

# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД В ОПЕРАЦІЯХ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ

© 2017 БАТЧЕНКО Л. В., КНЯЗЄВА Т. В.

УДК 338.3

## Батченко Л. В., Князева Т. В. Методичний підхід щодо забезпечення ефективної роботи підприємства – суб'єкта ЗЕД в операціях з давальницькою сировиною

У статті розкрито початкові необхідні умови для підприємства-виробника щодо переходу на толінгову схему взаємодії, а саме: підприємство працює стабільно, нестачі в оборотному капіталі не існує, проблема з постачанням і збутом відсутня. Обґрунтовано фактори, обов'язкові для врахування при переході на толінгову схему виробництва: ціна сировини, придбаної посередником, може бути істотно нижче ціни, за якою сировина закуповувалася раніше виробником; при переході на толінг постачальницько-збутові витрати на вітчизняному підприємстві-виробникові автоматично не зникають; при розподілі між учасниками окремих стадій виробничого процесу оподаткування господарської діяльності в цілому зростає; обсяг товарної продукції на підприємстві при переході на толінг зменшується, відповідно змінюється і сума оподаткування. Розроблено методичний підхід до обґрунтування критичного обсягу давальницької сировини при експорті, що базується на врахуванні виду товарів, що виготовлені при толінгу, та витрат на їх експорт.

**Ключові слова:** критичний обсяг, податок на додану вартість, операції з давальницькою сировиною, толінговий договір, толінгер.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

**Батченко Людмила Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри готельно-ресторанного бізнесу, Київський національний університет культури і мистецтв (вул. Євгена Коновальця, 36, Київ, 02000, Україна)

**E-mail:** ludavic@meta.ua

**Князева Тетяна В'ячеславівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова (вул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** tatyana.scorpio@mail.ru

УДК 338.3

UDC 338.3

## Батченко Л. В., Князева Т. В. Методический подход по обеспечению эффективной работы предприятия – субъекта ВЭД в операциях с давальческим сырьем

В статье раскрыты начальные необходимые условия для предприятия-производителя при переходе на толлинговую схему взаимодействия, а именно: предприятие работает стабильно, недостатка в оборотном капитале не существует, проблема с поставками и сбытом отсутствует. Обоснованы факторы, обязательные для учета при переходе на толлинговую схему производства: уровень цены сырья, которое приобретает посредником, может быть ниже цены, за которую предприятие приобретало сырье ранее; при переходе на операции с давальческим сырьем расходы по снабжению и сбыту на отечественном предприятии-производителе автоматически не исчезают; при распределении между участниками отдельных стадий производственного процесса налогообложение хозяйственной деятельности в целом возрастает; объем товарной продукции на предприятии-производителе уменьшается, соответственно, меняется и сумма налогообложения. Разработан методический подход к обоснованию критического объема давальческого сырья при экспорте, основанный на учете вида товаров, изготовленных при толлинге, и расходов на их экспорт.

**Ключевые слова:** критический объем, налог на добавленную стоимость, операции с давальческим сырьем, толлинговый договор, толлингер.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Библ.:** 8.

**Батченко Людмила Викторовна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры гостинично-ресторанного бизнеса, Киевский национальный университет культуры и искусств (ул. Евгения Коновальца, 36, Киев, 02000, Украина)

**E-mail:** ludavic@meta.ua

**Князева Татьяна Вячеславовна** – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры управления, информационно-аналитической деятельности и евроинтеграции, Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова (ул. Пирогова, 9, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** tatyana.scorpio@mail.ru

## Batchenko L. V., Kniazieva T. V. The Methodical Approach to Ensuring the Efficient Work of Enterprise as Entity of FEA in the Operations with Customer-Furnished Raw Materials.

The article discloses the initial prerequisites for the enterprise-producer when switching to the tolling scheme of interaction, namely: enterprise works stably, there are no working capital shortages, any problems with supply and distribution are not existent. The article substantiates the factors required to account when switching to the tolling scheme of production: the level of prices of raw materials, which is acquired by an intermediary may be lower than prices, for which the company acquired raw materials previously; when transitioning to the operations with customer-furnished raw materials, costs for supply and marketing for the domestic enterprise-producer do not automatically disappear; in distributing the individual stages of the production process among participants the taxation of economic activity increases in general; production volume at the enterprise-producer decreases and the amount of the tax changes respectively. A methodical approach has been developed to substantiate the critical volume of customer-furnished raw materials, produced in terms of tolling, in the exports as well as the costs of exporting them.

