

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

**СИТНИК Н.С., СТАСИШИН А.В., ГУКАЛЮК А.Ф.,
ЗАХІДНА О.Р., СИЧ О.А., ШУШКОВА Ю.В.**

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Навчальний посібник

За загальною редакцією д.е.н., проф. Ситник Н.С.

Львів 2020

УДК 658.15:005(075.8)
Ф59

Автори:

Ситник Н.С., Стасишин А.В., Гукалюк А.Ф.,
Західна О.Р., Сич О.А., Шушкова Ю.В.

Рецензенти:

Лук'яненко І.Г. - доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Киево-Могилянська академія», м. Київ;

Сторонянська І.З. - доктор економічних наук, професор, заступник директора ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», завідувач відділу регіональної фінансової політики, м. Львів;

Штулер І.Ю. - доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Львівського національного університету імені Івана Франка (протокол № 90/11 від 26.11.2020 р.)

*Автори посібника висловлюють щиру подяку
за фінансову підтримку видання
Президенту глобальної групи компаній Meest Ростиславу Кісілю*

Ф59. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Гукалюк А.Ф., Західна О.Р., Сич О.А., Шушкова Ю.В.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. - Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 724 с.

ISBN 978-617-10-0202-9

У навчальному посібнику розкрито теоретичні засади фінансового менеджменту держави та підприємства, його елементів, принципів, функцій та методів управління фінансовими ресурсами, особливості фінансового менеджменту банківських та небанківських установ, їх сутність та етапи управління. Окреслено актуальні проблеми фінансового менеджменту та надано практичні рекомендації щодо їх вирішення.

Навчальний посібник буде корисним для студентів закладів вищої освіти, які навчаються за галузями знань «Управління і адміністрування», «Публічне управління і адміністрування», «Соціальні та поведінкові науки», а також для аспірантів, викладачів, економістів-практиків, які працюють у сфері фінансового менеджменту.

УДК 658.15:005(075.8)

ISBN 978-617-10-0202-9

© Ситник Н.С., Стасишин А.В., Гукалюк А.Ф.,
Західна О.Р., Сич О.А., Шушкова Ю.В., 2020
© ЛНУ імені Івана Франка, 2020

ЗМІСТ

Передмова.....	7
РОЗДІЛ 1. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	9
ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	9
1.1. Сутність та значення державного фінансового менеджменту.....	9
1.2. Органи управління в системі державного фінансового менеджменту та розподіл їхніх функцій.....	13
1.3. Фінансовий менеджмент державних установ, організацій.....	22
ТЕМА 2. ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	32
2.1. Поняття державного податкового менеджменту.....	32
2.2. Податкове планування та механізм податкового регулювання..	41
2.3. Податкове адміністрування та податковий контроль.....	59
2.4. Управління податковим боргом	89
ТЕМА 3. УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВИ	109
3.1. Управління доходами бюджету.....	109
3.2. Управління видатками бюджету	122
3.3. Управління бюджетним дефіцитом	129
3.4. Управління державним боргом	141
ТЕМА 4. МЕНЕДЖМЕНТ ФІНАНСІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....	157
4.1. Соціальна сфера: склад, функції та призначення	157
4.2. Основи бюджетного та кошторисного фінансування установ соціальної сфери	169
4.3. Оперативно-сітьові показники діяльності установ соціальної сфери	189
4.4. Управління видатками установ соціальної сфери	198
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА.....	254
ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	254
5.1. Сутність, мета та завдання фінансового менеджменту.....	254
5.2. Сучасні теорії управління фінансами підприємства	259
5.3. Функції та механізм фінансового менеджменту	262
5.4. Фінансова стратегія підприємства.....	268

ТЕМА 6. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	274
6.1. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства.....	274
6.2. Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства.....	278
6.3. Фінансовий аналіз та фінансове планування на підприємстві .	283
6.4. Фінансовий контролінг на підприємстві	286
ТЕМА 7. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ГРОШЕЙ У ЧАСІ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ У ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКАХ.....	292
7.1. Причини зміни вартості грошей в часі	292
7.2. Визначення майбутньої вартості грошей	295
7.3. Визначення теперішньої вартості грошей	299
7.4. Визначення фінансової ренти	301
ТЕМА 8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ.....	307
8.1. Зміст та завдання аналізу фінансових звітів	307
8.2. Аналіз структури балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства.....	313
8.3. Аналіз Звіту про фінансові результати (сукупний дохід) підприємства.....	318
8.4. Аналіз Звіту про рух грошових коштів.....	321
8.5. Аналіз Звіту про власний капітал.....	323
ТЕМА 9. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	331
9.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування	331
9.3. Система поточного фінансового планування	338
9.4. Оперативне фінансове планування. Бюджетування, його сутність та види бюджетів	339
ТЕМА 10. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	350
10.1. Поняття та значення управління грошовими потоками підприємства.....	350
10.2. Види та джерела формування грошових потоків.....	356
10.3. Процес управління грошовими потоками підприємства	364
10.4. Методи оптимізації грошових потоків підприємства.....	366
ТЕМА 11. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	376
11.1. Сутність та сучасні концепції управління витратами підприємства.....	376

11.2. Класифікація витрат підприємства та їх поведінка	383
11. 3.Фінансово-економічна сутність альтернативних витрат	388
11.4. Застосування концепції альтернативних витрат та операційного важелю в управлінні фінансами	395
ТЕМА 12. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ..	401
12.1. Зміст і задачі управління формуванням прибутку підприємства ..	401
12.2. Операційний аналіз в управлінні прибутком	407
12.3. Управління розподілом прибутку	412
12.4. Дивідендна політика підприємства.....	417
ТЕМА 13. УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	430
13.1. Формування політики управління оборотними активами підприємства.....	430
13.2. Управління виробничими запасами підприємства	437
13.3. Управління дебіторською заборгованістю	439
13.4. Управління грошовими активами.....	443
13.5. Управління необоротними активами.....	448
ТЕМА 14. ВАРТІСТЬ І ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ.....	455
14.1. Капітал підприємства: сутність та складові	455
14.2. Власний та позиковий капітал підприємства.....	460
14.3. Визначення вартості капіталу.....	469
14.4. Оптимізація структури капіталу. Фінансовий леверидж.....	473
ТЕМА 15. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ.....	479
15.1. Сутність і класифікація інвестицій	479
15.2. Управління реальними інвестиціями підприємства	485
15.3. Управління фінансовими інвестиціями	491
15.4. Інвестиційний портфель і його формування.....	497
ТЕМА 16. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	506
16.1. Теоретична сутність фінансового потенціалу підприємства .	506
16.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства.....	513
16.3. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємств	516
16.4. Методичні підходи оцінювання фінансового потенціалу підприємств	522
ТЕМА 17. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ	531
17.1. Економічний зміст та класифікація фінансових ризиків підприємства.....	531
17.2. Політика управління фінансовими ризиками.....	536

17.3. Механізми нейтралізації фінансових ризиків	543
17.4. Оцінка фінансового ризику підприємства	553
ТЕМА 18. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	563
18.1. Сутність, причини та наслідки виникнення кризових ситуацій на підприємстві.....	563
18.2. Зміст і завдання антикризового управління підприємством..	568
18.3. Банкрутство підприємства та методи його оцінки.....	573
18.4. Досудова санація підприємства-боржника і ліквідаційна процедура банкрута	580
РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКИХ І НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	595
ТЕМА 19. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКУ.....	595
19.1. Сутність фінансового менеджменту банку.....	595
19.2. Етапи управління фінансами банку	599
19.3. Управління відсотковим ризиком банку	602
19.4. Геп-менеджмент.....	606
ТЕМА 20. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	619
20.1. Суть і завдання фінансового менеджменту страховика	619
20.2. Формування резервів страховика	622
20.3. Фінансова стійкість та платоспроможність страховика.....	629
20.4. Управління інвестиційною діяльністю страховика	635
ТЕМА 21. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	643
21.1. Сутність та особливості фінансових послуг небанківських установ	643
21.2. Фінансовий менеджмент кредитних спілок та ломбардів	646
21.3. Фінансові стратегії недержавних пенсійних та інвестиційних фондів	653
21.4. Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку.....	661
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	671
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	686
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК	695
Додатки	699

ПЕРЕДМОВА

В сучасних умовах, задля забезпечення економічного розвитку України та її європейського вибору, об'єктивно зростає роль фінансового менеджменту, як комплексу взаємопов'язаних управлінських рішень на різних рівнях управління фінансовими ресурсами. Як економічна категорія, фінансовий менеджмент має свою внутрішню багаторівневу структуру і включає державний фінансовий менеджмент, державний податковий менеджмент, фінансовий менеджмент підприємств, менеджмент банківських і небанківських установ. Це, в свою чергу, актуалізує потребу у вивченні нормативної навчальної дисципліни «Фінансовий менеджмент», яка є практичним продовженням цілого ряду теоретичних і методологічних спеціальних фінансових навчальних курсів.

Виходячи із вищезазначеного авторами опрацьовано значний обсяг теоретичного та законодавчо- нормативного матеріалу, використано найновіші досягнення зарубіжних та українських вчених-економістів щодо особливостей організації фінансового менеджменту суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності.

Структура навчального посібника складається із III розділів, що включають 21 тему, де розкрито основні засади державного фінансового менеджменту, розглянуто сутність фінансового менеджменту підприємства: окреслено переваги та недоліки фінансової звітності та даних управлінського обліку, висвітлено основи фінансових розрахунків для врахування зміни вартості грошей при оцінці фінансових рішень та фінансового менеджменту банківських і небанківських установ, охарактеризовано особливості фінансового менеджменту банку, сутність і завдання фінансового менеджменту страховика щодо формування резервів, особливості прийняття фінансових рішень в управлінні кредитними спілками та ломбардами, формування фінансові стратегії недержавних пенсійних та інвестиційних фондів та основи засади розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Для концентрації уваги студентів на головних питаннях, а також полегшення вивчення дисципліни після кожної теми наведено базові терміни та поняття, питання для самоконтролю та тестові завдання. Наведені за текстом схеми, графіки і таблиці значно спрощують сприйняття навчального матеріалу та роблять його більш доступним, переконливим і ефективним. Такий формат посібника дозволить поглибити практичну підготовку майбутніх фахівців-фінансистів.

Підготовлений авторами навчальний посібник «Фінансовий менеджмент» є актуальною і своєчасною розробкою, що в систематизованому, упорядкованому вигляді містить відомості про форми та методи управління фінансовими ресурсами і розрахований для студентів закладів вищої освіти спеціальностей «Фінанси, банківська справа та страхування», «Публічне управління та адміністрування» та буде корисним для аспірантів, викладачів, економістів-практиків, які працюють у сфері фінансового менеджменту.

Meest

Є така приказка: багаті платять за фінансову грамотність, а бідні платять за фінансову безграмотність. І це дійсно так. Знання фінансового менеджменту сьогодні надзвичайно важливо для будь-якої сучасної людини, особливо якщо в майбутньому ви мрієте досягти успіху. Адже це знання, які вже завтра допоможуть вам керувати грошовими потоками. Будьте певні, ви будете використовувати їх майже щоденно — не лише у майбутній професійній діяльності, а й у повсякденному житті. Тож і ваш добробут через декілька років багато в чому залежить від того, куди ви спрямуєте свої сили. Інвестиції в знання стануть найкращим рішенням. Проявляйте турботу про ваші розум та гроші, а скоро вони, своєю чергою, подбають про вас.

*З повагою, президент глобальної групи компаній Meest,
Ростислав Кісіль*

РОЗДІЛ 1. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

- 1.1. Сутність та значення державного фінансового менеджменту
- 1.2. Органи управління в системі державного фінансового менеджменту та розподіл їхніх функцій
- 1.3. Фінансовий менеджмент державних установ, організацій

1.1. Сутність та значення державного фінансового менеджменту

Державні фінанси мають низку підсистем і являють собою досить розгалужену систему відносин, яка опосередковується формуванням і використанням централізованих на різних рівнях адміністративного поділу фондів грошових коштів. Розгалуженість цієї системи і наявність значної кількості фондів зумовлюється різноманітністю функцій держави і завдань, які вона вирішує, а також розмежуванням функцій і повноважень між різними рівнями державної влади.¹

Центральне місце в державних фінансах посідає бюджетна система як сукупність державного та місцевих бюджетів. Тому важливим є визначення і розкриття змісту й ролі державного фінансового менеджменту як управління фінансами на макрорівні.

Державний фінансовий менеджмент — це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування

¹ Кудряшов В.П. Фінанси: навчальний посібник: Херсон: Олді-плюс, 2002. — 352 с

й використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління. Більше як 70 відсотків цих фондів становлять кошти бюджетів, тому бюджетний менеджмент — центральна ланка державного фінансового менеджменту.

За напрямом своєї дії важелі, що становлять систему управління фінансовим механізмом, поділяються на дві групи: стимули і санкції.

На практиці в ролі стимулів виступають різні пільги (в оподаткуванні, кредитуванні тощо), а санкції — це штрафи, пені та ін.

Найкращим підходом до розуміння державного фінансового менеджменту є розгляд цього процесу крізь призму компонентів механізму держави наведених на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Компоненти механізму держави²

За суб'єктами управління механізм держави поділяється на механізм прямого народовладдя, механізм місцевого самоврядування та державний механізм.

Відповідно державний фінансовий менеджмент — це сукупність дій та впливів із застосування економічного, політичного, правового, організаційного та мотиваційного механізмів держави, з метою формування та використання централізованих

² Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.

та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій, завдань та цілей.

Поняття «державного фінансового менеджменту» вказує на суб'єктно-об'єктні зв'язки всередині цієї системи. Суб'єкти державного фінансового менеджменту зображені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Суб'єкти державного фінансового менеджменту

Верховна Рада України	
Кабінет Міністрів України	
Президент України	
Міністерство фінансів України, його місцеві органи	Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, обласні, міські фінансові управління, районні фінансові відділи
Органи, що співпрацюють та координуються Кабінетом Міністрів через Міністра фінансів України,	<ul style="list-style-type: none"> • Державна податкова служба України; • Державна митна служба України; • Державна казначейська служба України; — Державна фінансова інспекція України; • Державна служба фінансового моніторингу України; • виконавчі комітети місцевих рад, які виконують свої функції відповідно до чинного законодавства; • розпорядники та одержувачі бюджетних коштів, яким для здійснення програм та заходів, які реалізуються за рахунок коштів бюджету, наділяться бюджетні асигнування (стаття 22 Бюджетного кодексу України): головні розпорядники бюджетних коштів (бюджетні установи, які отримують повноваження шляхом встановлення бюджетних призначень); розпорядники бюджетних коштів нижчого рівня (бюджетні установи, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, всієї бюджетних зобов'язань та здійснення витрат бюджету); • одержувачі бюджетних коштів (суб'єкти господарювання, громадські чи інші організації, які не мають статусу бюджетної установи, уповноважені розпорядником бюджетних коштів на здійснення заходів, передбачених бюджетною програмою, та отримують на їх виконання кошти бюджету).

Основне завдання суб'єктів управління полягає в забезпеченні злагодженості функціонування окремих сфер і ланок фінансових відносин, що досягається шляхом чіткого розподілу функціональних повноважень між ними.

Об'єктом державного фінансового менеджменту є розподільчо-перерозподільні відносини, що виникають між суб'єктами державного фінансового менеджменту у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів

коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

Управлінський вплив суб'єктів на об'єкти управління зводиться до дії на:

– грошовий обіг як рух суспільних фондів у грошовій формі в процесі розширеного відтворення;

– кругообіг капіталу, що охоплює його авансування, використання у виробництві, реалізацію виготовленого товару і повернення капіталу до вихідної форми;

– фінансові ресурси і їхні джерела у вигляді грошових фондів, що використовуються для забезпечення безперервного функціонування і розвитку виробництва, соціально-культурної сфери;

– фінансові відносини, які виникають між підприємствами і державними установами й іншими структурами³.

Сучасний стан державного фінансового менеджменту в Україні носить системний характер. Ключові структурні ланки та елементи системи державного фінансового менеджменту наведені в таблиці 1.2.

У системі державного фінансового менеджменту доцільно виділяти органи стратегічного та оперативного управління фінансами.

Таблиця 1.2

Структурні ланки та елементи системи державного фінансового менеджменту⁴

Структурні ланки	Елементи
1	2
Цілі державного фінансового менеджменту	<ul style="list-style-type: none"> • розробка та реалізація фінансової політики сталого економічного зростання; • модернізація системи державних фінансів і підтримка реформ в інших сферах господарювання; • перехід до інноваційної моделі розвитку економіки через визначення пріоритетних сфер діяльності й проектів для інвестування, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей держави; • забезпечення ефективного менеджменту в проведенні фінансових, а також економічних структурних реформ у тісній координації діяльності усіх суб'єктів управління.

³ Форкун І.В. Управління державними фінансами в контексті реалізації стратегії економічного зростання / І.В. Форкун // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 56-60.

⁴ Грушева А.А., Сидоренко О.М. Управління державними фінансами України: стан, проблеми, перспективи <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/85.pdf>

1	2
<p>Завдання державного фінансового менеджменту</p>	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечення умов для формування максимально можливих обсягів фінансових ресурсів; • встановлення раціонального, з погляду держави, механізму розподілу і використання фінансових ресурсів; • організація регулювання і стимулювання економічних й соціальних процесів фінансовими методами; • формування механізму управління державними фінансами і його розвиток відповідно до цілей та стратегій; створення ефективної й максимально дієвої системи управління державними фінансами.
<p>Принципи державного фінансового менеджменту</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ об'єктивності; ■ демократизму; ■ правової кворидкованості; ■ публічності управління державними фінансами; ■ контрольованості; ■ поєднання централізації та децентралізації; ■ узгодженість, взаємодоповнюваність цілей управління державними фінансами.
<p>Стадії управлінської діяльності</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ виявлення проблем у сфері державних фінансів; ■ аналіз та оцінка наявної ситуації; ■ прогнозування та моделювання розвитку ситуацій у майбутньому; ■ розробка та прийняття правових актів; ■ організація й контроль за виконанням прийнятих рішень; ■ узагальнення діяльності та розробка заходів на майбутнє.
<p>Методи державного фінансового менеджменту</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ фінансове прогнозування; ■ планування; ■ регулювання; ■ контроль

1.2. Органи управління в системі державного фінансового менеджменту та розподіл їхніх функцій

Стратегічне управління – це загальне управління фінансами, яке включає дії, що розраховані на довгострокову перспективу і вирішення глобальних завдань розвитку фінансової системи країни.

Стратегічне управління – це управління на перспективу, виражається у встановленні обсягів фінансових ресурсів на перспективу для реалізації цільових програм, пов'язаних з піднесенням економіки України, проведенням її структурної перебудови, конверсії оборонних галузей, зміцнення аграрно-

переробного комплексу, а також вирішення соціальних проблем. Стратегічне управління здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, апарат Президента, Міністерство фінансів України.

Оперативне управління – це поточне управління фінансами, що становить комплекс заходів, які розробляються на основі оперативного аналізу фінансової ситуації, фінансового планування, контролю та регулювання, складання та виконання фінансових планів. Оперативне управління фінансами здійснюють Міністерство фінансів України, Державна казначейська служба України, Державна фіскальна служба України, дирекції позабюджетних фондів, страхових організацій, фінансові управління (відділи), міністерств, відомств, місцевих рад, підприємств та організацій і т.п.

Стратегічні рішення в управлінні всіма складниками державних фінансів можуть приймати: Верховна Рада України (далі – ВРУ), Президент України, Кабінет Міністрів України (далі – КМУ).

Оперативне управління усіма державними фінансами реалізує Державна казначейська служба України, Міністерство фінансів України (далі – Мінфін).

До суб'єктів опосередкованого управління державним бюджетом можна віднести Національний банк України, Державна фіскальна служба України (після реорганізації Державна податкова служба України та Державна митна служба України), Державна аудиторська служба України, Рахункова палата, Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку.⁵

Верховна Рада України, як єдиний орган законодавчої влади, приймає закони, в тому числі з фінансових питань, затверджує Державний бюджет України та вносить зміни до нього; здійснює контроль за виконанням Державного бюджету України; приймає рішення щодо звіту про його виконання; визначає засади внутрішньої і зовнішньої політики.

Основні напрями і види діяльності **Президента України** як глави держави, корелюються з його конституційними повноваженнями, тобто тими правами і обов'язками, якими Конституція України наділяє главу держави для належної реалізації його завдань і функцій. Повноваження Президента України охоплюють всі сфери суспільного та державного життя.

⁵ Хомутенко А.В. Системні атрибути та структурні викривлення управління державними фінансами України. URL : <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/3623>

Президент України, як глава держави, створює у межах коштів, передбачених у Державному бюджеті України, для здійснення своїх повноважень консультативні, дорадчі та інші допоміжні органи і служби; підписує закони, прийняті Верховною Радою України; має право вето щодо прийнятих Верховною Радою України законів із наступним поверненням їх на повторний розгляд Верховної Ради України (рис.1.2).

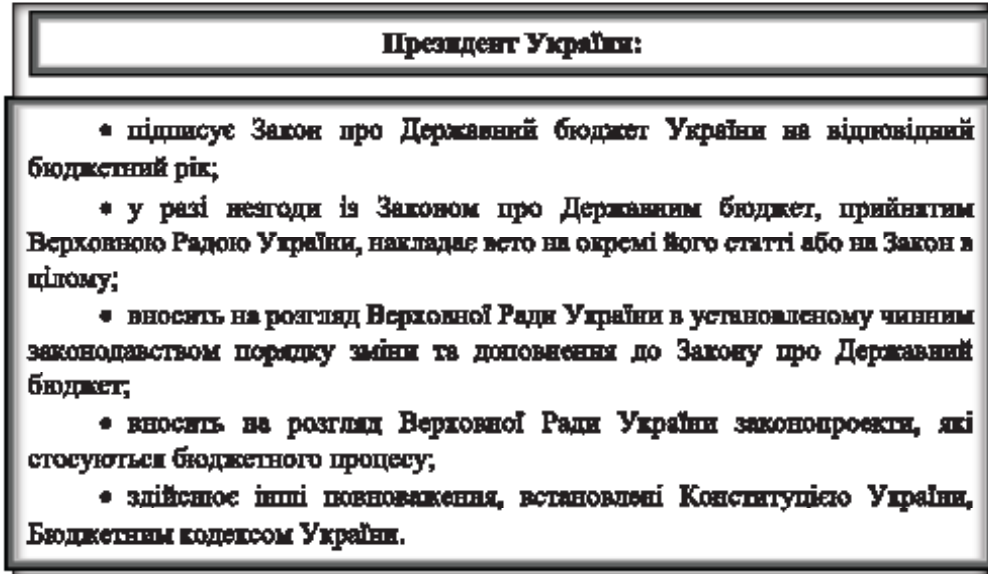


Рис. 1.2. Повноваження Президента України

Кабінет Міністрів України – колегіальний, найвищий орган виконавчої влади України. Відповідальний перед Президентом України та Верховною Радою України, підконтрольний і підзвітний Верховній Раді України у межах, передбачених Конституцією України.

Кабінет Міністрів України, як вищий орган у системі органів виконавчої влади, забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики; політики у сферах праці і зайнятості населення, соціального захисту, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування; організовує розробку проекту закону про Державний бюджет України і забезпечує виконання затвердженого Верховною Радою України Державного бюджету України, надає Верховній Раді України звіт про його виконання (рис.1.3).

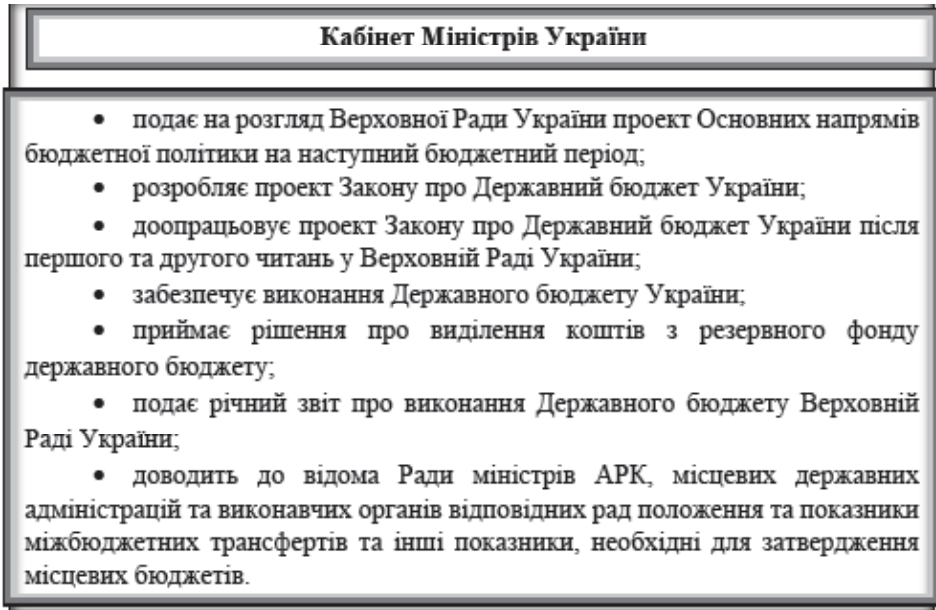


Рис.1.3. Повноваження Кабінету міністрів України

Організаційну й методичну роботу з управління державними фінансами здійснює **Міністерство фінансів України**.

Міністерство фінансів України – центральний орган виконавчої влади України, який формує та реалізує державну фінансову та бюджетну політику, а також визначає політику у митній та податковій сфері. Міністерство відповідає за те, щоб створювати фінансове забезпечення для виконання державних функцій та умови для стабільного розвитку економіки шляхом ефективного, збалансованого, неупередженого та прозорого управління державними фінансами.

Міністерство діє на підставі Положення, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 375 ⁶.

Згідно з цим Положенням, Міністерство виконує такі основні завдання:

- здійснює нормативно-правове регулювання у фінансовій, бюджетній, податковій, митній сферах, у сфері адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного

⁶ Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України : Постанова КМУ від 20 серпня 2014 р. № 375. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-п>

законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску; у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку, випуску і проведення лотерей, організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, їх обігу та обліку, у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму;

- аналізує і прогнозує доходи бюджету, щороку розробляє проект Бюджетної декларації на середньостроковий період та проект закону про Державний бюджет України на наступний рік;

- координує процес виконання Державного бюджету України;

- визначає основні організаційно-методичні засади бюджетного планування, підвищує ефективність управління державними фінансами;

- забезпечує управління державним та гарантованим державою боргом;

- регулює та удосконалює міжбюджетні відносини (відносини між державним та місцевими бюджетами); погоджує обсяги та умови здійснення місцевих запозичень і надання місцевих гарантій, здійснює реєстрацію місцевих запозичень і місцевих гарантій;

- інформує громадськість про економічні та фіскальні цілі держави, а також про результати виконання Державного бюджету;

- здійснює державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової і бюджетної звітності в Україні;

- проводить оцінку фінансового забезпечення проектів угод щодо регіонального розвитку та державних програм соціально-економічного розвитку території;

- забезпечує в установленому законодавством порядку участь держави в капіталізації банків, здійснює управління корпоративними правами таких банків та готує плани їх продажу;

- формує та втілює єдину державну фінансову політику щодо розвитку ринку фінансових послуг, розвитку державних банків, державної іпотечної установи та інших фінансових установ;

- організовує і налагоджує співробітництво з Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними фінансовими організаціями;

• здійснює регулювання і нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму; співпрацює з Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) та іншими міжнародними організаціями у цій сфері.

Через Міністра фінансів України Кабінет Міністрів України спрямовує і координує діяльність таких центральних органів виконавчої влади ⁷:

1. Державна казначейська служба України
2. Державна податкова служба України
3. Державна митна служба України
4. Державна служба фінансового моніторингу України

Державна казначейська служба України (до 28.03.2011 р. – Державне казначейство України) — центральний орган виконавчої влади України, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів. Є учасником системи електронних платежів Національного банку України.

Діяльність служби спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України. Казначейство України входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів.

Основними завданнями **Державної казначейської служби** є:

- організація виконання Державного бюджету України і здійснення контролю за цим;
- управління наявними коштами Державного бюджету України, у тому числі в іноземній валюті, та коштами державних позабюджетних фондів у межах видатків, установлених на відповідний період;
- фінансування видатків Державного бюджету України;
- ведення обліку касового виконання Державного бюджету України, складання звітності про стан виконання Державного бюджету України;
- здійснення управління державним внутрішнім та зовнішнім боргом відповідно до чинного законодавства;
- розподіл між Державним бюджетом України та бюджетами Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя відрахувань від загальнодержавних податків, зборів і

⁷ Указ Президента України від 9 грудня 2010 року № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» <https://www.president.gov.ua/documents/10852010-12181>

обов'язкових платежів за нормативами, затвердженими Верховною Радою України;

– здійснення контролю за надходженням, використанням коштів державних позабюджетних фондів;

– розробка нормативно-методичних документів з питань бухгалтерського обліку, звітності та організації виконання бюджетів усіх рівнів, які є обов'язковими для всіх підприємств, установ та організацій, що використовують бюджетні кошти та кошти державних позабюджетних фондів.

Рахункова палата України — орган фінансово-бюджетного контролю, який утворюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй. Працює самостійно і незалежно від інших органів держави.

Повноваження Рахункової палати⁸ :

1) здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо:

• надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень;

• забезпечення діяльності Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, Конституційного Суду України, Верховного Суду України, вищих спеціалізованих судів, Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, Вищої ради правосуддя, Офісу Генерального прокурора та інших органів, безпосередньо визначених Конституцією України; використання коштів державного бюджету, наданих місцевим бюджетам та фондам загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування; здійснення таємних видатків державного бюджету;

• управління об'єктами державної власності, що мають фінансові наслідки для державного бюджету, включаючи забезпечення відрахування (сплати) до державного бюджету коштів, отриманих державою як власником таких об'єктів, та використання коштів державного бюджету, спрямованих на відповідні об'єкти;

• надання кредитів з державного бюджету та повернення таких коштів до державного бюджету;

• операцій щодо державних внутрішніх та зовнішніх запозичень, державних гарантій, обслуговування і погашення державного та гарантованого державою боргу;

⁸ Про Рахункову палату : З а к о н У к р а ї н и від 02.07.2015 р. 576-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

- використання кредитів (позик), залучених державою до спеціального фонду державного бюджету від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, виконання міжнародних договорів України, що призводить до фінансових наслідків для державного бюджету, у межах, які стосуються таких наслідків;

- здійснення закупівель за рахунок коштів державного бюджету;

- виконання державних цільових програм, інвестиційних проектів, державного замовлення, надання державної допомоги суб'єктам господарювання за рахунок коштів державного бюджету;

- управління коштами державного бюджету центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів;

- стану внутрішнього контролю розпорядників коштів державного бюджету;

- інших операцій, пов'язаних із надходженням коштів до державного бюджету та їх використанням;

- виконання кошторису доходів та витрат Національного банку України;

- надходжень закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів або їх частки та використання коштів місцевих бюджетів у частині видатків, які визначаються функціями держави і передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню;

2) проводить експертизу поданого до Верховної Ради України проекту закону про Державний бюджет України (включаючи матеріали, що додаються до цього проекту закону) та готує відповідні висновки;

3) аналізує виконання Державного бюджету України та готує відповідні висновки, а також пропозиції щодо усунення виявлених відхилень і порушень;

4) аналізує річний звіт про виконання закону про Державний бюджет України, поданий Кабінетом Міністрів України, та готує відповідні висновки з оцінкою ефективності управління коштами державного бюджету, а також пропозиції щодо усунення виявлених порушень та вдосконалення бюджетного законодавства;

5) аналізує ефективність використання суб'єктами господарювання пільг із сплати до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів, доцільність функціонування пільгових режимів оподаткування та їх вплив на загальний стан надходжень державного бюджету;

6) здійснює попередній аналіз, до розгляду на засіданнях комітетів Верховної Ради України та на пленарних засіданнях Верховної Ради України, звіту Антимонопольного комітету України та звіту Фонду державного майна України в частині, що впливає на виконання державного бюджету;

7) здійснює за зверненням органів місцевого самоврядування, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, державних підприємств та інших суб'єктів господарювання державного сектору економіки заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) щодо відповідних місцевих бюджетів та діяльності суб'єктів звернення;

8) направляє за результатами заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) обов'язкові для розгляду рішення Рахункової палати;

9) аналізує реалізацію наданих Рахунковою палатою рекомендацій (пропозицій) з метою оцінки їх результативності;

10) звертається до суду у разі порушення об'єктами контролю повноважень членів Рахункової палати та посадових осіб апарату Рахункової палати, зокрема щодо усунення перешкод у реалізації таких повноважень;

11) у разі виявлення ознак кримінального або адміністративного правопорушення інформує про них відповідні правоохоронні органи;

12) здійснює співробітництво з вищими органами фінансового контролю інших держав, міжнародними організаціями, укладає з ними угоди про співробітництво, проводить з органами фінансового контролю інших держав спільні та паралельні аудити;

13) здійснює методичну та методологічну роботу з питань державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту).

14) забезпечує проведення для посадових осіб апарату Рахункової палати навчання та підвищення кваліфікації;

15) здійснює інші повноваження, визначені законом.

Державна фіскальна служба в Україні має статус міністерства і є центральним органом виконавчої влади, створена з метою посилення контролю за справлянням податків, зборів та інших обов'язкових платежів, зміцнення виконавської дисципліни. Головними завданнями служби є:

– здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю

сплати податків і зборів, а також неподаткових доходів, установлених законодавством;

– розробка пропозицій щодо вдосконалення податкового законодавства, прийняття нормативних актів і методичних рекомендацій з питань оподаткування;

– формування та ведення Державного реєстру фізичних осіб платників податків та інших обов'язкових платежів та Єдиного банку даних про платників податків юридичних осіб проведення роз'яснювальної роботи серед платників податків з питань оподаткування;

– запобігання злочинам та іншим правопорушенням, віднесенням до компетенції податкової міліції, їх розкриття, припинення, розслідування та провадження у справах про адміністративні правопорушення.

Суб'єктами опосередкованого управління, які приймають відповідні рішення в частині делегованих повноважень щодо розподілу коштів державного бюджету, на місцевому рівні виступають районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст та здійснюють управління шляхом «затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідного району, області, цільових програм з інших питань, заслуховування звітів про їх виконання; затвердження відповідно районних, обласних бюджетів, внесення змін до них, затвердження звітів про їх виконання» та ін.⁹

На місцевому рівні можна виділити ще одного суб'єкта опосередкованого управління державним бюджетом – місцеві державні адміністрації (далі – МДА). МДА – виконавча влада в областях і районах, містах Києві та Севастополі – забезпечують виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, програм охорони довкілля й здійснюють підготовку та виконання відповідних бюджетів.

1.3. Фінансовий менеджмент державних установ, організацій

Згідно із діючим в Україні законодавством, державними установами, організаціями є юридичні особи, фінансово-госпо-

⁹ Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. База даних «Законодавство України» ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.04.2019).

дарська діяльність яких здійснюється на основі кошторису та надходжень від проведення господарських та фінансових операцій, необхідних для виконання завдань, передбачених їх установчими документами.

Ступінь господарської компетенції державних установ, організацій обмежений їх основною діяльністю – наданням громадянам суспільно важливих послуг.

Державні установи, організації є державними інституціями, до яких відносять вищі органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування, що представляють інтереси територіальних громад, тобто, це суб'єкти господарювання, які наділені владними функціями та компетенцією управління економікою, державними корпоративними правами, правом створення державних установ, організацій для задоволення суспільних потреб.

Державні організації поділено за галузями і видами суспільної діяльності. До їх складу входять установи соціального забезпечення, навчально-виховні заклади, науково-дослідні організації, заклади охорони здоров'я, установи культури і мистецтва, організації фізичної культури і спорту¹⁰.

Поточні та капітальні витрати державних установ і організацій, незалежно від функцій, які вони виконують у економічній системі, фінансуються за рахунок бюджетів усіх рівнів. Щодо державних організацій та установ застосовується бюджетний метод фінансування. Відповідно вони отримують назву бюджетних організацій.

За нормами бюджетного законодавства України *бюджетною установою є орган, установа чи організація визначена Конституцією України, в також установа чи організація, створена в установленому порядку органами державної влади, органами влади АРК чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок державного бюджету чи місцевих бюджетів*¹¹.

Бюджетні установи є неприбутковими. Вони можуть отримувати доходи від надання управлінських послуг (органи виконавчої влади) або послуг відповідно до своєї основної діяльності.

Бюджетна установа є юридичною одиницею, яка підпорядкована у своїй діяльності вищестоящій організації.

¹⁰ Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. - ЗУЕПУ. - КП, видавництво "Золоті литаври", Чернівці, вул. Головна, 237.-2007.-274с.

¹¹ Бюджетний кодекс України

Предметом управління фінансами державних установ і організацій у широкому значенні є їхні фінанси та фінансові відносини, а в більш вузькому – формування, розподіл і використання фінансових ресурсів та організація фінансових потоків.

Діяльність державних установ, організацій залежить від якості управління їхніми фінансовими ресурсами, як виділеними з бюджету держави, так і самостійно залученими.

Фінансовий менеджмент державних установ – це управління формуванням і використанням фінансових ресурсів державних установ, організацій та пошук додаткових джерел власних доходів, шляхів їх ефективного і раціонального використання, оцінювання їхньої структури з метою оптимального розподілу та використання.

Фінансовий менеджмент державних установ, організацій розглядають як систему управління фінансовими ресурсами та ефективного, цільового, раціонального використання виділених з бюджету коштів і самостійно зароблених доходів, як стратегію і тактику фінансового забезпечення діяльності таких установ, організацій, що дозволяє ефективно управляти рухом грошових коштів, котрі є у розпорядженні цих суб'єктів господарювання.

Його метою є забезпечення оптимального співвідношення між власними коштами таких установ і організацій та наданими їм з державного чи місцевих бюджетів, забезпечення стабільних та систематичних надходжень до спеціального фонду кошторису бюджетних установ, організацій та ефективного, раціонального їх використання.

Фінансовий менеджмент державних установ, організацій розглядають у таких аспектах:

- як систему раціонального управління фінансовими ресурсами державних установ, організацій, оскільки фінансовий менеджмент є процесом розробки мети управління фінансовими ресурсами та її досягнення за допомогою методів і важелів фінансового механізму. У цьому контексті фінансовий менеджмент є не лише системою ефективного управління фінансовими ресурсами, але й однією з ключових підсистем загальної системи управління державними установами, організаціями, у рамках якої вирішується питання визначення обсягів надходжень з бюджетної системи та фінансових ресурсів, зароблених самостійно;

- як орган управління фінансовими ресурсами державних установ, організацій, до складу якого входять фінансова

служба, бухгалтерія та безпосередньо їхні керівники, котрі шляхом різних управлінських заходів здійснюють цілеспрямований вплив на фінансову діяльність державних установ, організацій. У цьому аспекті фінансовий менеджмент є не лише суб'єктом управління, але й об'єктом, що знаходиться під впливом потоку управлінських рішень з боку таких суб'єктів управління як вищестоящі органи державного управління, фінансово-кредитні, банківські, податкові установи, страхові компанії. До функціональних обов'язків керівників фінансової служби, бухгалтерії входять: організація фінансової роботи державної установи, організації; обґрунтування обсягу коштів, що виділятимуться з бюджетів різних рівнів; розробка кошторису державної установи, організації; визначення переліку платних послуг, що надаватимуться такою установою, організацією та визначення обсягів власних надходжень; організація кредитних взаємовідносин;

- як форму некомерційної діяльності, зокрема, у частині мобілізації та використання власних коштів державних установ та організацій на власні потреби.

Виділяють такі особливості фінансового менеджменту державних установ, організацій:

- 1) право державних установ, організацій на здійснення некомерційної діяльності. Згідно з нормами чинного законодавства некомерційне господарювання є самостійною систематичною господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямованою на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку. Некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях, в яких забороняється підприємництво, на основі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування. Некомерційна господарська діяльність може здійснюватись також іншими суб'єктами господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі підприємництва заборонено згідно діючого законодавства. Не можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність органи державної влади, органи місцевого самоврядування, їх посадові особи ¹².

¹² Господарський кодекс України. Коментар основних положень / Упор. С.О.Теньков.-К.: Літера ЛТД, 2006.-240с.

2) отримання державними установами, організаціями низки пільг, якими держава підтримує проведення їхньої діяльності. До них відносяться пільги щодо податків, пільги з отримання і використання державного кредиту, щодо матеріально-технічного постачання та інші. При оподаткуванні господарських операцій, майна, внесення державними установами, організаціями зборів і платежів до бюджету застосовується диференційований підхід, тобто окремі з них можуть бути звільнені від сплати податку на землю та комунального податку. Як правило, це стосується вищих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та установ і організацій, створених ними^{13, 14}.

Об'єктом фінансового менеджменту державних установ, організацій є фінансова діяльність державних установ, організацій; фінансові ресурси та джерела їх формування; доходи і витрати; фінансові зобов'язання; система фінансових відносин; грошові фонди.

Суб'єктами фінансового менеджменту державних установ, організацій є професійні спеціалісти у сфері фінансового управління державними установами, організаціями та інші суб'єкти господарювання, які приймають участь у процесі управління формуванням і використанням фінансових ресурсів державних установ, організацій та контролю за цим процесом.

До основних завдань фінансового менеджменту відносять такі: оцінка фінансового забезпечення державних установ, організацій; управління власними надходженнями державних установ, організацій.

Функції фінансового менеджменту державних установ, організацій:

1. Особливості функціонування державних організацій і установ зумовлюють таку функцію фінансового адміністрування, як взаємодія з державними органами, уповноваженими управляти державними установами і організаціями, з окремих питань управління фінансами. До переліку таких питань можуть входити: фінансування поточних та інвестиційних витрат, звільнення від сплати податку на прибуток, встановлення статусу неприбутковості, отримання дотацій та субсидій.

¹³ Зятковський І.В. Оцінка ефективності діяльності некомерційних організацій // Фінанси України.-№4.-2006.-С.142-148.

¹⁴ Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. - ЗУЕПУ. - КП, видавництво "Золоті литаври", Чернівці, вул. Головна, 237.-2007.-274с.

2. Функція створення організаційної структури управління фінансовою діяльністю в державних установах і організаціях.

3. Функція організації і використання персоналу у процесі здійснення фінансової діяльності державних установ, організацій.

4. Функція керівництва у державних установах, організаціях.

5. Функція планування фінансової діяльності, фінансових ресурсів державних установ, організацій.

6. Функція формування і розподілу фінансових ресурсів державних установ, організацій.