**Keywords:** critical volume, value added tax, operations with customer-furnished raw materials, tolling, tollinger.

**Fig.:** 1. **Tbl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

**Batchenko Lyudmila V.** – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Hotel and Restaurant Business, Kyiv National University of Culture and Arts (36 Yevhena Konovaltsia Str., Kyiv, 02000, Ukraine)

**E-mail:** ludavic@meta.ua

**Kniazieva Tatiana V.** – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Information and Analytical Activities and European Integration, National Pedagogical University named after M. Dragomanov (9 Pyrohova Str., Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** tatyana.scorpio@mail.ru

У сучасних умовах показники ефективного управління оборотним капіталом відіграють ключову роль для підприємств будь-якої галузі народного господарства. Значна частина вітчизняних підприємств, що знаходяться в стані банкрутства, підійшла до нього саме через порушення кругообігу оборотного капіталу.

При цьому часто єдиним способом оздоровити підприємство і вийти з кризи неплатоспроможності є укладення довгострокових договорів на фінансування потреби в сировині, тобто договорів операцій з давальницькою сировиною. У даній толінговій взаємодії головним є врахування інтересів всіх сторін і забезпечення економічної користі від співпраці.

Розробка ефективних схем операцій з давальницькою сировиною, що використовуються у світовій практиці, є одним із пріоритетних завдань для збереження економічної безпеки галузей народного господарства країни.

Аналізуючи нормативно-правову базу з організації та здійснення операцій з давальницькою сировиною, можна виділити такі правові документи, що на сьогоднішній день є чинними: Митний кодекс України від 02.03.2015 р. № 4495-VI (зі змінами і доповненнями від 02.03.2015 р.), Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями від 17.09.2015 р.), Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 960-XII (зі змінами та доповненнями від 02.03.2015 р.). Питання щодо сутності, особливостей операцій з давальницькою сировиною, проблем регулювання порядку переробки товарів на митній території України досліджували у своїх працях науковці та фахівці-економісти, такі як: М. Барна, К. Богомазова, В. Козик, О. Мельник, Г. Партин, О. Ткаченко та інші, проте немає єдиного підходу щодо забезпечення ефективної роботи підприємства – суб'єкта ЗЕД в операціях з давальницькою сировиною.

У широкому сенсі «толінг» і «операції з давальницькою сировиною» визначають спосіб організації виробництва переробки давальницької сировини і різних способів реалізації продукції з переробленої сировини, а також розрахунків за таку продукцію [1; 2; 5; 7; 8]. Достатня кількість праць присвячена детальному опрацюванню даних термінів, тому не має сенсу зупинятися на цьому більш детально.

Мета статті – розробити методичний підхід до обґрунтування критичного обсягу давальницької сировини при експорті, що базується на врахуванні виду товарів, що виготовлені при толінгу, і витрат на їх експорт.

Важливою характеристикою толінгової угоди є її висока гнучкість і пристосовність, що дозволяє замовнику в порівняно стислі терміни міняти місця виробництва. Політична нестабільність або зміна порівняльних регіональних виробничих витрат можуть дуже швидко змінювати і положення з розміщенням замовлень на переробку в регіоні. Як показує зарубіжний досвід, толінгові операції наймовірніше чутливі до таких факторів. Для держави вигідність толінгу полягає в підвищенні ефективності виробничого процесу, що досягається при кооперації виробництва за рахунок скорочення сукупної собівартості [3, с. 207].

Науково-практичні підходи розділяють толінг на внутрішній і зовнішній. *Зовнішній*, або *класичний*, *толінг* – це виробнича діяльність, пов'язана з переробкою сировини, яка ввозиться з-за кордону, що належить на правах власності іноземному партнеру по бізнесу, з подальшим вивезенням готової продукції, що також належить власнику сировини, в країну власника сировини. Існує також поняття *умовно-внутрішнього толінгу*, єдина відмінність якого від зовнішнього полягає в тому, що іноземний партнер не ввозить сировину з-за кордону, а закуповує його всередині країни. Якщо власник сировини є вітчизняним суб'єктом господарювання, тоді даний вид толінгу може бути названий *внутрішнім*. По суті, це схема виробництва на давальницькій сировині. Толінг є формою взаємовигідного партнерства між різними в економічному відношенні країнами.

Використання зовнішнього толінгу ефективно в таких випадках, що визначають його переваги: при переробці сировини економічно вигідно використовувати дешеву робочу силу країн, що розвиваються; країна – постачальник сировини не має достатніх потужностей з її переробки; екологічний чинник щодо переробки сировини всередині країни. Джерела дешевої сировини та дешевої електроенергії можуть бути розташовані в різних регіонах або країнах. Таким чином, використання толінгу відбувається в рамках міжнародного поділу праці.

Єдиним недоліком толінгової схеми в сучасних умовах є те, що частина прибутку, що закладається в ціну кінцевої продукції, яка надходить у продаж, перерозподіляється на користь толінгера в разі неефективного ціноутворення послуг з переробки. З існуючих форм розрахунків за толінговими договорами тільки один (собівартість + рентабельність) враховує ті витрати, які несе виробник. Усі інші форми розрахунків дають добрий ґрунт для зловживань толінгера. Використовувані на практиці методи прийняття рішень при переході на толінг часто не приводять до оздоровлення підприємств, тому що неможливо врахувати всі фактори, що впливають на ефективність взаємодії виробника і толінгера. При впровадженні схем виробництва на давальницькій сировині ефективність впровадження залежить від різних початкових умов. Під ефективністю економічної схеми виробництва розуміється здатність досягнення поставленої мети при обраному організаційно-економічному механізмі [4, с. 98].

У даному випадку необхідно сформулювати початкові умови, при яких пропонується оцінювати ефективність переходу до схеми виробництва на давальницькій сировині. Підприємство працює стабільно, нестачі в оборотному капіталі не існує, проблема з постачанням і збутом відсутня. Такий варіант початкових умов цікавий тим, що дозволяє розглянути принципову можливість поліпшення сукупних економічних показників виробництва при переході на толінгові схеми виробництва, коли економічна ситуація не є критичною і не підштовхує до прийняття такого рішення в стислі терміни. У такому випадку перехід на схему виробництва на давальницькій сировині дозволить підприємству заощадити значні обсяги оборотного капіталу.

Оскільки обсяг товарної продукції, що поставляється на ринок, залишається незмінним, то сукупний чистий прибуток у цілому від господарської діяльності обох учасників схеми виробництва на давальницькій сировині може зрости тільки за рахунок зниження витрат на виробництво. Інакше кажучи, ті стадії виробничого процесу, які передаються при толінгу від виробника до толінгера, а саме, матеріально-технічне постачання і торгово-збутова діяльність, повинні виконуватися толінгером більш ефективно. Особливістю толінгу, на відміну від роботи на власній сировині, є відсутність витрат на закупівлю сировини і діяльності з реалізації виробленої продукції. У *табл. 1* наведено схему формування витрат і визначення прибутку для підприємства, що працює на давальницькій і власній сировині.

3. При розподілі окремих стадій виробничого процесу між учасниками в цілому оподаткування господарської діяльності зростає. Це відбувається тому, що при толінгу результати від реалізації підприємством (вартість послуг з виготовлення продукції) входять складовою частиною в результати від реалізації посередника (вартість готової продукції). Отже, загальна частина у виручці від реалізації готової продукції (вартість послуг виготовлення) оподатковується з реалізації двічі – у виробника та у толінгера. Таким чином, додатковий прибуток, що виникає за рахунок підвищення ефективності постачальницько-збутової діяльності, повинен бути скоригований в бік зменшення на величину додаткового оподаткування.

Таблиця 1

Формування витрат і визначення прибутку для підприємства, що працює на давальницькій і власній сировині

Показник	Підприємство працює на власній сировині	Робота підприємства за договором толінгу	
		Виробник	Толінгер
Вартість сировини	+	-	+
Витрати на постачання	+	-	+
Витрати на виготовлення продукції	+	+	-
Витрати на збут	+	-	+
Прибуток, сформований на:			
- вартості сировини;	+	-	+
- витратах на постачання та збут;	+	-	+
- витратах на виготовлення продукції	+	+	-
Додатковий прибуток за рахунок економії на витратах на постачання та збут	+	-	+

Джерело: складено за [1; 2; 8].