7. Функція аналізу фінансової діяльності державної установи, організації.

8. Функція управління грошовими коштами в процесі здійснення фінансової діяльності державними установами, організаціями.

9. Функція контролю за фінансовою діяльністю державної установи, організації.

Вказані функції фінансового менеджменту державних установ, організацій класифікуються залежно від їхнього об'єкта і суб'єкта.

До функцій об'єкта фінансового менеджменту державних установ, організацій відносять: формування і розподіл фінансових ресурсів державних установ, організацій.

До функцій суб'єктів фінансового менеджменту державних установ, організацій відносять такі як: організація і використання персоналу; керівництво; планування; управління грошовими коштами; аналіз; контроль.

Серед принципів фінансового менеджменту державних установ, організацій виділяють такі основні:

1) принцип демократизму – формування демократичної системи управління фінансами державної установи і організації, яка б базувалася на демократичних засадах її здійснення у інтересах переважної більшості державних установ і організацій;

2) цільова спрямованість – орієнтація на цілі та завдання, які на певний момент ставить перед собою керівник державної установи, організації;

3) стратегічна орієнтованість – випереджальне управління фінансами державних установ, організацій саме у частині формування власних доходів;

4) варіативність – прогнозування різних варіантів розвитку державної установи, організації, пошук і обґрунтування альтернативних фінансових рішень, що стосуються ефективного, цільового використання власних коштів.

Реалізація функцій, принципів, завдань фінансового адміністрування та фінансового менеджменту державних установ, організацій здійснюється через відповідний механізм, який представляє собою систему основних елементів, які регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в сфері діяльності державних установ, організацій.

У структурі механізму фінансового адміністрування та менеджменту державних установ, організацій виділяють такі елементи:

- державне нормативно-правове регулювання фінансово-господарської діяльності державної установи і організації. Законодавчі і нормативні акти регулюють її фінансову діяльність. Це один із напрямків фінансової політики держави;

- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності державної установи, організацій. Регулюється статутом;

- забезпечення фінансового менеджменту державних установ, організацій: правове, інформаційне, організаційно-методичне;

- система прийняття управлінських рішень керівним апаратом державних установ, організацій;

- бюджетне планування діяльності державних установ, організацій;

- фінансове планування залучення додаткових фінансових ресурсів та їхнього використання державними установами, організаціями;

- прийняття і виконання рішень у процесі фінансово-господарської діяльності, здійснюваної державними установами, організаціями;

- контроль за виконанням рішень у процесі реалізації фінансової діяльності державних установ, організацій;

- звіт про виконання рішень у процесі фінансової діяльності державних установ, організацій.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1) *Охарактеризуйте суб'єктів державного фінансового менеджменту;*

2) *Назвіть структурні ланки та елементи системи державного фінансового менеджменту;*

3) *Охарактеризуйте стратегічне управління в системі державного фінансового менеджменту;*

- 4) *Охарактеризуйте оперативне управління у системі державного фінансового менеджменту;*
- 5) *Вкажіть суб'єктів опосередкованого управління державним бюджетом;*
- 6) *Дайте визначення фінансового менеджменту державних установ;*
- 7) *Вкажіть особливості фінансового менеджменту державних установ, організацій;*
- 8) *Назвіть функції фінансового менеджменту державних установ, організацій;*
- 9) *Охарактеризуйте принципи та елементи фінансового менеджменту державних установ, організацій.*

ТЕСТИ

1. Державний фінансовий менеджмент — це

- 1) загальне управління фінансами, яке включає дії, що розраховані на довгострокову перспективу і вирішення глобальних завдань розвитку фінансової системи країни.
- 2) сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування й використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління
- 3) управління формуванням і використанням фінансових ресурсів державних установ, організацій та пошук додаткових джерел власних доходів, шляхів їх ефективного і раціонального використання, оцінювання їхньої структури з метою оптимального розподілу та використання.

2. Основне завдання суб'єктів управління державного фінансового менеджменту полягає в:

- 1) забезпеченні злагодженості функціонування окремих сфер і ланок фінансових відносин, що досягається шляхом чіткого розподілу функціональних повноважень між ними.
- 2) розподільчо-перерозподільні відносинах, що виникають між суб'єктами державного фінансового менеджменту у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.
- 3) Забезпеченні фінансових відносин, які виникають між підприємствами і державними установами й іншими структурами.

3. Об'єктом державного фінансового менеджменту є:

- 1) забезпечення злагодженості функціонування окремих сфер і ланок фінансових відносин, що досягається шляхом чіткого розподілу функціональних повноважень між ними.
- 2) розподільчо-перерозподільні відносини, що виникають між суб'єктами державного фінансового менеджменту у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.
- 3) Забезпечення фінансових відносин, які виникають між підприємствами і державними установами й іншими структурами.

4. Розробка та реалізація фінансової політики сталого економічного зростання – це:

- 1) Ціль державного фінансового менеджменту
- 2) Зпадання державного фінансового менеджменту
- 3) Принципи державного фінансового менеджменту

5. Забезпечення умов для формування максимально можливих обсягів фінансових ресурсів – це:

- 1) Ціль державного фінансового менеджменту
- 2) Зпадання державного фінансового менеджменту
- 3) Принципи державного фінансового менеджменту

6. Методи державного фінансового менеджменту:

- 1) фінансове прогнозування, програмно-цільовий, нормативний, контролю
- 2) фінансове прогнозування, планування, регулювання, контролю
- 3) фінансове регулювання, державних трансфертів, фінансування, контролю.

7. Стратегічне управління у системі державного фінансового менеджменту – це:

- 1) загальне управління фінансами, яке включає дії, що розраховані на довгострокову перспективу і вирішення глобальних завдань розвитку фінансової системи країни.
- 2) поточне управління фінансами, що становить комплекс заходів, які розробляються на основні оперативного аналізу фінансової ситуації, фінансового планування, контролю та регулювання, складання та виконання фінансових планів.
- 3) це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування й використання централізованих і децентралізованих

фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління.

8. Фінансовий менеджмент державних установ – це:

- 1) управління формуванням і використанням фінансових ресурсів державних установ, організацій та пошук додаткових джерел власних доходів, шляхів їх ефективного і раціонального використання, оцінювання їхньої структури з метою оптимального розподілу та використання.
- 2) формування демократичної системи управління фінансами державної установи і організації, яка б базувалася на демократичних засадах її здійснення у інтересах переважної більшості державних установ і організацій;
- 3) сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування й використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління

9. До основних завдань фінансового менеджменту відносять:

- 1) формування і розподіл фінансових ресурсів державних установ, організацій.
- 2) організація і використання персоналу; керівництво; планування; управління грошовими коштами; аналіз; контроль.
- 3) оцінка фінансового забезпечення державних установ, організацій; управління власними надходженнями державних установ, організацій.

10. Серед принципів фінансового менеджменту державних установ, організацій виділяють такі:

- 1) Демократизму, спрямованості, стратегічної орієнтованості, варіативності;
- 2) Організації, керівництва, планування фінансової діяльності, аналізу;
- 3) Контролю, управління, формування і розподілу фінансових ресурсів, демократизму.

ТЕМА 2. ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- 2.1. Поняття державного податкового менеджменту
- 2.2. Податкове планування та механізм податкового регулювання
- 2.3. Податкове адміністрування та податковий контроль
- 2.4. Управління податковим боргом

2.1. Поняття державного податкового менеджменту

Однією з найвагоміших складових сукупних державних надходжень є податкові надходження, тому держава повинна проводити цілеспрямовану діяльність направлену на формування достатнього обсягу фінансових ресурсів – здійснювати державний податковий менеджмент.

Державний податковий менеджмент – система державного управління оподаткуванням, до складу якої входять законодавчі та адміністративні органи. Ця система включає сукупність норм та правил, які регламентують податкові дії, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Державний податковий менеджмент розглядають як науку, як економічне та організаційне явище, як особливий вид управлінської діяльності та як процес.

Як наука державний податковий менеджмент представляє собою сукупність знань та наукових поглядів на явища та процеси, що об'єктивно відбуваються в суспільстві між державою та платниками податків з приводу формування за рахунок податкових надходжень головного централізованого фонду держави – бюджету з метою створення фінансової бази для виконання державою її функцій та завдань.

Як систему державний податковий менеджмент розглядають з економічної та з організаційної точок зору. З економічної точки зору державний податковий менеджмент представляє собою сукупність норм, методів та правил організації відносин між державою та платниками податків з метою формування бюджетів та державних цільових фондів. З організаційної точки зору державний податковий менеджмент представляє собою сукупність органів державної законодавчої, виконавчої та судової влади, які наділені повноваженнями в сфері оподаткування.

Державний податковий менеджмент *як особливий вид управлінської діяльності* представляє собою цілеспрямовану діяльність держави в особі спеціально уповноважених органів державної влади з метою виконання цілей та завдань податкової політики задля забезпечення економічного та соціального розвитку країни в цілому.

Як процес державний податковий менеджмент представляє собою логічно побудовану сукупність послідовно реалізовуваних етапів управління податковими відносинами: формування податкової політики, обґрунтування цілей, розробки регламентів, організації сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), мотивування співробітників податкових органів та платників податків до дотримання податкового законодавства, контролю та аналізу виконання законодавчих вимог і встановлених податковою політикою держави цілей та завдань з наступною розробкою висновків та рекомендацій спрямованих на уточнення цілей, регламентів та способів організації справляння податків, зборів (обов'язкових платежів). Визначені етапи процесу державного податкового менеджменту реалізуються в межах його функцій.

Об'єктом державного податкового менеджменту є відносини, що виникають між державою, в особі спеціально уповноважених органів державної влади, та платниками податків.

В системному підході об'єктом управління державного податкового менеджменту визначають податкову систему, вплив на яку досягається через прийняття уповноваженими органами правових актів у сфері оподаткування.

Під податковою системою розуміють сукупність запровадженої у країні системи оподаткування, елементів її функціонування та контролю за дотриманням податкового законодавства. Тобто система оподаткування є однією зі складових податкової системи держави (рис.2.1.).

Система оподаткування – це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів і внесків до державних цільових фондів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку.

Податкову систему держави можна охарактеризувати як систему, що містить встановлену законодавчими актами:

- сукупність податків і зборів, які стягуються до бюджетів та державних цільових фондів (систему оподаткування);
- склад платників і державних органів, що забезпечують надходження податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів;

– процедурний порядок взаємин між державою та платниками з приводу сплати податків і зборів, контролю й застосування відповідальності за порушення податкового законодавства.



Рис. 2.1. Структура податкової системи України

Виходячи з наведеного, державний податковий менеджмент можна визначити як процес управління податковою системою держави з метою реалізації податкової політики (рис. 2.2).

Предметом державного податкового менеджменту є діяльність держави в сфері встановлення та стягнення до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів).

Важливим завданням розробки теоретичних засад державного податкового менеджменту є визначення кола його суб'єктів. До кола суб'єктів податкового менеджменту відносять органи законодавчої та виконавчої влади, контролюючі органи у сукупності з платниками податків. Тобто його суб'єктами слід визнати органи державної влади, наділені повноваженнями в сфері оподаткування та всі групи платників податків.



Рис. 2.2. Складові державного податкового менеджменту

До уповноважених органів державної влади у сфері податкового менеджменту можна віднести:

1) органи, уповноважені ухвалювати нормативно-правові акти у сфері оподаткування: Верховна Рада України (закони), підзаконні акти — Верховна Рада України (постанови), Президент України (укази і розпорядження), Кабінет Міністрів України (постанови, порядок, розпорядження), органи місцевого самоврядування (положення та рішення), Національний банк України (постанови), міністерства і відомства, місцеві державні адміністрації (положення, накази, порядок тощо);

2) органи, які беруть участь у розробці нормативно-правових актів у сфері оподаткування: президент, депутати Верховної Ради, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, міністерства і відомства та ін. До складу цих органів слід також віднести допоміжних суб'єктів, які проводять дослідження у податковій сфері з метою внесення змін до нормативно-правових актів (Національна академія наук, науково-дослідні інститути, Державна податкова служба України, незалежні експерти та ін.);

3) органи, які надають роз'яснення у сфері податкового законодавства (податкові органи, митні органи, органи Пенсійного фонду України).

Уповноважені органи, виходячи з результатів аналізу сучасного стану економіки та потреб суспільства, беруть участь у розробці концепції розвитку податкової політики держави і на цій основі висувають пропозиції щодо внесення змін до чинного податкового законодавства.

Метою державного податкового менеджменту є реалізація податкової політики, а також формування доходної частини бюджетів всіх рівнів та забезпечення дієвого впливу податків, зборів (обов'язкових платежів) на розвиток національної економіки та соціальних відносин в суспільстві.

До основних завдань державного податкового менеджменту прийнято відносити наступні:

– забезпечення мобілізації грошових надходжень для виконання доходної частини бюджетів;

– прогнозування обсягів податкових надходжень на перспективу на основі прогнозних розрахунків росту доходів підприємств, галузей економіки;

– розробка нових концепцій оподаткування, які сприяють розвитку бізнесу без шкоди для державних соціальних програм.

Основними складовими державного податкового менеджменту є: податкове прогнозування та планування, податкове регулювання та податковий контроль (рис. 2.3).

Сутність державного податкового менеджменту можливо дослідити за допомогою його функцій. **Саме у функціях реалізується управління податковою системою, до переліку яких можливо віднести наступні:** планування, мотивування, організування та контроль.

Функція планування в державному податковому менеджменті реалізується передусім шляхом розробки системи державних планів, починаючи від довгострокових стратегічних програм економічного та соціального розвитку, завдання яких конкретизуються в планах, що мають ознаки тактичних планових документів – законах України про державний бюджет на певний рік. Планування в податковому менеджменті є його основою.

При розробці планів в державному податковому менеджменті органи державної влади повинні керуватися податковою політикою, яка сформувалася в державі на певному етапі її розвитку. Податкова політика – це діяльність держави, яка формується

під впливом політичних факторів та об'єктивних вимог, виконання яких необхідне для досягнення певних показників розвитку національної економіки, у сфері встановлення і стягнення податків, зборів (обов'язкових платежів) для формування стабільної фінансової бази для реалізації державою її функцій.

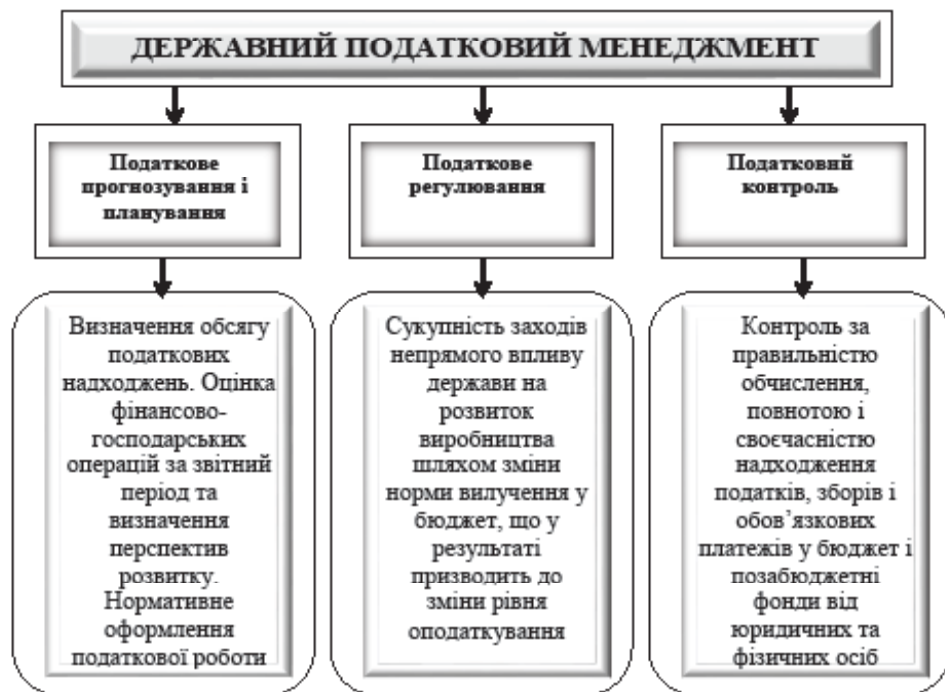


Рис. 2.3. Складові державного податкового менеджменту

Розробка та реалізація податкової політики держави тісно пов'язана із законотворчою діяльністю в сфері оподаткування. В процесі цієї діяльності визначаються принципи оподаткування, встановлюються види податків та зборів (обов'язкових платежів), їх елементи, розробляється порядок складання та подання звітності, а також вимоги до порядку розрахунків із бюджетом. Виходячи із законодавчо встановлених правил функціонування системи оподаткування, розробляються відповідні планові документи.

Планування обсягів надходжень до бюджетів усіх рівнів має на меті визначення майбутніх результатів поточних рішень, програм та політики на стан економічної системи держави та можливостей збалансування доходів та видатків бюджетів. Проведення такої роботи дозволяє поліпшити якість прийняття

рішень в сфері оподаткування, узгоджує податкову та бюджетну політику з метою ефективного виконання цілей та завдань економічного та соціального розвитку держави; дає можливість окреслити фінансове майбутнє країни і можливості для упередження та запобігання несприятливим полям у фінансовій сфері, дозволяє визначити альтернативні шляхи досягнення поставлених цілей та завдань; сприяє відкритості та прозорості управління і прийняття рішень в сфері оподаткування.

Якісне планування в податковій сфері не можливе без розробки прогнозів, які дозволяють оцінити майбутні обсяги податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Прогнозування є необхідним елементом системи державного податкового менеджменту. Найбільш поширеними методами прогнозування в податковій сфері є наступні: експертних оцінок, аналізу тенденцій, детерміністичний підхід, економетричне моделювання.

Планова функція державного податкового менеджменту тісно пов'язана з функцією організування реалізація якої здійснюється через податковий механізм, який визначає порядок практичного застосування податкового законодавства з метою повного виконання цілей та завдань податкової політики, закріплених в системі державних планів. Основними елементами податкового механізму визначають податкові ставки, способи оподаткування, податкові пільги. В світлі діючого податкового законодавства основними елементами податкового механізму слід визнати елементи податку, визначені статтею 7 Податкового кодексу України: платники податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставка податку, порядок обчислення податку, податковий період, строк та порядок сплати податку, строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Організаційна функція державного податкового менеджменту розкривається через структуру органів влади на загальнодержавному та місцевому рівнях, які забезпечують прийняття рішень щодо функціонування системи оподаткування. Виконання саме цієї функції державним податковим менеджментом повинно забезпечити функціонування системи оподаткування. Метою державного податкового менеджменту в даному аспекті є формування оптимальної структури органів державної влади наділених повноваженнями в сфері оподаткування, а також налагодження оптимального та ефективного механізму взаємодії між такими органами та

унеможливлення дублювання виконуваних ними функцій в сфері оподаткування.

Реалізація організаційної функції державного податкового менеджменту стосовно побудови оптимальної організаційної структури органів державної влади, що наділені відповідно до законодавства України податковими повноваженнями, повинна забезпечити досягнення таких результатів:

- стабілізація та чітке визначення повноважень податкових органів;
- забезпечення гнучкості структури податкових органів з метою наближення їх послуг безпосередньо до споживачів та відповідності потребам реальних соціально-економічних умов у суспільстві;

- конкретизація та формалізація схеми інформаційних потоків між підрозділами податкових органів, що повинно забезпечити налагодженню оперативної, а, отже, і ефективної комунікації між ними, а також забезпечити максимальну поінформованість платників податків;

- чітка фіксація в нормативно-правових актах прав і обов'язків співробітників контролюючих органів та органів стягнення, а також платників податків;

- забезпечення добору, спеціалізації та освіти впродовж життя співробітників контролюючих органів та органів стягнення, забезпечення їх спеціалізації на конкретних видах діяльності.

Мотивування як функція податкового менеджменту реалізується через запровадження та застосування в практиці оподаткування системи мотивів які зацікавлюють платників чітко дотримуватися вимог податкового законодавства. Такі мотиви діляться на три основні групи:

- сервісні мотиви – це мотиви, які зацікавлюють платників сплачувати податки внаслідок виконання державою її функцій (управління, оборона, охорона правопорядку тощо), надання громадських послуг (освітлення та прибирання громадських територій та приміщень, озеленення, будівництво об'єктів соціальної інфраструктури тощо), крім того держава відіграє важливу роль у розвитку пріоритетних в цілому для суспільства видів економічної діяльності (проведення наукових досліджень, авіабудування, розвідка корисних копалин тощо), та інвестиційних проектів (будівництво доріг, мостів тощо);

- мотиви примусу – це мотиви, які вимушують співробітників податкових органів та платників податків до дотримання податкового законодавства внаслідок можливості настання фінансової, адміністративної чи кримінальної відповідальності за порушення податкового законодавства;

—ідеологічні мотиви — дані мотиви передбачають роз'яснювальну роботу за допомогою методів психологічного впливу серед платників податків щодо необхідності формування необхідної фінансової бази для діяльності держави.

Контрольна функція державного податкового менеджменту передбачає проведення контролю за дотриманням органами державної влади, що наділені відповідними повноваженнями в сфері оподаткування, та платниками податків податкового законодавства. Крім того, дана функція повинна забезпечити контроль та оцінку виконання цілей та завдань податкової політики держави, зокрема обсяги виконання показників обсягів податкових надходжень до бюджету, виявляти причини відхилень, що виникли та виявляти невикористані резерви зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів. Контрольними повноваженнями наділені всі учасники процесу державного податкового менеджменту, але основна частина обов'язків покладається на органи Державної податкової служби України, яка несе відповідальність за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів.

В межах реалізації контрольної функції державного податкового менеджменту проводиться аналіз, за допомогою якого здійснюється кількісна та якісна оцінка показників функціонування системи оподаткування, виявляються відхилення від встановлених параметрів функціонування та встановлюються причини таких відхилень. За допомогою використання методів та прийомів економічного аналізу, органи управління системою оподаткування мають можливість визначати глибинні зв'язки між окремими її параметрами функціонування, своєчасно виявляти тенденції розвитку, розробити оптимальні та найбільш ефективні варіанти управлінських рішень.

Ефективний державний податковий менеджмент неможливий без відповідного інформаційного забезпечення, яке представляє собою його підсистему, що забезпечує формування оперативної та об'єктивної інформації про стан системи оподаткування. Функціонування інформаційного забезпечення повинно відбуватися постійно, оскільки управлінський вплив керуючої системи на керовану відбувається безперервно, що забезпечить можливість вироблення актуальних, своєчасних та ефективних рішень в сфері оподаткування.

2.2. Податкове планування та механізм податкового регулювання

Податкове прогнозування і планування – це особливі елементи системи вироблення й ухвалення рішень у сфері життєдіяльності держави у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту. Основне завдання податкового прогнозування і планування – це необхідність економічно обґрунтовано забезпечити якісні та кількісні параметри бюджетних завдань і перспективних програм соціально-економічного розвитку країни, виходячи із розробленої і прийнятої у законодавчому порядку соціально-економічної доктрини. Виконується дане завдання як у розрахунку на один фінансовий рік (поточне податкове планування), так і на більш тривалу перспективу (податкове прогнозування).

Розглядаючи *податкове планування* як процес, що представляє складову частину державного податкового менеджменту, вчені визначають його як сукупність заходів та методів організації податкових відносин із метою забезпечення формування дохідної частини бюджету та впливу податків на розвиток виробництва та соціальної сфери.¹

Державне податкове планування включає сукупність форм та методів визначення економічно обґрунтованих оптимальних параметрів оподаткування та вирішення завдань, що виконуються державними органами управління, спрямованих на реалізацію функцій податків і забезпечення максимально можливого обсягу податкових надходжень у бюджетну систему при заданих параметрах податкового потенціалу.

Податкове планування на державному рівні передбачає аналіз надходження податків, тенденцій та факторів зростання бази оподаткування і на цій основі визначення обсягу податкових надходжень до бюджетів. Організація як функція управління податковою системою знаходить вираження у виборі та формуванні системи органів управління, порядку їх підпорядкованості, встановленні прав та обов'язків кожного органу. У ширшому розумінні ця функція передбачає також розроблення нових методів оподаткування, наприклад, зміну бази, ставки, податкових пільг, порядку подачі декларації і т.п.

¹ Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.М. Дорожкіна, В.В. Карпова та ін. ; за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 448 с

У рамках держави процес податкового планування можна представити у вигляді такої схеми (рис. 2.4)

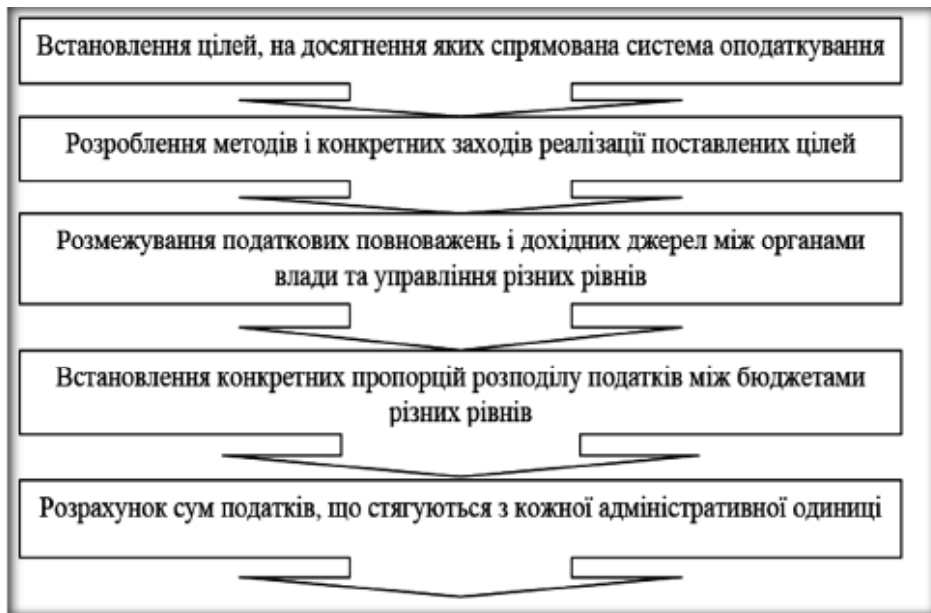


Рис. 2.4. Процес податкового планування в рамках державної податкової політики²

Ключовим моментом у державному податковому плануванні є встановлення цілей, на досягнення яких орієнтована система оподаткування. Від того, наскільки поставлені цілі будуть відповідати сучасному стану справ в економіці конкретної країни, залежатиме, наскільки позитивними або негативними будуть наслідки проведених заходів, економічне зростання та потенціал країни, добробут і якість життя населення.

Грамотне податкове планування є гарантією стабільності держави за багатьма позиціями, такими як: планування бізнесу, податки, бюджетне планування, стійкість розвитку бізнесу, стабільність певних секторів економіки, соціальна стабільність і розвиток суспільства, підвищення якості життя в країні

Основне завдання податкового планування – організація системи оподаткування для досягнення максимального фінансового результату при мінімальних витратах.

² Л. М. Васильєва Теоретичні аспекти податкового прогнозування та планування як невід’ємних механізмів державної податкової політики. Публічне управління та митне адміністрування, № 1 (20), 2019



Рис 2.5. Класифікація видів податкового планування на мікрорівні³

³ Види й етапи податкового планування . URL :<http://www.info-library.com.ua/books-text-9852.html>

Метою податкового планування є створення умов для реалізації податками всіх своїх функцій, здійснення максимального збирання запланованих обсягів податкових надходжень за всіма видами податків у бюджетну систему в планованому періоді, оцінка співвідношення податкового потенціалу і фактичних можливостей платників податків щодо сплати податків і зборів.

Методи, інструменти та моделі реалізації податкового планування значною мірою залежать від його виду. У теорії оподаткування виділяють різні види податкового планування, які класифікуються за низкою критеріїв. На підставі існуючих підходів можна виділити такі критерії класифікації видів податкового планування на мікрорівні (рис. 2.5).

Основною метою податкового планування на макрорівні є наповнення зведеного бюджету податками, а мета податкового планування на мікрорівні – оптимізація податкових платежів. Ці два види податкового планування відрізняються за метою, цілями та методикою застосування.

Залежно від сфери застосування державне податкове планування (макрорівень) поділяють на внутрішньодержавне (загальнодержавне) та міждержавне. Внутрішньодержавне податкове планування поширюється на господарські операції, які реалізуються всередині певної держави, а міждержавне – на зовнішньоекономічні операції суб'єктів підприємництва.

Схематично процес загальнодержавного податкового планування відображено на рисунку 2.6.

Типовий процес прогнозування і планування включає:

- 1) оцінку пропозицій щодо основних питань;
- 2) визначення завдання, змісту програми, відповідальності і витрат для реалізації кожної ініціативи;
- 3) визначення пріоритетів з-поміж різних пропозицій.

Розробка поточних завдань у сфері оподаткування на відповідний плановий період містить низку взаємопов'язаних дій.

1. Пошук варіантів податкового режиму із урахуванням тенденцій, які склались в економіці за минулий період.

2. Оцінка варіантів оптимального оподаткування, їх ранжування за податковими групами, типами фінансово-господарської діяльності, групами платників податків, окремими територіями тощо.

3. Обґрунтування переваг варіанту майбутніх режимів оподаткування.



Рис. 2.6. Механізм загальнодержавного податкового прогнозування і планування ⁴

⁴ Зміст поняття «податкове прогнозування і планування». URL : <http://www.info-library.com.ua/books-text-9810.html>

4. Розрахунок проекту податкових надходжень із урахуванням результатів проведених експертиз виконання бюджету попереднього року.

5. Обговорення прийнятих урядом і парламентом податкових зобов'язань за відповідними статтями бюджетної класифікації, уточнення і прийняття на основі кінцевих погоджень бюджетних доходів відповідних законів.

У розрахунках конкретних сум податкових надходжень велике значення мають три принципові моменти.

1. Детальне вивчення позитивних і негативних проявів у взаємовідносинах платників податків з бюджетом, встановлення закономірностей розвитку цих взаємовідносин.

2. Проведення факторного аналізу в системі бюджетно-податкових відносин з метою виявлення впливу системи оподаткування в цілому, його окремих елементів і окремих податків на показники фінансово-господарської діяльності і навпаки.

3. Попередня оцінка можливості виникнення непередбачених економічних, фінансових, бюджетних і податкових ситуацій, антагонізму між цілями платників податків і бюджетними цілями. Розробка комплексу заходів, спрямованих на їх згладження або цілковите усунення.

Процес державного податкового прогнозування і планування включає два основних напрями:

– прогнозування мобілізації сум контингентів податкових платежів на основі макроекономічних показників (обсяг ВВП, індекс інфляції, обсяг товарообороту);

– розподіл регулюючих доходів за рівнями бюджетної системи з метою формування дохідної бази бюджетів територій.

Прогноз дохідної частини бюджету здійснюється з урахуванням очікуваного виконання бюджету поточного року, фактичного його виконання за січень-жовтень (листопад) поточного року, впливу зміни законодавчих актів, удосконалення системи справляння податків та з огляду на поліпшення у наступному році стану розрахунків з бюджетом окремих господарських комплексів, прогнозних макроекономічних показників на наступний рік, до яких відносять: валовий внутрішній продукт (номінальний); темпи зниження (зростання) валового внутрішнього продукту (реального); обсяг продукції промисловості у поточних оптових цінах; обсяг валової продукції сільського господарства; індекс споживчих цін; індекс цін виробників; офіційний обмінний курс гривні до долара США; темпи зростання монетарної бази; темпи зростання грошової маси; грошові доходи населення:

номінальні та реальні; середньомісячна заробітна плата робітників і службовців; індекс реальної заробітної плати робітників і службовців; рівень зареєстрованого безробіття на кінець року; зовнішньоторговельний оборот; експорт товарів і послуг та імпорту товарів і послуг.

При складанні відповідних розрахунків доцільно використовувати програми соціально-економічного розвитку області, району, міста, бюджети відповідних регіонів, бізнес-плани основних платників до бюджету регіону, облікові дані про кількість зареєстрованих платників за кожним видом доходів, суми нарахованих платежів із урахуванням пільг. Метою відповідних розрахунків є аналіз бази оподаткування звітного періоду та повне розкриття можливостей регіону щодо наповнення дохідної частини бюджету у прогностичному періоді, вишукування додаткових джерел наповнення бюджету, шляхів ліквідації податкової заборгованості, залучення «тіньового» сектору до оподаткування тощо.

Практика визначення податкових можливостей територій передбачає єдину методологію розрахування баз оподаткування, показників їх використання та достатності таких баз для забезпечення прогностичних показників з мобілізації надходжень до бюджету. Така методологія має сприяти підготовці проєктів показників надходження доходів бюджетів усіх рівнів, участі податкових органів у бюджетному процесі.

Прогнозування надходжень податків на базі макроекономічних показників визначає стратегію формування податкових доходів на наступний рік і на перспективу, але не вирішує всіх проблем податкового прогнозування і планування. Тому необхідним його компонентом є опрацювання і аналіз статистичних даних щодо акумуляції податків у бюджет за минулий період, а також інформації про можливі зміни у податковому законодавстві.

Важливою складовою податкового прогнозування і планування є аналіз факторів, які впливають на формування бази оподаткування за окремими видами податків. У державному податковому прогнозуванні і плануванні складно врахувати всі особливості формування бази оподаткування. Це призводить до огріхів у визначенні реальних сум податкових надходжень у бюджет.

Другий етап податкового прогнозування і планування — розмежування податкових доходів між бюджетами різних рівнів є не менш важливим, оскільки значна частина доходів місцевих бюджетів формується за рахунок відрахувань від регулюючих доходів.

Конкретне виконання місцевих бюджетів залежить не тільки від визначених пропорцій розподілу загальнодержавних податків, але і від реальних надходжень контингентів цих податків на відповідній території. Прогнозування контингентів податкових доходів на відповідній території здійснюється територіальними фінансовими управліннями разом з податковими органами на основі даних, які характеризують економічний потенціал регіону, включаючи показники, що визначають обсяг платежів за відповідними податками.

Оцінювання реальності надходження податків на будь-якому рівні планування неможливе без урахування специфіки податкового планування суб'єктів господарювання, яке може внести суттєві корективи у загальнодержавні й регіональні прогнози. Таким чином забезпечується єдність підсистем податкового планування.

При розробці поточних податкових планів вирішуються тактичні завдання у сфері оподаткування. їх вирішення створює правове поле для постановки стратегічних цілей і їх дослідження. Розробка поточних податкових планів без детального аналізу перспектив розвитку оподаткування призводить до розриву між податковими завданнями та показниками фінансово-господарської діяльності. Послідовність етапів податкового планування становить єдину низку управлінських дій на поточний період та на подальшу перспективу.

Податкове прогнозування ґрунтується на результатах наукових досліджень звітних і аналітичних даних, отриманих у результаті виконання поточних податкових зобов'язань. Збір і обробка цих даних свідчить про позитивні і негативні тенденції оподаткування в поточному році, його вплив на темпи інвестування, структурні зрушення у галузях, співвідношення доходів територій, корпорацій і громадян. Аналітичні дослідження змісту податкових відносин при виконанні податкових зобов'язань у поточному фінансовому році є важливою умовою успішного податкового прогнозування. Податкове прогнозування посідає важливе місце в теорії і практиці управління. Воно використовується всіма розвиненими країнами світу як метод економічного передбачення.

І для прогнозування та планування податкових надходжень, і для управління податковим процесом необхідні дані не тільки про виконання бюджетних завдань з мобілізації податкових надходжень і результати діяльності податкової служби, а й про вплив оподаткування на економічний розвиток і його тенденції. Таку інформацію отримують у процесі аналітичної обробки та аналізу фактичних сум податкових надходжень шляхом порів-

няння їх з даними за минулі періоди, з урахуванням передового досвіду, а також за допомогою оцінки впливу факторів макро- і мікроекономічного стану на кінцеві результати оподаткування. У процесі аналітичної роботи виявляються недоліки, невикористані можливості і перспективи податкового процесу.

Таким чином, прогнозування управлінських рішень у сфері оподаткування найбільш тісно пов'язано з плануванням. План і прогноз — це стадії планування, які взаємодоповнюють одна одну при визначальній ролі плану як провідної ланки управління. Терміни, обсяги робіт, кількісні характеристики об'єкта та інші показники прогнозів мають імовірнісний характер і обов'язково передбачають можливість внесення коректив. На відміну від прогнозу, план містить однозначно встановлені терміни здійснення події і характеристики об'єкту, який планується. Для планових розробок використовується найбільш раціональний варіант прогнозу.

Наступною класифікаційною ознакою видів податкового планування є організаційна структура суб'єктів підприємництва. Згідно цієї ознаки виділяють індивідуальне (на рівні фізичних осіб) і корпоративне (на рівні суб'єктів господарювання) податкове планування.

Індивідуальне податкове планування реалізують суб'єкти підприємництва, що не мають корпоративної структури та, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи.

До корпоративного відносять податкове планування, що здійснюють суб'єкти підприємницької діяльності з корпоративною структурою та особливістю якого є «використання гнучкої структури корпорацій з метою перерозподілу прибутку між відповідними структурними одиницями цієї корпорації.

Податкове планування можуть здійснювати як громадяни — суб'єкти підприємницької діяльності, так і юридичні особи. При виборі методів та інструментів оптимізації податкових платежів юридичні особи повинні враховувати галузь та вид господарської діяльності, а також розмір (вид) підприємства (мікро, мале, середнє, велике).

За обсягом охоплення господарської діяльності підприємства податкове планування поділяють на те, яке охоплює загалом господарську діяльність, окремий вид діяльності (виробничу, комерційну, фінансову, інвестиційну, торговельну, посередницьку, зовнішньоекономічну, транспортну, банківську, інноваційну тощо) або окремий підприємницький проект.

Податкове планування можуть реалізовувати не лише на етапі функціонування підприємства, але й на етапі створення чи лікві-

дації. Податкове планування на етапі створення підприємства пов'язане з визначенням оптимальної організаційно-правової форми, структури суб'єкта підприємства, місця його реєстрації та розташування та інших питань щодо створення нової господарської одиниці. Податкове планування, здійснюване в процесі функціонування підприємства, спрямоване на організування поточної та перспективної діяльності суб'єкта господарювання з оптимальною сплатою податкових платежів. Податкове планування на етапі ліквідації підприємства має за мету оптимізувати податкові платежі під час процесу ліквідації підприємства.

За інструментами, які використовують у податковому плануванні, воно може базуватися на використанні податкових пільг – повне чи часткове звільнення суб'єктів підприємництва від сплати певних податків, пов'язане з певною діяльністю або виробництвом певної продукції, на використанні альтернативних рішеннях – вибором найбільш прийняттого рішення з погляду оптимізації податкових платежів, з окремих питань підприємницької діяльності, не урегульованих податковим законодавством, а також на прогалинах законодавства, що полягає у комбінуванні суперечливих норм податкового законодавства.

За характером управлінських рішень податкове планування поділяють на: стратегічне та поточне. Поточним називають податкове планування, яке реалізують в «процесі поточної діяльності підприємства з розрахунку на порівняно короткий проміжок часу (до 1 року), як правило, на один або декілька податкових періодів, а саме: заходи щоденного моніторингу зміни законодавчої бази, контроль правильності обчислення і переказ податкових зобов'язань, дослідження причин різних змін середньостатистичних показників підприємства, а також заходи з поточної оптимізації оподаткування, складання типових схем господарських операцій та реалізації угод.

Стратегічне податкове планування базується на «реалізації стратегічних цілей діяльності суб'єкта господарювання з розрахунку на тривалий період функціонування суб'єкта податкового планування (1-3 роки) та полягає у складанні прогнозів податкових зобов'язань підприємства, розробленні податкового календаря, а також реалізації заходів щодо оптимізації податкових платежів та зниження податкового навантаження на підприємство.

За тривалістю податкове планування поділяють на короткотермінове – з часовим обмеженням до 1 року, середьотермінове – з часовим обмеженням від 1 до 3 років та довготермінове – з часовим обмеженням від 3 і більше років.

За використанням суб'єктом інструментів податкового планування й поділяють на пасивне та активне. В основі пасивного податкового планування лежить альтернативна оптимізація. Така оптимізація можлива тоді, коли в податковому законодавстві є дві чи більше альтернативних норм, а доцільність використання кожної з них вирішує фахівець підприємства чи фізична особа – платник податку. Прикладом пасивного податкового планування є вирішення питання щодо доцільності переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкта малого підприємництва. Активне податкове планування здійснюють з використання спеціально розроблених методів, інструментів та моделей оптимізації податкових платежів.

Методи податкового планування – окремі прийоми або система прийомів, що їх застосовують у податковому плануванні. В сфері податкового планування науковці виділяють дві групи методів: загальні та спеціальні (рис. 2.7).

До загальних методів податкового планування відносять методи, які мають широку сферу застосування, і можуть бути використанні як загалом для бюджетування та планування фінансово-господарської діяльності підприємства, так і для податкового планування. До них належать такі методи: розрахунково-аналітичний, нормативний, мікробалансів, графоаналітичних залежностей, матрично-балансовий, статистичні, економіко-математичного моделювання.

До спеціальних методів податкового планування науковці відносять методи, які використовують у податковому плануванні підприємства з метою пошуку та застосування альтернативних варіантів оподаткування.

Групи спеціальних методів податкового планування:

- методи, що базуються на податкових пільгах – використання пільг, вибір місця реєстрації платника податку тощо;

- методи, в основі яких лежить використання альтернативних податкових та інших рішень – заміна (розподіл) відносин, зміна термінів сплати податкових платежів, використання елементів облікової політики та різних систем оподаткування, делегування податків, вибір виду трудових відносин із працівниками, визначення та зміна структури капіталу, раціональне розміщення прибутку, вибір структури видів діяльності та структури видів продукції тощо;

- методи, використання яких зумовлене прогалинами податкового законодавства, котрі полягають у використанні різного тлумачення норм законодавства в різних нормативних документах.



Рис. 2.7. Методи податкового планування ⁵

Послідовність застосування методів податкового планування наведено на рис. 2.8.

Вибір спеціальних методів податкового планування здійснюють залежно від особливостей організації та діяльності підприємства (організаційно-правової форми, виду діяльності, податкового поля підприємства тощо) та реалізують їх через використання інструментів та моделі податкового планування.

Інструменти податкового планування – це засоби реалізації концепції податкового планування, до них відносять: заміну та розподіл відносин, зміну терміну сплати податкових платежів, вибір видів діяльності та видів продукції, вибір спеціальних режимів оподаткування, списання запасів, амортизаційні відраху-

⁵ Оліховський В.Я. Методи та інструменти податкового планування в системі менеджменту підприємства : Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національнийніверситет «Львівська політехніка», 2018

вання, розподіл транспортно-заготівельних витрат, формування резервів (резервного капіталу), вибір системи оподаткування, перенесення об'єкта оподаткування, вид відносин, зміну структури капіталу чи його складових тощо.