При толінгу собівартість продукції на підприємстві зменшується на величину вартості сировини та постачальницько-збутових витрат. Ці витрати переходять до посередника, і якщо вони на підприємстві менше, то загальна ефективність виробництва підвищується, що приводить до формування додаткового прибутку в посередника за рахунок економії на постачальницько-збутових витратах.

Наведена схема витрат і результатів при переході на толінг є спрощеною, оскільки не враховує такі фактори:

1. Ціна сировини, придбаної посередником, може бути істотно нижчою від ціни сировини, що закуповувалася раніше виробником. Причому, з різних причин: за рахунок доступу на інші регіональні ринки, за рахунок більш вигідного обміну з колишнім постачальником або навіть за рахунок втрати якості.

2. При переході на толінг постачальницько-збутові витрати на підприємстві-виробнику автоматично не зникають. Щоб вони зникли, необхідно звільнити персонал, який цю діяльність здійснював. Це не є простим завданням, оскільки за рішеннями керівництва завжди стоять їх моральні установки і політичні погляди. Також не завжди можливо розпродати і навіть попередньо повністю вивільнити основні засоби, що використовуються в процесі постачання і збуту.

4. Оскільки обсяг товарної продукції на підприємстві при переході на толінг зменшується, то відповідно змінюється і сума оподаткування. Операції з давальницькою сировиною є одним із способів зниження податкових платежів. Однак існують випадки (перекладення на толінг експортної продукції), коли структура і обсяг оподаткування змінюються для виробника несприятливо.

З урахуванням вищевказаних уточнень схема результатів і витрат набуває більш точного і складного вигляду (*табл. 2*).

У силу змін прав власності на готову продукцію посередник може привласнити з прибутку від реалізації (змінюючи оплату виробнику за виготовлення продукції) таку частину, яка перевищує додатковий прибуток, що утворюється за рахунок економії на витратах, не ущемляючи при цьому економічних інтересів виробника.

Це можливо за рахунок скорочення у виробника податків, що відносяться на фінансовий результат, і податку на прибуток. Таким чином, у виробника може залишатися після сплати всіх податків за обсягом такий само прибуток, як і до введення толінгових відносин. Іншими словами, податки є витратами, а вони скорочуються внаслідок скорочення на підприємстві обсягів реалізації.



Порівняльна схема зміни собівартості при переході на операції з давальницькою сировиною

Показники собівартості та прибутку без толінгу	Показники собівартості та прибутку при толінгу	
	Виробник	Толінгер
Чистий прибуток виробника без толінгу	Чистий прибуток	Прибуток, що перерозподіляється в результаті зміни прав власності
Податок на прибуток	Податок на прибуток	Податок на прибуток
Податки, які відносять на фінансовий результат	Економія на податках	Податки, які відносять на фінансовий результат і входять у собівартість
Витрати з виготовлення продукції	Витрати з виготовлення продукції. Податки, що входять у собівартість	Вартість послуг виготовлення продукції, що оплачується виробнику
Постачальницько-збутові витрати на підприємстві-виробнику	Постачальницько-збутові витрати, що зберігаються	Постачальницько-збутові витрати у толінгера
-	-	Додатковий прибуток за рахунок економії на постачальницько-збутових витратах
-	-	Можлива економія на ціні сировини
Вартість сировини	-	Вартість сировини

Джерело: складено за [1; 4; 7].

Через визначення отриманої економії завжди можна визначити відсоток рентабельності посередника і відсоток рентабельності виробника в загальній виробленій продукції. Іншими словами, рентабельність постачання і збуту та рентабельність виробництва. Тоді дотримуються інтереси обох сторін толінгу. Але в даному випадку необхідно враховувати вартість виготовлення продукції виробником. Для аналізу схеми виробництва з конкретним толінгером кожному підприємству необхідно розрахувати свій діапазон:

$P_k$  – вартість послуг з виготовлення продукції на давальницькій сировині, при якій виробник має нульовий балансовий прибуток;

$P_l$  – вартість послуг з виготовлення продукції на давальницькій сировині, при якій виробник має балансовий прибуток, рівний балансовому прибутку виробника без впровадження давальницької схеми;

$P_m$  – вартість послуг з виготовлення продукції на давальницькій сировині, при якій виробник має балансовий прибуток, що дорівнює сумі балансового прибутку до впровадження давальницької схеми плюс додатковий прибуток за рахунок економії на витратах постачання і збуту. При цьому толінгер працює без прибутку (малоймовірний чисто теоретичний варіант);

$P_n$  – визначається як така ціна, яка зберігає сталість балансового прибутку виробника без толінгу і при толінгу.

Мінімальна економія на постачальницько-збутових витратах для виконання «компромісної» умови ефективності толінгу і для виробника, і для толера визначається таким чином:

1. Невід'ємна умова: при переході на толінг скорочення на підприємстві-виробнику прибутку від реалізації має бути менше або дорівнювати скороченню податків, що відносяться на фінансовий результат (для підприємств, у яких не було прибутку до толінгу, обов'язково повинен бути закладений відсоток рентабельності, а не просто покриття витрат, що виникли).

2. Обов'язково обговорення «компромісної умови», яка означає, що обсяг прибутку посередника не повинен перевищувати суму економії на постачальницько-збутових витратах за вирахуванням сумарного по виробнику та посереднику додаткового оподаткування, що виникає при толінгу.

3. Як наслідок, необхідно визначити економію на постачальницько-збутових витратах для виконання вищезначених умови і для визначення рентабельності кожного з учасників толінгової взаємодії.

4. Для збереження своєї економічної безпеки виробнику необхідно оперувати такими поняттями, як межі ціни виготовлення продукції та вступати в договірні відносини з посередником у сфері даних цін.

Для оцінки галузевої ефективності впровадження толінгу доцільно розглядати сукупні економічні показники, що відображають приплив або відплив фінансових коштів у цілому по галузі. Величина податку на додану вартість визначається двома параметрами: вартістю оподаткованої виручки від реалізації готової продукції та вартістю ресурсів, списаних на витрати виробництва [6, с. 211].

Із самої суті ПДВ впливає, що це податок саме на додану вартість, тобто вартість, додану до вартості куплених ресурсів для виготовлення продукції. До бюджету сплачується різниця між податком, узятим з покупця продукції, і податком, сплаченим продавцеві ресурсів, витрачених на виробництво. Тому простий поділ виробничого процесу при толінгу на два підприємства не може, на перший погляд, змінити додану вартість.

Але при експорті кінцевий споживач ПДВ не сплачує. Якщо товар експортний, то при толінгу сумарний ПДВ виробника і толінгера залишиться арифметично тим самим, але сума складається вже з позитивних і негативних величин. Відбувається це тому, що виробник втрачає статус експортера і змушений платити ПДВ по послугах виготовлення, які є внутрішньою реалізацією.

Таким чином, його ПДВ до сплати різко зростає. Водно час толінгер, будучи власником сировини й експортером готової продукції, пред'являє до відшкодування з бюджету сплачений ПДВ за сировинні компоненти і послуги виготовлення, формуючи таким чином негативне сальдо з ПДВ.

Оборотний капітал, що витрачений підприємством на оплату ПДВ постачальнику ресурсів, перевершує величину ПДВ, яка утримується з кінцевого споживача при реалізації готової продукції. У цьому випадку при переході на толінг додаткове оподаткування починає формуватися не відразу, а в міру досягнення певної частки давальницької сировини.

**В**изначимо дані точки беззбитковості давальницької сировини при експорті. Податок на додану вартість, що підлягає сплаті, дорівнює:

$$ПДВ = \lambda \cdot (V_p - M), \quad (1)$$

де  $\lambda$  – ставка податку на додану вартість;  
 $V_p$  – обсяг реалізації готової продукції, що обкладається податком (прийнята умова – експортна продукція не оподатковується);

$M$  – матеріальні витрати при виробництві всієї продукції, у тому числі й експортної.

При толінгу формула розрахунку ПДВ підприємства-виробника прийме такий вигляд:

$$ПДВ_T = \lambda \cdot (P_{виз} + (1 - \beta) \cdot V_{вн} - M_{дод} - (1 - \beta) \cdot M_{вн} - (1 - \alpha) \cdot M_e), \quad (2)$$

де  $P_{виз}$  – вартість послуг з виготовлення готової продукції при толінгу;

$V_{вн}$  – вартісний обсяг реалізації продукції, що реалізовується на внутрішньому ринку;

$M_{дод}$  – вартість допоміжних матеріалів (наприклад, енергоносіїв);

$M_{вн}, M_e$  – вартість сировини, що використовується для виробництва внутрішньої та експортної продукції відповідно;

$\alpha, \beta$  – частки давальницької сировини від загального обсягу сировини, що використовується відповідно при виробництві внутрішньої та експортної продукції.