Рис. 2.8. Послідовність застосування методів податкового планування.

Податкове регулювання є частиною державного податкового менеджменту. Це комплекс практичних дій, які забезпечують наповнення державного бюджету та оптимізують податкові платежі.

Податкове регулювання - заходи непрямого впливу на економіку, економічні та соціальні процеси шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових ставок і пільг, підвищення або зниження загального рівня оподаткування і відрахувань до бюджету.

Податкове регулювання базується на чинному податковому законодавстві – Податковому кодексі та інших законодавчих і підзаконних актів. Податкове регулювання включає систему економічних та організаційних заходів оперативного втручання у врегулювання господарських та фінансових взаємовідносин між платниками податків та державою, а також розподіл функцій щодо стягнення податків між різними рівнями державного управління.

Податкове регулювання ґрунтується на функціях податків, до яких відносять: фіскальну, регулюючу, стимулюючу, перерозподільчу. Функції і важелі податкового регулювання схематично представлені на рисунку 2.9.



Рис. 2.9. Функції і важелі податкового регулювання ⁶

Методи податкового регулювання – це сукупність способів і прийомів впливу на діяльність платників податків та економіку держави в цілому за допомогою таких інструментів як податкові ставки, податкові преференції і пільги, податкові санкції, декларування доходів, спеціальні податкові режими, податкові канікули, знижки, вилучення, податкові кредити і т. д.

Найпоширенішими методами податкового регулювання є такі:

- ▶ податковий інвестиційний кредит;
- ▶ податкові канікули;
- ▶ податкова амністія;
- ▶ відстрочка та розстрочка сплати податку;
- ▶ податкові відрахування
- ▶ вибір і встановлення податкових ставок,
- ▶ міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування.

Метод, який має соціальне значення та використовується у механізмі оподаткування доходів і прибутків фізичних осіб є податкові відрахування. Їх поділ залежить від об'єкта оподаткування визначеного податковим законодавством країни.

⁶ Податкове регулювання доходів і прибутків платників податків в Україні. URL : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/1443/1/Kylak_Andrij_FMOzm_51.pdf

Найчастіше такі вирахування поділяються на стандартні, соціальні, майнові та професійні.

Вибір і встановлення ставки податку є окремим методом податкового регулювання, саме ставка податку визначає суму податку, що має бути сплачений до бюджету. Зниження ставки будь-якого податку має бути настільки максимальною, щоб дозволити платникам податків здійснювати свою фінансово-господарську діяльність без значних втрат і отримувати прибуток, але при цьому зберегти фіскальні інтереси держави в цілому.

Способами, через які здійснюється податкове регулювання, є: податкові педеренції, надання пільг та застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства.

Податкові педеренції – це витрати держави, які встановлюються у вигляді обов'язкових переваг окремим категоріям платників, що зумовлюють зменшення податкових зобов'язань (частково або у повному обсязі) у формі зниження ставки податку на чітко визначений термін і на умовах зустрічних зобов'язань з метою податкового регулювання економіки та вирішення соціальних задач.

Податкові пільги визначаються законодавством по кожному податку і є частиною загальнодержавної податкової політики. Вони дають змогу підприємству скоротити ті чи інші свої податкові платежі.

Механізм дії податкових пільг і педеренцій показано на рисунку 2.10.



Рис. 2.10. Механізм дії податкових педеренцій і податкових пільг

Надання податкових пільг здійснюється на основі певних принципів (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1.

Принципи надання податкових пільг

Цільового спрямування	Надання пільг має мати цільовий характер. Наприклад, податковий інвестиційний кредит спрямований на поліпшення інвестиційного клімату в державі, забезпечення її економічних та соціальних програм. Такі пільги надаються тим підприємствам, які минають забезпечити ефективне використання коштів в інвестиційних цілях.
Економічності	Ефект від надання пільг має переважувати витрати на його застосування. Надання пільг не може вичерпати бюджету будь-якого рівня чи підприємству, яке їх отримує, та має забезпечити досягнення єдності інтересів усіх учасників цього процесу.
Законодавчого замірдовства	Податкові пільги встановлюються Верховною Радою України. У Податковому кодексі визначені їх види та порядок надання. На регіональному рівні податкові пільги надаються органами місцевого самоврядування в межах чинного законодавства.
Рівномірності надання	Надання податкових пільг не повинне мати вибіркового характеру і залежати від таких факторів, як форма власності, вид діяльності, організаційно-правова форма, ступінь взаємодії з місцевими структурами чи будь-яких суб'єктивних оцінок.
Добровільного характеру застосування	Надання пільг не може бути обов'язковим чи примусовим, а має носити добровільний характер застосування, тобто виключно за бажанням платника.

Згідно з чинним законодавством пільги надаються органами виконавчої влади та податковими органами в межах їхньої компетенції. При їх наданні враховують низку чинників⁷:

- джерела отримання податку;
- розмір об'єкта оподаткування;
- форма власності об'єкта оподаткування;
- категорія платника податку;
- держава, яка є територією суб'єкта оподаткування;
- вид виробу;
- розмір бюджетного дефіциту;
- пріоритети в розвитку економіки;
- можливі наслідки для соціальних витрат.

⁷ Литвиненко Я.В. Податкова політика : навч. посібн. / Я.В. Литвиненко. – К. : Вид-во МАУП, 2003. – 224 с

Податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору.

Ще одним способом податкового регулювання є застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Поряд із системою надання податкових пільг у кожній державі повинна діяти і система застосування штрафних санкцій. Від їхнього співвідношення значною мірою залежить ефективність податкового регулювання. Ефективніше воно тоді, коли питома вага надання пільг є більшою.

Механізм податкового регулювання – це сукупність організаційно-правових норм, принципів, методів і форм, суб'єктів і об'єктів державного регулювання податкових відносин через систему різноманітних інструментів з метою забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства⁸.

В Україні в рамках загального механізму податкового регулювання виокремлюють окремі механізми та класифікують їх в залежності від масштабу регулюючого впливу:

- системні механізми податкового регулювання;
- комплексні механізми податкового регулювання;
- локальні механізми податкового регулювання (рис.2.11).

До системних механізмів податкового регулювання, які вбудовані у вітчизняну систему оподаткування, відноситься структура системи оподаткування: співвідношення загальнодержавних та місцевих податків і зборів, прямих та непрямих податків, на майно і капітал, з юридичних та фізичних осіб тощо.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є особливим механізмом справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

До комплексних механізмів податкового регулювання відносяться спеціальні режими оподаткування (діяльність у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства; діяльність щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або

⁸ Нікітішин А.О. Основні напрями вдосконалення механізму податкового регулювання.
URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/28.pdf

антикваріату) та оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції.



Рис.2.11. Механізми податкового регулювання в Україні

Згідно діючого податкового законодавства в Україні через механізм спеціальних режимів оподаткування регулюється діяльність у сфері сільського та лісового господарства, рибальства, а також діяльності щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату. Такий механізм податкового регулювання включає систему заходів, що визначають особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів, які відповідають певним критеріям, шляхом надання таким платникам податків і зборів особливого порядку визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів.

Механізм податкового регулювання складається із значної кількості елементів, якими є окремі податкові інструменти. Значний вплив на ефективність податкового регулювання має правове середовище. З вузької точки зору, механізм податкового

регулювання можливо представити як сукупність визначеної Податковим кодексом України кількості інструментів.

Інструменти податкового регулювання можливо класифікувати з точки зору економічного або адміністративного підходу. До найважливіших економічних та адміністративних інструментів належать:

- загальний рівень оподаткування, який впливає на економічні процеси;
- структура системи податків і зборів – це визначення загальнодержавних та місцевих податків і зборів;
- співвідношення прямих і непрямих податків, яке визначає розподіл податкового навантаження на виробника і споживача;
- ставка податку. Вона є одним із найбільш вагомих інструментів податкового регулювання. Регулюючий ефект досягається через встановлення базових, граничних, абсолютних та відносних ставок податків;
- податкові пільги;
- визначення складу платників податків і зборів;
- порядок нарахування, утримання та сплати податків і зборів;
- об'єкти оподаткування;
- порядок визначення бази оподаткування;
- строки сплати податків і зборів;
- порядок обчислення суми податку чи збору.
- податковий контроль;
- відповідальність;
- податкові знижки;
- права, обов'язки і відповідальність посадових осіб контролюючих органів;
- обов'язки і права платників податків, які через встановлення зобов'язань і прав впливають на їхню поведінку.

2.3. Податкове адміністрування та податковий контроль

Відповідно до Податкового кодексу України адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи - це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відно-

син, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом (рис.2.12).

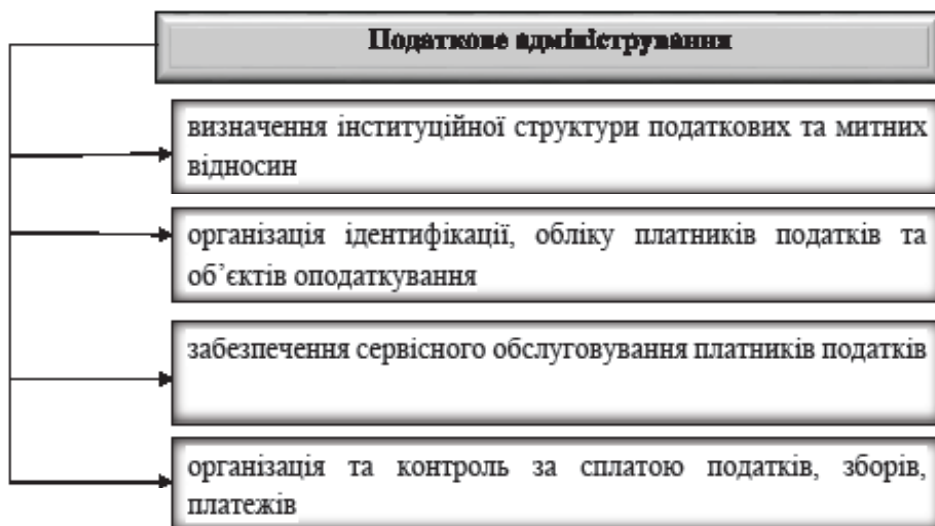


Рис.2.12. Складові податкового адміністрування

Об'єктом податкового адміністрування є податкові надходження (у вигляді податків та зборів, що справляються в Україні) до бюджетів усіх рівнів.

Суб'єктами податкового адміністрування є державні органи всіх гілок влади, а також юридичні та фізичні особи, які у визначених законом випадках виступають не лише як платники податків, а ще як податкові агенти, що забезпечують окремі процедури податкового адміністрування.

Предметом податкового адміністрування є документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансову звітність, інші документи, пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів.

Основними напрямками податкового адміністрування є

- оптимізація структури податків;
- удосконалення механізму їх справляння, організації та перевірки достовірності податкового обліку та звітності;

- контроль за правильністю обчислення податків, своєчасністю і повнотою їх сплати, дотриманням встановлених законодавством прав і обов'язків податкових органів, з одного боку, і платників податків з метою захисту їх інтересів – з іншого;
- гармонізація податкових відносин всіх учасників процесу оподаткування;
- розподіл податкових надходжень між бюджетами різних рівнів;
- моніторинг та аналіз отриманих результатів;
- формування пропозицій щодо вдосконалення податкової системи взагалі і системи управління податками зокрема.

Основним завданням органів податкового адміністрування є створення ефективної системи оподаткування, а також забезпечення належного рівня виконання платниками податків своїх зобов'язань. Серед них виділяють: органи, що відповідають за здійснення податкової політики; органи, які безпосередньо стягують податки і збори, а також ті, що контролюють їх сплату; органи (особи), що наділені окремими повноваженнями в податковій сфері.

До функцій органів державної влади, закріплених нормами Податкового кодексу України, під час проведення адміністрування податків належать:

- надання послуг платникам податків у ході виконання ними своїх обов'язків з розрахунку, декларування та сплати податків і зборів;
- здійснення контролю з виконання платниками податкового законодавства;
- вирішення спорів, що виникають під час застосування податкового законодавства;
- забезпечення відповідальності за порушення податкового законодавства як платників податків, так і органів державної виконавчої влади;
- здійснення примусового стягнення податків, не сплачених у встановлені терміни, та вжиття заходів, спрямованих на поновлення платоспроможності платників податків.

Відповідно до Податкового кодексу України контролюючими органами є:

- податкові органи (центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, його територіальні органи) - щодо дотримання законодавства з питань оподаткування, законодавства з питань сплати єдиного внеску, а також щодо дотримання іншого законодавства, контроль за виконанням якого покладено на центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, чи його територіальні органи;

– митні органи (центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну митну політику, його територіальні органи) - щодо дотримання законодавства з питань митної справи та оподаткування митом, акцизним податком, податком на додану вартість, іншими податками та зборами, які відповідно до податкового, митного та іншого законодавства справляються у зв'язку із ввезенням (пересиланням) товарів на митну територію України або територію вільної митної зони або вивезенням (пересиланням) товарів з митної території України або території вільної митної зони.

Державні податкові інспекції є структурними підрозділами територіальних органів центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику.

Органами стягнення є виключно контролюючі органи, уповноважені здійснювати заходи щодо забезпечення погашення податкового боргу та недоїмки зі сплати єдиного внеску у межах повноважень, а також державні виконавці в межах своїх повноважень. Стягнення податкового боргу та недоїмки зі сплати єдиного внеску за виконавчими написами нотаріусів не дозволяється.

Відповідно до Положення про Державну фіскальну службу України, затвердженого Постановою КМУ від 21 травня 2014 р. № 236, Державна фіскальна служба України (ДФС) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Основним завданням ДФС є реалізація державної податкової політики та політики у сфері державної митної справи, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, здійснення в межах повноважень, передбачених законом, контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів, державної політики у сфері контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів, державної політики з адміністрування єдиного внеску, а також боротьби

з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань сплати єдиного внеску, державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установленій законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, торгових патентів.

ДФС відповідно до покладених на неї завдань:

– розробляє форми податкових декларацій (розрахунків), звітності та інших документів;

– здійснює адміністрування податків і зборів, митних та інших платежів, єдиного внеску в порядку, встановленому законом, забезпечує контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою їх нарахування та сплати до бюджету і відповідних позабюджетних фондів;

– контролює своєчасність подання платниками податків та єдиного внеску передбаченої законом звітності, своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати податків і зборів, єдиного внеску, митних та інших платежів;

– здійснює контроль за дотриманням податкового і митного законодавства, законодавства щодо трансфертного ціноутворення, законодавства щодо адміністрування єдиного внеску та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого законом покладено на ДФС;

– здійснює облік платників податків та єдиного внеску, осіб, які здійснюють операції з товарами, що перебувають під митним контролем, об'єктів оподаткування та об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням;

– забезпечує ведення обліку податків і зборів, платежів;

– здійснює диференціацію платників податків та ін.

Державні податкові інспекції:

– здійснюють сервісне обслуговування платників податків;

– здійснюють реєстрацію та ведення обліку платників податків та платників єдиного внеску, об'єктів оподаткування та об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням;

– формують та ведуть Державний реєстр фізичних осіб - платників податків, Єдиний банк даних про платників податків - юридичних осіб, реєстри, ведення яких покладено законодавством на контролюючі органи, визначені підпунктом 41.1.1 пункту 41.1 статті 41 цього Кодексу;

– виконують інші функції сервісного обслуговування платників податків, визначені законом.

Контролюючі органи виконують такі функції:

– здійснюють адміністрування податків, зборів, платежів, у тому числі проводять відповідно до законодавства перевірки та звірки платників податків;

– контролюють своєчасність подання платниками податків та платниками єдиного внеску передбаченої законом звітності (декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, зборів, платежів), своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати податків, зборів, платежів;

– надають адміністративні послуги платникам податків, зборів, платежів;

– здійснюють контроль за правомірністю бюджетного відшкодування податку на додану вартість;

– реєструють та ведуть облік платників податків, платників єдиного внеску, об'єктів оподаткування та об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням, проводять диференціацію платників податків;

– забезпечують ведення обліку податків, зборів, платежів;

– здійснюють погашення податкового боргу, стягнення своєчасно ненарахованих та/або несплачених сум єдиного внеску та інших платежів;

– здійснюють відстрочення, розстрочення та реструктуризацію грошових зобов'язань та/або податкового боргу, недоїмки із сплати єдиного внеску, а також списання безнадійного податкового боргу;

– розробляють та надають пропозиції щодо нормативно-правових актів з питань, що належать до компетенції контролюючих органів;

– забезпечують розвиток, впровадження та технічне супроводження інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій, автоматизацію процедур, зокрема організацію впровадження електронних сервісів для суб'єктів господарювання контролюючими органами;

– надають індивідуальні податкові консультації, інформаційно-довідкові послуги з питань податкового та іншого законодавства, контроль за додержанням якого покладено на контролюючі органи;

– забезпечують визначення сум податкових та грошових зобов'язань платників податків, застосування і своєчасне стягнення сум передбачених законом штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) за порушення податкового, валютного та

іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи;

– організують інформаційно-аналітичне забезпечення та організують автоматизацію процесів адміністрування контролюючими органами;

– здійснюють моніторинг виконання показників розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами, затверджених фінансовими планами державних підприємств, господарських організацій, у статутному капіталі яких є корпоративні права, що належать державі, їхніми дочірніми підприємствами;

– складають звітність щодо стану розрахунків платників із бюджетом та сплати єдиного внеску, а також інших показників роботи за напрямками діяльності центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику;

– здійснюють контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати частини чистого прибутку (доходу) до бюджету державними та комунальними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями, а також господарськими товариствами, у статутному капіталі яких є державна та/або комунальна власність;

– здійснюють інші функції, визначені законом.

Листування контролюючих органів з платниками податків здійснюється з використанням податкових повідомлень. **Податкові повідомлення** - рішення, податкові вимоги або інші документи з питань адміністрування податків, зборів, платежів, податкового контролю, у тому числі з питань проведення перевірок, звірок, адресовані контролюючим органом платнику податків, повинні бути складені у письмовій формі, відповідним чином підписані та у випадках, передбачених законодавством, завірені печаткою такого контролюючого органу.

Платники податків, які подають звітність в електронній формі та/або пройшли електронну ідентифікацію онлайн в електронному кабінеті, можуть здійснювати листування з контролюючими органами засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням вимог Законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги».

На вимогу платника податків, який отримав документ в електронній формі, контролюючий орган надає такому платнику податків відповідний документ у паперовій формі протягом трьох робочих днів з дня надходження відповідної вимоги (у паперовій або електронній формі) платника податків.

Податкове адміністрування ґрунтується на принципах, відповідно до яких воно здійснюється. Можна виділити три групи принципів податкового адміністрування: науково-методологічні, правові та організаційні (рис.2.13).

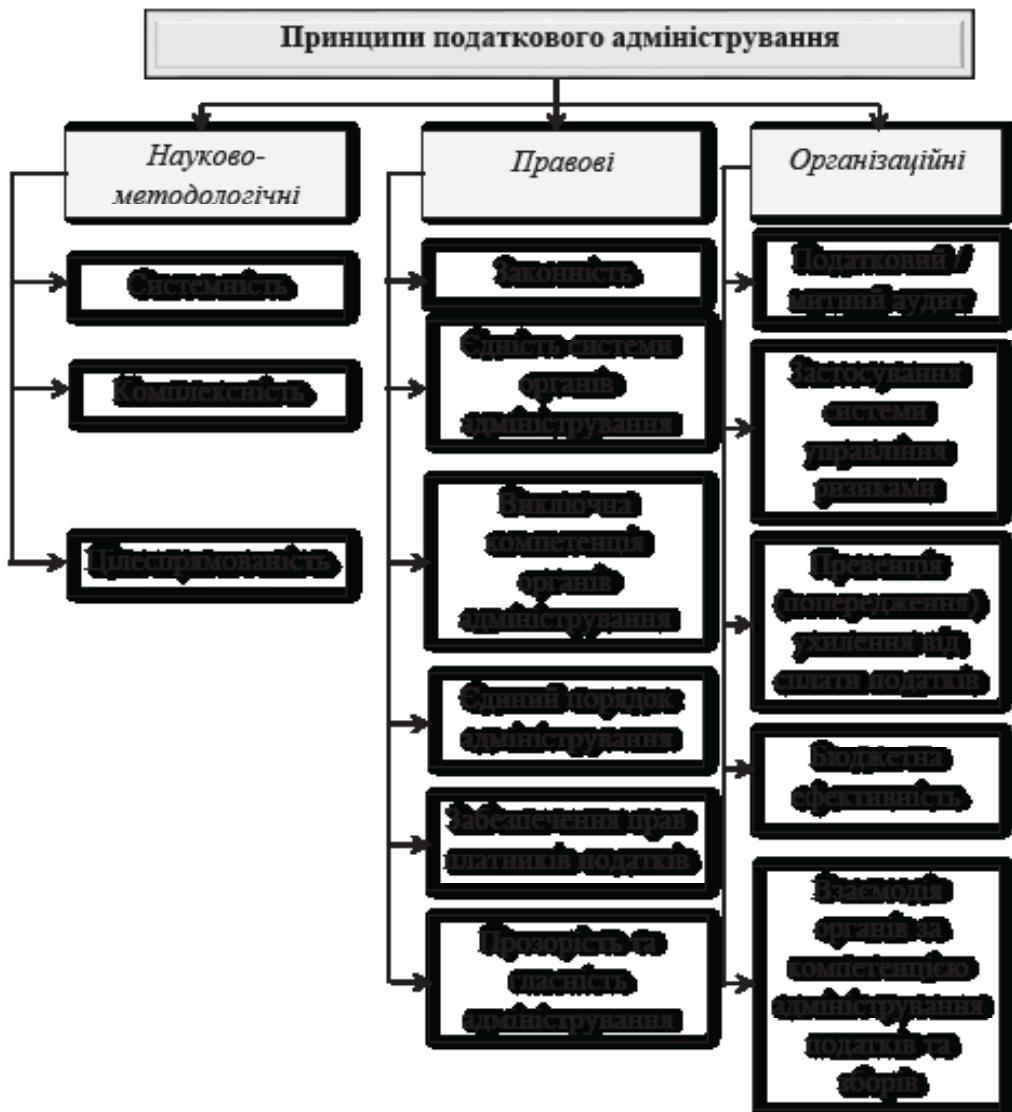


Рис. 2.13. Принципи організації податкового адміністрування

Принцип системності означає нагальність розгляду діяльності податкових органів з адміністрування податків та зборів

як певної владно-управлінської системи. Він передбачає розкриття цілісності механізму податкового адміністрування, виявлення різноманіття його внутрішніх та зовнішніх зв'язків і залежностей. Механізм податкового адміністрування не є самодостатньою, закритою системою, а є елементом системи більш високого рівня – механізму реалізації органами ДФС митної та податкової політики.

Принцип комплексності вказує на необхідність функціонування форм та методів адміністрування податків та зборів як інтегрованого інструментарію забезпечення наповнення державного бюджету податковими надходженнями. Цей принцип тісно пов'язаний із попереднім та являє собою ідеологію узгодженості, координації дій усіх працівників органів ДФС щодо вирішення завдань податкового адміністрування в масштабах всієї країни на єдиних методологічних засадах застосування контрольних фіскальних заходів.

Принцип цілеспрямованості означає важливість визначення для органів ДФС єдиної стратегічної мети податкової діяльності та низки тактичних завдань, які вони мають реалізовувати в комплексі та забезпечувати концентрацію своїх владних ресурсів на реалізації завдання повного й вчасного наповнення державного бюджету доходами від податків та зборів. Залежно від пріоритету в митній та податковій політиці фіскальної або стимулюючої економіку мети, режим адміністрування податків та зборів може бути «жорстким» або ліберальним.

До *правових принципів* податкового адміністрування можна віднести принцип законності, згідно з яким допускається виконання органами ДФС завдань митно-податкового адміністрування виключно на підставі, у межах повноважень та в порядку, визначених відповідними положеннями законів України.

Принцип єдності системи органів Державної фіскальної служби означає побудову і функціонування єдиної системи спеціалізованих органів державної влади, утворених для виконання регулятивних, правоохоронних та інших функцій системи адміністрування податків та зборів.

Правовими принципами податкового адміністрування є також: *виключної компетенції* органів Державної фіскальної служби адмініструвати податки, збори, митні платежі з товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України; *єдиного порядку адміністрування податків та зборів (загальне правило)*; *додержання при забезпеченні справляння податків та зборів прав та законних інтересів*

підконтрольних суб'єктів; гласності і прозорості процесу податкового адміністрування.

До організаційних принципів податкового адміністрування можна віднести *вибірковість податкового контролю*, який передбачає, що органи Державної фіскальної служби самостійно визначають форму та обсяг податкового контролю як провідного засобу (методу) практичного забезпечення здійснення податкового адміністрування. Метою застосування даного принципу є забезпечення збалансованості витрат держави на проведення контрольних заходів та створення для платників податків умов успішного ведення бізнесу.

Принцип застосування системи управління ризиками передбачає: узгодженість та послідовність діяльності з аналізу та управління ризиками ДФС; комплексність, тобто забезпечення врахування всіх факторів ризику; забезпечення постійної (безперервної) взаємодії всіх підрозділів органів служби, які займаються питаннями аналізу ризиків.

Принцип бюджетної ефективності встановлює, що адміністратори податків та зборів у межах наданих їм фіскальних повноважень, повинні намагатися досягнути найбільш високих показників, які наповнюють бюджет, за одночасної максимальної економії державних коштів, призначених на їх діяльність. Цей принцип належить до базових засад бюджетного планування та податкового адміністрування.

Принцип превенції (попередження) податкових правопорушень при здійсненні господарських операцій полягає в нагальності проведення адміністраторами постійної роботи із запобігання можливостям підконтрольних суб'єктів ухилятися від виконання своїх зобов'язань перед державним бюджетом сплачувати податки та збори.

Можливість реалізації платниками податків прав та обов'язків, визначених Податковим Кодексом та іншими законами, забезпечує електронний кабінет.

Електронний кабінет створюється та функціонує за такими принципами:

- прозорості - обов'язкового оприлюднення методології реалізації положень цього Кодексу в роботі електронного кабінету;
- контрольованості - забезпечення можливості незалежної перевірки коректності роботи електронного кабінету через тестового платника (платників) на емуляторі, створеному на веб-сайті методолога електронного кабінету на предмет відсутності помилок у програмному забезпеченні, унеможливлення

несанкціонованого втручання у роботу програмного забезпечення електронного кабінету, що означає порушення цілісності та автентичності вихідного програмного коду;

– інтеграції із системами, що використовуються платниками податків, - у відкритому, вільному доступі розміщуються API програмного інтерфейсу для електронного обміну даними (EDI - Electronic data interchange);

– своєчасності усунення технічних та/або методологічних помилок - забезпечення оприлюднення на офіційному веб-сайті методолога електронного кабінету реєстру технічних та/або методологічних помилок, виявлених платниками податків, технічним адміністратором та/або методологом електронного кабінету, із визначенням рівня критичності таких помилок та встановленням строків для їх усунення, інформування всіх користувачів електронного кабінету про факт виявлення технічної та/або методологічної помилки, а також про факт її усунення та відновлення роботи електронного кабінету в повному обсязі;

– автоматизованості - максимальної автоматизації процесів створення, прийняття, оброблення, зберігання документів, оброблення та відображення даних (показників) документів та інших облікових даних платника податків;

– повноти функціоналу - наявності такого інтерфейсу електронного сервісу, який забезпечує можливість реалізації прав та обов'язків платника податків, отримання документів, передбачених законодавством, та інформації, що стосується такого платника податків, онлайн (через Інтернет у режимі реального часу) або через програмний інтерфейс (API), іншими засобами інформаційних, телекомунікаційних, інформаційно-телекомунікаційних систем;

– спрощення процедури взаємодії платників податків та контролюючого органу та прискорення електронного документообігу між ними;

– здійснення автоматизованого внесення до журналу всіх дій (подій), що відбуваються в електронному кабінеті, включаючи, зокрема, фіксацію дати і часу відправлення, отримання документів через електронний кабінет та будь-якої зміни даних, доступних в електронному кабінеті, за допомогою кваліфікованої електронної позначки часу. Інформація про дату і час надсилання та отримання документів, іншої кореспонденції з ідентифікацією відправника та отримувача зберігається безстроково і може бути отримана через електронний кабінет у вигляді

електронного документа, в тому числі у вигляді квитанції у текстовому форматі;

– заборони втручання, створення обмежень у функціонуванні та/або можливостей у використанні платниками податків електронного кабінету, що передбачені цим Кодексом;

– пріоритетності документів, що надходять від державних, у тому числі контролюючих, органів, початок роботи в електронному кабінеті з автоматичного відкриття повідомлень, що надходять від державних органів, та/або блокування можливості надіслання документів платником податків до отримання таким платником податків документів, що надійшли до його електронного кабінету від державних органів.

Платник податків стає користувачем електронного кабінету та набуває право подавати звітність в електронній формі і вести листування засобами електронного зв'язку в електронній формі після проходження в електронному кабінеті електронної ідентифікації онлайн з використанням кваліфікованого електронного підпису з дотриманням вимог законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги» або тих сервісів ідентифікації, використання яких дозволяється методологом електронного кабінету.

Електронний кабінет забезпечує можливість реалізації платниками податків прав та обов'язків, визначених Податковим Кодексом та іншими законами та нормативно-правовими актами, в тому числі, шляхом:

– перегляду в режимі реального часу інформації про платника податків, що збирається, використовується та формується контролюючими органами у зв'язку з обліком платників податків та адмініструванням податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску, здійсненням податкового контролю, у тому числі дані оперативного обліку податків, зборів, єдиного внеску (у тому числі дані інтегрованих карток платників податків), дані системи електронного адміністрування податку на додану вартість, дані системи електронного адміністрування реалізації пального та спирту етилового, а також одержання такої інформації у вигляді документа, який формується автоматизовано шляхом вивантаження відповідної інформації з електронного кабінету із накладенням кваліфікованого електронного підпису посадової особи контролюючого органу та кваліфікованої електронної печатки контролюючого органу із застосуванням засобів кваліфікованого електронного підпису чи печатки, які мають вбудовані апаратно-програмні засоби, що забезпечують

захист записаних на них даних від несанкціонованого доступу, від безпосереднього ознайомлення із значенням параметрів особистих ключів та їх копіювання;

– проведення звірки розрахунків платників податків з державним та місцевими бюджетами, а також одержання документа, що підтверджує стан розрахунків, який формується автоматизовано шляхом вивантаження відповідної інформації з електронного кабінету із накладенням кваліфікованого електронного підпису посадової особи контролюючого органу та кваліфікованої електронної печатки контролюючого органу із застосуванням засобів кваліфікованого електронного підпису чи печатки, які мають вбудовані апаратно-програмні засоби, що забезпечують захист записаних на них даних від несанкціонованого доступу, від безпосереднього ознайомлення із значенням параметрів особистих ключів та їх копіювання;

– управління сумами помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань та пені відповідно до положень Податкового Кодексу, в тому числі шляхом подачі заяви про повернення помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань та/або пені;

– автоматизованого визначення обов'язкових для заповнення та подання форм податкової звітності та рахунків для сплати податків і зборів конкретного платника податків;

– заповнення, перевірки та подання податкових декларацій, звітності до контролюючого органу;

– реєстрації, коригування податкових накладних/розрахунків в Єдиному реєстрі податкових накладних та акцизних накладних в Єдиному реєстрі акцизних накладних;

– перегляду в режимі реального часу інформації про податкові накладні/розрахунки коригування, реєстрація яких в Єдиному реєстрі податкових накладних зупинена;

– доступу платників податків до системи електронного адміністрування податку на додану вартість у розрізі поточних значень всіх доданків та від'ємників, передбачених пунктом 200-1.3 статті 200-1 Податкового Кодексу, в режимі перегляду у реальному часі та доступу до даних Єдиного реєстру податкових накладних, включаючи можливість формування, перевірки та підтвердження податкових накладних, складених платником податку чи його контрагентами за вчиненими між ними угодами, для цілей формування податкового кредиту платником податків, перевірки та визначення дати і часу реєстрації таких накладних та/або розрахунків коригування, а також перегляд інформації про незареєстровані податкові накладні та/або розра-

хунки коригування до них, подані на реєстрацію платником податків, із зазначенням причини відмови у їх реєстрації;

– отримання платниками податків копій наказів про проведення перевірок, повідомлень про проведення перевірок, актів (довідок) перевірок, відповідних запитів та інших документів, складених у зв'язку з проведенням та за результатами перевірок і звірок, передбачених цим Кодексом, а також у зв'язку з розглядом заперечень платників податків до результатів перевірок та/або пояснень платника податків;

– забезпечення можливості адміністративного оскарження рішень контролюючих органів, у тому числі подання заперечень на акт або довідку, якими оформлені результати перевірки, подання скарги на податкове повідомлення-рішення або інше рішення, дію або бездіяльність контролюючого органу чи посадової особи контролюючого органу, у тому числі рішення про коригування митної вартості, рішення щодо класифікації товарів для митних цілей, про визначення країни походження, рішення щодо підстав для надання податкових пільг тощо;

– інформування про статус контрагентів за публічно доступними даними інформаційних ресурсів центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, інших реєстрів та баз даних, які ведуться згідно з цим Кодексом, включаючи надання інформації про контрагентів платника податків, щодо яких прийнято рішення про ліквідацію юридичної особи, про анулювання реєстрації платника податку на додану вартість або яких притягнуто до відповідальності за порушення законів з питань оподаткування (виключно після остаточного узгодження санкцій та зобов'язань);

– взяття на облік, внесення змін до облікових відомостей (включаючи, але не обмежуючись, внесення або зміну інформації про осіб, які мають право підписувати податкову звітність, та кваліфікованих сертифікатів відкритих ключів кваліфікованих електронних підписів та/або печаток (за наявності), зняття з обліку (у тому числі взяття на облік, внесення змін до облікових відомостей та зняття з обліку осіб, які здійснюють операції з товарами у порядку, визначеному Митним кодексом України), переходу на спеціальні режими оподаткування та інших реєстраційних дій;

– подання звернень та інших документів для отримання ліцензій, дозволів на поміщення товарів у митні режими, дозволів на провадження митної брокерської діяльності, відкриття та експлуатацію магазинів безмитної торгівлі, митного складу, вільної митної зони комерційного та сервісного типу, складу тимчасо-

вого зберігання, вантажного митного комплексу, а також звернень та інших документів з приводу винесення попередніх рішень у порядку та на умовах, передбачених Митним кодексом України;

– подання звернень та інших документів з метою реєстрації об'єкта інтелектуальної власності у митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, отримання повідомлень від митниць про призупинення митного оформлення на підставі даних митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності та подальшого листування з правовласником з приводу призупинення такого митного оформлення;

– подання заяв та інших документів з метою отримання документів, що підтверджують країну походження, які видаються митницями (зокрема сертифікатів EUR.1);

– реєстрації контролюючим органом реєстраторів розрахункових операцій та/або програмних реєстраторів розрахункових операцій у разі, якщо така реєстрація передбачена законодавством, подання звітності, пов'язаної із застосуванням реєстратора розрахункових операцій, книг обліку розрахункових операцій та розрахункових книжок, подання електронних копій розрахункових документів і фіскальних звітних чеків, подання інформації про обсяг розрахункових операцій, виконаних у готівковій та/або у безготівковій формі, або про обсяг операцій з торгівлі валютними цінностями в готівковій формі тощо;

– подання повідомлення про технічну та/або методологічну помилку, що виявлена в роботі електронного кабінету;

– отримання будь-якого документа, що стосується такого платника податків та має бути виданий йому контролюючим органом згідно із законодавством України, або інформації з баз даних про такого платника податків шляхом вивантаження відповідної інформації з електронного кабінету із накладенням кваліфікованого електронного підпису посадової особи контролюючого органу та кваліфікованої електронної печатки контролюючого органу із застосуванням засобів кваліфікованого електронного підпису чи печатки, які мають вбудовані апаратно-програмні засоби, що забезпечують захист записаних на них даних від несанкціонованого доступу, від безпосереднього ознайомлення із значенням параметрів особистих ключів та їх копіювання, з дотриманням вимог законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги»;

– забезпечення взаємодії платників податків з контролюючими органами з інших питань, передбачених Податковим

Кодексом, якоможебутиреалізованаелектроннійформізасобами електронного зв'язку;

– подання звернення на отримання індивідуальної податкової консультації в електронній формі. У разі необхідності платники податків можуть прикріпити до звернення копії необхідних документів.

Платник податків шляхом надсилання через електронний кабінет відповідного повідомлення з документальним підтвердженням фактів, викладених у ньому (у вигляді електронного документа з дотриманням вимог законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги» або скан-копії відповідних документів), має право виправити неточну, неповну чи застарілу інформацію про себе, доступ до якої надається йому через електронний кабінет (крім відомостей, які контролюючі органи отримують з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань»).

Податковим кодексом визначено вимоги до підтвердження даних, поданих у податковій звітності, а також документального підтвердження виконання вимог податкового та іншого законодавства:

- 1). Для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.
- 2). Для обрахунку об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування. Платники податку, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, ведуть облік доходів і витрат та визначають об'єкт оподаткування з податку на прибуток за такими стандартами з урахуванням положень Податкового кодексу. Такі платники податку при застосуванні положень Податкового кодексу, в яких міститься посилання

на положення (стандарту) бухгалтерського обліку, застосовують відповідні міжнародні стандарти фінансової звітності.

- 3). Платники податків зобов'язані забезпечити зберігання документів протягом визначених законодавством термінів, але не менш як 1095 днів (2555 днів - для документів та інформації, необхідної для здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням відповідно до статей 39 та 39-2 Податкового кодексу) з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи, а в разі її неподання - з передбаченого Податковим кодексом граничного терміну подання такої звітності, та документів, пов'язаних з виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, - не менш як 1095 днів з дня здійснення відповідної господарської операції (для відповідних дозвілних документів - не менш як 1095 днів з дня завершення терміну їх дії).

Податковий кодекс визначає також вимоги до податкової звітності.

Податкова декларація, розрахунок, звіт - документ, що подається платником податків контролюючим органам у строки, встановлені законом, на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата грошового зобов'язання, у тому числі податкового зобов'язання або відображаються обсяги операції (операцій), доходів (прибутків), щодо яких податковим та митним законодавством передбачено звільнення платника податку від обов'язку нарахування і сплати податку і збору, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків - фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку.

Митні декларації прирівнюються до податкових декларацій для цілей нарахування та/або сплати податкових зобов'язань.

Розрахунки (у тому числі розрахунок частини чистого прибутку (доходу), дивідендів на державну частку), які подаються до контролюючих органів відповідно до іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, прирівнюються до податкової декларації.

Додатки до податкової декларації є її невід'ємною частиною.

Платник податку на прибуток (крім платників податку на прибуток, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність та річну

консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським звітом) подає разом з відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність.

Платники податку на прибуток, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським звітом, подають разом з податковою декларацією за відповідний податковий (звітний) період звіт про фінансовий стан (баланс) та звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід (звіт про фінансові результати), складені до перевірки фінансової звітності аудитором.

Фінансова звітність або звіт про фінансовий стан (баланс) та звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід (звіт про фінансові результати) є додатком до податкової декларації з податку на прибуток підприємств (звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, розрахунку частини чистого прибутку (доходу), дивідендів на державну частку) та її невід'ємною частиною.

Платники податку на прибуток, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським звітом, подають контролюючому органу річну фінансову звітність, яка підлягає оприлюдненню разом з аудиторським звітом у строк не пізніше 10 червня року, наступного за звітним.

Для частини чистого прибутку (доходу) податковими (звітними) періодами є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік. Для господарських товариств, корпоративні права яких частково належать державі, та господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких належать господарським товариствам, частка держави в яких становить 100 відсотків, що не прийняли рішення про нарахування дивідендів до 1 травня року, який настає за звітним, податковим (звітним) періодом є календарний рік.

При цьому розрахунок частини чистого прибутку (доходу), дивідендів на державну частку складається наростаючим підсумком та подається до контролюючих органів разом з фінансовою звітністю.

Форма податкової декларації встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику.

Відповідальність за неподання, порушення порядку заповнення документів податкової звітності, порушення строків їх подання контролюючим органам, недостовірність інформації, наведеної у зазначених документах, несуть:

– юридичні особи, резиденти або нерезиденти України, які відповідно до Податкового Кодексу визначені платниками податків, а також їх посадові особи. Відповідальність за порушення податкового законодавства відокремленим підрозділом юридичної особи несе юридична особа, до складу якої він входить;

– фізичні особи - платники податків та їх законні чи уповноважені представники у випадках, передбачених законом;

– податкові агенти.

Форма податкової декларації повинна містити необхідні обов'язкові реквізити і відповідати нормам та змісту відповідних податку та збору.

Податкова декларація повинна містити такі обов'язкові реквізити:

– тип документа (звітний, уточнюючий, звітний новий);

– звітний (податковий) період, за який подається податкова декларація;

– звітний (податковий) період, що уточнюється (для уточнюючого розрахунку);

– повне найменування (прізвище, ім'я, по батькові) платника податків згідно з реєстраційними документами;

– код платника податків згідно з Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України або податковий номер;

– реєстраційний номер облікової картки платника податків або серію та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті);

– місцезнаходження (місце проживання) платника податків;

– найменування контролюючого органу, до якого подається звітність;

– дата подання звіту (або дата заповнення - залежно від форми);

– інформація про додатки, що додаються до податкової декларації та є її невід'ємною частиною;

– ініціали, прізвища та реєстраційні номери облікових карток або інші відомості, визначені в абзаці сьомому цього пункту, посадових осіб платника податків;

– підписи платника податку - фізичної особи та/або посадових осіб платника податку, визначених Податковим Кодексом, засвідчені печаткою платника податку (за наявності).

Податкова декларація повинна бути підписана:

– керівником платника податків або уповноваженою особою, а також особою, яка відповідає за ведення бухгалтерського обліку та подання податкової декларації до контролюючого органу. У разі ведення бухгалтерського обліку та подання податкової декларації безпосередньо керівником платника податку така податкова декларація підписується таким керівником;

– фізичною особою - платником податків або його представником;

– особою, відповідальною за ведення бухгалтерського обліку та подання податкової декларації згідно із договором про спільну діяльність або угодою про розподіл продукції.

Податкова декларація подається за звітний період в установлені строки контролюючому органу, в якому перебуває на обліку платник податків, , в один із таких способів:

а) особисто платником податків або уповноваженою на це особою;

б) надсилається поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення;

в) засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням вимог законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронні довірчі послуги».

Податкові декларації подаються за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює:

– календарному місяцю (у тому числі в разі сплати місячних авансових внесків) - протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця;

– календарному кварталу або календарному півріччю (у тому числі в разі сплати квартальних або піврічних авансових внесків) - протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу (півріччя);

– календарному року, крім випадків, передбачених законодавством - протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року;

– календарному року для платників податку на доходи фізичних осіб - до 1 травня року, що настає за звітним;

– календарному року для платників податку на доходи фізичних осіб - підприємців - протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року;

– календарному року для платників податку на прибуток (у тому числі платників частини чистого прибутку (доходу)), для податкової декларації (у тому числі розрахунку частини чистого прибутку (доходу), дивідендів на державну частку), яка розраховується наростаючим підсумком за рік, - протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року;

– календарному року для платників дивідендів на державну частку (у тому числі господарських товариств, корпоративні права яких частково належать державі, та господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких належать господарським товариствам, частка держави в яких становить 100 відсотків, які не прийняли рішення про нарахування дивідендів до 1 травня року, що настає за звітним) для розрахунку частини чистого прибутку (доходу), дивідендів на державну частку - до 1 липня року, що настає за звітним; якщо платник податків ліквідується чи реорганізується (у тому числі до закінчення податкового (звітного) періоду), декларація з рентної плати, екологічного податку, місцевих податків і зборів може подаватися за податковий (звітний) період, на який припадає дата ліквідації чи реорганізації, до закінчення такого звітного періоду.

Платники податків, в тому числі податкові агенти, зобов'язані подавати контролюючим органам у строки, встановлені Податковим Кодексом для податкового кварталу, податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків.

За зверненням платників податків у паперовій або електронній формі контролюючий орган надає їм безоплатно індивідуальні **податкові консультації** з питань практичного застосування окремих норм податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на такий контролюючий орган, протягом 25 календарних днів, що настають за днем отримання такого звернення даним контролюючим органом.

Платник податків самостійно обчислює суму податкового та/або грошового зобов'язання та/або пені, яку зазначає у податковій (митній) декларації або уточнюючому розрахунку, що подається контролюючому органу у строки, встановлені Податковим Кодексом. Така сума грошового зобов'язання та/або пені вважається узгодженою.

Контролюючий орган надсилає (вручає) платнику податків *податкове повідомлення-рішення*, якщо сума грошового зобов'язання платника податків або якщо за результатами перевірки контролюючим органом встановлено факт:

– невідповідності суми бюджетного відшкодування сумі, заявленій у податковій декларації;

– завищення розміру задекларованого від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість, розрахованої платником податків відповідно до Податкового Кодексу;

– заниження або завищення суми податкових зобов'язань, заявленої у податковій декларації, або суми податкового кредиту, заявленої у податковій декларації з податку на додану вартість, крім випадків, коли зазначене заниження або завищення враховано при винесенні інших податкових повідомлень-рішень за результатами перевірки.

До податкового повідомлення-рішення додається розрахунок податкового зобов'язання (за наявності) та штрафних (фінансових) санкцій.

Податкове повідомлення-рішення надсилається (вручається) за кожним окремим податком, збором та/або разом із штрафними санкціями та/або пенею за порушення строків розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

У разі коли у платника податків виник податковий борг, контролюючий орган надсилає (вручає) йому податкову вимогу в порядку, визначеному для надсилання (вручення) податкового повідомлення-рішення.

Важливою складовою податкового адміністрування є **облік платників податків**. Облік платників податків ведеться з метою створення умов для здійснення контролюючими органами контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Взяттю на облік або реєстрації у контролюючих органах підлягають всі платники податків. Взяття на облік у контролюючих органах юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів, у тому числі юридичних осіб - нерезидентів, які відкривають рахунки у банках України, а також самозайнятих осіб здійснюється незалежно від наявності обов'язку щодо сплати того або іншого податку та збору.

З метою проведення податкового контролю платники податків підлягають реєстрації або взяттю на облік у контролюючих органах за місцезнаходженням юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, місцем проживання особи (основне місце обліку), а також за місцем розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподатку-

вання або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку).

Взяття на облік платників податків - юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів здійснюється після їх державної реєстрації чи включення відомостей про них до відповідних державних реєстрів на умовах, що визначаються законодавчими актами України, крім випадків, визначених Податковим Кодексом, коли органами реєстрації є контролюючі органи або коли проведення державної реєстрації платника податків у відповідному статусі законодавством не передбачається.

Всі фізичні особи - платники податків та зборів реєструються у контролюючих органах шляхом включення відомостей про них до Державного реєстру фізичних осіб - платників податків.

Фізичні особи - підприємці та особи, які мають намір провадити незалежну професійну діяльність, підлягають взяттю на облік як самозайняті особи у контролюючих органах.

Облік платників податків у контролюючих органах ведеться за податковими номерами.

З метою постійного забезпечення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних та фізичних осіб інформацією центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, оприлюднює на єдиному державному реєстраційному веб-порталі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та власному офіційному веб-сайті дані про взяття на облік як платників податків юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів та самозайнятих осіб не пізніше наступного робочого дня після взяття на облік.

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів - комплекс заходів, що координується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, щодо збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій.

Для інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючого органу використовується інформація, що надійшла:

– від платників податків та податкових агентів, зокрема інформація:

► що міститься в податкових деклараціях, розрахунках, звітах про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, інших звітних документах;

► що міститься у наданих великими платниками податків в електронній формі копіях документів з обліку доходів, витрат та

інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинних документах, які ведуться в електронній формі, реєстрах бухгалтерського обліку, фінансовій звітності, інших документах, пов'язаних з обчисленням та сплатою податків і зборів;

▶ про фінансово - господарські операції платників податків;

▶ про застосування реєстраторів розрахункових операцій, програмних реєстраторів розрахункових операцій, у тому числі електронні копії розрахункових документів та фіскальних звітних чеків, поданих до контролюючих органів;

– від органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та Національного банку України, зокрема інформація:

▶ про об'єкти оподаткування, що надаються та/або реєструються такими органами. Зазначена інформація повинна містити, зокрема, вид, характеристики, індивідуальні ознаки об'єкта оподаткування (в разі наявності), за якими його можна ідентифікувати;

▶ про результати здійснення державного контролю за господарською діяльністю платника податків;

▶ що міститься у звітних документах (крім персоніфікованої статистичної інформації), які подаються платником податків органам виконавчої влади та/або органам місцевого самоврядування;

▶ про встановлені органами місцевого самоврядування ставки місцевих податків, зборів та надані такими органами податкові пільги;

▶ про дозволи, ліцензії, патенти, свідоцтва на право провадження окремих видів діяльності, яка повинна містити, зокрема:

- 1). найменування платника податків, якому видані такі дозволи, ліцензії, патенти;
- 2). податковий номер або реєстраційний номер облікової картки фізичної особи;
- 3). вид дозвільного документа;
- 4). вид діяльності, на провадження якої видано дозвільний документ;
- 5). дату видачі дозвільного документа;
- 6). строк дії дозвільного документа, інформацію про припинення (зупинення) дії дозвільного документа із зазначенням підстав такого припинення (зупинення);
- 7). сплату належних платежів за видачу дозвільного документа;

8). перелік місць провадження діяльності, на яку видано дозвільний документ;

► про експортні та імпорتنі операції платників податків;

– від банків, інших фінансових установ - інформація про наявність та рух коштів на рахунках платника податків, звіти про підзвітні рахунки, подані від фінансових агентів;

– від органів влади інших держав, міжнародних організацій або нерезидентів;

– за наслідками податкового контролю;

– для інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності також використовується інша інформація, оприлюднена як така, що підлягає оприлюдненню відповідно до законодавства та/або добровільно чи за запитом надана контролюючому органу в установленому законом порядку.

Згідно зі ст.61.1 Податкового кодексу України податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Податковий контроль має дві складові:

– контроль за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податків їх платниками;

– контроль за виконанням податкового законодавства фіскальними органами.

Суб'єкти податкового контролю поділяються на три групи:

1. Суб'єкти, що контролюються: юридичні особи, фізичні особи-громадяни, фізичні особи-підприємці, податкові агенти.

2. Контролюючі суб'єкти.

Згідно зі статтею 41 Податкового кодексу України до контролюючих органів, та органів стягнення, які можуть здійснювати заходи податкового контролю, відносяться:

– податкові органи (Державна податкова служба України, її територіальні органи) - щодо дотримання законодавства з питань оподаткування, законодавства з питань сплати єдиного внеску, а також щодо дотримання іншого законодавства, контроль за виконанням якого покладено на Державну податкову службу, чи її територіальні органи;

– митні органи (Державна митна служба України, її територіальні органи) - щодо дотримання законодавства з питань митної справи та оподаткування митом, акцизним податком, податком на

додану вартість, іншими податками та зборами, які відповідно до податкового, митного та іншого законодавства справляються у зв'язку із ввезенням (пересиланням) товарів на митну територію України або територію вільної митної зони або вивезенням (пересиланням) товарів з митної території України або території вільної митної зони.

3. Допоміжні суб'єкти: свідки, перекладачі, експерти, поняті, товарні біржі тощо.

Основна мета податкового контролю – це перешкодження можливості платників податків ухилятися від їх сплати, а також донарахування виявлених за результатами перевірок сум податків і зборів, на які ухилився від сплати суб'єкт господарювання, до бюджету⁹.

Основна мета податкового контролю реалізується шляхом вирішення певних завдань, а саме:

- забезпечення економічної безпеки держави при формуванні публічних централізованих та децентралізованих грошових фондів;
- забезпечення належного контролю за формуванням державних доходів і раціональним їх використанням;
- покращення взаємодії та координації діяльності контрольних органів в Україні;
- перевірки виконання фінансових зобов'язань перед державою та муніципальними утвореннями з боку організацій та фізичних осіб;
- перевірки цільового використання податкових пільг;
- припинення та профілактики правопорушень у податковій сфері.

Залежно від органів контролю (суб'єктів контролю) виділяють внутрішньовідомчий і внутрішньогосподарський контроль.

Внутрішньовідомчий контроль організовується всередині відомств або розгалужених господарських утворень, в структурі яких є велика кількість відокремлених підрозділів або самостійних економічних суб'єктів, об'єднаних або за економічною (господарською), або управлінською ознакою.

Внутрішньовідомчий контроль здійснюється вищестоящим органом управління (власником, генеральним директором) по відношенню до нижчого.

Внутрішньогосподарський контроль – контроль адміністрації і функціональних відділів самого підприємства за власною управлінською і господарською діяльністю.

⁹ Мельник М. І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: монографія Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2015. 330 с.

Внутрішній контроль – це контроль за сукупністю виробничих відносин, які мають свої підсистеми – адміністрація, фінанси, безпека, виробництво. Контроль кожної підсистеми має свої об'єкт, мету і специфіку вирішуваних завдань.

Фінансовий контроль – це контроль за фінансовими показниками, узагальненими системою бухгалтерського (фінансового) обліку.

Адміністративний контроль – це контроль за ефективністю та адекватністю системи управління в організації.

Бухгалтерський контроль – перевірка законності проведених операцій та їх облікового оформлення, здійснювана головним бухгалтером і службою бухгалтерії.

Технічний контроль – це контроль за дотриманням технології виготовлення продукції, виконанням робіт у відповідності до технічних вимог (норм, нормативів, процедур).

Правовий контроль – це моніторинг чинного законодавства і перевірка дотримання правильності оформлення договорів, податкових декларацій, отримання ліцензій, перевірка внутрішньої документації з юридичної точки зору, визначення претензійної роботи юристів, складання позовної заяви, апеляційної, касаційної, наглядової скарги.

Кадровий контроль – це контроль дотримання правил внутрішнього трудового розпорядку, розподілу робочого часу працівників з метою ефективної організації праці, а також перевірка компетентності співробітників, вдосконалення процедури найму, оцінка діяльності посадових осіб.

Податковий контроль – це перевірка ступеня достовірності бухгалтерського і податкової звітності економічного суб'єкта, її відповідності в усіх суттєвих аспектах нормам, встановленим законодавством, правильності формування та відображення в обліку нарахування і сплати податків та зборів.

Внутрішній контроль в залежності від часових меж його здійснення може мати такі форми:

– **попередній контроль** – здійснюється до початку здійснення господарської операції. Він дозволяє визначити, наскільки доцільною і правомірною буде та чи інша операція, ідентифікувати і оцінити майбутні ризики компанії, надати керівництву інформацію про можливі втрати або про способи їх мінімізації;

– **поточний контроль** – здійснюється по ходу виконання всіх етапів і процедур господарської діяльності економічного суб'єкта, що характеризується регулярним проведенням звірок контрольних показників на різних рівнях обробки інформації,

підтримку зворотного зв'язку «клієнт – контролюючий орган – керівник організації» з метою негайного виявлення помилок, порушень, впровадження пропозицій і рішень і таким чином мінімізації або повної ліквідації відхилень від стандартів;

подальший контроль реалізується за допомогою перевірок, які проводяться регулярно відповідно до встановлених регламентів здійснення господарської діяльності.

Податковий кодекс (стаття 62) визначає способи здійснення податкового контролю, а саме:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів;
- перевірок та звірок відповідно до вимог Кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин.
- моніторингу контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків.

Форми податкового контролю закріплюють відповідні засоби організації здійснення контролюючих дій та оформлення результатів контролюючої діяльності. вони стосуються переважно оцінки дій уповноважених контролюючих органів. До таких форм відносяться: податковий облік, аналіз та огляд, податкові перевірки, податкова звітність.

Податковий Кодекс України встановлює обов'язковість взяття на облік або реєстрації у контролюючих органах всіх платників податків.

Взяття на облік у контролюючих органах юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів, а також самозайнятих осіб здійснюється незалежно від наявності обов'язку щодо сплати того або іншого податку та збору. З метою проведення податкового контролю платники податків підлягають реєстрації або взяттю на облік у контролюючих органах за місцезнаходженням юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, місцем проживання особи (основне місце обліку), а також за місцем розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку).

Наказом Міністерства фінансів України затверджено порядок обліку платників податків і зборів. Цей документ визначає, що ведення обліку платників податків є одним із способів податкового контролю. Облік платників податків ведеться з метою створення умов для здійснення контролюючими органами контр-

олю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи¹⁰

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів регулюється Главою 7 ПК України. Зокрема в даній главі закріплено правові норми щодо збору податкової інформації (ст. 72), її отримання контролюючими органами (ст. 73), обробки та використання податкової інформації (ст. 74).

Відповідно до Податкового кодексу *інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів - комплекс заходів, що координується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, щодо збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій.*

Контролюючі органи мають право проводити камеральні, документальні (планові або позапланові; виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки.

Камеральній перевірці підлягає лише податкова звітність, яка, в свою чергу, складається на підставі фінансової, статистичної та іншої звітності.

Контролюючий орган не уповноважений вимагати додаткові документи під час проведення камеральної перевірки, адже це суперечить самій природі камеральної перевірки, що впливає з таких положень ПК України:

- камеральна перевірка проводиться виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) та даних системи електронного адміністрування податку на додану вартість;
- камеральні перевірки проводяться контролюючими органами в межах їх повноважень.

Документальна перевірка має на меті дослідити своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати усіх податків та зборів, дотримання трудового законодавства. Під час проведення такої перевірки вивчається вся звітність платника податків, яка пов'язана з нарахуванням та сплатою податків.

Предметом фактичної перевірки є перевірка дотримання порядку здійснення платниками розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, патентів, свідоцтв,

¹⁰ Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів: наказ Міністерство фінансів України № 1588 від 09.12.2011 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z156211>

укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами). Під час цієї перевіруи перевіряються: документи, що стосуються предмету перевірки; хронометраж операцій; контрольна закупка.

Наказом Міністерства фінансів України затверджено Порядок проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядок опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення.

Цілями Моніторингу як складової частини податкового контролю за трансфертним ціноутворенням відповідно до Порядку є:

- встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «витагнутої руки»;
- виявлення потенційних ризиків трансфертного ціноутворення;
- проведення аналізу ризиків заниження платником податків податкових зобов'язань;
- забезпечення контролю за своєчасністю та повнотою подання звітів про контрольовані операції та документації з трансфертного ціноутворення¹¹.

До методів податкового контролю відносяться такі контрольні процедури як:

- формальна, логічна та арифметична перевірка документів;
- юридична оцінка господарських операцій, що відображені в документах;
- зустрічна перевірка;
- економічний аналіз (для документального податкового контролю);
- отримання пояснень;
- огляд приміщень, і територій, що використовуються для отримання доходу (прибутки);
- інвентаризація.

Згідно з Податковим кодексом України платник податків зобов'язаний надати посадовим (службовим) особам контролюючих органів у повному обсязі всі документи, що належать або пов'язані з предметом перевірки. Такий обов'язок виникає у платника податків після початку перевірки.

Перелік та види документів, які повинні бути надані органам державної податкової служби, обмежено за критерієм їх зв'язку з предметом перевірки. Відтак, платник податків не зобов'язаний

¹¹ Порядок проведення моніторингу контрольованих операцій: Наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z105515#n17>

надавати всі документи, які стосуються його діяльності, а лише ті, що мають безпосереднє відношення до предмету перевірки, який, в свою чергу, залежить від виду перевірки.

2.4. Управління податковим боргом

У ст. 14 п. 1 пп. 175 Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI *податковим боргом* визначено суму узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений ПКУ строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання¹².

Визначення податкового боргу неможливо надати без центрального поняття – терміну «податкове зобов'язання». Відповідно до Великого тлумачного словника дане слово означає поставлене перед собою завдання, обіцянку, що неодмінно повинна бути виконана¹³.

Податкове зобов'язання – це зобов'язання платника податків (платежів) сплатити у встановлені терміни у відповідні бюджети і державні цільові фонди обчислену суму податку (платежу) у встановленому порядку.

Можна навести наступне обґрунтування визначення податкового боргу з урахуванням положень діючого законодавства:

по-перше, відповідно до статті 67 Конституції України кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом¹⁴;

по-друге, згідно зі статтею 6 Податкового кодексу України податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового Кодексу. Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів...¹⁵;

¹² Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

¹³ Великий тлумачний словник сучасної української мови. URL : <http://www.lingvo.ua/uk/Search?searchMode=Translate&searchText=%D0%B7%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B2%27%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D0%BD%0%B%D1%8F&searchSrcLang=uk&searchDestLang=uk> 220

¹⁴ 6. Конституція України прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

¹⁵ Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

по-третє, відповідно до статті 16 Податкового кодексу України обов'язком платника податків є, зокрема (але не виключно), сплата податків та зборів у строки та в розмірах, встановлених Кодексом ;

по-четверте, згідно зі статтею 14 Податкового кодексу України грошове зобов'язання платника податків – це сума коштів, яку платник податків повинен сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Виникнення та наявність податкового боргу є наслідком порушення платниками податків вищенаведених положень діючого законодавства.

Податкове зобов'язання та податковий борг тісно пов'язані. Діючим законодавством передбачено, що платники податків зобов'язані сплачувати належні до сплати податки і збори в строки та в розмірі встановлені ПКУ. Виходить, що у разі порушення строків сплати податку або узгодженого його розміру виникає податковий борг. Цьому має передувати узгодження податкового зобов'язання, тобто:

– подача платником податку податкової декларації або уточнюючої податкової декларації (з дня її подачі податкове зобов'язання є узгодженим);

– отримання податкового повідомлення-рішення (ППР) від ДПС, яке приймається на підставі податкового акта-перевірки від ДПС. Податкове зобов'язання стає узгодженим наступного дня після закінчення 10-денного терміну на оскарження (термін відліковується з дня, що настає за днем вручення ППР у РОБОЧИХ днях, п. 57.3 ПКУ);

– отримання ППР у випадках, коли за законодавством платник податку не зобов'язаний подавати декларацію, а визначення податкового зобов'язання покладено на ДПС (наприклад, ситуація з земельним податком для фізичних осіб чи податком на нерухоме майно). ППР включає суму нарахованого/донарахованого податкового зобов'язання, а також штраф, якщо була перевірка.

Граничні терміни сплати податків наступні (від дня закінчення звітного періоду)¹⁶:

¹⁶ Податковий борг підприємства. URL : <https://www.golovbukh.ua/article/7324-podatkoviy-borg>

- протягом 30 кал. днів – для місячного звітнього періоду;
- протягом 50 кал. днів – квартального звітнього періоду;
- протягом 70 кал. днів – річного звітнього періоду;
- до 1 серпня — по сплаті податку на доходи фізичних осіб на основі поданої декларації про майновий стан і доходи;
- протягом 10 робочих днів, що настають за днем вручення ППР, якщо ППР вручено за наслідками податкової перевірки через несплату/недоплату податкового зобов'язання;
- протягом 60 кал. днів при врученні ППР фізособам на сплату плати за землю чи податку на нерухоме майно.

Виникнення та наявність податкового боргу є наслідком порушення платниками податків вищенаведених положень діючого законодавства.

В законодавстві момент виникнення податкового боргу пов'язується виключно з фактом:

- несплати або закінченням строків сплати податкового зобов'язання;
- визначення платником податку самостійного узгодженого податкового зобов'язання (подача декларації чи уточнюючої декларації).
- Необхідною умовою існування податкового боргу є:
 - таке зобов'язання не було сплачене або ж не оскаржене платником податку в установлені порядки і строки;
 - після оскарження залишилися в силі ППР про нарахування і сплату.

Не вважається податковим боргом і не нараховується пеня, якщо порушення строків сплати сталося з вини банку (п. 129.6 ПКУ).

Джерелами погашення податкового боргу платника податку є будь-яке майно платника, в т.ч. власні кошти, будь-які кошти отримані від продажу товарів, робіт, послуг, випуску цінних паперів, отриманих як позика або кредит, реалізації корпоративних прав а також суми надміру сплачених платежів до податкових бюджетів.

Поява податкового боргу має наслідком виникнення права на податкову заставу. Крім того, він може супроводжуватися наступними явищами:

- нарахуванням пені за кожний день несплати (тут діють загальні правила нарахування пені – див. таблицю нижче);
- застосуванням механізмів примусового стягнення такого боргу.

Порядок нарахування пені розрізняється від причини виникнення податкового боргу (таблиця 2.2). Пеня нараховується на сьогодні на всю суму боргу, а також на суму штрафних санкцій.

Нарахування пені відбувається за кожний день, включаючи день погашення.

Таблиця 2.2

Причини виникнення податкового боргу

Причини виникнення податкового боргу (податковий борг класифікація)	Пеня		Норма ПКУ
	день, з якого починається нарахування пені	ставка НБУ, що застосовується в розрахунках	
платник задекларував податкове зобов'язання, але нечасно його не сплатив (у тому числі в ситуаціях подвійної уточнюючого розрахунку при направленні істинності)	після спливу 90 кал. днів, наступник за останнім днем граничного строку сплати податкового зобов'язання	100%	129.13
під час перевірки ДПС встановлено, що платником було занижене податкове зобов'язання та йому було надіслане ППР	з першого робочого дня, наступного за граничним строком сплати платником податку податкового зобов'язання	120%	129.11, 129.12

Після несплати податкового боргу податкові органи набувають права на податкову заставу. Дні набуття такого права наведені в таблиці 2.3.

Однак, незважаючи на вищенаведені правила, податкова застава не застосовується, якщо загальна сума податкового боргу платника податку не перевищує 60 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, тобто 1020 грн ($=60 \times 17$ грн).

В момент виникнення податкового боргу податковий орган набуває права податкової застави на все майно боржника у межах розміру податкового боргу. При цьому платник податку зберігає право користування майном що перебуває в податковій заставі. Платник податку може відчужувати таке майно тільки у разі згоди податкового органу або якщо податковий орган протягом 10 днів не надав відповіді на відповідне звернення.

У разі якщо в податковій заставі перебуває лише готова продукція, товари запаси, то платник податку має право відчужувати таке майно, якщо кошти будуть направлені на виплату зарплати, ЄСВ, погашення податкового боргу за цінами що не менші за звичайні.

Таблиця 2.3.

Набуття права на податкову заставу

Ситуація	День набуття права на податкову заставу (п. 89.1 ПКУ)
Несплата у строк, встановлений ПКУ, суми групового зобов'язання, що було самостійно визначене платником податку у поданій податковій декларації	3 дні, що настає за останнім днем строку сплати
Несплата у строки, встановлені ПКУ, суми групового зобов'язання, яке було самостійно визначене контролюючим органом (10 днів, наступних дня вручення ШПР)	3 дні виникнення податкового боргу
Якщо відбувається розстрочення боргу на підставі п. 100.11 ПКУ. Розстрочення надається за кожним окремим податковим збором. При сумі боргу більше 1 млн розстрочення можна отримати лише за умов передачі у заставу майна, вартість якого дорівнює чи перевищує суми боргу	3 дні укладення договору про розстрочення, відстрочення податкових зобов'язань

Право податкової застави поширюється на будь-яке майно платника-боржника, яке знаходиться в його власності (господарському віданні або оперативному управлінні) у день виникнення такого права. Балансова вартість такого майна має відповідати сумі податкового боргу. Якщо балансова вартість майна не визначена, то відбувається оцінка згідно Закону “Про оцінку...” від 12.06.2001 р. № 2658.

Майно у податковій заставі має бути належним чином описане ДПС, так як неправомірно описане майно дозволить платнику податків через суд відмінити стягнення. Майно вноситься до Єдиного реєстру застав. Має бути оформлений відповідний акт опису такого майна. При цьому діють певні правила стосовно того, що може бути об'єктом застави.

Як податкова заставка не може бути використане зокрема наступне майно (п. 87.3 ПКУ):

– майно платника податків, яке було надане ним у заставу іншим особам (на час дії такої застави), за умови, що таке майно зареєстроване згідно чинного законодавства у Єдиному державному реєстрі застав до моменту виникнення податкової застави;

– майно, право власності на яке належить іншим особам, що перебуває лише у володінні чи користуванні платника податків, у тому числі майно в оренді, в лізингу, схові (відповідальному зберіганні), ломбардному схові, на комісії; давальницька сировина, яка була надана платнику податків для переробки;

– майно інших осіб, що прийняте у заставу або заклад чи довірче управління;

– кошти кредитів і позик, що надані платнику податків кредитно-фінансовою установою, які обліковуються на позичкових рахунках, відкритих на такого платника податків;

– суми акредитивів, відкритих на платника податку; майно, яке взагалі не може бути об'єктом застави згідно Закону “Про заставу” від № 04.06.2017 р. № 2654 ;

– кошти інших осіб, що знаходяться у платника податку як депозит або довірчому управлінні;

– кошти платника податку, що використовуються для виплати заборгованості з основної заробітної плати за фактично відпрацьований час працівника, які перебувають у трудових відносинах з таким платником податку.

У разі здійснення операцій з майном яке перебуває в податковій заставі без попереднього узгодження з податковим органом платник податку несе в установленому законом порядку адміністративну, а також, в окремих випадках, і кримінальну відповідальність.

Податковий борг платника податків може бути стягнутий примусово. Наразі право на це настає у ДПС, якщо він не сплачений протягом 30 к. днів (до Закону № 466 було 60 кал. днів). Цей час надається платнику податків для добровільної сплати та фінансового оздоровлення. Після цього ДПС має право звернутися до суду по стягненню заборгованості. Це право зберігається протягом 1095 днів з дня виникнення податкового боргу. Якщо цей термін вийшов, то борг визнається безнадійним та має бути списаним. Списуються також і штрафні санкції та пеня (ухвала Верховного суду Касаційного адміністративного суду по справі № 807/2097/16).

Однак, 30-денний термін не діє для боргу з ЄСВ. Якщо борг з ЄСВ не сплачується протягом 10-денного терміну, то податкова вимога одразу надсилається до органу державної виконавчої служби для вжиття заходів щодо стягнення. Причому на борг з ЄСВ не розповсюджується термін позовної давності (1095 днів).

Податкова застава – це спосіб забезпечення сплати платником грошового зобов'язання, а тому процедура стягнення відбувається у такій послідовності:

– спочатку за рахунок коштів. Однак, якщо стягується заборгованість з ПДВ, то у першу чергу кошти списуються з рахунку у системі електронного адміністрування ПДВ. Для примусового стягнення коштів з банківських рахунків на підставі рішення суду оформляється інкасове доручення на примусове стягнення коштів. Рішення суду необхідне тільки для стягнення боргу на підставі ППР (нарахований самим ДПС);

– у разі недостатності коштів на рахунках – орган ДПС знову звертається до суду та отримує дозвіл на погашення суми боргу за рахунок майна, що знаходиться в податковій заставі.

Якщо борг стягується такий, що був задекларований платником податку самостійно через відповідні декларації, то стягнення коштів з рахунків відбувається без необхідності звернення до суду за умови, що сума боргу не перевищує 5 млн грн і він не сплачений платником податку протягом більше 90 кал. днів, наступних за останнім днем терміну сплати.

Податковий борг стягнення має граничну дату права на початок дій з боку ДПС: 30 кал. днів. Виняток – борг з ЄСВ

Отже, умовами використання майна платника податку для стягнення податкового боргу є:

– недостатність коштів на рахунках платника податку. Має бути відповідне підтвердження, наприклад постанова суду про стягнення коштів, документи з банку про відсутність коштів на рахунках платника податку чи їх недостатність;

– майно має бути в податковій заставі, що підтверджується випискою з Єдиного реєстру застав. Не може бути використане інше майно, що не внесене в реєстр.

У разі недостатності майна необхідно почати процедуру банкрутства та ліквідації юрособи. Якщо власники не несуть повну чи додаткову відповідальність згідно закону по створеному підприємству, то борг на них не переходить. Нагадуємо, в АТ, ТОВ, ПП – обмежена відповідальність, тобто особисте майно власників до ліквідаційної маси не включається.

Якщо немає ППР, то це ще не означає відсутність податкового боргу. Згідно законодавства ППР надсилається тільки коли сума боргу перевищує 60 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, тобто 1020 грн (ст. 59 ПКУ).

Отже, може бути потреба перевірити податковий борг по підприємству. Здійснити це щодо загальнодержавних податків і

зборів можна на ресурсі ДПС “Дізнайся більше про свого бізнес-партнера”, а також має відбутися оновлення служб Електронного кабінету платника податків, де будуть відображатися дані щодо суми та дати узгодження грошового зобов’язання (зміни з Законопроекту № 2524).

Механізм державного управління податковим боргом - це сформована на основі науково обґрунтованих базисних цілей та принципів стратегія державної політики у сфері управління податковим боргом, яка реалізується через комплексну систему податкових та інших методів, важелів та інструментів, що використовуються державними органами влади для забезпечення попередження ризиків виникнення та вжиття заходів з погашення не сплаченого платником податків у встановлений законодавством строк узгодженого грошового зобов’язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності та пені, що нарахована на суму такого грошового зобов’язання) та забезпечена відповідною нормативно-правовою, організаційною та інформаційно-аналітичною базою.

Механізм управління податковим боргом має на меті досягнення наступних цілей та вирішення стратегічних завдань:

– вироблення та реалізація державної податкової політики щодо здійснення контролю за повнотою сплати податків та зборів, за рахунок цього вирішення завдання щодо забезпечення підвищення рівня надходжень коштів до бюджету, в тому числі за рахунок погашення податкового боргу;

– забезпечення проведення оцінки та управління ризиками виникнення податкового боргу та адміністрування існуючого податкового боргу як основи контролю за повнотою сплати нарахованих податків та зборів, за рахунок цього вирішення завдання щодо забезпечення скорочення (мінімізації) обсягів податкового боргу та недопущення його появи та зростання;

– виховання податкової культури у платників податків щодо обов’язковості сплати податків і зборів до бюджету та усвідомлення невідворотності застосування відповідних санкцій за несвоєчасні розрахунки з бюджетом;

– удосконалення системи стягнення податкового боргу за рахунок розробки законодавчих ініціатив з прискорення його стягнення, оптимізації роботи органів стягнення та забезпечення можливості подальшого ведення бізнесу боржником.

Принципи механізму державного управління податковим боргом зображені в таблиці 2.4.

Принципи механізму державного управління податковим боргом¹⁷

Назва	Характеристика принципу
Загальності	конституційно закріплений обов'язок кожного громадянина щодо сплати податків та зборів в порядку і розмірах, встановлених законом;
Комплексності та системності підходу	вирішення стратегічних завдань з мінімізацією обсягів податкового боргу;
Рівності	забезпечення єдиного підходу до всіх платників податків з питань застосування процедур погашення податкового боргу;
Невідворотність настання відповідальності у разі порушення податкового законодавства та застосування фіскальних заходів з питань виваженого погашення податкового боргу;	
Економічність стягнення	забезпечення обсягів надходжень до бюджету в рахунок виваженого погашення податкового боргу, що значно перевищують витрати на його адміністрування;
Гласності, прозорості	максимальність отримання платниками податків публічної інформації в контексті процедур надання адміністративних послуг з питань погашення податкового боргу;
Партнерства	створення сприятливих умов для націльованого партнерських відносин з платниками податків з питань застосування процедур упередження виникнення та безпосереднього погашення податкового боргу;
Пріоритетності	використання процедур виваженого погашення податкового боргу в залежності від категорії та статусу боргу та боржників (галузевий підхід: відшкодування до фірми інвестиції; економічно-активній підприємства тощо);
Відповідальності	відповідальність посадових осіб органів державної влади за дотримання вимог діючого законодавства щодо застосування процедур погашення податкового боргу;
Створення умов для повноцінного підвищення професійного рівня та розвитку посадових осіб органів державної влади, які здійснюють адміністрування податкового боргу.	

17 О. І. Юр'єва Механізм державного управління податковим боргом: сутність поняття та складові. URL : <https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=wm&ogbl#inbox/FMfcgxwKjKmVhKqSHqjGqNRFRGQlHfb?projector=1&messagePartId=0.1>

Схема механізму управління податковим боргом зображена на рисунку 2.14.

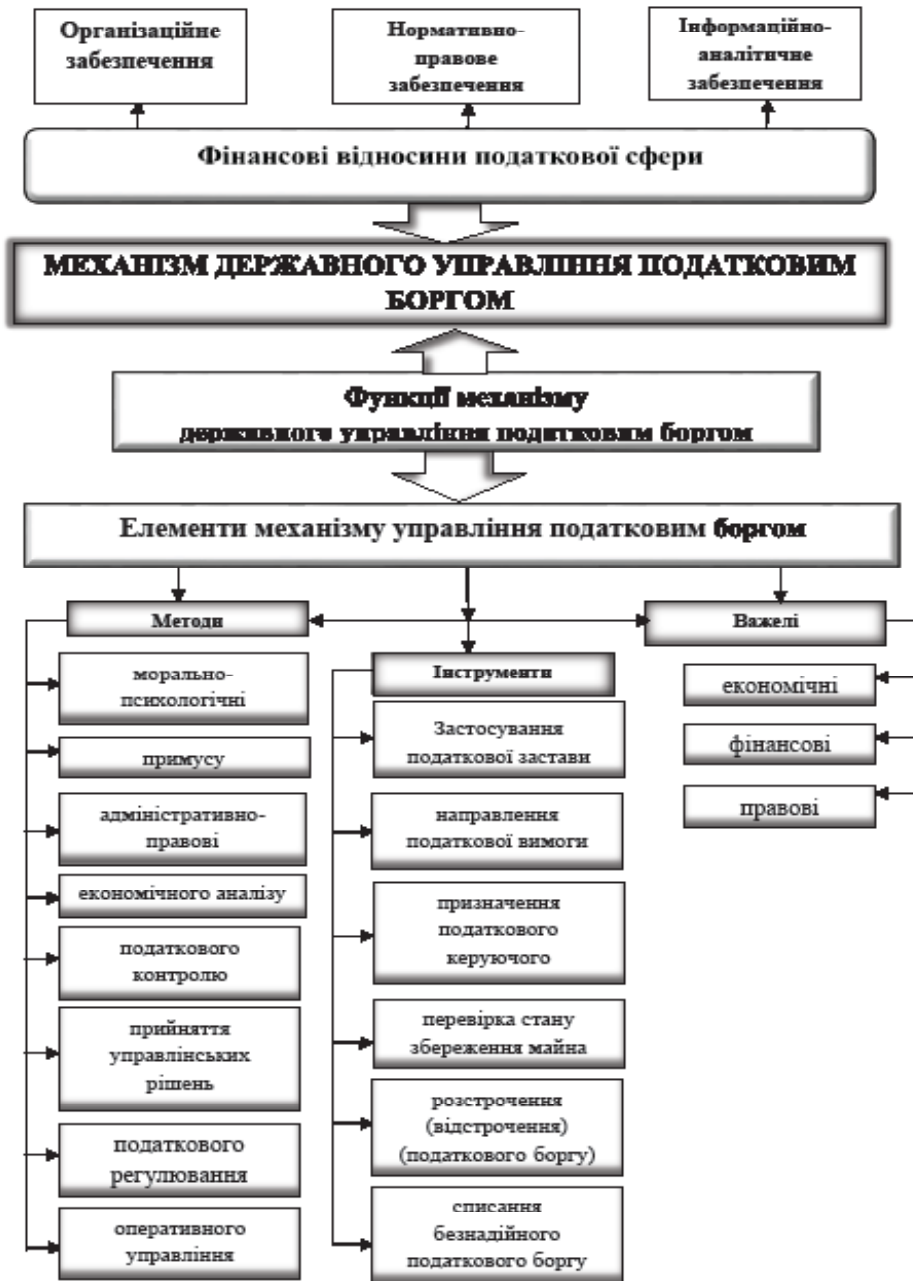


Рис.2.14. Схема механізму державного управління податковим боргом

До функцій, що притаманні механізму державного управління податковим боргом, відносять:

– розробка та затвердження загальнодержавних стандартів (порядків), що регулюють процедури погашення податкового боргу в Україні;

– здійснення контролю за дотриманням вимог податкового законодавства з питань погашення податкового боргу;

– здійснення аналізу та прогнозу надходжень податків і зборів у рахунок погашення податкового боргу, джерел надходжень, вивчення впливу макроекономічних показників, законодавства, угод про вступ до міжнародних організацій, інших міжнародних договорів України на надходження податків та зборів, розробка пропозицій щодо збільшення обсягів надходжень та зменшення втрат бюджету;

– проведення заходів та дій, спрямованих на упередження виникнення податкового боргу за рахунок: організації роботи з платниками податків щодо роз'яснення можливих шляхів уникнення фіскальних заходів у разі неможливості сплати грошових зобов'язань (розстрочення зобов'язань, залучення для їх погашення коштів дебіторів, участь у клірингових розрахунках); взаємодія і координація підрозділів органів державної фіскальної служби на стадії декларування грошових зобов'язань (аналіз податкової та бухгалтерської звітності платників податків);

– здійснення заходів щодо адміністрування податкового боргу та забезпечення ведення його обліку; якісне розподілення загальних обсягів податкового боргу на типи та статуси;

– забезпечення вжиття заходів з погашення податкового боргу за рахунок застосування процедур щодо його стягнення в залежності від категорій боргу;

– звернення до судових органів щодо отримання рішень (приписів) на застосування окремих процедур стягнення податкового боргу;

– проведення відповідно до законодавства перевірок платників податків з питань, що окреслені процедурами погашення податкового боргу;

– забезпечення організації підвищення кваліфікації фахівців підрозділів органів фіскальної служби, що здійснюють заходи з погашення податкового боргу за рахунок удосконалення освітніх програм відповідно до сучасних вимог;

– забезпечення розвитку, впровадження та технічного супроводження інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій, автоматизації процедур з погашення податкового боргу, організації впровадження електронних податкових сервісів з надання

адміністративних послуг та інформування платників податків з питань погашення податкового боргу;

– надання податкових консультацій та інформаційно-довідкових послуг платникам податків щодо додержання законодавства з питань погашення податкового боргу;

– забезпечення інформування громадськості про реалізацію державної податкової політики за рахунок проведення роботи із засобами масової інформації щодо висвітлення наслідків несплати грошових зобов'язань у рамках застосування процедур стягнення податкового боргу;

– надання дієвих пропозицій щодо внесення змін до законодавчих та нормативно-правових актів з питань упередження виникнення та погашення податкового боргу.

До важелів механізму управління податковим боргом відносяться економічні, правові та фінансові важелі.

До економічних важелів відносять формування принципів, правил та умов реалізації податкової політики щодо погашення податкового боргу; формування загальнодержавних, галузевих та регіональних програм зниження податкового боргу; формування умов для здійснення господарської діяльності платників податків та сплати податків і зборів до бюджету в повному обсязі; формування джерел погашення податкового боргу шляхом застосування відповідних процедур; застосування податкових пільг та встановлення розмірів ставок податків тощо.

До правових важелів механізму державного управління відносимо накази, розпорядження, методичні рекомендації, вказівки з питань, що відносяться до сфери погашення податкового боргу.

До фінансових важелів відносимо застосування до порушників податкового законодавства штрафних (фінансових) санкцій та пені за несвоєчасну сплату до бюджету грошових зобов'язань.

Важливим елементом при аналізі базису механізму управління податковим боргом є методи, які використовуються в практичній діяльності. У цьому контексті мається на увазі спосіб впливу суб'єкта на об'єкт. **До таких методів відносимо наступні:** морально-психологічні, примусу, адміністративно-правові, економічного аналізу, податкового контролю, прийняття управлінських рішень, податкового регулювання та оперативного управління податковим боргом.

Морально-психологічний метод управління спрямований на регулювання відносин між платником податків-боржником та посадовою особою фіскального органу державної влади та включає такі заходи впливу на платника, як проведення співбесіди з боржниками чи їх посадовими особами з питань погашення податкового боргу. Метою таких співбесід слід визначити інформування платника щодо заходів, які можуть бути застосовані у випадку непогашення податкового боргу, отримання інформації від боржника про можливості погашення¹⁸.

Метод примусу застосовується спеціально уповноваженими суб'єктами управління в межах їх правової компетенції. Сутність його полягає у формуванні поведінки об'єкта управління проти його волі, при цьому суб'єкт управління впливає на об'єкт з метою його упорядкування. Метод примусу включає наступні заходи: податкова застава, призначення податкового керуючого, стягнення готівкових та безготівкових коштів, адміністративний арешт майна та коштів, продаж майна, що перебуває у податковій заставі, застосування процедури банкрутства.