Визначимо критичні частки давальницької сировини, перевищення яких приводить до появи у виробника позитивного сальдо перед бюджетом, а у толінгера – негативного сальдо, що перевершує негативне сальдо підприємства до впровадження толінгу. Для цього прирівняємо податок на додану вартість до нуля ( $ПДВ_T = 0$ ).

Таким чином, отримуємо:

$$P_{виз} + V_{вн} - \beta \cdot V_{вн} - M_{дод} + \beta \cdot M_{вн} - M_{вн} - M_e + \alpha \cdot M_e = 0. \quad (3)$$

Вартість послуг виготовлення готової продукції виразимо через вартість сировини, яка переробляється при виготовленні продукції:

$$P_{виз} = k \cdot (\alpha \cdot M_e + \beta \cdot M_{вн}), \quad (4)$$

де  $\alpha \cdot M_e, \beta \cdot M_{вн}$  – вартість сировини, що піддається переробці при толінгу, відповідно при виготовленні експортної та внутрішньої продукції;

$k$  – коефіцієнт оплати посередником послуг виготовлення продукції з давальницької сировини (показує співвідношення вартості послуг виготовлення і вартості самих давальницьких матеріалів).

Тепер необхідно визначити оптимальне співвідношення часток давальницької сировини при виготовленні експортної та внутрішньої продукції, для чого виразимо  $\alpha$  через  $\beta$ :

$$\alpha = (V_{вн} - M_{вн} - k \cdot M_{вн}) / (M_e + k \cdot M_e) \times \beta + (M_{вн} + M_e + M_{дод} - V_{вн}) / (M_e + k \cdot M_e). \quad (5)$$

Резюмуючи вищесказане, на рис. 1 представимо заявлений методичний підхід щодо забезпечення ефективної роботи підприємства-виробника в операціях з давальницькою сировиною.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, підбиваючи підсумок, можна сказати, що при толінгу, залежно від величини оплати послуг виготовлення і від частки експортної продукції в загальному обсязі, існують критичні частки використання давальницької сировини, перевищення яких веде до збільшення сумарного (за виробником і толінгером) оподаткування по ПДВ до сплати по відношенню до рівня оподаткування без толінгу.

Зручність представленої методики полягає насамперед в тому, що всі дані для розрахунку точки беззбитковості доступні для виробника, оскільки методика будуватиметься на аналітичній звітності підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Барна М. Ю., Гарбар Н. М.** Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-тех. пр. 2012. Вип. 22.4. С. 165–169.
- Богомазова К. К.** Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення. *Ефективна економіка*. 2013. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>
- Кіндзерський Ю. В.** Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2013. 536 с.
- Мельник М. І.** Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2012. 568 с.
- Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.** Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2007. 495 с.
- Статистический словарь/гл. ред. М. А. Королев. М.: Финансы и статистика, 1989. 623 с.
- Федяева В. Ю.** Документальне оформлення операцій з давальницькою сировиною. *Управління розвитком*. 2010. № 10 (86). С. 68–70.
- Чудіна С.** Давальницькі операції в нових умовах: переваги та схеми дій. *Бухгалтерська електронна газета*. 2013. № 113. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/9243>

## REFERENCES

- Barna, M. Yu., and Harbar, N. M. "Tolinhovi operatsii v Ukraini: perevahy ta nedoliky" [Tolling operations in Ukraine: advantages and disadvantages]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22.4 (2012): 165-169.