Адміністративно-правовий метод управління характеризується підпорядкуванням волі керованого об'єкта волі управляючого суб'єкта та поділяється:

- за юридичними ознаками – нормативні (законодавчі акти) та індивідуальні (накази, розпорядження, рішення тощо);
- за способом впливу на об'єкт управління – зобов'язуючі виконати певні дії, уповноважуючі виконати певні дії та заборонні (обмежуючі) виконання тих чи інших дій;
- за формою припису – категоричні (імперативні), рекомендаційні та диспозитивні.

Метод економічного аналізу та планування передбачає проведення аналізу бази оподаткування, обсягів надходжень податків та зборів до бюджету (в розрізі видів бюджетів, видів податків і зборів, галузей, адміністративно-територіальних одиниць, платників податків тощо), обсягів податкового боргу платників податків і можливих джерел його погашення та на основі цього аналізу здійснення процесу розробки податкового плану на визначену перспективу (довгострокове та короткострокове (оперативне) податкове планування).

Метод податкового контролю передбачає аналіз співставлення планових показників (або показників, що надані

¹⁸ Яковлева А. М. Державне управління податковим боргом в умовах посилення кон'юнктурних коливань / А. М. Яковлева // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 359–362.

платником податків) та фактичних, і у випадку виявлення розбіжностей відбувається регулювання механізму управління шляхом прийняття рішень з метою їх усунення. Основним заходом податкового контролю з питань погашення податкового боргу є податкова перевірка стану збереження майна платника податків, яке знаходиться в податковій заставі. Джерелом інформації для податкового контролю є дані бухгалтерського та податкового обліку платників податків.

Метод прийняття управлінських рішень передбачає прийняття керівником фіскального органу державної влади рішень щодо застосування до платника податків процедур погашення податкового боргу, а саме: призначення боржнику податкового керуючого, прийняття рішення про опис майна у податкову заставу, рішення про погашення всієї суми податкового боргу, рішення про застосування арешту майна платника податків, рішення про розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу), рішення про списання безнадійного податкового боргу тощо.

Метод податкового регулювання – це комплекс заходів, які дозволяють оперативно впливати на ефективність виконання планових (індикативних) показників та відбувається на макро- (здійснюється центральним фіскальним органом державної влади) та на мікрорівнях (фіскальними органами державної влади на місцях).

Метод оперативного управління податковим боргом передбачає впровадження досконалої системи адміністрування податкового боргу платників податків; постійний моніторинг показників щодо обсягів та динаміки податкового боргу та вжиття заходів з його погашення; створення податкового сервісу з надання своєчасних та якісних адміністративних послуг платникам податків; оперативне інформування платників податків про виникнення податкового боргу за допомогою електронної пошти; можливість отримувати платником податків інформацію про наявність податкового боргу контрагентів.

До інструментів механізму державного управління податковим боргом відносимо розробку фіскальних технологій управління в напрямі протидії і мінімізації податкового боргу та розробку відповідних загальнодержавних, галузевих та регіональних програм. До фіскальних технологій управління слід віднести відповідні процедури погашення податкового боргу, а саме: застосування податкової застави, направлення податкової вимоги, призначення податкового керуючого, перевірка

стану збереження майна, стягнення готівкових та безготівкових коштів, проведення продажу заставного майна, розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу), списання безнадійного податкового боргу, застосування адміністративного арешту майна та коштів, застосування додаткових джерел погашення податкового боргу.

Важливою складовою механізму державного управління податковим боргом є **нормативно-правове забезпечення**, що включає систему розробки законодавчих актів та нормативно-інструктивних документів стосовно питань погашення податкового боргу та ґрунтується на окремих статтях Конституції України, Податкового та Бюджетного кодексів України, щорічних законах «Про Державний бюджет України» та інших законах, указах Президента України, постановах та розпорядженнях Кабінету Міністрів України, наказах, положеннях, інструкціях та методичних рекомендаціях державної податкової служби та інших органів виконавчої влади і місцевого самоврядування.

Наступною складовою механізму державного управління податковим боргом є організаційне забезпечення, до якого відносимо:

– формування та функціонування системи державних фіскальних органів з наявністю підрозділів, що забезпечують вжиття комплексу заходів з адміністрування та погашення податкового боргу;

– взаємодія і координація всіх підрозділів державних фіскальних органів (відповідні схеми комунікацій) під час роботи щодо упередження виникнення податкового боргу та вжиття процедурних заходів з його погашення;

– організація розробки і реалізації загальнодержавних, галузевих та регіональних програм зниження податкового боргу суб'єктів господарської діяльності.

Ще однією складовою механізму державного управління податковим боргом є **інформаційно-аналітичне забезпечення**, яке складається із комплексу заходів щодо збору, опрацювання, аналізу та використання інформації, необхідної для виконання функцій з упередження виникнення та погашення податкового боргу. В цьому контексті використовується наступна інформація:

– загальна: загальнодержавні Програми економічного розвитку, основні показники економічного та соціального розвитку країни на відповідний період, показники зведеного та державного бюджетів на відповідний рік тощо;

– спеціальна: інформація, що надходить від платників податків (декларації, фінансова звітність, інші документи,

що пов'язані з обчисленням та сплатою податків і зборів); від органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування (про об'єкти оподаткування, ставки місцевих податків та податкові пільги, про дозволи, ліцензії, патенти, свідоцтва на право провадження окремих видів діяльності, про експортні та імпорتنі операції платників податків; про результати здійснення державного контролю за господарською діяльністю платника податків тощо); від банків, інших фінансових установ (про наявність та рух коштів на рахунках платника податків); від органів влади інших держав, міжнародних організацій або нерезидентів; за результатами податкового контролю (про факти порушення податкового законодавства та нарахування відповідних штрафних санкцій);

– технологічна: програмні продукти, моделі, методи, методики, аналітичні матеріали, що надають інформацію про історію виникнення, обсяги, рух, динаміку податкового боргу та вжиті заходи з його погашення.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *В чому полягає суть державного податкового менеджменту?*
- 2). *Охарактеризуйте функції державного податкового менеджменту* **Поняття податкового планування**
- 3). *Назвіть загальні та спеціальні методи податкового планування*
- 4). *Характеристика методів податкового прогнозування і планування*
- 5). *Зв'язок між загальнодержавним та корпоративним податковим плануванням.*
- 6). *Дайте пояснення елементам механізму загальнодержавного прогнозування і планування*
- 7). *В чому полягає суть податкового контролю?*
- 8). *Як поділяється податковий контроль залежно від часу проведення контрольних заходів?*
- 9). *В чому полягає суть попереднього податкового контролю?*
- 10). *Які особливості поточного податкового контролю?*
- 11). *Охарактеризуйте особливості фактичного податкового контролю?*
- 12). *У яких формах може здійснюватися податковий контроль?*

ТЕСТИ

1. Метою державного податкового менеджменту є:

- 1) забезпечення виконання плану економічного і соціального розвитку необхідними бюджетними коштами з дотриманням оптимальних фінансових пропорцій;
- 2) створення та забезпечення функціонування ефективної податкової політики, вдосконалення всієї податкової системи;
- 3) складання звітів, інформація яких призначена для внутрішніх користувачів інформації (власників, менеджерів);
- 4) утворення нейтралізованого фонду грошових коштів держави і його використання на розширене відтворення, підвищення рівня життя і задоволення суспільних потреб.

2. Завдання державного податкового менеджменту:

- 1) облік, аналіз і контроль фінансово-господарської діяльності;
- 2) аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- 3) прогнозування обсягів податкових надходжень на перспективу на основі прогнозних розрахунків росту доходності підприємств, галузей, всієї економіки з використанням закордонного досвіду;
- 4) розробка нових концепцій оподаткування, які б сприяли розвитку підприємницьких структур та соціальної сфери.

3. Складовими державного податкового менеджменту є:

- 1) аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- 2) податкове планування і прогнозування, податкове регулювання, податковий контроль;
- 3) аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- 4) інвентаризація, оцінка, калькуляція, баланс, звітність.

4. До суб'єктів державного податкового менеджменту належать:

- 1) держава та її органи, платники податків;
- 2) тільки держава (в особі законодавчих та виконавчих, у т. ч. фінансових органів);
- 3) тільки платники податків;
- 4) контролюючі органи.

5. Державний податковий менеджмент повинен бути спрямований на забезпечення інтересів:

- 1) держави;
- 2) держави і платників податків;
- 3) платників податків;
- 4) контролюючих органів.

6. Основним суб'єктом державного податкового менеджменту є:

- 1) Державна аудиторська служба України;
- 2) Державна податкова служба України;
- 3) Державна казначейська служба України;
- 4) Міністерство фінансів України.

7. Державний податковий менеджмент спрямований на:

- 1) оптимальне поєднання фіскальної та регулятивної функції податків;
- 2) виконання фіскальної функції;
- 3) виконання регулятивної функції;
- 4) виконання контролюючої функції.

8. Державний податковий менеджмент – це:

- 1) розробка зведеного бюджету України;
- 2) контроль за сплатою податкових платежів при перетині митного кордону України;
- 3) система державного управління оподаткуванням;
- 4) чинна податкова система держави, предметом якого є правове та організаційне забезпечення створення та функціонування податкової системи держави.

9. Метою податкового прогнозування є:

- 1) пошук резервів збільшення надходжень;
- 2) забезпечення якісних і кількісних параметрів бюджетних завдань і перспективних програм соціально-економічного розвитку країни;
- 3) зміцнення дохідної бази бюджету за рахунок удосконалення системи оподаткування і зміцнення контролю за повнотою сплати податків;
- 4) інше.

10. План і прогноз являють собою:

- 1) стадії планування, що взаємно виключають одна одну;
- 2) взаємодоповнюючі один одного стадії планування;
- 3) незалежні один від одного стадії планування;
- 4) інше.

11. Функціями прогнозування податкових надходжень є:

- 1) передбачувальна;
- 2) вказівна;
- 3) оцінювальна;
- 4) немає правильної відповіді.

12. Суть податкового планування полягає у:

- 1) плануванні безперервного процесу оновлення і вдосконалення структури товарів і послуг відповідно до вимог платоспроможного попиту населення з урахуванням різних смаків окремих груп споживачів згідно із тенденціями моди та законами міжнародної конкуренції;
- 2) планомірному процесі визначення обсягів, напрямів різних форм кредитування, необхідних для цього джерел кредитних ресурсів та способів їх отримання;
- 3) зменшенні рівня податкового навантаження па підприємство;
- 4) виборі оптимальних варіантів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою досягнення мінімального рівня податкових зобов'язань, що виникають, а також забезпечення оптимізації податків та збільшення прибутковості.

13. Метою податкового планування є:

- 1) обчислення сум окремих податків і загальної суми податкових платежів на плановий період;
- 2) оптимізація сум окремих податків і загальної суми податкових платежів у плановому періоді;
- 3) зменшення рівня податкового навантаження на підприємство;
- 4) мінімізація сум окремих податків і загальної суми податкових платежів у плановому періоді.

14. Результатом податкового планування є:

- 1) зменшення рівня податкового навантаження на підприємство;
- 2) сума податків, що підлягають сплаті до бюджету та позабюджетних фондів;
- 3) мінімізація сум окремих податків і загальної суми податкових платежів у плановому періоді;
- 4) розробка графіка сплати податкових платежів.

15. Документальні перевірки – це:

- 1) перевірки, які проводяться фахівцями галузевих відділів оподаткування у приміщенні контролюючого органу і зміст яких заключається у встановленні правильності обрахування сум податків, заповненні відповідних форм і перевірки їх взаємозв'язку;
- 2) перевірки, які передбачають перегляд первинних документів, вияв правильності і достовірності організації і ведення бухгалтерського та податкового обліку, своєчасності і повноти сплати податків, зборів та обов'язкових платежів, а також правильності

застосування існуючих пільг; такі перевірки проводяться по місцю знаходження платника податку;

- 3) перевірки, які проводяться за місяць до ліквідації підприємства, в ході яких оцінюються фонди підприємства;
- 4) інше.

16. Дайте визначення податкового планування:

- 1) планомірне управління надходженням податків і зборів до бюджетів всіх рівнів;
- 2) планомірне управління надходженням місцевих податків і зборів до бюджетів територіальних громад;
- 3) планомірне управління формуванням об'єктів оподаткування;
- 4) планомірна активізація джерел погашення податкових зобов'язань.

17. Податковий контроль проводиться:

- 1) за сплатою податків і зборів до бюджетів всіх рівнів;
- 2) виключно за сплатою місцевих податків;
- 3) виключно за сплатою непрямих податків;
- 4) виключно за сплатою загальнодержавних податків і зборів.

18. Вкажіть стадії податкового контролю:

- 1) попередній, поточний, послідуєчий (наступний);
- 2) плановий, фактичний, прогнозний;
- 3) поточний, технологічний, фактичний;
- 4) попередній, прогнозний, плановий

19. Вкажіть джерела погашення податкового боргу:

- 1) власні активи боржників - юридичних та фізичних осіб, їх рухоме та нерухоме майно;
- 2) звернення стягнення на дебіторську заборгованість боржника, застава рухомого та нерухомого майна юридичних та фізичних осіб, арешт активів;
- 3) власні активи боржника, застава майна боржників - фізичних осіб, конфіскація власного майна боржників;
- 4) власні активи боржників, податкова застава рухомого майна боржників - юридичних осіб, арешт активів.

20. Дайте визначення податкових пільг:

- 1) повне звільнення від оподаткування;
- 2) повне або часткове звільнення від оподаткування;
- 3) оподаткування за повною ставкою;
- 4) часткове звільнення від оподаткування.

ТЕМА 3. УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВИ

- 3.1. Управління доходами бюджету
- 3.2. Управління видатками бюджету
- 3.3. Управління бюджетним дефіцитом
- 3.4. Управління державним боргом

3.1. Управління доходами бюджету

Доходи бюджету – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України, включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ.

Управління доходами бюджету — це сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету.

Система доходів — це сукупність певних видів доходів, а також відносини між державою та платниками в процесі реалізації яких відбувається формування бюджетних надходжень.

Відповідно, система управління формуванням доходів державного бюджету має наступний вигляд (рис.3.1)

Відповідно до Бюджетного кодексу України виокремлено положення, що стосуються управління бюджетними ресурсами, які узагальнено в таб. 3.1.

Згідно зі ст. 19 Бюджетного кодексу України визначено такі стадії бюджетного процесу:

- 1) складання та розгляд Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) і прийняття рішення щодо них;
- 2) складання проєктів бюджетів;
- 3) розгляд проєкту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);
- 4) виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);
- 5) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього.

Стадії бюджетного процесу відбуваються послідовно, і цей порядок не може бути змінений.

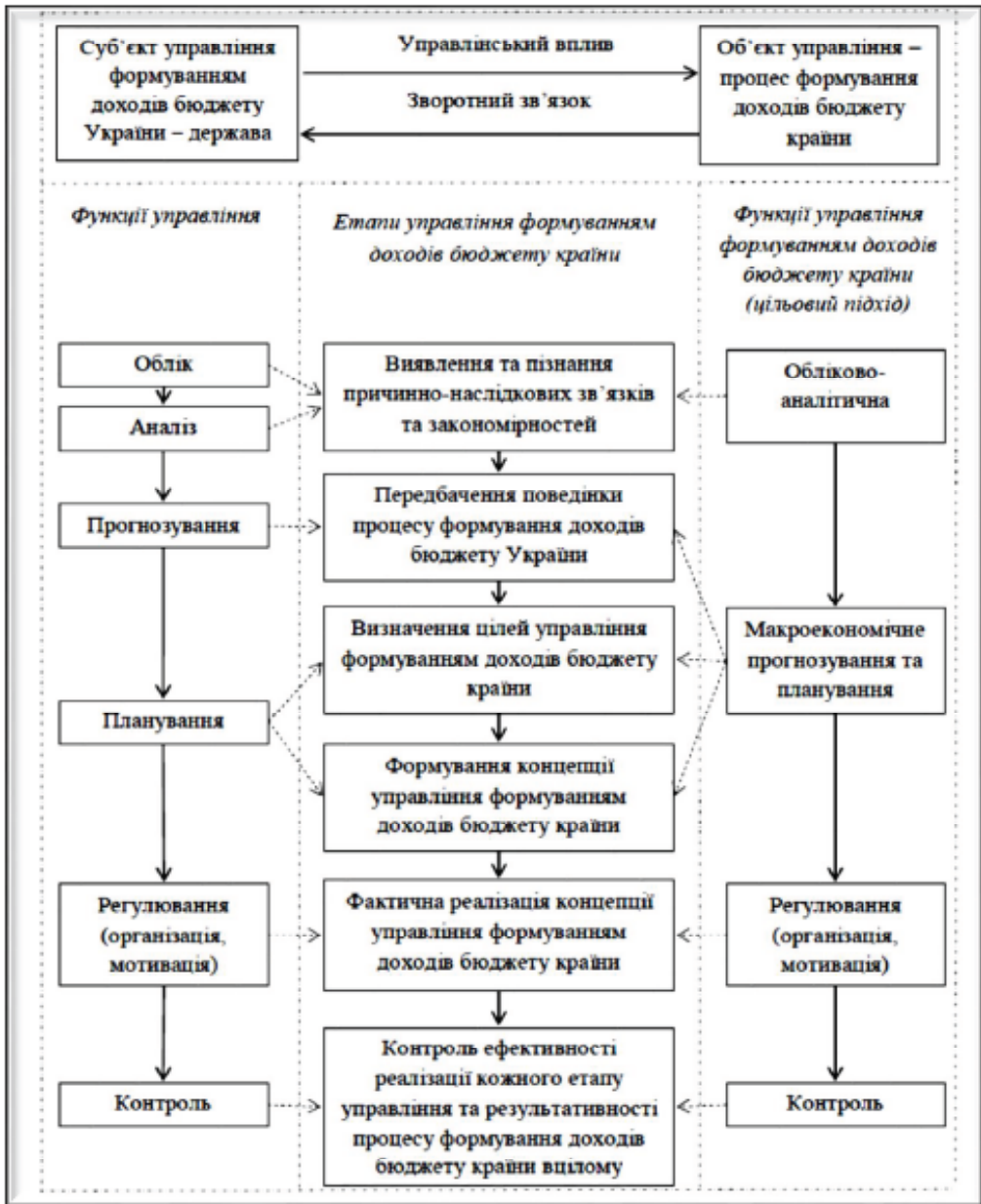


Рис. 3.1. Модель управління доходами бюджету¹

¹ Каток Вікторія Вікторівна Макроекономічне прогнозування та планування доходів Державного

бюджету України : дисертація здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.03 / Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2018. 254с.

Таблиця 3.1

Положення Бюджетного кодексу України щодо управління бюджетними ресурсами²

Розділ	Глава	Стаття	Пункт	Коментар
1	2	3	4	5
1	1	2	10	<i>бюджетний процес</i> – регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства
1	1	2	42	<i>програма-цільовий метод у бюджетному процесі</i> – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу
1	4	19	2	на всіх стадіях <i>бюджетного процесу</i> здійснюється контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства
1	4	19	3	учасниками <i>бюджетного процесу</i> є органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (приватними та обов'язковими з управління бюджетними коштами)
1	4	22	5	<i>головний розпорядник здійснює</i> управління бюджетними коштами у межах встановленого йому бюджетних повноважень та оцінку ефективності бюджетних програм, забезпечуючи ефективне, результативне і цільове використання бюджетних коштів, організацію та координацію роботи розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачів бюджетних коштів у бюджетному процесі
2	8	42	1	<i>Кабінет Міністрів України</i> забезпечує виконання Державного бюджету України. <i>Міністерство фінансів України</i> здійснює загальну організацію та управління виконанням Державного бюджету України, координує діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету

² Механізм управління бюджетними ресурсами: проблеми та перспективи удосконалення / В. О. Шевчук, Т. Г. Бондарук, Н. Ю. Мельничук // Облік і фінанси. - 2016. - № 3. - С. 166-175. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_3_27

1	2	3	4	5
2	8	47	3	розпорядками бюджетних коштів забезпечують управління бюджетними асигнуваннями і здійснення контролю за виконанням процедур та витрат
2	10	62	1	Резюмею палати протягом двох тижнів з дня офіційного подання Кабінетом Міністрів України річного звіту про виконання закону про Державний бюджет України готує та подає до Верховної Ради України висновки про виконання закону про Державний бюджет України з оцінкою ефективності управління коштами державного бюджету, а також пропозиції щодо усунення порушень, виявлених у звітному бюджетному періоді
3	12	78	1	Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних місцевих рад або сільські, селищні, міські (міст районного значення) громади (якщо відповідні виконавчі органи не створені згідно із законом) забезпечують виконання відповідних місцевих бюджетів. Місцеві фінансові органи здійснюють загальну організацію та управління виконанням відповідного місцевого бюджету, координують діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету
5	17	110	1	до відповідальності Рахункової палати належить здійснення контролю за надходженням та використанням коштів Державного бюджету України, у тому числі за утворенням, обслуговуванням і погашенням державного боргу, ефективністю управління коштами державного бюджету, використанням коштів місцевих бюджетів у частині трансфертів, що надійшли з державного бюджету

Виділяють такі *функції* управління доходами бюджету, що виділяються відповідно до етапів управління доходами бюджету та одночасно застосовуються на всіх стадіях бюджетного процесу³:

► *планування* (прогнозування). Під час виконання функції планування розробляються конкретні плани управління доходами бюджету, оскільки за їх, по-перше, управління може бути неефек-

³ З Управління доходами бюджету : веб-сайт. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_доходами_бюджету

тивним і суперечливим управління, а по-друге, не можна буде визначити його результати управління за відсутності базових і планових показників, визначити рівень виконання планових і прогнозних показників доходів бюджету. Основою для побудови планів є прогнозування, яке дає уявлення про цілі, які бажають досягнути через певний проміжок часу, тенденції розвитку, дозволяє визначити ефективність досягнення цілей та усунути неточності і недоліки в управлінні ще на попередньому етапі.

► *організації*. При розгляді функції організації та координації слід звернути увагу, що варто розрізняти поняття організації менеджменту та функцію організації та координації. Організація менеджменту передбачає розробку та вдосконалення структури органів управління (керуючої підсистеми), визначення їх повноважень, рівня відповідальності за прийняті (або ж неприйняті) рішення у бюджетній сфері. Організація менеджменту передбачає також координацію, тобто взаємодію та взаємоузгодженість дій різних суб'єктів управління, що сприяє усуненню дублювання ними одних і тих же функцій на всіх етапах.

Функцію організації можна розглядати у двох аспектах. З одного боку, як організацію системи доходів бюджету, упорядкування всіх його елементів у єдину систему. З іншого боку, ця функція означає організацію діяльності платників, а координація забезпечує взаємоузгодженість їх діяльності з цілями і потребами держави.

► *мотивації*. Функція мотивації в певній мірі є результатом узгодженої та ефективної дії всіх інших функцій управління доходами. Наслідком вдалого виконання функції мотивації є своєчасне та повне виконання платниками зобов'язань перед бюджетом на добровільній основі, мінімізація ризиків мобілізації доходів, зниження розміру податкової заборгованості та ухилення. Стимулювання такої відповідальної та позитивної для держави поведінки платників здійснюється на основі морального переконання, встановлення певних морально-етичних принципів, виховання суспільної свідомості, відповідальності у теперішніх і майбутніх платників. Ключовим в цьому процесі є дієвість та ефективність видаткової політики держави. Лише усвідомлення справедливості та дієвості видаткової політики уряду сприятиме формуванню відповідальності платників щодо виконання обов'язку перед бюджетом та державою. Можливе використання певних преференцій для пріоритетних галузей, для малозабезпечених громадян, надання податкових пільг, відстрочок, але всі ці преференції мають бути науково обґрунтованими по кожному окремому пункту і мають надава-

тись на основі принципу справедливості і рівності всіх перед законом.

► *контролю*. Ця функція має бути представлена на всіх рівнях управління і від її дієвості залежить ефективність виконання всіх інших функцій управління. Метою функції контролю є: виявлення слабких місць і помилок у процесі управління, своєчасне їх виправлення і недопущення повторення; забезпечення відповідності між поставленими планами і фактичними діями.

Як економічна категорія, доходи бюджету виражають фінансові відносини, що виникають між державою, суб'єктами господарювання та населенням у процесі формування бюджетних фондів⁴. За економічною сутністю бюджетні доходи, з одного боку, є результатом розподілу вартості⁵ валового внутрішнього продукту між різними учасниками відтворювального процесу, з іншого – об'єктом подальшого розподілу сконцентрованої в руках держави вартості.

Формою прояву категорії «доходи державного бюджету» є сукупність видів бюджетних платежів юридичних та фізичних осіб, а їхнім матеріальним втіленням – грошові кошти, які мобілізуються до бюджету.

Основним джерелом доходів бюджету є ВВП, який створюється працею фізичних осіб та діяльністю суб'єктів господарювання у виробничій сфері⁶. Якщо для забезпечення суспільних видатків його недостатньо, держава залучає національне багатство, а саме: доходи від приватизації державного майна, від продажу золотовалютного запасу та інших національних цінностей.

Склад доходів державного бюджету та форми їх мобілізації залежать від системи і методів господарювання та від економічних завдань, які вирішує суспільство на тому чи іншому етапі розвитку⁷. Методи наповнення дохідної частини Державного бюджету України, за джерелами доходів такі: від економічної та іншої діяльності; від зовнішньоекономічної діяльності; доходи, отримані від бюджетного вирівнювання⁸.

⁴ Фещенко Л.В. Бюджетна система України: Навчальний посібник / Л.В. Фещенко, П.В. Проноза, Н.В. Кузьминчук. – К.: Кондор, 2008. – 440 с.

⁵ Венгер В.В. Фінанси: Навчальний посібник / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.; Романенко О.Р. Фінанси: Підручник / О.Р. Романенко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

⁶ Фінанси: Підручник / [За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

⁷ Глущенко А.С. Фінанси: Навчальний посібник / А.С. Глущенко. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 190 с.

⁸ Хмарук Ю.В. Формування системи доходів Державного бюджету України в умовах розбудови ринкової економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Юлія Віталіївна Хмарук. – Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2011. – 23 с.

Натомість, за бюджетною класифікацією, визначеною Бюджетним кодексом України, бюджетні доходи класифікуються за такими розділами (рис 3.2.)

Формування бюджету держави має відбуватися переважно за рахунок податкових надходжень як найбільш надійного джерела його доходів, тоді як зростання в загальній сумі доходів держави неподаткових платежів ускладнює виконання бюджету, знижує ступінь його стабільності.

Залежно від порядку формування системи державних доходів, їх можна розділити на:

- централізовані - кошти, які залишаються в розпорядженні держави в результаті розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, що надходять для формування централізованих грошових фондів держави;

- децентралізовані - доходи, які залишаються в розпорядженні державних підприємств, установ і організацій при розподілі та перерозподілі валового внутрішнього продукту.

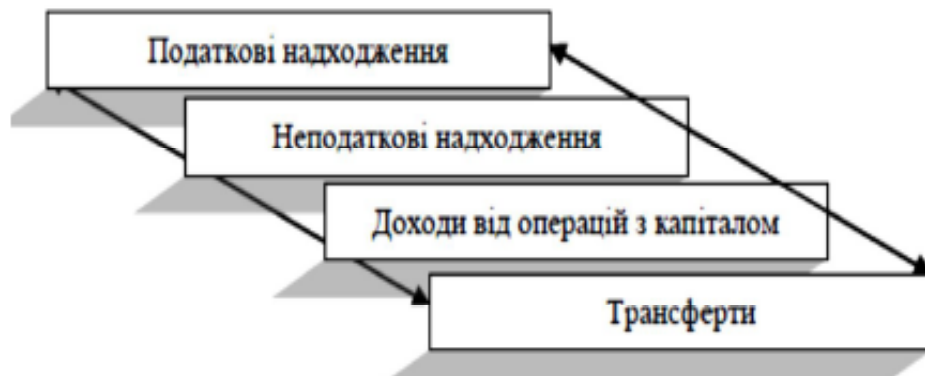


Рис. 3.2. Класифікація доходів державного бюджету відповідно до Бюджетного кодексу України

Основою для їх формування є прибуток і доходи державних підприємств, установ і організацій, які використовуються відповідно до фінансових планів і кошторисів.

Залежно від методів акумулювання грошових ресурсів, можна виділити наступні групи державних доходів:

- платежі і збори;
- добровільні надходження;
- додаткова емісія (у тому числі емісію грошей, державних цінних паперів, кредитну емісію)
- надходження від роздержавлення і приватизації державного майна;

- державна заборгованість і державні запозичення;
- надходження від зовнішньоекономічної діяльності.

Значне місце в системі доходів держави посідають доходи Державного бюджету. Безпосередньо з їх допомогою забезпечується мобілізація основної частини фінансових ресурсів держави при формуванні бюджетних і позабюджетних фондів, необхідних для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

Найбільшу структуру в дохідній частині державного бюджету займають податкові надходження (рис.3.3).

Податкові надходження	<ul style="list-style-type: none"> • встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори
Неподаткові надходження	<ul style="list-style-type: none"> • доходи від власності та підприємницької діяльності; • адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; • інші неподаткові надходження;
Доходи від операцій з капіталом	<ul style="list-style-type: none"> • надходження від продажу основного капіталу; • надходження від реалізації державних запасів товарів; • кошти від продажу землі і нематеріальних активів;
Трансферти	<ul style="list-style-type: none"> • кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

Рис. 3.3. Класифікація доходів державного бюджету

Джерела доходів Державного бюджету України визначені Бюджетним кодексом та іншими нормативними актами. Конкретизація доходів та ставок відрахувань уточнюється в Законі про Державний бюджет на поточний рік.

На рівень доходів Державного бюджету впливають зовнішні та внутрішні фактори. Вони можуть мати економічне, соціальне, політичне, національне спрямування (рис. 3.4).

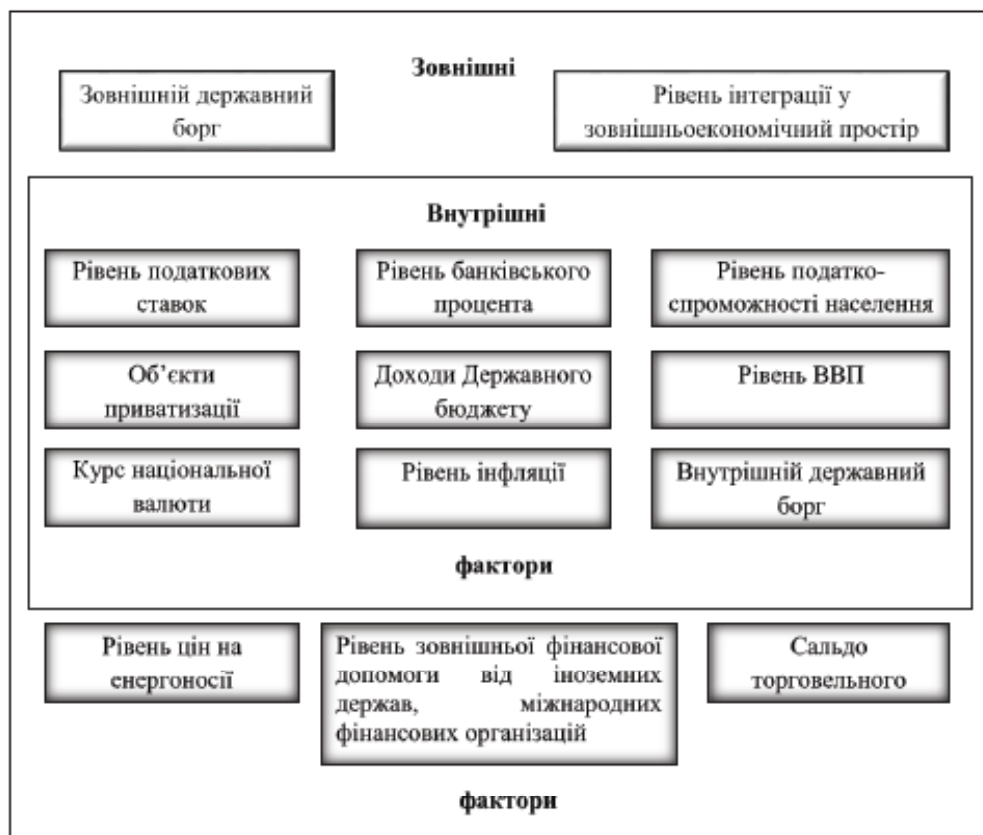


Рис. 3.4. Вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на доходи Державного бюджету

Склад доходів Державного бюджету України передбачений ст. 29 Бюджетного кодексу.

В управлінні доходами бюджету бюджетне планування займає центральне місце. За допомогою бюджетного планування досягаються обґрунтовані пропорції в розподілі валового внутрішнього продукту між галузями економіки і територіями країни, забезпечуються фінансовими ресурсами пріоритетні сфери економічної діяльності, проводиться єдина фінансова політика у державі.

Бюджетне планування є процесом визначення джерел створення і напрямів використання бюджетних ресурсів

в економіці держави з метою забезпечення її стабільного соціально-економічного розвитку.

Бюджетне планування – комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів для визначення доходів і видатків бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу.

В основі функціонування системи управління доходами бюджету і системи бюджетного планування лежить бюджетний механізм.

Бюджетний механізм — це сукупність форм, методів формування та використання фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів при досягненні ними стану рівноваги, що застосовуються з метою впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства⁹.

Характеристику бюджетного механізму та механізму бюджетного планування наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Характеристика бюджетного механізму та механізму бюджетного планування¹⁰

№ з/п	Бюджетний механізм	Механізм бюджетного планування
1	Складається з елементів, які забезпечують виконання етапів бюджетного процесу	Застосовується для виконання одного з етапів бюджетного процесу – бюджетного планування
2	Поділяється на окремі ланки, у відповідності до завдань, що вирішуються (формування доходів, здійснення видатків, міжбюджетний розподіл бюджетних коштів)	Складається із ланок у відповідності до завдань, що вирішуються (формування доходів, здійснення видатків, міжбюджетний розподіл бюджетних коштів)
3	Характеризується зв'язками управління між підрозділами бюджетного апарату	Характеризується зв'язками управління між підрозділами апарату бюджетного планування
4	Визначається сукупністю методів управління бюджетом	Визначається сукупністю методів бюджетного планування
5	Ефективність функціонування визначається станом внутрішніх та зовнішніх факторів	Ефективність функціонування визначається станом внутрішніх та зовнішніх факторів
6	Розподіляється між рівнями бюджетної системи	Розподіляється між рівнями бюджетної системи

⁹ Наумова Л.Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки [Текст] / Л.Ю. Наумова // Фінанси України. – 2003. - № 4. – С. 19 – 32.

¹⁰ Микитюк І. С. Бюджетне планування як елемент управління бюджетом / І. С. Микитюк // Економічний вісник університету. - 2014. - Вип. 22(1). - С. 230-234. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_22%281%29_43

У бюджетному механізмі виділяють:

– Механізм мобілізації доходів, до якого належать податковий та неподатковий механізми, а також механізм мобілізації міжбюджетних трансфертів;

– Механізм використання бюджетних коштів, складовими якого є бюджетне резервування, бюджетне кредитування та бюджетне фінансування;

– Механізм управління бюджетним дефіцитом і державним боргом, що передбачає обґрунтування обсягів бюджетного дефіциту та джерел його фінансування, механізм залучення джерел фінансування дефіциту, погашення державного кредиту, сплати відсотків, зміни умов тощо;

– Механізм регулювання міжбюджетних відносин, який охоплює механізм надання міжбюджетних трансфертів та механізм перерозподілу міжбюджетних трансфертів.

Головними складовими елементами механізму управління бюджетними ресурсами, є: цільове, функціональне, методичне, інструментальне, організаційне управління та нормативно-правове регулювання (рис 3.5).

Механізм узагальнено віддзеркалює найістотніші аспекти функціонування системи управління бюджетними ресурсами: визначення головних стратегічних цілей та їх дотримання (цільовий, нормативно-правовий аспекти), виконання функцій (функціональний), інформаційно-аналітичне забезпечення (інформаційний, інструментальний), науково-методичного забезпечення (організаційно- методичний). При комплексному використанні виокремлених елементів цього механізму можливо досягти результативності системи управління на всіх рівнях соціально-економічного розвитку країни.

Механізм бюджетного планування – це інструмент апарату бюджетного планування, який складається з підсистем, які забезпечують складання, затвердження бюджетного плану, розподіл на усіх рівнях бюджетної системи, виконання завдань формування доходів, здійснення витрат і міжбюджетного розподілу ресурсів, що характеризується зв'язками управління між підрозділами апарату бюджетного планування. Функціонування механізму бюджетного планування забезпечується методами бюджетного планування і залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів.

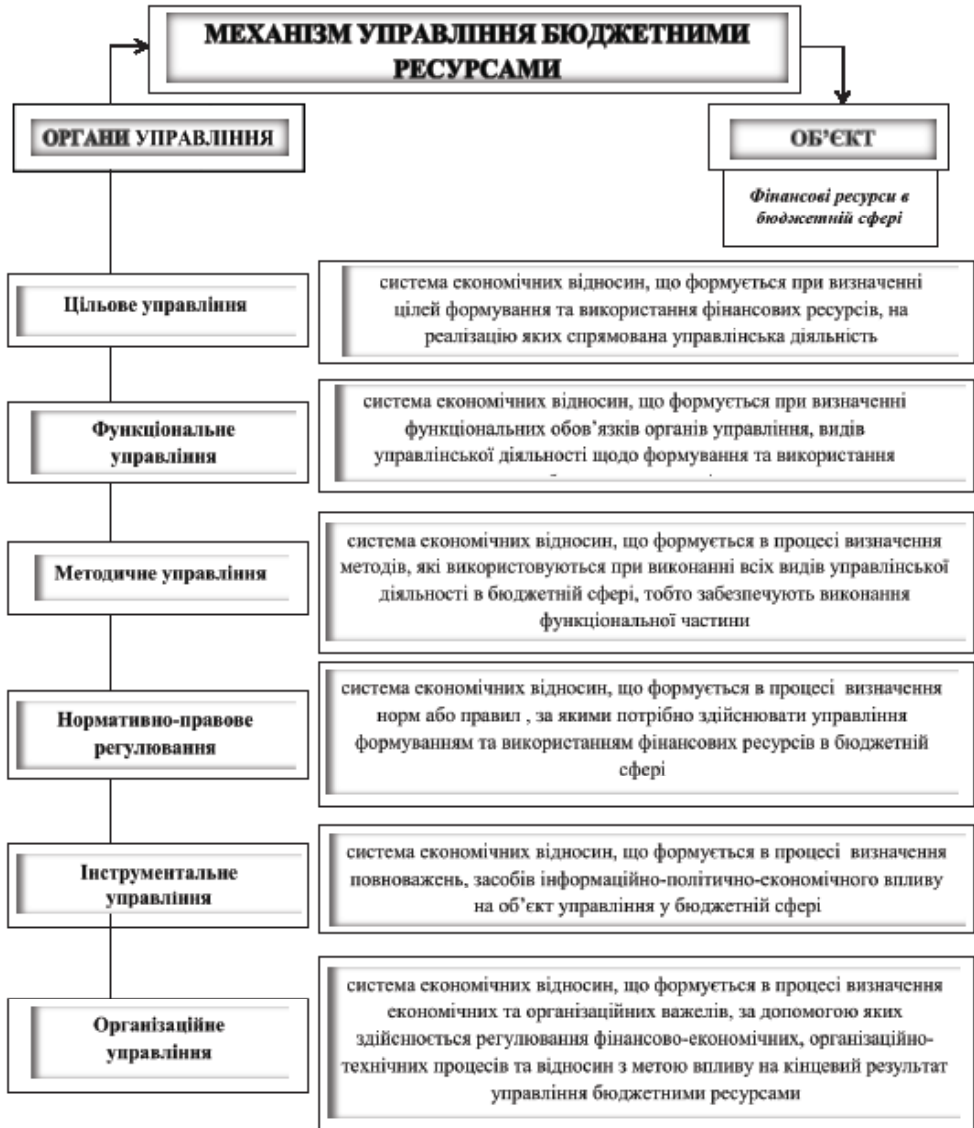


Рис. 3.5. Складові елементи механізму управління бюджетними ресурсами¹¹

В економічній літературі виділяють чотири основних методи бюджетного планування: коефіцієнтів, нормативний, балансовий та предметно-цільовий (табл.3.3).

¹¹ Шевчук В. О. Механізм управління бюджетними ресурсами: проблеми та перспективи удосконалення / В. О. Шевчук, Т. Г. Бондарук, Н. Ю. Мельничук // Облік і фінанси. - 2016. - № 3. - С. 166-175. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_3_27

Методи бюджетного планування

Метод	Характеристика
Аналітичний	За допомогою аналітичного методу здійснюється вивчення економічної кон'юнктури в минулому та сучасних періодах, а також досягнутої рівня як вихідної бази для макроекономічного планування. Цей метод застосовується при моделюванні бюджетних показників і передбачає обчислення певних показників на основі визначення впливу на них різноманітних чинників
Коефіцієнтів	Базуються на застосуванні відокремлених коефіцієнтів. За основу беруть показники минулого періоду і коригуються з врахуванням відмінностей коефіцієнтів, які відображають зміни, що передбачаються в певному періоді
Нормативний	За основу беруться нормативи, які регламентують види надходжень і видатків. При цьому враховують економічний стан підприємств, установ, галузей національної економіки, фізичних осіб. Метод дає змогу сповна виявити бюджетні резерви. <i>Норма</i> - це міра, якась середня величина. <i>Норматив</i> - це показник норми, наприклад, технічний, економічний, за якими виконується певна програма.
Балансовий	За його допомогою досягається узгодженість між державними надходженнями і видатками за видами та регіонами, встановлюється взаємозв'язок із загальною величиною фінансових ресурсів у державі по міністерствах, відомствах, регіонах і відмінними потребами, які можуть бути забезпечені

Рівень бюджетного планування залежить від багатьох чинників: чіткості формування цілей і завдань, які вирішує держава; достовірності інформації, яка використовується при складанні бюджету; застосованих методів та прийомів тощо.

За результатами аналізу вітчизняної економічної літератури, присвяченої питанням методології бюджетного планування, в систему принципів бюджетного планування входять наступні: науковості, безперервності, комплексності, диференційованого підходу до об'єктів прогнозування, системності прогнозування і планування, адекватності прогнозування і планування реальним економічним умовам і можливостям населення, варіантності, цілеспрямованості, альтернативності, ефективності, невизначеності, верифікації результатів прогнозування, пропорціональності розвитку державного і приватного секторів національної економіки.

В Україні основою функціонування бюджетного механізму є програмно-цільовий метод, який має велике значення для оптимізації дохідної частини державного бюджету.

Згідно статті 2 БКУ **програмно-цільовий метод** – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Формування бюджету за ПЦМ дає змогу визначити бюджетні показники на основі планування відповідних суспільно значущих досягнень на рівні держави, адміністративно-територіальних одиниць, відповідних галузей економіки та соціальної сфери, забезпечити розробку взаємопов'язаних заходів щодо їх досягнення у встановлені терміни.

3.2. Управління видатками бюджету

Забезпечення ефективного розподілу бюджетних ресурсів для задоволення державних потреб можливе завдяки таким методам планування показників, які б давали змогу встановлювати чіткі пріоритети в рамках наявних бюджетних ресурсів та звітувати перед платниками податків про ефективність надання державних послуг.

Видатки бюджету - кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом.

Система видатків бюджету – сукупність підсистем правового, інформаційного та інституціонального забезпечення процесу розподілу і використання бюджетних коштів, параметри організації якого задаються методичним інструментарієм механізму управління видатками бюджету, а вектор розвитку визначається цілями бюджетної політики.

Видатки бюджету беруть участь в розподільчих відносинах, які виникають між державою та юридичними і фізичними особами при перерозподілі фінансових ресурсів між галузями, регіонами, соціальними верствами населення. Через видатки бюджету відбувається виконання державою управлінської, оборонної, економічної та соціальної функцій, а також залагодження протиріч та врегулювання інтересів всіх членів суспільства.

Управління видатками державного бюджету – складова бюджетної політики кожної країни, оскільки основна частка фінансових ресурсів держави перерозподіляється через державний бюджет. Від ефективності та раціональності

планування й розподілу фінансового ресурсу залежить добробут та стабільність держави в цілому і кожного громадянина окремо.

Управління видатками бюджету відбувається за такими стадіями: за стадіями бюджетного процесу та за змістом бюджетної роботи (рис.3.6).

До першої відносимо планування видатків бюджету, організацію виконання видаткової частини бюджету та затвердження звітності з виконання бюджету за видатками.

До другої групи – адміністрування бюджетних видатків, облік і звітність та контроль щодо видатків на всіх стадіях бюджетного процесу.

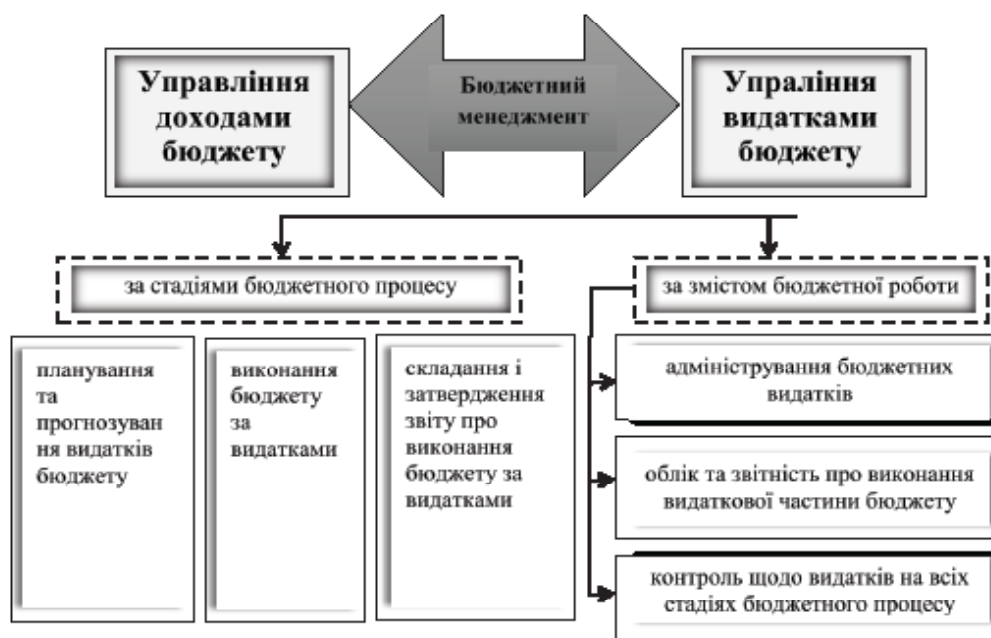


Рис. 3.6. Складові управління видатками бюджету¹²

Складові, які виокремлюються за стадіями бюджетного процесу, відображають сукупність організаційно-технічних заходів, які здійснюються на кожній із них, а складові другої групи – методи, інструменти, прийоми, які використовуються під час бюджетної роботи на всіх стадіях бюджетного процесу.

¹² Набока Т.С. Управління видатками бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.08. / Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2015. 349с.

Якщо розглядати систему управління видатками бюджету за стадіями бюджетного процесу, то першою стадією виступає планування та прогнозування майбутніх видатків.

Вбюджетному плануванні на перший план виходить планування видатків, бо саме від їх розміру залежить податкова політика на наступний рік. *Планування видатків бюджету – це процес визначення науково обґрунтованих критеріїв розподілу коштів і використання фінансових ресурсів у процесі складання, розгляду і затвердження бюджету з метою забезпечення ефективного виконання державою своїх функцій та розвитку суспільства.*

Від правильного визначення планових показників бюджету залежить якість його виконання. Бюджетне планування є важливою складовою системи управління видатками бюджету. Бюджетне планування видатків має такі завдання:

- визначення видатків бюджету за всіма підрозділами бюджетної класифікації;
- розрахунок загального обсягу видатків з урахуванням економного, ефективного і раціонального використання бюджетних коштів;
- раціональний розподіл видатків бюджету між окремими ланками бюджетної системи та збалансування всіх бюджетів нижчого рівня.

На стадії виконання бюджету за видатками, другої складової у процесі управління, лежить відповідальність за забезпечення постійного фінансування тих заходів, які були попередньо затверджені у бюджеті на протязі всього бюджетного року, повнота та пропорційність фінансування бюджетних програм, реалізація ефективного контролю за використанням бюджетних коштів. Завдання, які виникають в процесі виконання видаткової частини бюджету виконують органи державного управління (міністерства, відомства, місцеві органи влади), фінансові органи, банківські установи, а також безпосередньо підприємства, установи та організації.

Складання і затвердження звіту про виконання бюджету за видатками є останньою складовою управління видатками бюджету. Звітність є своєрідним контролем за цільовим і економним витрачанням бюджетних ресурсів. Звіти про виконання Державного бюджету України і місцевих бюджетів за видатками, готують органи Державного казначейства України. Відповідні звіти подаються у встановлені терміни до Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Рахункової палати України та до Міністерства фінансів України.

Звіт про виконання закону України про Державний бюджет України перед Верховною Радою України представляє міністр фінансів України. За результатами розгляду Верховна Рада України приймає рішення щодо звіту про виконання закону про Державний бюджет України.

Управління видатками за змістом бюджетної роботи нараховує три складові.

Перша – адміністрування бюджетних видатків, що є багатофункціональною управлінською діяльністю фінансових установ з організації використання бюджетних коштів, тобто управління з боку міністерства фінансів процесами витрачання бюджетних коштів. Здебільшого дана діяльність здійснюється через накази та розпорядження. Як частина бюджетного адміністрування, адміністрування бюджетних видатків являє собою комплекс управлінській дій та заходів профільних органів виконавчої та законодавчої влади в процесі використання бюджетних коштів.

Друга – складання звітності. Звіт за видатками складають у розрізі кодів програмної та економічної класифікації видатків на підставі даних аналітичного обліку та на підставі перевірених звітів підприємств, установ і організацій. В даному звіті передбачені такі позиції як видатки загального фонду бюджету та видатки спеціального фонду бюджету, який у свою чергу поділяється на видатки спеціального фонду бюджету, проведені як плата за послуги, що надаються бюджетними установами, видатки спеціального фонду бюджету, проведені за рахунок коштів, отриманих із інших джерел власних надходжень бюджетних установ та видатки спеціального фонду бюджету, проведені за рахунок доходів спеціального фонду, що направляються на спеціальні видатки.

На стадії планування та прогнозування процесу управління бюджетними видатками використовуються облікові дані, які прямо впливають на результативність даної діяльності.

Завданням обліку є забезпечення органів управління необхідною інформацією про стан об'єкта управління на певну дату чи за певний проміжок часу.

Облік виконання бюджету за видатками – це забезпечуюча система, на якій базується бюджетний процес.

Третя – контроль. Контроль здійснюється на всіх етапах бюджетного процесу. Засвоїм змістом контроль представлений комплексом заходів, що використовуються державою з метою забезпечення раціонального та ефективного використання

бюджетних коштів та коштів державних фондів цільового призначення.

Контроль щодо видатків бюджету здійснюють всі учасники бюджетного процесу (органи управління, а також підприємства, організації та установи). При цьому використовується цілий ряд методів: аналіз, обстеження, експертна оцінка, перевірка документів, інвентаризація, спостереження, анкетування та логічний контроль.

Під час організації системи видатків бюджету використовується сукупність форм і методів.

Формами управління видатковою частиною бюджету є різноманітні прояви та види здійснення діяльності уповноважених суб'єктів управління бюджету за видатками на різних стадіях бюджетного процесу.

Форми управління видатковою частиною бюджету розподіляються на чотири групи (рис.3.7):

- 1). процесуальні;
- 2). ненормативні;
- 3). організаційні;
- 4). матеріально-технічні.

Процесуальна форма передбачає видання правових актів з метою затвердження принципів, правил та механізмів для загального користування, що має вирішальне значення при прийнятті управлінських рішень щодо видатків бюджету.

До даної форми відносяться накази, постанови, розпорядження, положення та інші законодавчі акти, реалізація яких відбувається через видання Кабінетом Міністрів України, відомчими міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади та різноманітними службами. В них зазначаються головні відомості про мету запланованих дій, а також завдання щодо її виконання – стадії дій, способи виконання, строки, співвиконавці тощо. Зазначені акти повинні відповідати Конституції та чинному законодавству, а також узгоджуватися з вже прийнятими актами.

Ненормативна форма передбачає забезпечення застосування норм права, відповідно з наданою компетенцією органу управління чи посадової особи.

Однією з найпоширених форм організації виконання видаткової частини бюджету в органах державного управління, а також в різноманітних установах та організаціях є організаційна форма. Організаційні дії здійснюються як усередині органу управління, так і поза ним. У межах органу управління прово-

дяться дії з організації внутрішньої роботи, а саме розподіл службових обов'язків, інструктування службовців (роз'яснення мети, змісту, особливостей нормативно-правових актів) встановлення загального та індивідуального режиму роботи, підготовка та проведення засідань, нарад. Прикладом зовнішніх організаційних заходів є інспектування. До організаційної форми також відносяться організація та проведення службових нарад, семінарів, засідань; анкетування службовців і громадян з метою врахування громадської думки та коригування управлінської діяльності; надання практичної допомоги та інші¹³.

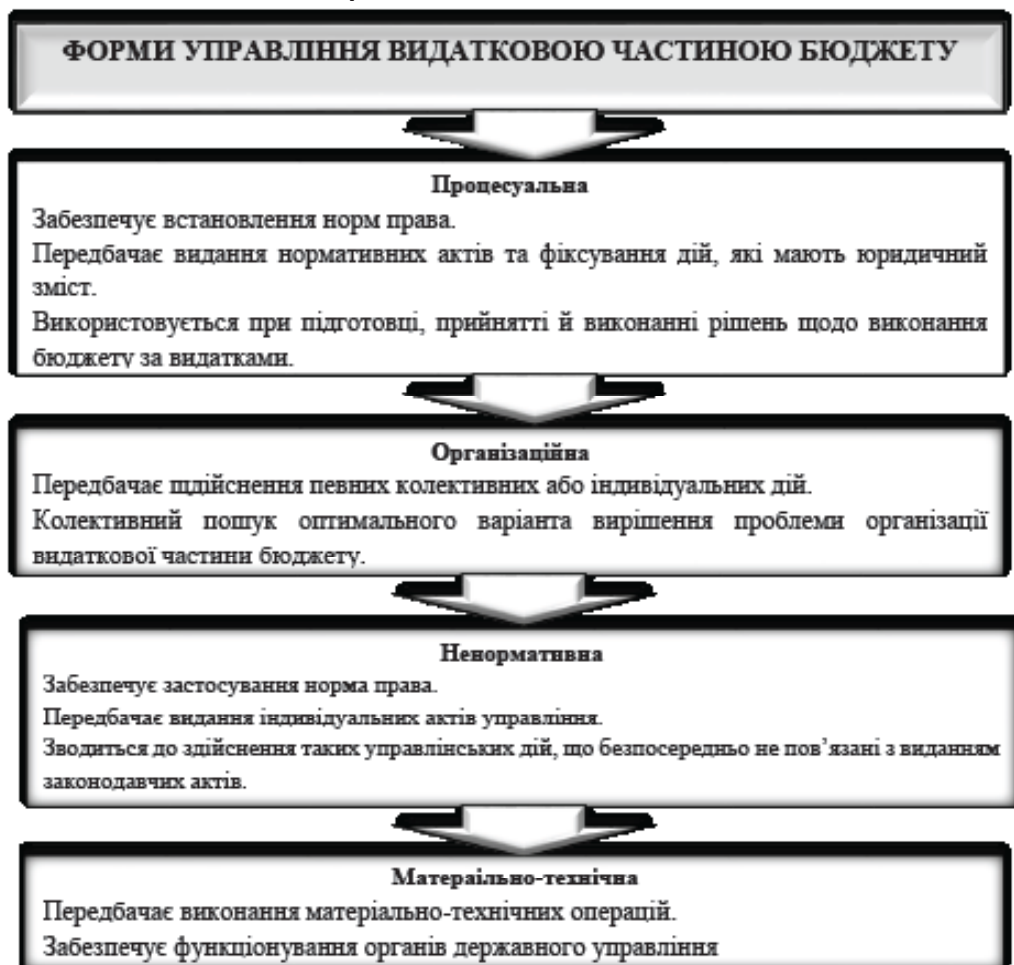


Рис. 3.7. Форми управління видатками бюджету

¹³ Малиновський В.Я. Державне управління [Текст]: навч. посіб. / В.Я. Малиновський. – Луцьк: Ред.-вид. від. «Вежа» Вол. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 558 с.

Матеріально-технічні форми носять допоміжний (господарський) характер та забезпечують функціонування органів державного управління. Не зважаючи на те, що вони здійснюються на правовій основі, дані форми не спрямовані на досягнення юридичного результату.

До цього виду управлінської діяльності відносять: діловодство та документування, збір інформації, складання довідок, доповідних записок, реєстраційні дії, матеріально-технічне забезпечення утримання в належному стані службових приміщень, придбання та ремонт меблів, оргтехніки, виготовлення друкованої продукції, матеріально-побутове та транспортне забезпечення працівників апарату тощо).

Методи управління видатковою частиною бюджету-способи, прийоми і засоби реалізації багатогалузевого та багаторівневого розподілу коштів всіх видів бюджетів, а також їх найефективнішого використання.

Найбільш поширеними методами управління видатковою частиною бюджету є: економічні та адміністративні.

До економічних методів належать: аналіз, прогнозування, порівняння, планування, моделювання, аналітичний метод, статистичне та економіко-математичне програмування, метод коефіцієнтів, екстраполяції, нормативний та балансовий метод, метод відкриття кредитів, метод прямого бюджетного фінансування, метод перерахування коштів, нормування видатків, програмно-цільовий та інші.

До адміністративних – розпорядчі та регламентаційні методи, перевірки, ревізії, санкції тощо.

На рис. 3.8. методи управління видатковою частиною бюджету згруповано відповідно до стадій бюджетного процесу і у розрізі складових.

На сьогоднішній день одним із основних методів формування як державного бюджету, так і місцевих бюджетів в нашій країні є програмно-цільовий метод. Його застосування підвищило ефективність використання бюджетних коштів, забезпечило збалансованість бюджетів у середньостроковій перспективі та підняло рівень надання послуг населенню органами державної влади та місцевого самоврядування.

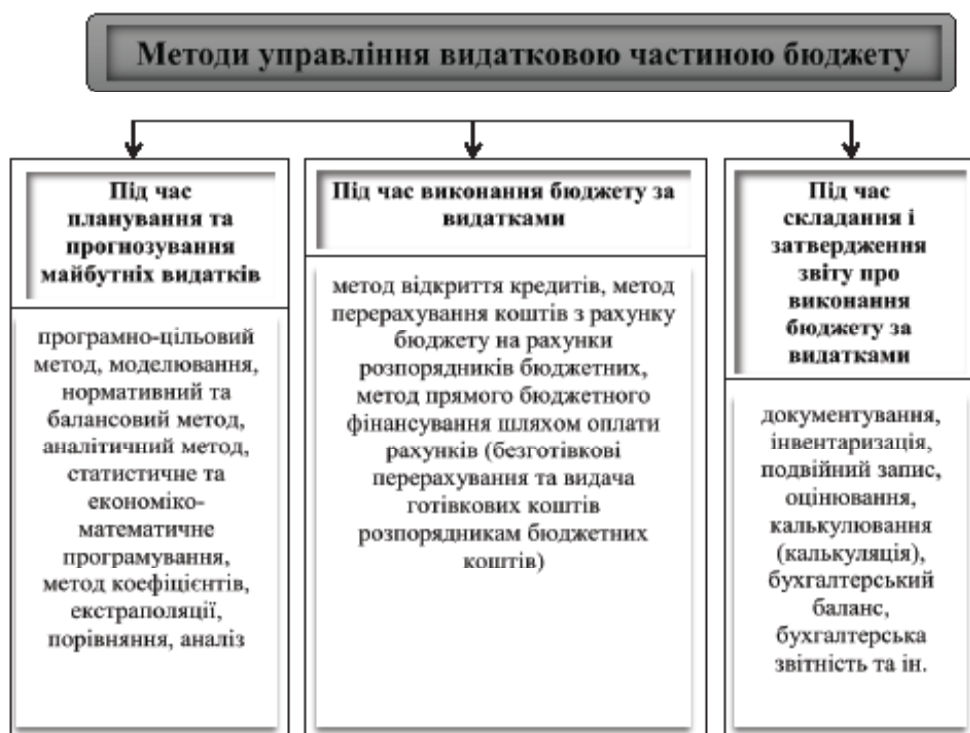


Рис. 3.8. Система методів управління видатковою частиною бюджету на різних стадіях бюджетного процесу у розрізі складових

3.3. Управління бюджетним дефіцитом

Державний бюджет є однією із ключових ланок державних фінансів і важливою фінансовою категорією, яка має свою історію розвитку. За умов ринкових відносин видатки та доходи держави здійснюють значний вплив на соціальний та економічний розвиток країни, національне багатство держави, рівень життя громадян країни. Бюджет є одним з найбільш функціональних механізмів реалізації фінансової політики держави. У доходах бюджету віддзеркалюється фіскальна політика держави, а у видатках – пріоритетні напрями вкладень коштів.

Бюджетний дефіцит є похідним економічним поняттям від бюджету держави. За своєю сутністю бюджетний дефіцит відображає об'єктивні економічні відносини, розвивається

за відповідними економічними законами. Зміст цих відносин полягає у залученні додаткових обсягів доходів (зверх наявних у бюджеті) і їхнього спрямування на фінансування видатків, передбачених бюджетом. Метою бюджетного управління є стабілізація економічної ситуації і створення фундаменту для подальшого економічного розвитку.¹⁴

Бюджетний дефіцит є досить складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави. Дефіцит бюджету має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків.¹⁵

Бюджетним кодексом України *дефіцит бюджету визначається як перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету)*¹⁶. Економічна наука трактує поняття «бюджетний дефіцит» як співвідношення між доходами і видатками бюджету, за якого видатки перевищують постійні доходи. Тобто, дефіцит бюджету відображає об'єктивні економічні відносини між учасниками суспільного відтворення, зміст яких полягає у залученні додаткових обсягів коштів та скеруванні їх на фінансування видатків, передбачених бюджетом.

Дефіцит бюджету зумовлюється дією як постійних фундаментальних чинників (активна участь держави в економіці, прийняття надмірних соціальних зобов'язань за неможливості мобілізувати достатній рівень надходжень до бюджету), так і тимчасових. До тимчасових чинників бюджетного дефіциту слід віднести:

- циклічний спад виробництва і звуження на цій основі податкової бази;
- збільшення державних видатків у передвиборний період (вплив стадії політичного циклу на розмір бюджетного дефіциту);
- трансформація соціально-економічної системи і зменшення бюджетних доходів в умовах суттєвого спаду виробництва;
- збільшення видатків на оборону в мілітаризованій економіці чи в період проведення військових дій;

¹⁴ Форкун І. В. Сучасний механізм управління бюджетним дефіцитом в Україні. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. № 5(43). С. 211-216. URL: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-5\(43\)-2013/InnEco_5-43-2013_211-216.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-5(43)-2013/InnEco_5-43-2013_211-216.pdf)

¹⁵ Юрій, С. І. Фінанси: Підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К.: Знання, 2008. – 611 с

¹⁶ Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

• упровадження податкової реформи, націленої на зниження податкового навантаження й активізацію економічної діяльності.¹⁷ Фінансова наука виділяє різні типи бюджетного дефіциту, а саме: фактичний, структурний та циклічний (рис. 3.9).

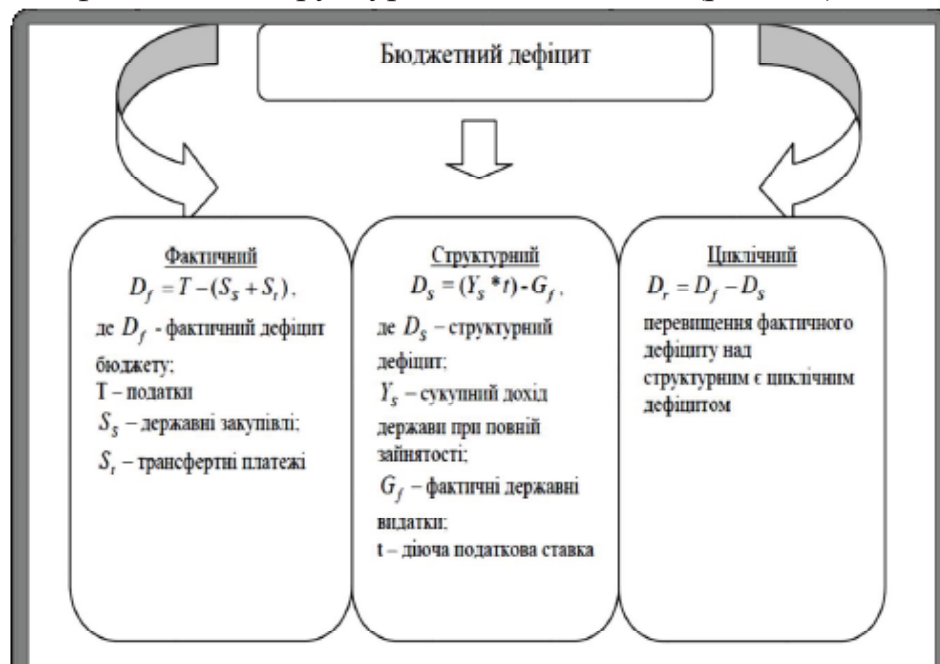


Рис.3.9. Типи бюджетного дефіциту

Фактичний дефіцит державного бюджету – це різниця між державними надходженнями і видатками, яка утворюється під дією циклічних коливань та фіскальної політики держави.

Структурний дефіцит можна трактувати як різницю між надходженнями при повній зайнятості за наявних податкових ставок і фактичними видатками.

Перевищення фактичного дефіциту над структурним становить **циклічний дефіцит**, а перевищення структурного дефіциту над фактичним – **циклічний надлишок**. На рівень циклічного дефіциту активно впливають податки та видатки, що автоматично пристосовуються до стану економіки, а на величину структурного дефіциту – бюджетні надходження і видатки, які запроваджуються в законодавчому порядку. У разі економічного спаду рівень циклічного дефіциту зростатиме, оскільки

¹⁷ [Мацелюк Н. П., Максименко І. А., Круш П. В., Мартиненко В. В., Теліщук М. М. та ін. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : 2-ге вид. перероб. та доп. Навчальний посібник. К. : Видництво «Центр учбової літератури», 2016. 226 с.

податкові надходження неодмінно зменшуватимуться. Однак, якщо законодавча влада прийме рішення щодо підвищення податкових ставок чи секвестру видатків поточного бюджету, то структурний дефіцит знижуватиметься. І навпаки, коли парламент ухвалить рішення про збільшення соціальних виплат, це призведе до зростання структурного дефіциту.

Загалом бюджетний дефіцит оцінюється як негативне для державного бюджету явище, адже є каталізатором інфляційних процесів з одного боку, і гальмом економічного зростання держави, з іншого. До того ж, бюджетний дефіцит має негативні соціальні наслідки. Тому, існування такої проблеми як бюджетний дефіцит вимагає проведення ефективної бюджетної політики збалансування доходів і видатків бюджету.

Управління бюджетним дефіцитом – це комплекс заходів, що здійснюються державою в особі її уповноважених органів щодо формування, фінансування та регулювання дефіциту бюджету з метою збалансування державного бюджету та забезпечення соціально-економічного розвитку. *Управління бюджетним дефіцитом повинно забезпечити бюджетну безпеку держави та зростання економіки країни в цілому.* Саме тому вітчизняні і зарубіжні науковці неодноразово у своїх працях досліджували поняття «управління бюджетним дефіцитом».

Зокрема, А. І. Машко зосереджується на заходах, що мають привести до збалансування бюджету. Тому трактує сутність управління бюджетним дефіцитом як комплекс заходів, що здійснюються державою в особі її уповноважених органів щодо формування, фінансування та регулювання дефіциту бюджету з метою збалансування державного бюджету та забезпечення соціально-економічного розвитку¹⁸.

М. Д. Пасічний вважає, що основною метою управління дефіцитом бюджету має стати ефективне використання залучених коштів, подаючи управління дефіцитом бюджету як сукупність методів, принципів, прийомів, спрямованих на залучення та ефективне використання фінансових ресурсів, за рахунок яких покривається бюджетний дефіцит¹⁹.

Професор В. М. Федосов зосереджується на виділенні із загального процесу бюджетного менеджменту окремо питання

¹⁸ Машко А. І. Управління дефіцитом державного бюджету. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2008. № 5. Т. 1. С. 152–158.

¹⁹ Пасічний М. Д. Механізм управління дефіцитом бюджету в умовах соціально-економічних перетворень. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 46–50

дефіцитного фінансування і його оптимізації. В управлінні бюджетним дефіцитом він включає:

- ▶ вибір показників бюджетного дефіциту, які застосовуються як у процесі функціонування бюджету, так і для аналізу податково-бюджетної політики;
- ▶ розроблення методології їх розрахунку;
- ▶ визначення абсолютного розміру бюджетного дефіциту на плановий рік відповідно до характеру і завдань соціально-економічної політики та стану макроекономіки;
- ▶ розрахунок відносних показників бюджетного дефіциту (його питома вага в загальній сумі бюджетних видатків, а також у ВВП);
- ▶ установлення джерел фінансування бюджетного дефіциту;
- ▶ аналіз впливу альтернативних джерел фінансування дефіциту на макроекономічні показники та процеси;
- ▶ розрахунок бюджетного дефіциту на основі загально визнаних принципів ведення статистики державних фінансів;
- ▶ розроблення інструментів мінімізації бюджетного дефіциту на всіх стадіях бюджетного процесу, а також контрольних заходів.²⁰

І. В. Форкун фокусується саме на удосконаленні процесу управління. Центральне місце в механізмі управління бюджетним дефіцитом займає моніторинг основних показників системи бюджетування. Шляхом для оптимізації механізму управління бюджетним дефіцитом є удосконалення бюджетного менеджменту на основі проведення моніторингу основних бюджетних показників, в тому числі і коефіцієнта дефіцитності бюджету.²¹

Питання управління бюджетним дефіцитом розглядають у широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні управління бюджетним дефіцитом передбачає формування одного з напрямів фінансової політики держави, пов'язаної із забезпеченням динамізму економічного розвитку і макрофінансової стабільності на довгостроковій основі. Така політика потребує комплексного підходу, координації грошово-кредитної (монетарної) та фіскальної політики, узгоджених взаємовідносин уряду та центрального банку з питань дефіцитного фінансування державних потреб. Управління бюджетним дефіцитом у вузькому розумінні розглядають як сукупність дій, пов'язаних з прийняттям тактичних фінансових

²⁰ Бюджетна система : підручник / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ : Центр учб. літ.; Тернопіль : Екон. думка, 2012. 871 с

²¹ Форкун І. В. Сучасний механізм управління бюджетним дефіцитом в Україні. Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. № 5. С. 211–21

рішень з питань збалансування бюджету, зокрема, щодо визначення абсолютного розміру дефіциту, встановлення бюджетних обмежень та оптимізації джерел його фінансування.²²

Управління бюджетним дефіцитом повинно здійснюватися на науковій основі, тому має бути сформована обґрунтована оцінка макроекономічних показників розвитку. Найбільш вагомими для оцінки прогнозного розміру дефіциту державного бюджету є показники валового внутрішнього продукту, державного боргу, джерел фінансування дефіциту та умов їх залучення, напрямів спрямування фінансових ресурсів, за рахунок яких покривається бюджетний дефіцит. До того ж дані показники слід розраховувати як в реальному, так і номінальному вираженні, що дозволить більш об'єктивно сформулювати оцінку вищезгаданих макроекономічних показників.²³

Особливістю управління бюджетним дефіцитом є те, що воно полягає у визначенні його оптимальної величини. В свою чергу, бюджетний дефіцит є наслідком кризових процесів в економіці держави, нестачі фінансових ресурсів в країні, сприяє збільшенню інфляції і державного боргу.²⁴

До основних принципів управління бюджетним дефіцитом відносяться:

▶ принцип ліквідності бюджету, котрий передбачає своєчасне та повне виконання бюджетних асигнувань;

▶ принцип обґрунтованості – формування дефіциту на стадії планування бюджету повинно здійснюватися на реальних показниках макроекономічного та соціального розвитку з урахуванням обмежених бюджетних ресурсів;

▶ принцип забезпечення – ухвалення бюджету із дефіцитом може бути прийнятним лише за умови наявності реальних джерел його фінансування;

▶ принцип обмеженості – вважаємо, що на законодавчому рівні доцільно встановити порогові значення бюджетного дефіциту протягом певного року.

▶ принцип збалансованості, котрий передбачає, що видатки бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету за відповідний період;

²² [Юрій С. І., Дем'янишин В. Г., Кириленко О. П. Бюджетна система: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 624 с.

²³ Пасічний М. Д. Механізм управління дефіцитом бюджету в умовах соціально-економічних перетворень. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 46 – 50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_9_15

²⁴ Дем'янишин В. Г., Погрішук Г. Б. Бюджетний менеджмент: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 532 с

► принцип ефективності – при складанні та виконанні Державного бюджету, а також у процесі управління дефіцитом бюджету необхідно прагнути досягти запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та отримання максимального результату;

► принцип раціонального запозичення, що передбачає залучення державних позик лише в обсягах, необхідних для фінансування дефіциту бюджету. Окрім цього, зазначений принцип спрямований на оптимізацію структури, мінімізацію ризиків та здешевлення портфелю боргових зобов'язань;

► принцип прямої відповідальності – учасник бюджетного процесу чи суб'єкт управління бюджетним дефіцитом несуть пряму відповідальність за власні дії (бездіяльність) у межах, визначених чинним законодавством.

Під **механізмом управління бюджетним дефіцитом** розуміють сукупність принципів, методів, важелів та нормативно-правового забезпечення щодо забезпечення ефективного управління дефіцитом бюджету.

Елементи фінансового механізму управління бюджетним дефіцитом, основні з яких – податкові та бюджетні інструменти, мають діяти узгоджено з методами управління дохідною та видатковою частинами Державного бюджету України, що дасть змогу підвищити ефективність фінансового механізму формування та фінансування бюджетного дефіциту. Дієвість процесу управління бюджетним дефіцитом визначена поєднанням взаємоузгодження управлінських й організаційних функцій фінансового механізму з бюджетними і податковими інструментами регулювання дефіциту (рис.3.10).

Управління бюджетним дефіцитом здійснюється на правових та організаційних засадах. Правове поле формують основні законодавчі та нормативні акти, які регулюють діяльність органів державної влади й управління у сфері бюджетної політики, регламентування бюджетного процесу та управління бюджетним дефіцитом. Організаційна основа формується з інститутів, які забезпечують прийняття фінансових рішень щодо питань збалансування бюджету, встановлення бюджетних обмежень та оптимізації джерел його фінансування.²⁵

В загальному розумінні управління бюджетним дефіцитом – це багаторівнева функціональна система управління державними фінансами.

²⁵ Дем'янишин В. Г., Погрішук Г. Б. Бюджетний менеджмент: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 532 с.

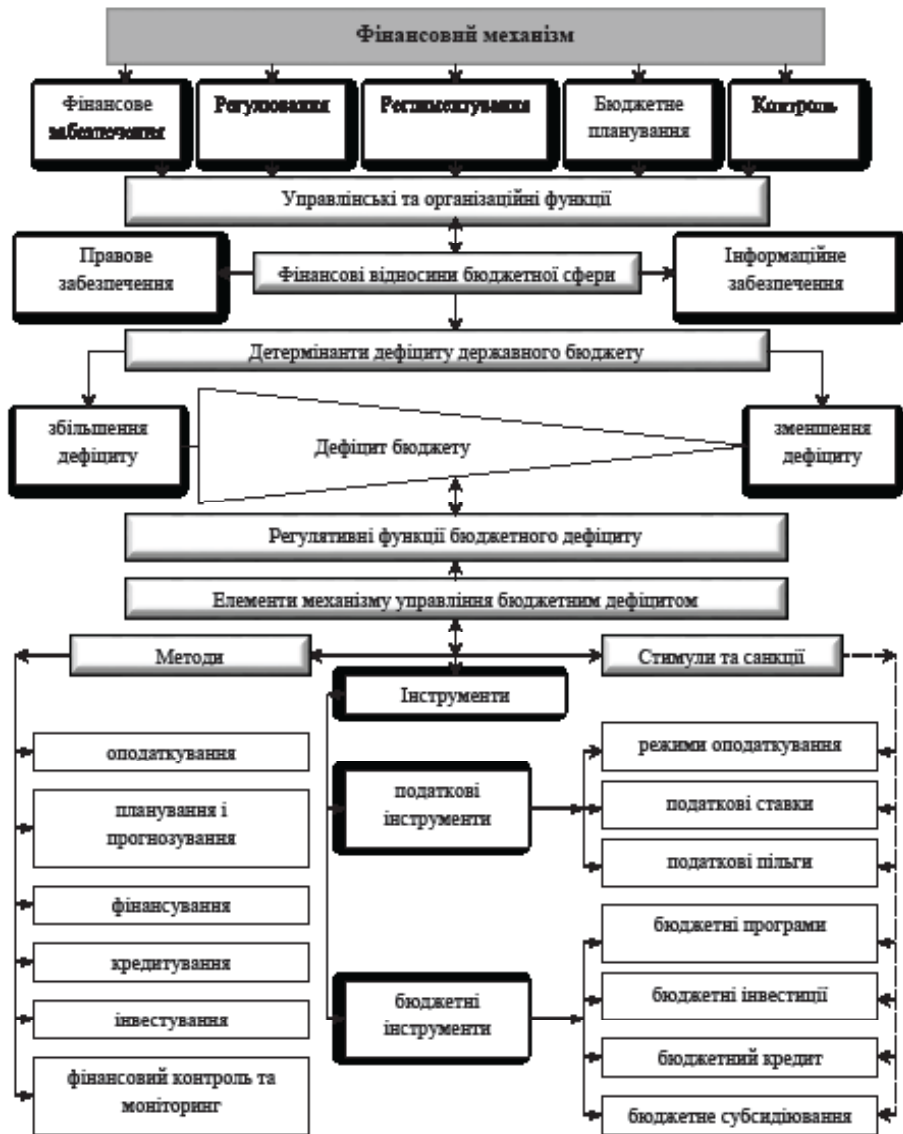


Рис. 3.10. Схема фінансового механізму управління бюджетним дефіцитом²⁶

Ефективність такого управління визначається масштабістю та комплексністю реалізації завдань, цілей і методів, які

²⁶ Сова О.Ю. Фінансовий механізм управління дефіцитом державного бюджету України : автореф . дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук : 08.00.08. Київ, 2011.22с.

умовно можна поділити на дві групи – **управління бюджетним дефіцитом** як складова стратегічного управління державними фінансами та управління бюджетним дефіцитом як система заходів щодо збалансування бюджету (рис. 3.11).

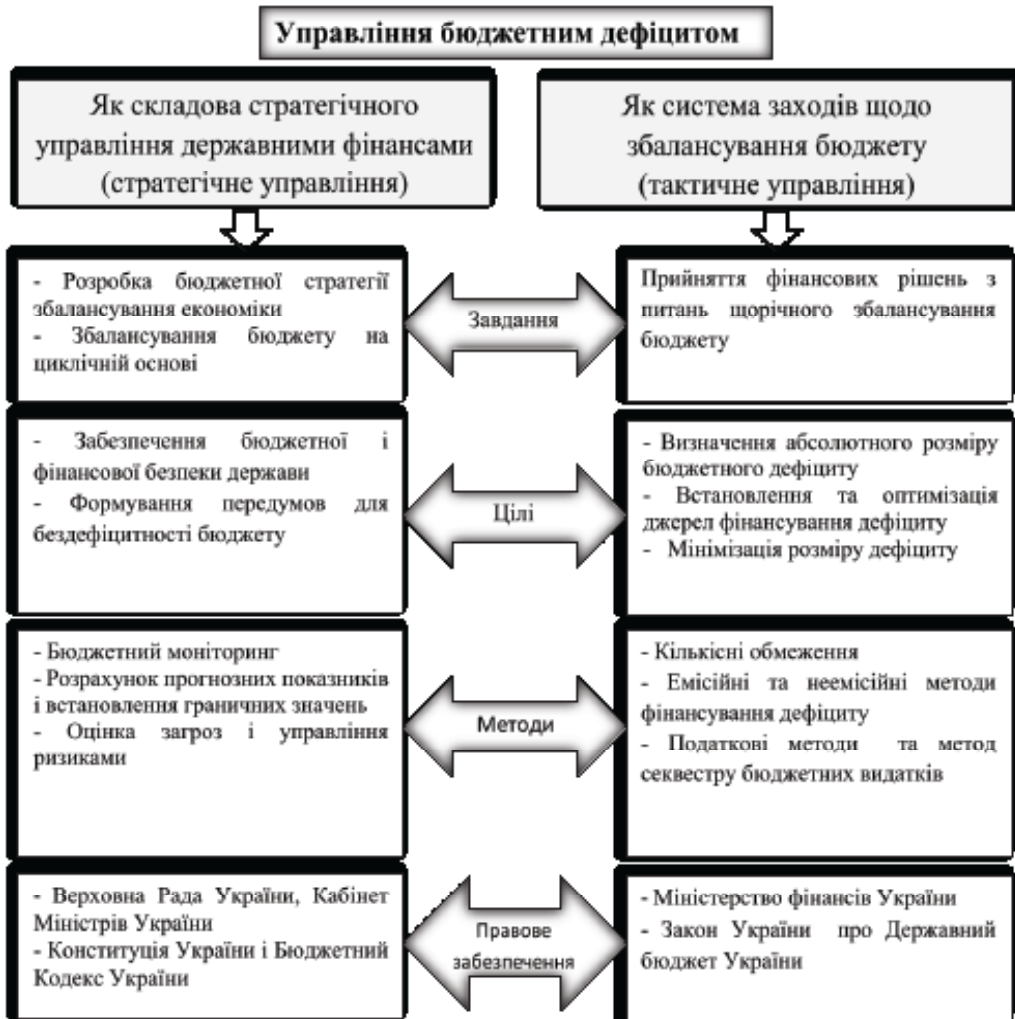


Рис. 3.11. Система управління бюджетним дефіцитом

Система нормативно-правового регламентування процесу управління бюджетним дефіцитом має багаторівневий характер і визначається, з одного боку, повноваженнями державних органів у прийнятті рішень з питань збалансування бюджету та оптимізації джерел його фінансування, а з іншого – пріоритетністю нормативних актів, що приймаються органами влади та управління.

За прикладом міжнародної практики правову основу управління бюджетним дефіцитом, як правило, становлять:

- ▶ окремі статті Конституції або спеціальні закони, що стосуються встановлення фіскальних норм, а також бюджетних обмежень;
- ▶ положення законів про державний бюджет на певний рік;
- ▶ спеціальні статті у законодавчих документах у сфері банківської системи;
- ▶ постанови органів державної влади, відповідальних за виконання бюджету та регулювання фіскальної політики держави.

В Україні процес визначення розміру бюджетного дефіциту та його ухвалення під час прийняття бюджету, порядок регламентування бюджетної збалансованості, визначення джерел фінансування, умов і процедур здійснення державних запозичень регламентується певними законами і нормативно-правовими актами (рис. 3.12): Конституцією України, Бюджетним кодексом України, законами України про Державний бюджет, Законом «Про Національний банк України», Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», постановами Верховної Ради України, постановами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів України тощо.

Крім вище зазначених документів, які безпосередньо регламентують діяльність держави щодо управління бюджетним дефіцитом, певні аспекти дефіцитного фінансування відображено в окремих положеннях інших законів і підзаконних актів. Таким чином, фінансово-правові і бюджетно-процедурні засади управління бюджетним дефіцитом регламентуються чинним законодавством України²⁷.

За сучасних умов вдале управління бюджетним дефіцитом не можливе без залучення кращих практик зарубіжного досвіду. У світовій практиці одним з найважливіших способів боротьби з бюджетним дефіцитом стали фіскальні правила, які почали активно розповсюджуватися у зв'язку з стрімкою тенденцією до децентралізації бюджетних систем. Розглянемо найбільш поширені приклади подібних фіскальних правил:

- *Правила збалансованого бюджету.* Серед цих правил центральне місце займають «золоте правило» державних фінансів, що передбачає баланс бюджетних доходів і видатків, тобто бюджетний дефіцит не може перевищувати сукупний обсяг державних інвестицій (Японія, Німеччина, США), а також

²⁷ Дем'янишин В. Г., Погрішук Г. Б. Бюджетний менеджмент: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 532 с.

правило встановлення межового розміру відношення бюджетного дефіциту до ВВП країни (країни Європейського Союзу).

- *Правила державних запозичень*. Серед них можна виділити такі як заборона внутрішніх державних запозичень (використовується у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками, наприклад в Індонезії), заборона державних запозичень у центрального банку (Європейський Союз, Японія, США).