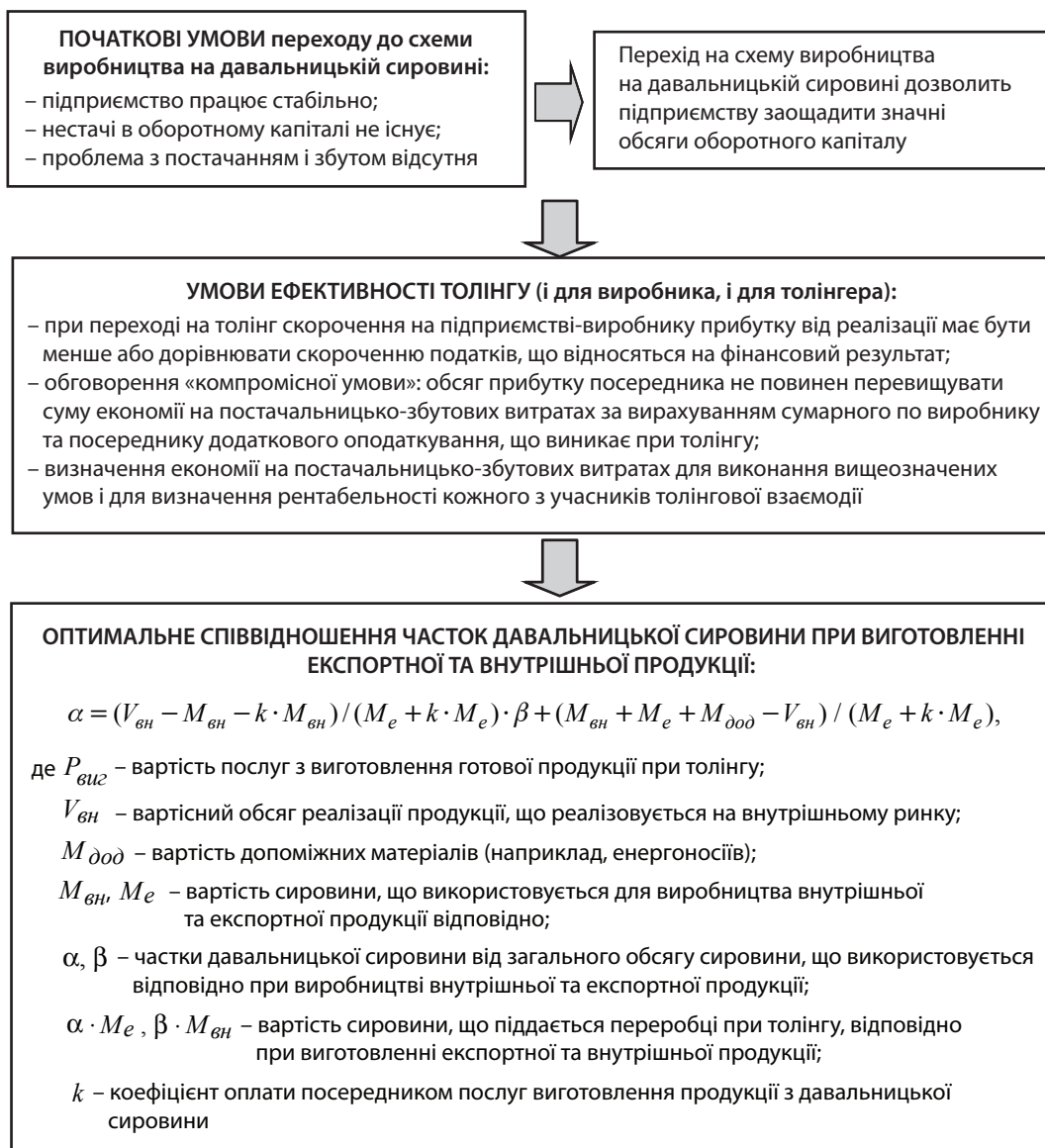


Рис. 1. Методичний підхід щодо забезпечення ефективної роботи виробника в операціях з давальницькою сировиною

Bohomazova, K. K. "Sutnist operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu ta yikh znachennia" [The essence of operations with tolling raw materials and their importance]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>

Chudina, S. "Davalnytski operatsii v novykh umovakh: perevahy ta skhemy dii" [Tolling operations in the new environment: the benefits and schemes of action]. *Bukhhalterska elektronna hazeta*. <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/9243>

Fediaieva, V. Yu. "Dokumentalne oformlennia operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu" [Documentary registration of operations with tolling raw materials]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 10 (86) (2010): 68-70.

Kindzerskyi, Yu. V. *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tehnolohichnoi modernizatsii* [Industry of Ukraine: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy, 2013.

Melnyk, M. I. *Formuvannia biznes-seredovyshcha Ukrainy v umovakh instytutsiinykh transformatsii* [The formation of the business environment of Ukraine in terms of institutional transformations]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2012.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremenny ekonomicheskii slovar* [The dictionary of modern Economics]. Moscow: Infra-M, 2007.

*Statisticheskii slovar* [Statistical dictionary]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.