Конституція України	Визначає головні засади та організаційно-правове забезпечення відносин в сфері бюджету
Бюджетний кодекс України	Визначає основні фінансово-правові та бюджетно-процедурні засади управління бюджетним дефіцитом
Закон про Державний бюджет України	Містить обмеження щодо граничних обсягів бюджетного дефіциту, державного бюджету та планових запозичень, способи залучення нових позик, можливі заходи управління державним боргом
Закон про Національний банк України	Забороляє надання прямих кредитів в національній та іноземній валюті на фінансування витрат державного бюджету
Закон про цінні папери та фондовий ринок України	Визначає види та загальний порядок емісії державних цінних паперів для фінансування бюджету
Постанови Верховної Ради	Містять пропозиції щодо граничного розміру бюджетного дефіциту у відсотках прогнозованого обсягу ВВП, показників позикового фінансування бюджету тощо
Накази Міністерства фінансів України	Регламентують процедуру планування основних показників проекту державного бюджету та питання урядових запозичень

Рис. 3.12. Нормативно-правове забезпечення процесу управління бюджетним дефіцитом в Україні

- *Боргові та резервні правила.* Боргові правила припускають установлення лімітів на розмір відношення обсягу державного боргу до ВВП країни, а резервні правила пов'язані із формуванням спеціальних фондів для запобігання фінансовим кризам, коли виникає необхідність підтримувати соціальні виплати на фоні зменшення дохідної частини державного бюджету.²⁸

Слід розуміти, що процес управління дефіцитом бюджету триває як на стадії складання, розгляду, затвердження бюджету, так і під час його виконання. В процесі управління бюджетним дефіцитом важливе значення має визначення його абсолютних і відносних показників. Світова бюджетна практика передбачає різні методи визначення показників бюджетного дефіциту, кожен з яких має власну аналітичну базу. Найбільш поширеним є традиційний підхід до розрахунку величини бюджетного дефіциту. Для нього властиві такі ознаки: теоретичною основою методу є боргова концепція дефіциту, в основі його розрахунку лежить касовий метод обліку державних фінансових ресурсів.²⁹

Традиційний метод розрахунку бюджетного дефіциту застосовується і в Україні. Розрахунок бюджетного дефіциту на основі традиційного підходу здебільшого базується на касовому методі, що передбачає врахування у показнику дефіциту тих операцій, щодо яких уже проведені грошові виплати, а затримка виконання зобов'язань як з боку держави, так і перед бюджетом не будуть враховані у ньому. Також розрахунок бюджетного дефіциту передбачає поєднання з видатками бюджету ще й чистого кредитування (кредитування за вирахуванням погашення) – операцій, пов'язаних з наданням коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, в результаті яких з'являються зобов'язання перед бюджетом, та операцій, пов'язаних з поверненням цих коштів до бюджету (рис. 3.13).

Дефіцит бюджету є суттєвим чинником впливу на регулювання соціально-економічних процесів. Саме тому формування

²⁸ Кробинець Г.В., Коляда Т.А. Управління бюджетним дефіцитом: вітчизняна практика та найкращий зарубіжний досвід. Мукачівський державний університет. Випуск 18. 2018. 125-126 с. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/18.pdf

²⁹ Машко А.І. Дефіцит державного бюджету: причини, наслідки та управління. наук. дис. Тернопіль http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/898/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%BA%D0%BE%20%D0%90.%D0%86.%20%D0%B0%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D1%96%D0%B2%20%D1%96%D0%BC.%20%D0%A1.%D0%86.%D0%AE%D1%80%D1%96%D1%8F.pdf

та реалізація бюджетної політики у частині управління дефіциту бюджету потребує концептуальних підходів, зокрема, в частині визначення оптимального розміру, джерел фінансування бюджетного дефіциту та механізму його використання з урахуванням запасу боргової стійкості, циклічності економічного розвитку та необхідності фінансування видатків бюджету для виконання державою відповідних функцій.



Рис. 3.13. Традиційний метод розрахунку бюджетного дефіциту

Підвищення ефективності управління бюджетним дефіцитом необхідно здійснювати шляхом покращання фіскальної ефективності податкової системи, спрямованої на збільшення доходної частини бюджету. Водночас регулювання бюджетного дефіциту шляхом оптимізації видаткової частини бюджету має перспективний характер та стратегічне значення у фінансовій політиці держави, виходячи з часових обмежень результативності заходів щодо збільшення бюджетних доходів у короткостроковому та середньостроковому періоді.

3.4. Управління державним боргом

Державний борг є невід'ємною частиною фінансової системи країни, що залежить від стану усєї системи і в той же час здійснює суттєвий вплив на її функціонування.

Згідно Бюджетного кодексу України, *державний борг* – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державних запозичень³⁰.

Сутність державного боргу, як і будь-якої економічної категорії, проявляється через його функції: фіскальну та регулюючу.

³⁰ . Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010. № 2456-VI. – URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/>].

Фіскальна являє собою залучення необхідних коштів для фінансування бюджетних видатків, а регулююча – це коригування НБУ обсягу грошової маси через купівлю-продаж цінних паперів.

Класифікація державного боргу здійснюється за різними ознаками: залежно від джерел, із яких здійснюються запозичення, за типом кредитора, за типом боргового зобов'язання тощо.

За своєю структурою державний борг розділяється на зовнішній і внутрішній. Зовнішній державний борг виникає у зв'язку із залученням державою зовнішніх позик.

Зовнішній державний борг формується під впливом факторів, які можна поділити на декілька груп:

- 1). Фундаментальні - відносяться процеси та явища, що системно впливають на всі фінансові потоки державного бюджету чи значну їх частину (кон'юнктура на світових товарних та фінансових ринках в контексті структури національної економіки, стійкий бюджетний дисбаланс, динаміка ключових макроекономічних факторів, зміни політичної ситуації в державі тощо).
- 2). Локальні - відносяться явища та процеси, що здійснюють вплив на невелику групу фінансових потоків державного бюджету, як правило, взаємозалежних (динаміка цін на ключові експортовані та імпортовані товари, зміни податкових ставок, курсова політика держави тощо).
- 3). Випадкові - включає в себе явища та процеси, характер впливу яких на фінансові потоки державного бюджету нестійкий і, найчастіше, непередбачений, а також ті явища, вплив яких на державний бюджет носить нерегулярний характер

Зовнішній державний борг – це сукупність фінансових інструментів, які визначають заборгованість з боку держави перед іноземними кредиторами (державами, банками, фондами) та міжнародними фінансовими організаціями (МФО) внаслідок отримання міжнародного кредитування чи продажу фінансових активів. Вагому роль, в плані забезпечення країн зовнішніми фінансовими ресурсами, відіграють саме Міжнародні фінансові організації (МФО), які не лише регулюють стосунки між державами, але й впливають на прийняття рішень з глобальних питань функціонування фінансових ринків та їх забезпечення фінансовими ресурсами. Найбільшим кредитором для України на сьогодні є Міжнародний валютний фонд, який надає фінансову допомогу на поворотній основі в рамках ряду програм цього фонду.

Внутрішній державний борг можна визначити як внутрішню заборгованість з боку держави перед підприємствами та населенням, що виникла внаслідок залучення їхніх коштів для виконання державних програм і замовлень з використанням таких фінансових інструментів як державні облигації або інші державні цінні папери. Наслідком збільшення внутрішнього державного боргу є перерозподіл фінансових ресурсів всередині країни. Стан внутрішнього державного боргу визначається головним чином політикою уряду.

Проте класичною формою державного боргу є борг центрального уряду та місцевих органів влади³¹.

Економічна сутність державного боргу виявляється через такі функції:

– державне інвестування – необхідність реалізації масштабних економічно обґрунтованих макропроектів, пов'язаних із здійсненням державою своїх конституційних функцій (оборона, облаштування кордонів, безпека громадян тощо);

– управління виконанням бюджету – залучення державою необхідних коштів для оперативного фінансування бюджетних видатків, покриття касових розривів тощо;

– макрофінансове регулювання – коригування обсягу грошової маси через купівлю-продаж цінних паперів.

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, реальних джерел його погашення.

Об'єктами управління державним боргом виступають:

► випущені та непогашені боргові зобов'язання держави;
► запозичені кошти, що надійшли в розпорядження уряду та суб'єктів господарювання із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Суб'єкти управління державним боргом – органи, організації, установи, на які відповідно до чинного законодавства покладено зобов'язання здійснювати заходи, пов'язані з управлінням державним боргом, а також юридичні особи (позичальники гарантованих кредитів), міжнародні фінансово-кредитні організації та уряди іноземних держав, що є кредиторами держави.

³¹ Бондарук Т. Г. Державний борг України та видатки бюджету на його обслуговування / Т. Г. Бондарчук, О. С. Бондарчук, Н. Ю. Мельничук // Статистика України. - 2018. - № 1. - С. 30–39.

Ефективність використання державних запозичень значною мірою залежить від системи управління боргом. Управління державним боргом – одне з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важлива умова її фінансової стабільності. Процес управління боргом має декілька етапів: залучення коштів; використання коштів; повернення боргу і виплата відсотків.

МВФ визначає управління державним боргом як процес формування та реалізації стратегії управління державним боргом з метою залучення необхідних обсягів фінансування з найменшим рівнем витрат його обслуговування на довгостроковій основі з мінімізацією боргових ризиків.

Державне управління залученням коштів, як правило, здійснюється в контексті бюджетного процесу, де законом “Про державній бюджет” на відповідний рік встановлюються граничні розміри боргу і державні гарантії його повернення.

Мета політики управління боргом – одержати найвищий ефект від фінансування за рахунок запозичених коштів та уникнути макроекономічних труднощів і проблем платіжного балансу в майбутньому.

Управління розміщенням запозичених коштів є основним елементом усієї системи управління боргом держави. Тому залучені кошти повинні використовуватися для фінансування зростання виробничих потужностей. При цьому повинно збільшуватися виробництво товарів не лише для внутрішніх потреб, а й експорт продукції, конче необхідний для одержання іноземної валюти на обслуговування та погашення зовнішнього боргу. Якщо цього не буде, то платежі з обслуговування боргу досягнуть неприпустимо високої частки експорту та вітчизняного виробництва. В результаті комерційні кредитори, побоюючись імовірних неплатежів, скорочуватимуть кредитування країни³².

Державний борг має як позитивні, так і негативні наслідки.

До негативних наслідків можна віднести:

- ▶ скорочення приватних інвестицій;
- ▶ зменшення сальдо торгового балансу;
- ▶ інфляцію;
- ▶ сума боргу, тощо.

Позитивними наслідками можна назвати:

- ▶ економічне зростання;

³² Управління державним боргом і його обслуговування. URL : <https://library.if.ua/book/35/2406.html>

- ▶ появу нових джерел фінансових ресурсів;
- ▶ стабілізацію фінансової системи, тощо.

Існування в економіці державного боргу є зрозумілим фактором. Адже держава намагається використати свої ресурси з найбільшою ефективністю та допускає дефіцит бюджету, і щоб його покрити залучає додаткові кошти на внутрішньому або зовнішньому фінансових ринках. Ці кошти залучаються для використання як у державному секторі економіки, так і для ефективного трансформування у дохідну частину бюджету³³.

Управління державним боргом здійснюється через застосування наступних методів, виходячи із історичних і економічних передумов, що визначають їх виникнення та особливості застосування:

1. Конверсія боргу – це зміна дохідності позик, яка відбувається внаслідок зміни ситуації на фінансовому ринку чи погіршення фінансового стану держави. Дана операція не призводить до зміни структури зобов'язань чи отримання нових позик.

2. Новація – це домовленість між позичальником і кредитором щодо заміни зобов'язання з певного фінансового кредиту іншим зобов'язанням.

3. Консолідація – це перенесення зобов'язань за раніше випущеною позикою на нову позикку з метою продовження строку позики, що проводиться у формі обміну облігацій попередніх позик.

4. Уніфікація – це об'єднання кількох позик в одну, що спрощує управління державним боргом.

5. Обмін за регресійним співвідношенням – це обмін облігацій попередніх позик на нові, що проводиться з метою скорочення державного боргу, але не є оптимальним шляхом, оскільки означає часткову відмову держави від своїх боргів.

6. Відстрочка погашення боргу – це перенесення строків виплати заборгованості, при цьому у цей період виплата доходів не проводиться. Цей метод використовується в умовах, якщо подальший активний розвиток операцій з випуску нових запозичень стає недоцільним, адже не має фінансової ефективності для держави. Це відбувається, коли уряд зробив дуже багато запозичень й умови їх емісії не вигідні для держави, оскільки більша частина надходжень від нових запозичень спрямована на виплату процентів і погашень від раніше отриманих позик.

³³ Економічна теорія: Політекономія: підруч. / За ред. Базилевича В.Д.– 7- ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.

7. Анулювання боргу – це повна відмова держави від своїх зобов'язань. Прийняття рішення про анулювання (відмову від виплати) боргів проводиться або на підставі політичних мотивів, або у випадках фінансової неспроможності держави.

8. Рефінансування державного боргу – це погашення боргу по раніше отриманих позиках, новими позиками. Активно рефінансування застосовується під час виплати відсотків і погашення зовнішньої частини державного боргу. При рефінансуванні використовуються такі схеми: сплата процентних платежів за довгостроковими зобов'язаннями за рахунок емісії короткострокових інструментів; погашення короткострокових облігацій за рахунок емісії нового траншу довгострокових паперів з використанням суми, яка перевищує суму обслуговування довгострокового боргу на покриття дефіциту бюджету.

9. Реструктуризація державного боргу – це угода про прийняття нового плану погашення боргу. Даний метод може супроводжуватися частковим списанням боргу чи конверсією в нові боргові інструменти. Реструктуризація надає короткостроковий ефект полегшення для боржника, збільшуючи виплати у майбутньому за рахунок додаткових процентів у новий період погашення.

Одним із сучасних методів управління державним боргом є **викуп боргу**, тобто надання державі-боржникові можливості викупити свої боргові зобов'язання на вторинному ринку цінних паперів, із дисконтом за іноземну валюту³⁴.

Передумовами забезпечення ефективного управління державним боргом є: визначення пріоритетів та цілей управління, ідентифікація ризиків та переваг при здійсненні запозичень, розподіл сфери відповідальності між державним органом влади, що виконує грошово-кредитне регулювання та Міністерством фінансів, яке розміщує боргові зобов'язання; забезпечення реалізації виваженої політики боргового рефінансування; формування дієвої інституційної структури системи управління державним боргом для зниження ризиків.

Дуже вдалим підходом при оцінці боргової стійкості та безпеки став документ Міжнародного валютного фонду – Статистика зовнішнього боргу. Його авторами запропоновано визначення та групування боргових показників в залежності

³⁴ Управління державним боргом та його обслуговування. URL : https://pidru4niki.com/15800119/finansii/upravlinnya_derzhavnim_borgom_yogo_obsługovuvannya

від стану заборгованості у різних секторах економіки, а також врахування показників платоспроможності та ліквідності країни (табл.3.4)³⁵

Таблиця 3.4.

Основні показники платоспроможності зовнішнього боргу

№	Показник	Характеристика
<i>Показники платоспроможності</i>		
1	Покрытие процентных платежей	Відношення відсоткових платежів до експорту – показує рівень навантаження обслуговування зовнішнього боргу
2	Зовнішній борг до експорту	Використовується як трендовий індикатор, який прямо пов'язаний із платоспроможністю країни
3	Зовнішній борг до ВВП	Індикатор відношення боргу до ресурсної бази його покриває (як потенціал можливості збільшення обсягу експорту з метою підвищення платоспроможності)
4	Теперішня вартість боргу до експорту	Ключовий індикатор стійкості, часто використовується щодо бідних країн з великим боргом (НІРС), для порівняння боргового навантаження з можливостями здійснювати платежі
5	Теперішня вартість боргу до доходів бюджету	Ключовий індикатор стійкості, використовується в бідних країнах з великим боргом (НІРС), для порівняння боргового навантаження із ресурсами державних фінансів
6	Обслуговування боргу до експорту	Загальний індикатор, що характеризує платоспроможність та ліквідність
<i>Показники ліквідності</i>		
7	Міжнародні резерви до короткострокового боргу	Найбільш важливий індикатор адекватності резервів в країнах із значним, але нестабільним доступом до ринку капіталу. Показник може використовуватися для прогнозування можливих криз ліквідності
8	Відношення короткострокового боргу до загальної величини боргу	Відображає відносну залежність від короткострокового фінансування. Разом із належними погіршеннями дозволяє прогнозувати майбутні ризики непогашення

³⁵ Управління державним боргом України. URL : <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/50039b22d0c2aee59ee12513f2dec6ec.pdf>

Результати реалізації методів управління державним боргом впливають, насамперед, на наявні боргові зобов'язання та обумовлюють мінімізацію видатків на обслуговування і розмір суми основного боргу, не передбачаючи при цьому нові запозичення.

Вибір того або іншого методу безпосередньо обумовлюється пріоритетами боргової політики, а також структурою і складом боргових інструментів, що формують борговий портфель на відповідному рівні державної влади.

Використання методів управління державним боргом сприяє формуванню ефективної боргової політики через зменшення розміру державного боргу та оптимізацію видатків на його обслуговування.

Вищезазначені показники характеризують можливий вплив окремих елементів зовнішньої боргу на стан боргової ситуації в цілому. Джерело інформації становлять показники питомої ваги короткострокового, довгострокового боргу і боргу міжнародним організаціям в загальній сумі зовнішнього боргу. Високі значення цих показників є негативними для формування високого рівня боргової стійкості.

В економічній літературі не припиняється активне обговорення питання сутності державного боргу і його впливу на розвиток економіки, що є особливо актуальним в кризові періоди розвитку. Світова економіка характеризується новим якісним станом через подальшу інтенсифікацією процесів стагнації. За цих умов, Україна постає перед проблемою переосмислення пріоритетів соціально-економічного розвитку та їх фінансування за умови низького боргового навантаження на домашні господарства і державу. У процесі управління державним боргом мають реалізовуватись завдання:

- ▶ забезпечення відповідних показників боргової безпеки;
- ▶ пошук ефективних умов запозичення коштів з погляду мінімізації вартості боргу;
- ▶ недопущення різкого коливання котирувань боргових зобов'язань;
- ▶ посилення ефективності використання запозичених коштів;
- ▶ забезпечення своєчасної та повної виплати суми основного боргу та нарахованих відсотків;
- ▶ сприяння розвитку процесів інвестування у виробництво за рахунок державних гарантій під час здійснення позик;

► створення якісної нормативно-правової бази й ефективної системи обліку та контролю за державним боргом.³⁶

Стосовно визначення поняття ризику державного боргу існують різні думки фахівців. Зокрема, В.М. Калитчук зазначає, що під ризиком державних боргових зобов'язань слід розуміти можливість неочікуваного збільшення у майбутньому величини витрат державних коштів, яка пов'язана з невизначеністю майбутніх подій, а також можливість виникнення витрат для врегулювання заборгованості, щодо якої існує необхідність або висуваються претензії про визнання її державним.³⁷

Загалом у сфері державного боргу ризику класифікують за наступними ознаками:

- джерело ризику;
- можливість їх кількісної оцінки;
- рівень ризику;
- суб'єкт ризику;
- суб'єкт управління ризиком;
- вияв дії ризику, тощо.

Найбільш повною вважається класифікація ризиків державного боргу за джерелом ризику. Відповідно до цієї ознаки виокремлюють такі групи ризиків: відсотковий ризик, валютний ризик, ринковий ризик, ризик рефінансування, ризик ліквідності, кредитний ризик, бюджетний ризик, рейтинговий ризик, ризик країни, операційний ризик³⁸.

Ці ризики також містять різні підвиди залежно від диференціації причини кожного виду ризику (рис. 3.14.)^{39 40}.

Розподіл ризиків боргового портфелю держави в залежності від вияву їх дії на ризики макро- і мікрорівня здійснила О. А. Колот. Ризики макрорівня опосередковано пов'язані із запозиченнями, впливають на умови нових запозичень і містять політичний ризик, ризик монетарної політики, ризик економічного зростання і розвитку, стратегічний і загальноринковий ризики. Ризики мікрорівня впливають на вартісні характерис-

³⁶ Скрипка Олександр Система управління зовнішнім державним боргом. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. URL : [http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01\(90\)/ZT_01_2017_st_09.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01(90)/ZT_01_2017_st_09.pdf)

³⁷ Калитчук В.М. Ризики державних боргових зобов'язань / В.М. Калитчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.publicdebt.in.ua/golovna/09>.

³⁸ Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – URL : <http://www.minfin.gov.ua>

³⁹ Калитчук В.М. Ризики державних боргових зобов'язань / В.М. Калитчук URL : <http://www.publicdebt.in.ua/golovna/09>.]

⁴⁰ Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом : Наказ Міністерства фінансів України від 16.06.2010 р. № 461. URL : <http://minfin.gov.ua>.

тики боргового портфелю і охоплюють ринковий (валютний і відсотковий), кредитний ризик, ризик ліквідності, операційно-технологічний ризик і ризик втраченої вигоди.⁴¹



Рис. 3.14. Класифікація ризиків державного боргу за ознакою джерела ризику

В Україні до основних чинників зростання державного боргу та коштів, які витрачаються на його обслуговування, можна зарахувати:

- ▶ нарощування зовнішнього державного боргу;
- ▶ зростання дефіциту платіжного балансу;
- ▶ зростання дефіциту державного бюджету;
- ▶ значну частку короткострокового боргу;

⁴¹ Колот О. А. Борговий портфель держави: управління ризиками та оптимізація структури : Дис. канд. екон. наук: 08.00.08. / Колот О. А. – Ірпінь, 2007. – 202 с.

► зростання частки гарантованого боргу, який перетворюється у прямий державний борг тощо.

У середньостроковій перспективі основною метою України в управлінні державним боргом стане залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків. У зв'язку з цим визначено чотири основні цілі управління державним боргом (рис.3.15.)

При формуванні середньострокової бюджетної стратегії урядовці повинні пам'ятати про таке: державний борг має використовуватися насамперед для цілей стабілізації, тобто в періоди великих економічних криз, воєн і політичних дисбалансів, щоб забезпечити мінімально можливе падіння наявного доходу. У відносно мирні часи, при зростанні ВВП як неявної бази оподаткування, не має сенсу залучати кредити, незалежно від того, наскільки вони сприятливі. Кожна позика повинна бути погашена в майбутньому, отже відмова від додаткового залучення кредитних ресурсів сприятиме зменшенню податкового навантаження в майбутньому.



Рис. 3.15. Пріоритетні цілі управління державним боргом

В Україні орієнтація на граничний рівень державного боргу, відображений у Бюджетному кодексі (60%), не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації. Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави у середньостроковій перспективі ліміт державного боргу України варто знизити до рівня 35% від ВВП⁴².

⁴² Ярошевич Н. Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність / Н. Б. Ярошевич, А. В. Мазур // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 266 – 271.

Орієнтація боргової політики уряду на вказане обмеження позитивно впливатиме на рівень відсоткових ставок в економіці, динаміку приватного інвестування, створюватиме надійні підвалини для зниження темпів інфляції та перешкоджатиме виникненню ускладнень у галузі платіжного балансу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). Назвіть стадії бюджетного процесу Згідно зі ст. 19 Бюджетного кодексу України;
- 2). Охарактеризуйте функції управління доходами бюджету;
- 3). Охарактеризуйте вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на доходи Державного бюджету;
- 4). Дайте характеристику бюджетного механізму та механізму бюджетного планування;
- 5). Складові елементи механізму управління бюджетними ресурсами;
- 6). Основні методи бюджетного планування;
- 7). За якими стадіями відбувається управління видатками бюджету?
- 8). Складові, які виокремлюються за стадіями бюджетного процесу;
- 9). Складові, які виокремлюються за змістом бюджетної роботи;
- 10). Назвати форми та методи управління видатковою частиною бюджету.
- 11). Що Ви розумієте під управлінням бюджетним дефіцитом?
- 12). Назвіть сновні принципи управління бюджетним дефіцитом;
- 13). Вкажіть елементи фінансового механізму управління бюджетним дефіцитом;
- 14). Що Ви розумієте під управлінням державним боргом?
- 15). Дайте характеристику методів Управління державним боргом;
- 16). За якими ознаками класифікуються ризики у сфері державного боргу?
- 17). Назвіть основні чинники зростання державного боргу та коштів, які витрачаються на його обслуговування.

ТЕСТИ

1. Управління доходами бюджету — це

- 1) сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету.
- 2) сукупність певних видів доходів, а також відносини між державою та платниками в процесі реалізації яких відбувається формування бюджетних надходжень.
- 3) податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі., справляння яких передбачено законодавством України, включаючи трансферти., плату за надання адміністративних послуг., власні надходження бюджетних установ.

2. Функції управління доходами бюджету:

- 1) Планування, регулювання, фінансування, контролю
- 2) Планування, організації, мотивації, контролю
- 3) Розподільча, контрольна, планування, мотивації

3. Бюджетний механізм — це

- 1) сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету.
- 2) сукупність певних видів доходів, а також відносини між державою та платниками в процесі реалізації яких відбувається формування бюджетних надходжень.
- 3) сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів при досягненні ними стану рівноваги, що застосовуються з метою впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства.

4. Механізм бюджетного планування – це

- 1) сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів при досягненні ними стану рівноваги, що застосовуються з метою впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства.
- 2) інструмент апарату бюджетного планування, який складається з підсистем, які забезпечують складання, затвердження бюджетного плану, розподіл на усіх рівнях бюджетної системи, виконання завдань формування доходів, здійснення витрат і міжбюджетного розподілу ресурсів, що характеризується зв'язками управління між підрозділами апарату бюджетного планування.

- 3) сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету

5. Управління видатками державного бюджету – це

- 1) складова бюджетної політики кожної країни, оскільки основна частка фінансових ресурсів держави перерозподіляється через державний бюджет.
- 2) сукупність підсистем правового, інформаційного і інституціонального забезпечення процесу розподілу і використання бюджетних коштів, параметри організації якого задаються методичним інструментарієм механізму управління видатками бюджету, а вектор розвитку визначається цілями бюджетної політики.
- 3) метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

6. Планування видатків бюджету – це

- 1) сукупність підсистем правового, інформаційного і інституціонального забезпечення процесу розподілу і використання бюджетних коштів, параметри організації якого задаються методичним інструментарієм механізму управління видатками бюджету, а вектор розвитку визначається цілями бюджетної політики.
- 2) процес визначення науково обґрунтованих критеріїв розподілу коштів і використання фінансових ресурсів у процесі складання, розгляду і затвердження бюджету з метою забезпечення ефективного виконання державою своїх функцій та розвитку суспільства.
- 3) забезпечуюча система, на якій базується бюджетний процес.

7. Форми управління видатковою частиною бюджету розподіляються на

- 1) процесуальні; ненормативні; організаційні; матеріально-технічні
- 2) державні трансферти, бюджетні інвестиції, бюджетні кредити.
- 3) процесуальні, кредитні, фінансові, речові

8. Методи управління видатковою частиною бюджету – це

- 1) забезпечуюча система, на якій базується бюджетний процес.
- 2) способи, прийоми і засоби реалізації багатогалузевого та багаторівневого розподілу коштів всіх видів бюджетів, а також їх найефективнішого використання.

- 3) кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом.

9. Перевищення видатків бюджету над його доходами з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та повернення їх до бюджету – це:

- 1) Профіцит бюджету
- 2) Збалансований бюджет
- 3) Дефіцит бюджету
- 4) Незбалансований бюджет

10. Фактичний дефіцит державного бюджету – це:

- 1) Різниця між державними надходженнями і видатками, яка утворюється під дією циклічних коливань та фіскальної політики держави.
- 2) Різниця між надходженнями при повній зайнятості за наявних податкових ставок і фактичними видатками.
- 3) Перевищення фактичного дефіциту над структурним

11. Структурний дефіцит – це:

- 1) Різниця між державними надходженнями і видатками, яка утворюється під дією циклічних коливань та фіскальної політики держави.
- 2) Різниця між надходженнями при повній зайнятості за наявних податкових ставок і фактичними видатками.
- 3) Перевищення фактичного дефіциту над структурним

12. Державний борг поділяється:

- 1) валютний та товарний;
- 2) внутрішній та зовнішній;
- 3) інвестиційний та неінвестиційний;
- 4) пільговий, зі сплатою високих відсотків, на компенсаційній основі.

13. Зовнішній державний борг — це:

- 1) загальна сума заборгованості всім кредиторам держави;
- 2) сума відсотків, що мають бути сплачені за позики;
- 3) сума заборгованості кредиторам за межами країни;
- 4) заборгованість кредиторам держави у певній країні.

14. Управління державним боргом – це

- 1) сукупність фінансових інструментів, які визначають заборгованість з боку держави перед іноземними кредиторами (державами, банками, фондами) та міжнародними фінансовими організаці-

ями (МФО) внаслідок отримання міжнародного кредитування чи продажу фінансових активів.

- 2) сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик.
- 3) внутрішня заборгованість з боку держави перед підприємствами та населенням, що виникла внаслідок залучення їхніх коштів для виконання державних програм і замовлень з використанням таких фінансових інструментів як державні облігації або інші державні цінні папери.

15. Об'єднання кількох позик в одну:

- 1) конверсія;
- 2) консолідація;
- 3) уніфікація;
- 4) відстрочення погашення.

16. Зміна дохідності позики, як один із методів управління державним боргом – це:

- 1) конверсія;
- 2) консолідація;
- 3) уніфікація;
- 4) рефінансування.

17. До методів управління державним боргом належать:

- 1) рефінансування, конверсія, консолідація;
- 2) покриття бюджетного дефіциту; регулювання грошового обігу; акумуляція коштів для інвестиційних програм;
- 3) конверсія; консолідація; уніфікація; обмін облігацій; анулювання боргу;
- 4) емісійні кошти Національного Банку України.

ТЕМА 4. МЕНЕДЖМЕНТ ФІНАНСІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

- 4.1. Соціальна сфера: склад, функції та призначення
- 4.2. Основи бюджетного та кошторисного фінансування установ соціальної сфери
- 4.3. Оперативно-сітьові показники діяльності установ соціальної сфери
- 4.4. Управління видатками установ соціальної сфери

4.1. Соціальна сфера: склад, функції та призначення

Соціальна сфера — це сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, фірм, закладів та установ, які мають забезпечити задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створити умови для співіснування і співпраці людей у суспільстві згідно з відпрацьованими законами і правилами з метою створення мегаполісів, розвитку масових комунікацій, зміцнення держави.

Зміст та специфіка функціонування соціальної сфери дозволяє виявити її сутність через такі ознаки:

– по-перше – результатом функціонування соціальної сфери є послуги;

– по-друге – соціальна сфера є однією із основних сфер суспільного життя в процесі якої відтворюється людський капітал.

Перший підхід передбачає, що соціальна сфера це система галузей, що представляє у сукупності одну із основних сфер виробництва – невиробничу сферу.

Другий підхід ґрунтується на соціальній значимості галузей соціальної сфери, а також їх ролі у формуванні способу і рівня життя людей, їх добробуту та споживанні. Соціальна сфера створює сприятливі умови як для духовного, так і матеріального життя, оскільки якість, асортимент і доступність надаваних послуг є важливою складовою частиною формування високого рівня життя населення.

Вагомою складовою соціальної сфери є соціальна інфраструктура.

Соціальна інфраструктура - це сукупність матеріальних об'єктів, які забезпечують загальні умови для ефективної діяльності людини в усіх сферах суспільного життя.

Соціальну інфраструктуру поділяють на соціально-побутову та соціально-культурну.

Соціально-побутова інфраструктура спрямована на створення умов для відтворення людини як біологічної істоти (через побутове середовище), задоволення її потреб через належні умови життя

Соціально-культурна інфраструктура сприяє відтворенню духовних, інтелектуальних (через культурно-освітнє середовище) та значною мірою фізичних властивостей індивіда, формуванню його як економічно активної особистості, що відповідає певним вимогам суспільства до якості робочої сили.¹

Для ефективного функціонування соціальної сфери важливе значення має її секторальна структура, що передбачає віднесення всіх суб'єктів господарювання, які її формують до одного з її секторів: державного, комерційного і неприбуткового.

В таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охорона здоров'я, культура переважають держані заклади, у побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання відноситься до комерційного сектору, а більшість організацій неприбуткового сектору зосереджені у соціальному забезпеченні, в культурі і в освіті.

Особливістю функціонування соціальної сфери є виробництво, розподіл та доведення до споживача соціальних послуг.

Послуга – це діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників – особисті, колективні. Послуги є результатом різнорідної діяльності, що здійснюється виробником на замовлення будь-яких споживачів, і як правило, призводить до зміни стану одиниць, що споживають ці послуги.²

Соціальна сфера надає послуги матеріально-побутового та соціально-культурного характеру в залежності від галузей, в яких вони виробляються.

Соціальна сфера характеризується важливими ознаками, які визначають сутність, зміст і специфіку її функціонування (З. 1).

До складу соціальної сфери належать елементи, що забезпечують її відтворення, функціонування та розвиток:

- суб'єкти соціальної сфери – особа, група осіб, організація, населення і т. ін., яким належить активна роль у конкретному процесі;
- органи, що здійснюють управління соціальною сферою;

¹ Єпіфанов, А. О. Управління регіоном : навчальний посібник / А. О. Єпіфанов, М. В. Мінченко, Б. А. Дадашев ; ред. А. О. Єпіфанов. - Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. - 361 с.

² Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія. /За наук. ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України. - Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. - 818 с.

- соціальні зв'язки й відносини між суб'єктами, підсистемами та органами управління;
- потреби, що лежать в основі цих відносин.

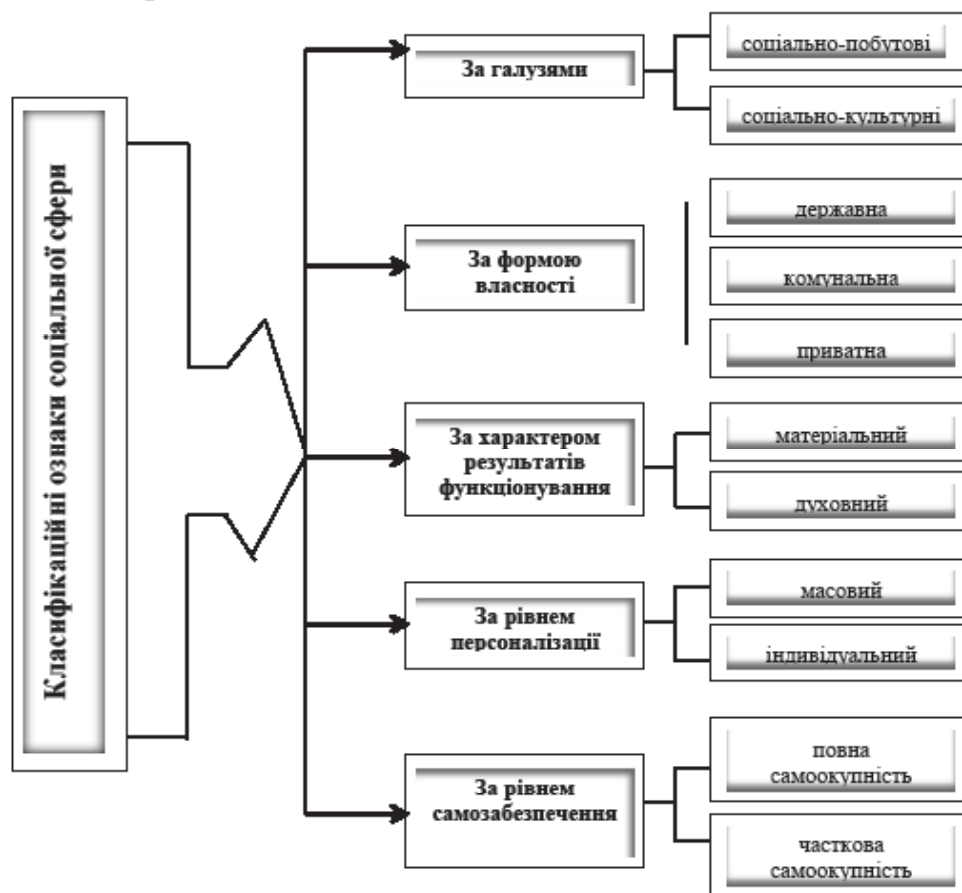


Рис. 4.1. Класифікація соціальної сфери за основними ознаками³

Схема взаємодії складових елементів соціальної сфери наведена на рисунку 4.2.

На соціальну сферу покладено виконання соціальних завдань, що мають першочергове значення для розвитку економіки та позитивно впливають на головну продуктивну силу суспільства – людину, а саме:

³ Пігуль Н.Г. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=efek_2013_11_61URL :

- досягнення гідного рівня матеріального добробуту й умов життя людей;
- забезпечення повної продуктивної зайнятості населення, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили;

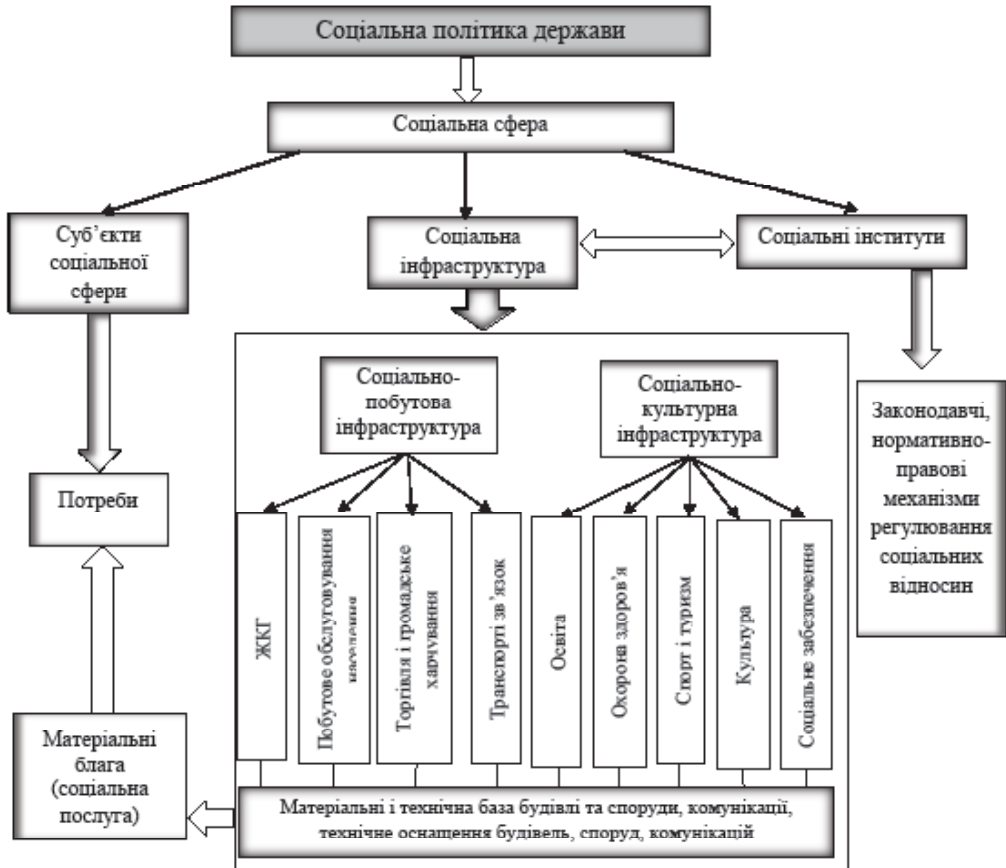


Рис. 4.2. Складові елементи соціальної сфери ⁴

- гарантування конституційних прав громадян на працю, соціальний захист, освіту, охорону здоров'я, культуру, житло
- забезпечення прав і соціальних гарантій сім'ям;
- забезпечення підтримки соціально найбільш вразливих верств населення;

⁴ Пігуль Н.Г. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах. URL : URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASp_meta&C21COM=S&_S21P03=FILEA=&_S21STR=efek_2013_11_61

• вплив на демографічну ситуацію в напрямі підвищення народжуваності та зниження смертності населення, збільшення тривалості життя;

- розвиток соціальної інфраструктури;
- забезпечення стабільності суспільної системи.⁵

Функції соціальної сфери: соціального відтворення, продуктивна, культурологічна, соціального захисту (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Функції соціальної сфери⁶

⁵ Сутність і зміст соціальної політики. URL : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/315/4.pdf>

⁶ Пігуль Н.Г. Основи функціонування соціальної сфери. . URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nvpushk_2013_1_10

Функції соціальної сфери покликані сприяти використанню потенціалу суспільства на благо людини.

Організаційний механізм побудови соціальної сфери базується на певних принципах (табл. 4.1).

Таблиця 4.1.

Принципи соціальної сфери

Принцип	Характеристика
Гуманізму	Передбачає визначення людини найбільш високою цінністю, заохочує її до достоїнств, цивільних прав, створення умов для всебічного прояву здібностей особистості
Соціальної справедливості	Передбачає розподіл і перерозподіл благ, регулювання ринково-господарських відносин, забезпечення освіченості, освітніх, культурних і соціальних прав і свобод, соціальним захистом населення
Суспільна доцільність	Контигент, що зосереджується в суспільстві, повинен бути суворо обмежений тими категоріями населення, хто повинно або частково позбавлений здатності до праці та самозабезпечення. Втіленням цього принципу в практиці соціальної роботи стала система адресної соціально-економічної допомоги
Економічна ефективність	Відображає оптимальне співвідношення обсягу соціальних витрат і розміру відракувань на їх фінансування. Відракування на фінансування соціальної сфери повинні співвідноситися з усіма макроекономічними показниками: валовим внутрішнім продуктом, фондами оплати праці, доходами населення і т. п. Перевищення оптимальної величини відракувань на соціальні потреби сприяє зниженню ефективності суспільного виробництва. Крім того, принцип економічної ефективності досягає в оптимальному співвідношенні між соціальними виплатами і заробітковою платою
Принцип держави в соціальному захисті населення	Держави є гарантом економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя тим громадянам, які не можуть зробити цього самостійно через об'єктивні причини
Економічна самостійність місцевих органів влади	Передбачає розмежування економічних повноважень суб'єктів державного та місцевого рівнів. Соціальні допомоги та інші виплати повинні бути гарантовані в мінімальних розмірах на державному рівні, а всі додаткові виплати мають забезпечуватися з місцевого бюджету та місцевих фондів соціального страхування з метою зацікавленості населення регіону та його адміністрації у розвитку економіки адміністративно-територіальної одиниці та її самозабезпеченні

Ці принципи спрямовані на збереження пропорцій, оптимального співвідношення між сферами виробництва і споживання. Згідно з цими принципами діє механізм соціального захисту

населення, що проявляється у вигляді соціально-економічних методів у технології його соціальної підтримки⁷.

Соціальна сфера містить у собі ряд самостійних галузей і напрямів діяльності державних органів влади. Кожна галузь має свою структуру, органи управління, правову і фінансову основу. Перелік галузей соціальної сфери наведено на рис. 4.4-4.8.



Рис.4.4. Галузі соціальної сфери

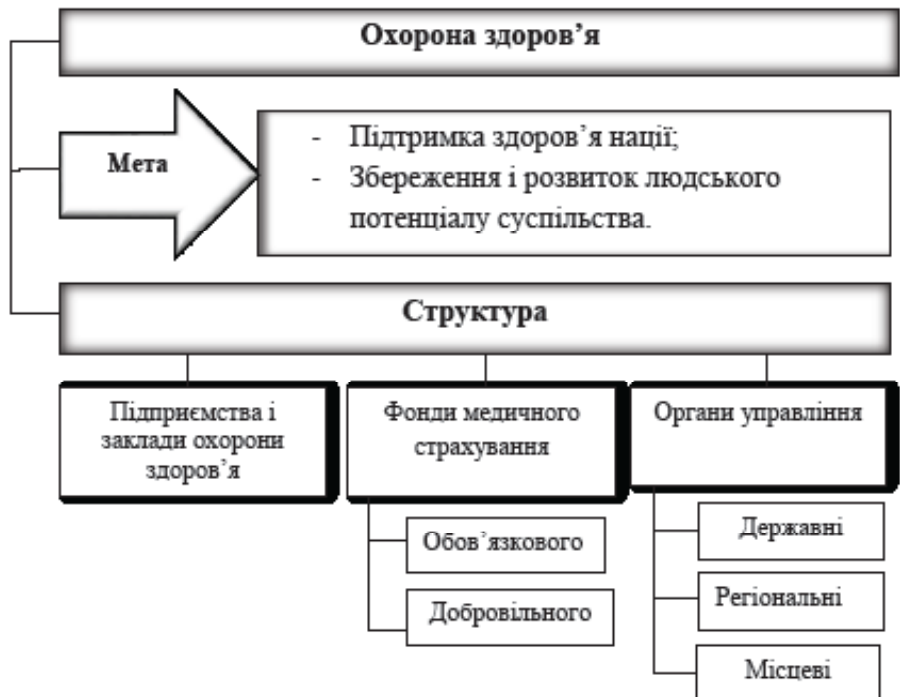
Освіта – галузь, що забезпечує найважливішу соціальну гарантію розвитку суспільства. Її метою є соціалізація, залучення громадян до всієї накопиченої культури, розвиток кадрового потенціалу економіки. У структуру галузі входять підприємства й освітні установи всіх рівнів, а також державні, регіональні та місцеві органи управління освітою (рис.4.5).

Охорона здоров'я – галузь, метою якою є підтримка здоров'я нації, збереження і розвиток людського потенціалу суспільства. Включає підприємства й установи охорони здоров'я, фонди обов'язкового і добровільного медичного страхування, регіональні та місцеві органи управління (рис.4.6).

⁷ Пігуль Н.Г. Основи функціонування соціальної сфери. . URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Nvpushk_2013_1_10



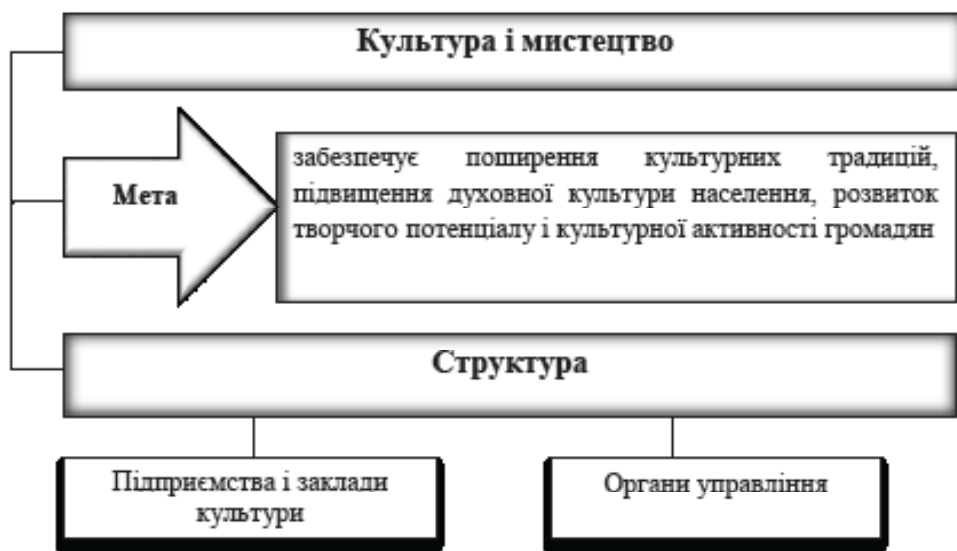
Рис. 4.5. Структура галузі освіти



4.6. Структура галузі охорона здоров'я

Культура і мистецтво — галузь, що забезпечує поширення культурних традицій, підвищення духовної культури населення,

розвиток творчого потенціалу і культурної активності громадян. Включає підприємства й установи культури, а також органи управління (рис.4.7).



4.7. Структура галузі культури і мистецтва

Соціальний захист населення — галузь соціальної сфери, що зараз активно розвивається, її метою є соціальна підтримка і захист непрацевдатних і малозабезпечених прошарків населення (рис .4.8). Галузь розвивається по трьох основних напрямках:

- 1) соціальне забезпечення;
- 2) соціальна допомога і соціальне обслуговування;
- 3) соціально-страхові фонди.

Крім перерахованих галузей, соціальна сфера охоплює напрями діяльності органів державного, регіонального і місцевого управління, які не є галуззю, але регулюють особливу сукупність значущих соціальних процесів. До таких напрямів державного регулювання відносяться державна, регіональна і місцева політика доходів, політика у сфері праці та трудових відносин, політика зайнятості, міграційна, житлова, молодіжна політика, політика у сфері міжнаціональних відносин. Дані напрями соціальної політики реалізуються відповідними органами державного і місцевого управління через систему заходів адміністративного впливу, розвиток законодавчої бази,

систему соціально-культурних заходів і виконання цільових соціальних програм.

Соціальний захист населення	
Мета	Соціальна підтримка і захист малозабезпечених верств населення
Основні напрями розвитку	Соціальне забезпечення
	Соціальна допомога
	Соціальне обслуговування
Структура	Засоби соціального обслуговування
	Соціально-страхові фонди
	Органи управління всіх рівнів
Напрями діяльності, що регулюють соціальні процеси	Державна і регіональна політика доходів Політика у сфері праці та соціально-трудових відносин Політика зайнятості Міграційна політика Мешадіжна політика Національна політика

Рис. 4.8. Структура галузі соціального захисту населення

Метою розвитку соціальної сфери є підвищення якості життя населення, що включає не лише споживання матеріальних благ та послуг, а й задоволення духовних потреб, стан здоров'я, тривалість життя, морально-психологічний клімат. Досягнення мети потребує значних затрат фінансових ресурсів, акумулювання яких повинно відбуватись як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання.

Фінансове забезпечення соціальної сфери – це цілісна система організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з метою створення умов для ефективного функціонування соціальної сфери в

Україні на основі вирішення відповідних завдань, зумовлених соціальними функціями держави⁸.

Фінансове забезпечення соціальної сфери має свою специфіку, зумовлену особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовій і соціально-культурній складових цієї сфери. Система фінансового забезпечення соціальної сфери представлена за допомогою рисунку 4.9.

Основними джерелами фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетне та позабюджетне фінансування. Бюджетне фінансування означає надання в безповоротному порядку коштів із бюджетів різних рівнів суб'єктам господарювання соціальної сфери для повного або часткового покриття їхніх витрат.

Позабюджетне фінансування включає самофінансування, кредитування та мобілізацію фінансових ресурсів з інших джерел.

Самофінансування є вихідною формою фінансового забезпечення та передбачає процес відшкодування поточних витрат діяльності суб'єктами господарювання соціальної сфери, а також їхній розвиток за рахунок власних джерел фінансових ресурсів (прибутку та власних надходжень бюджетних установ).

Кредитування є процесом отримання необхідних грошових коштів у відповідних фінансово-кредитних установах на умовах поворотності, платності, строковості та цільового використання підприємствами й установами соціальної сфери.

До інших форм фінансового забезпечення відносяться спонсорські кошти, надходження від громадських та благодійних фондів, кошти державних цільових фондів.

Фінансове забезпечення соціальної сфери має свою специфіку, зумовлену особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовій і соціально-культурній складових цієї сфери. Специфіка фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери полягає в тому, що в таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охорона здоров'я, культура переважає бюджетне фінансування, а в побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання функціонують на засадах комерційного розрахунку, що передбачає самофінансування та кредитування.

⁸ Яблочников С.Л., Євась Т.В., Жукова О.А. URL : file:///C:/Users/teo/Downloads/efek_2016_10_5.pdf

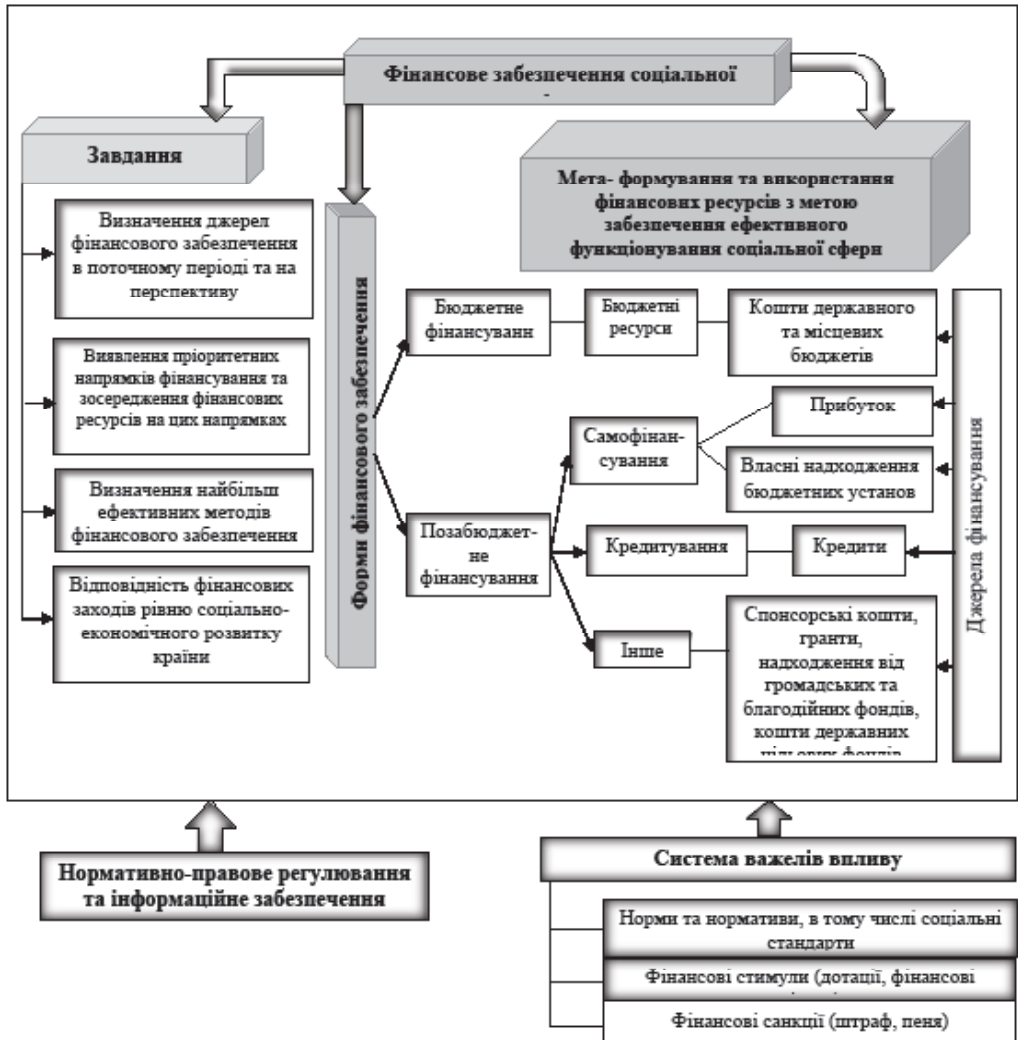


Рис.4.9. Фінансове забезпечення соціальної сфери⁹

⁹ Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=FILA=&_S21STR=Vnbu_2015_1_21

4.2. Основи бюджетного та кошторисного фінансування установ соціальної сфери

Система фінансування соціальної сфери являє собою сукупність складних підсистем (охорона здоров'я, освіта, культура, пенсійний захист тощо), що мають самостійний менеджмент та вектори розвитку. При цьому, кожна галузь фінансується не лише з державного бюджету, а і з місцевого та за рахунок власних коштів.

Видатки на фінансування соціальної сфери слугують для реалізації прав та можливостей, що гарантовані громадянам України Конституцією, а також на підвищення якості та доступності соціальних послуг.

Ключову роль у фінансуванні таких галузей соціальної сфери як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення відіграють саме бюджетні кошти. Більшість галузей соціальної сфери в Україні є безплатною, а мережа установ соціальної сфери (переважно державної та комунальної форм власності) розрахована на повне соціальне забезпечення всіх верств населення. Бібліотеки, клуби, музеї, загальноосвітні навчальні заклади, лікарняні та амбулаторно-поліклінічні є, практично, лише бюджетними установами.

Перевалювання саме бюджетного фінансування соціальної сфери обумовлено особливостями її функціонування, а саме:

- соціальна сфера як складова відтворювальної системи суспільства охоплює життєдіяльність всього населення та забезпечує реалізацію державних соціальних гарантій, а отже потребує стабільного фінансового забезпечення;

- споживання соціальних послуг прямо пов'язане з соціальною стабільністю і соціальною справедливістю, а низький рівень і нерівномірність розподілу сімейних доходів не дозволяє самостійно оплачувати соціальні послуги усьому населенню;

- соціальна сфера надає послуги, що характеризуються низькою ефективністю, оскільки їх виробництво спрямоване на задоволення потреб ширшого кола споживачів, а не отримання прибутку. Відповідно участь підприємницьких структур у її фінансуванні має нерегулярний характер, який, як правило, обмежується сферою надання високовартісних послуг, що враховує лише попит окремих споживачів на суспільні блага та не забезпечує справедливого розподілу соціальних послуг;

- ринкові регулятори не спроможні вирішити існуючі соціально-економічні проблеми, оскільки ринок не спроможний до виробництва суспільних благ, безоплатних для кінцевих

споживачів через відсутність механізму відшкодування витрат, пов'язаних з їх виробництвом.

Держава здійснюючи бюджетне фінансування соціальної сфери, реалізує свої соціальні гарантії та забезпечує надання населенню гарантованого обсягу послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, культурного обслуговування та соціального захисту, визначає показники матеріального добробуту працівників соціальної сфери, непрацевдатних осіб та інших пільгових категорій.

Бюджетні видатки, направлені на фінансування соціальної сфери, досить різнопланові, оскільки вони виконують різну роль у відтворювальному процесі (поточні, капітальні), мають різне джерело фінансування (державний та місцевий бюджети) та строк реалізації (поточні, середньострокові та довгострокові), а також мають різне функціональне, відомче та цільове призначення.

Класифікація бюджетних соціальних видатків зображено на рис. 4.10.

Бюджетне фінансування – надання з бюджету у безповоротному порядку коштів на видатки, пов'язані зі здійсненням державних замовлень, виконанням державних програм, утриманням державних і комунальних установ та організацій¹⁰.

Бюджетне фінансування являє собою процес виділення, зарахування, розподілу та перерахування коштів на рахунки розпорядників коштів у межах, визначених кошторисами і затверджених у бюджеті.

Бюджетному фінансуванню властиві такі ознаки: бюджетне фінансування є однією з найважливіших форм фінансування видатків бюджету; його зміст проявляється у безповоротному наданню бюджетних коштів юридичним і фізичним особам; надання цих коштів здійснюється на проведення заходів, передбачених бюджетом; перелік цих заходів відповідає функціям держави; бюджетне фінансування з боку держави є формою бюджетного механізму, а з боку суб'єктів господарювання – однією з форм фінансового забезпечення¹¹.

Бюджетне фінансуванням соціальної сфери – сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного і безоплатного надання бюджетних коштів розпорядникам бюджетних коштів, які

¹⁰ Фінансування. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансування>

¹¹ Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с

належать до галузей соціальної сфери, на проведення заходів, передбачених затвердженим бюджетом та розписом асигнувань бюджету¹².

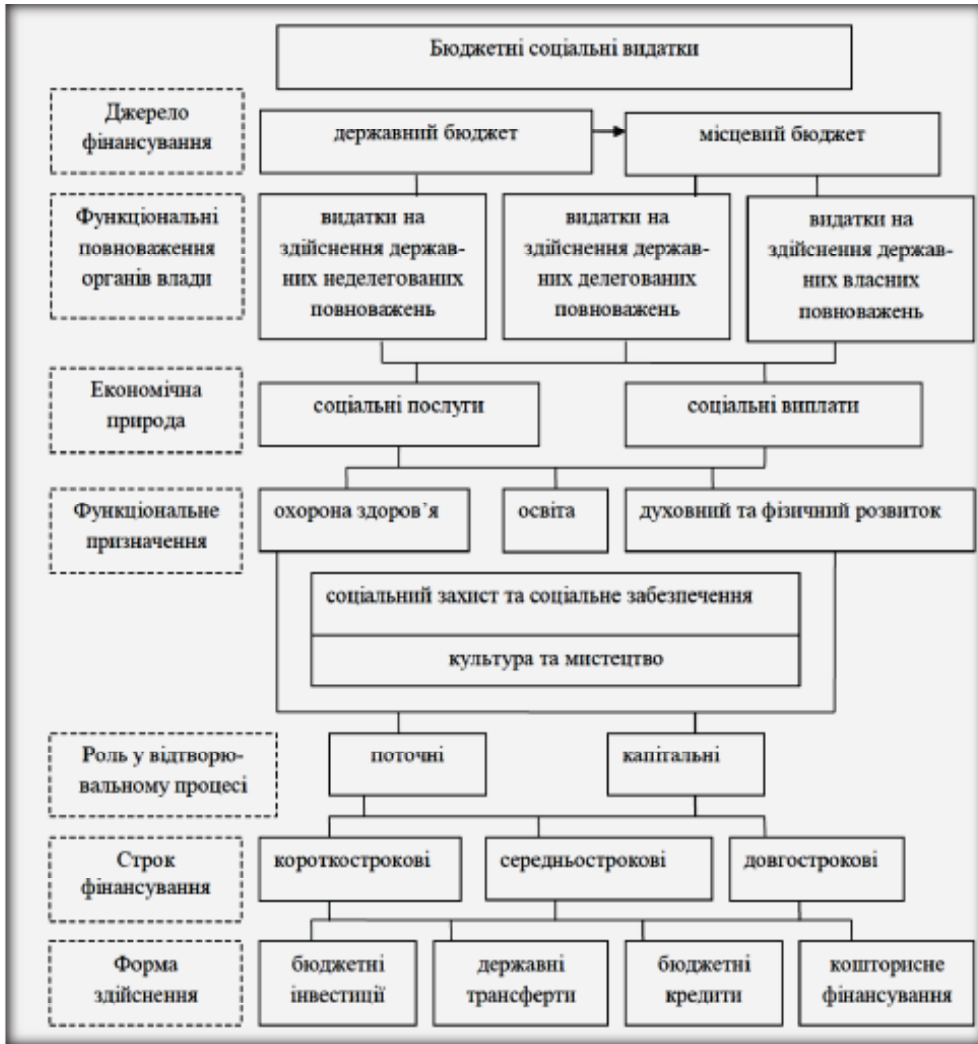


Рис. 4.10. Класифікація бюджетних видатків на фінансування соціальної сфери¹³

¹² Зоряна Лободіна Бюджетне забезпечення соціальної сфери в умовах побудови соціально-орієнтованої економіки в Україні <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10051/1/Лободіна%20З..pdf>

¹³ Овчарова Наталія Вікторівна Бюджетне фінансування соціальної сфери. URL : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/59544/7/Ovcharova_social_policy1.pdf

Бюджетне фінансування включає такі форми:

- кошторисне фінансування;
- бюджетне інвестування;
- надання державних трансфертів.

Кошторисне фінансування є основною формою, за допомогою якої здійснюються видатки бюджету. Воно охоплює забезпечення виробничої та соціальної інфраструктури, оборони та управління. При цій формі бюджетні асигнування виділяються на підставі спеціального документа – кошторису. В ньому розраховується обсяг бюджетних асигнувань, їх розподіл за статтями витрат на рік.

До принципів кошторисного фінансування відносять:

- 1) загальні принципи фінансування;
- 2) спеціальні принципи бюджетного фінансування: витрати коштів відповідно до прогнозів соціально-економічного розвитку на кожний плановий рік; планування й фінансування на підставі економічних нормативів; дотримання режиму економії.

Режим кошторисного фінансування охоплює широке коло об'єктів. Зокрема, на кошторисному фінансуванні перебувають: установи соціальної сфери: освіти, науки, культури й мистецтва, охорони здоров'я, соціального захисту й соціального забезпечення, фізичної культури й спорту тощо; органи державного управління, органи державної безпеки тощо. Основним документом, що визначає витрати таких бюджетних установ, є кошторис. Форма кошторису затверджується Міністерством фінансів України¹⁴.

Бюджетне фінансування інвестиційних проектів характеризує виділення державних асигнувань на капітальні вкладення у виробничу сферу. Враховуючи свої фінансові можливості, держава відбирає найбільш ефективні проекти. Інші проекти можуть фінансуватися за рахунок банківських кредитів та залучених коштів. Обсяг видатків установлюється на основі спеціальних кошторисів, у яких визначається вартість спорудження відповідних об'єктів.

Міжбюджетні трансферти існують у вигляді дотацій вирівнювання, субвенцій, інших дотацій.

Для здійснення фінансування соціальної сфери застосовуються два основні методи: кошторисне фінансування та програмно-цільовий метод, які мають свої переваги та недоліки (табл. 4.2.)

¹⁴ Малиш Н.А., Проблеми фінансового забезпечення бюджетних видатків в Україні http://www.e-patp.academy.gov.ua/2015_1/10.pdf

Таблиця 4.2

Переваги та недоліки методів фінансування соціальної сфери в Україні

№ з/п	Метод фінансування	Переваги	Недоліки
1	Квоторисне фінансування	Забезпечується відповідність дебітної та кредиторської частини кошторису	Недостатній рівень грошових коштів для виконання матеріально-технічної бази бюджетних закладів
		Жорсткий та постійний фінансовий контроль за витратами грошових коштів	Обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та збільшення регламентації витратів їх використання
2	Програмно-цільовий метод	Забезпечує комплексний підхід до формування бюджету	Не має адекватного простоту ефективності бюджетних витратів
		Прозорість бюджетного процесу	Невизначеність та невизначеність бюджетних програм
		Дає можливість переглянути функціональну класифікацію витратів бюджету для приведення її до міжнародних стандартів	Складність оцінки кінцевих результатів

Кошторисне фінансування – це порядок виділення бюджетних коштів установам, що перебувають на бюджетному фінансуванні, на основі фінансових планів – кошторисів, з метою здійснення ними основної діяльності.

Кошторисне фінансування є найпоширенішою формою бюджетного фінансування. Суть кошторисного фінансування полягає у виділенні бюджетних асигнувань на основі спеціального розрахункового документа – кошторису. Виділення грошових коштів з бюджетів різних рівнів установам і організаціям соціально-культурної сфери, оборони, органам державного управління тощо відбувається на основі планового документа – кошторису. Відповідно виділення грошових коштів з бюджетів різних рівнів установам і організаціям соціально-культурної сфери, оборони, органам державного управління відбувається на основі планового документа – кошторису.

Кошторис бюджетної установи – це основний плановий документ, відповідно до якого визначається загальний обсяг, цільове надходження, використання коштів бюджетних установ, а також визначаються обсяг і напрямки використання бюджетних коштів для виконання функцій та досягнення суспільно-корисних цілей, визначених на рік відповідно до їх бюджетних призначень¹⁵.

Існують наступні види кошторисів:

1) індивідуальний кошторис – кошторис конкретної установи, складається самою установою;

2) загальний кошторис – кошторис по однотипних установах (школам, садам і т.д.), складається централізованими бухгалтеріями керувань місцевих адміністрацій.

3) кошторис на централізовані заходи – кошторис на проведення конкретних заходів, проведених міністерствами, відомствами, керуваннями адміністрацій;

4) зведений кошторис включає кошториси індивідуальні, загальні, на централізовані заходи складається міністерствами, відомствами, керуваннями адміністрації для включення видатків бюджетів.

Кошторис включає дві складові:

1) загальний фонд, що містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією на виконання бюджетною установою (організацією) основних функцій;

2) спеціальний фонд, що містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення та на реалізацію пріоритетних заходів, зумовлених виконанням установою основних функцій.

Серед переваг кошторисного фінансування бюджетних установ варто зазначити забезпечення відповідності доходної та видаткової частини кошторису бюджетних установ, тобто фінансування планових витрат бюджетної установи відбувається в повному обсязі. Окрім того, кошторисне фінансування бюджетних установ передбачає жорсткий та постійний контроль за використанням фінансових ресурсів бюджетних установ¹⁶. Проте воно не позбавлене недоліків, пов'язаних з відсутністю достатніх стимулів для раціонального і ефективного функціонування та взаємозв'язку між рівнем кошторисного фінансування бюджетної установи та

¹⁵ Західна О. Р., Сподарик Т. І. Основи фінансування бюджетних установ. URL : https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-332_337.pdf

¹⁶ Рак Г. В. Кошторисне фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету / Г. В. Рак // Економічна думка. – 2014. – Т. 17. – № 1. – С. 160-166.

результатами її діяльності. Тобто де-факто здійснюється фінансове забезпечення лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг для задоволення суспільних потреб. Окрім того, Бюджетним кодексом України закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання, тому бюджетна установа не може на власний розсуд розпоряджатися коштами від надання платних (договірних) послуг, тобто де-юре регламентовано обмежену фінансову автономію бюджетних установ.

Процес кошторисного фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету України тісно переплетений із самим бюджетним процесом. Схема процесу кошторисного фінансування бюджетної установи представлена на рис.4.11. Так фінансовий підрозділ бюджетної установи подає економічні розрахунки для проекту кошторису, тобто враховуються потреби бюджетної установи та норми видатків для її утримання.

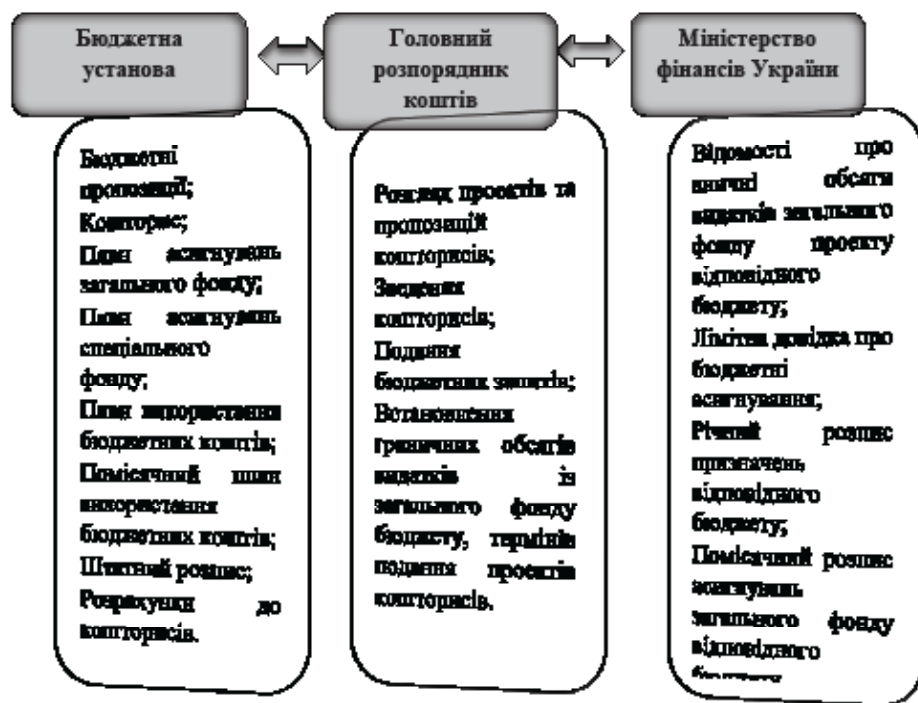


Рис. 4.11. Процес кошторисного фінансування бюджетної установи¹⁷

¹⁷ Норд, Г. Л. Особливості фінансування та казначейського обслуговування бюджетних установ на прикладі ВНЗ [Текст] / Г. Л. Норд, Н. О. Руденко // Наукові праці. – 2011. – Вип. 149. – Т. 161. – С. 61-66.

Реалізація кошторисного фінансування здійснюється на основі принципів плановості, цільового характеру, виділення коштів залежно від фактичних показників, підзвітності (рис. 4.12).



Рис. 4.12. Основні принципи кошторисного фінансування

Плановість означає, що фінансування здійснюється на підставі й у межах установленого плану. Плановим документом є кошторис – документ, у якому розраховані й затверджені планові витрати на відповідний плановий період чи відповідні заходи. Розрахунки планових витрат здійснюються, як правило, на основі нормативного методу.

Сутність цільового характеру кошторисного фінансування полягає в тому, що виділені кошти можуть бути спрямовані тільки на цілі, передбачені кошторисом. При цьому в окремих випадках може надаватися право певного перерозподілу коштів між окремими статтями. Цільове призначення асигнувань дає змогу організації, що здійснює фінансування, контролювати їх раціональне і ефективне використання.

Виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи означає, що фінансування здійснюється за кошторисом, однак виходячи не з планових, а з фактичних значень показників діяльності.

Підзвітність передбачає звітність організацій та установ, що перебувають на кошторисному фінансуванні, перед фінансуючими організаціями. При цьому встановлена відповідальність за порушення принципів і правил кошторисного фінансування.

Оскільки кошторис бюджетних установ – компонент бюджетної системи України, то з'ясуємо особливості процесу складання кошторису бюджетних установ. Міністерство фінансів

України через Державну казначейську службу України (далі – ДКСУ) інформує бюджетні установи як головних розпорядників щодо граничних обсягів бюджетних видатків та надання бюджетних кредитів на майбутній бюджетний період як підстави для формування бюджетними установами проектів кошторисів¹⁸.

*Розпорядник бюджетних коштів – бюджетна установа в особі її керівника, уповноважена на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань, довгострокових зобов'язань за енергосервісом та здійснення витрат бюджету*¹⁹.

Розпорядники бюджетних коштів при складанні проекту кошторису:

– встановлюють для бюджетних установ, розпорядників нижчого рівня, максимальні обсяги бюджетних видатків та/або надання бюджетних кредитів бюджету із загального фонду бюджету, орієнтовні строки подання проектів кошторисів бюджетних установ і надають інструкції для їх складання;

– розробляють та інформують бюджетних установ, розпорядників нижчого рівня, про інші показники, заплановані для визначення бюджетних видатків та надання бюджетних кредитів у проектах кошторисів бюджетних установ;

– забезпечують формування проектів кошторисів бюджетних видатків на бюджетні програми, які реалізуються безпосередньо бюджетними установами як головними розпорядниками фінансових ресурсів держави в цілому.

Бюджетні установи як головні розпорядники бюджетних коштів аналізують показники проектів кошторисів бюджетних установ, розпорядників нижчого рівня на предмет:

– легітимності та правильності кошторисних розрахунків;
– доцільності запланованих бюджетних видатків та надання бюджетних кредитів;

– правильності розподілу бюджетних видатків відповідно до КЕКВ бюджету та класифікації кредитування бюджету;

– надходження доходів / повернення кредитів бюджетних видатків в повному обсязі;

– дотримання чинних ставок, лімітів та інших норм згідно з бюджетним законодавством України.

¹⁸ Постанова КМУ Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ від 28 лютого 2002 р. N 228

¹⁹ Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

Потім бюджетні установи, як головні розпорядники бюджетних коштів, формують проекти зведених кошторисів бюджетних установ, завдяки яким розробляються бюджетні запити, які через ДКСУ подаються Міністерству фінансів України для врахування до проектів бюджетів відповідних рівнів. Терміни оцінювання показників проектів кошторисів бюджетних установ, розпорядників нижчого рівня, визначаються бюджетними установами, головними розпорядниками бюджетних коштів, для своєчасного оформлення проектів зведених кошторисів, як бюджетних запитів.

У випадку обмеження головними розпорядниками бюджетних коштів строків розробки бюджетних запитів Міністерством фінансів України надається дозвіл бюджетним установам, головним розпорядникам, самостійно визначати порядок та обсяг отримання необхідних даних з метою забезпечення своєчасності формування та подання ними бюджетних запитів.

Усіма установами соціальної сфери складаються проекти кошторисів на майбутній бюджетний період, якщо ці установи функціонували до початку бюджетного періоду, на який плануються відповідні видатки чи бюджетні кредити. У випадку утворення установ не з початку бюджетного періоду такі кошториси розробляються і затверджуються з часу утворення бюджетних установ до кінця бюджетного періоду на загальних засадах.

У проекті кошторису бюджетних установ вказуються заплановані обсяги надходжень для здійснення бюджетних видатків та надання бюджетних кредитів. Протягом складання та затвердження проекту кошторису бюджетних установ не плануються залишки бюджетних коштів за спеціальним фондом кошторису бюджетних установ.

Величина надходжень до спеціального фонду проекту кошторису бюджетних установ встановлюється завдяки розрахункам за кожним дохідним джерелом та/або бюджетному фінансуванню чи поверненням кредитів, що плануються бюджетними установами на наступний бюджетний період. За основу розрахунків надходжень до спеціального фонду проекту кошторису бюджетних установ використовуються наступні показники:

- обсяги надання бюджетними установами договірних (платних) послуг, а також інші показники;
- прогноз обсягів надходжень зборів і платежів бюджетних установ до спеціального фонду бюджету;

– прогноз обсягів повернення до бюджету бюджетними установами фінансових ресурсів цільового призначення²⁰.

На підставі перерахованих показників для розрахунків надходжень до спеціального фонду проекту кошторису бюджетних установ визначаються обсяги надходжень на майбутній бюджетний період у розрізі їх джерел із урахуванням певних умов діяльності бюджетних установ. В процесі формування кошторисних показників, на підставі яких розраховуються суми надходжень планового бюджетного періоду, бюджетна установа обов'язково враховує рівень їх виконання за останній бюджетний рік, а також очікуване їх виконання за бюджетний період, який передує плановому. Такі показники повинні вказуватися в обсязі, зазначеному в розрахунку бюджетних установ, і відповідати значенню показників звітності бюджетних установ за відповідні бюджетні періоди.

Формуючи спеціальний фонд проекту кошторису бюджетна установа здійснює планування власних надходжень у розрізі груп та підгруп. При цьому відповідні показники власних надходжень бюджетних установ формуються наступним чином:

– надходження від плати за надавані нею послуги (перша група власних доходів бюджетних установ) – враховуючи рівень їх виконання бюджетними установами за останній бюджетний період, а також очікуване виконання цих показників за бюджетний період, що передує планованому;

– благодійні внески, гранти чи дарунки (перша підгрупа другої групи власних доходів бюджетних установ) – на підставі даних бюджетних установ, наведених у договорах, календарних планах проведення заходів та інших документах, в яких передбачене одержання бюджетними установами благодійних внесків, грантів чи дарунків;

– кошти, що отримують бюджетні установи освітньої сфери від розміщення вільних бюджетних коштів, отриманих ними за надання бюджетними установами платних освітніх послуг, на депозитах (третя підгрупа другої групи власних доходів бюджетних установ) – у розрізі надходжень, які бюджетна установа планує розміщувати на депозитах тимчасово.

У спеціальному фонді проекту кошторису бюджетних установ зводить показники за всіма джерелами надходження фінансових ресурсів та напрямками їх використання. Розподіл

²⁰ Лень В.С. Організація обліку доходів бюджетних установ в умовах законодавчих змін / В. С. Лень, Т. В. Гільorme // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 10. – С. 722-729.

бюджетних видатків та надання бюджетних кредитів у цьому випадку бюджетними установами здійснюється винятково в межах і за рахунок таких надходжень спеціального фонду проекту кошторису, що заплановані бюджетними установами²¹.

Таким чином, процес кошторисного фінансування бюджетних установ здійснюється шляхом об'єднання фінансових ресурсів у грошовій формі, отриманих з двох основних каналів: через механізм бюджетного фінансування та внаслідок їх самостійної некомерційної діяльності (рис. 4.13)

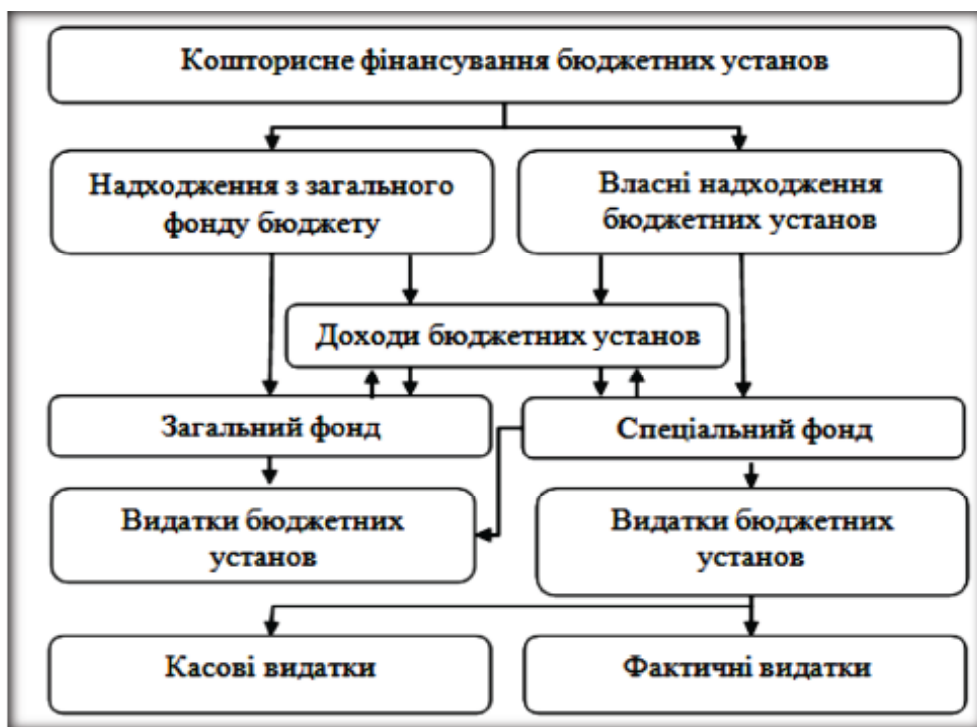


Рис. 4.13. Основні елементи кошторисного фінансування бюджетних установ в Україні²²

Двоїстий характер використання фінансових ресурсів бюджетних установ передбачає касові та фактичні видатки. Касовими

²¹ Дідик А.М., Лемішовський В.І. Бюджетні установи: облік, оподаткування та звітність [навч. посіб.] – Львів: Видавництво «Апріорі», 2017. – 1168 с

²² Чуба А. Л. Фінансове забезпечення установ державного сектору як об'єкт обліку, контролю та аналізу <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/32627/1/Чуба%20А.Л.%20ОДСзм-21..pdf>

видатками прийнято вважати суми грошових коштів, одержані бюджетними установами з поточних бюджетних рахунків, відкритих у банку, чи реєстраційних рахунків, відкритих у відповідних органах ДКСУ для їхнього використання (витрачання) згідно зі затвердженим кошторисом бюджетних установ. Фактичні видатки бюджетних установ – це дійсні видатки бюджетних установ для виконання кошторису, підтвержені відповідними документами первинного обліку, за вирахуванням сум грошових коштів, одержаних на відновлення видатків таких установ²³.

Усі видатки, які проводять бюджетні установи, розмежовані за економічною суттю платежу. Для цього використовують коди економічної класифікації видатків бюджету, скорочена назва яких – КЕКВ.

Установа може використовувати кошти лише на ті цілі, на які планувала, за напрямками, визначеними в Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затвердженій наказом МФУ від 12.03.2012 № 333 (далі – Інструкція № 333)²⁴. Із 01.01.2019 Міністерство фінансів змінило цю Інструкцію наказом «Про затвердження Змін до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету» від 03.12.2018 № 953 (далі – Наказ № 953)²⁵. На сьогодні це останні зміни.

ЧИННІ КЕКВ, ЗА ЯКИМИ ПРОВОДЯТЬ РОЗРАХУНКИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНІ УСТАНОВИ²⁶

Коди економічної класифікації видатків бюджетних установ для поточних видатків

Кожна установа для забезпечення своєї діяльності постійно проводить поточні видатки. Розглянемо типові для більшості бюджетних установ, а також з'ясуємо, за якими КЕКВ установи мають оплачувати ці видатки.

КЕКВ для виплати заробітної плати

За КЕКВ 2111 «Заробітна плата» виплачують:

– зарплату (усі її складові) — найманим працівникам;

²³ Гросул В. А. Ресурси підприємства: теоретичне осмислення сутності / В. А. Гросул // БізнесІнформ. – 2013. – № 7. – С. 236-242.]

²⁴ Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету : Наказ МФУ від від 12.03.2012 № 333 z0456-12. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12#Text>

²⁵ Про затвердження Змін до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету : Наказ МФУ від від 03.12.2018 № 953 z1492-18. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1492-18#Text>

²⁶ Джерело: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/16-yak-zmnilisya-kodi-ekonomchno-klassifikats-vidatkv-byudjetu-kekvy>

– винагороду — якщо особа уклала з установою цивільно-правовий договір.

Утримані суми ПДФО і військовий збір сплачують також за цим кодом.

За КЕКВ 2111 «Заробітна плата» не виплачують: лікарняні; декретні, оскільки це не бюджетні кошти, а страхові. Відповідно бюджетні установи не застосовують до цих платежів КЕКВ.

За КЕКВ 2112 «Грошове забезпечення військовослужбовців» проводять видатки на грошове утримання (забезпечення) співробітників Служби судової охорони, військовослужбовцям, поліцейським, відшкодовуйте ПДФО, який утримуєте з їх грошового забезпечення, грошових винагород чи інших виплат. Також за цим КЕКВ виплачують одноразову грошову допомогу при звільненні їх зі служби.

За КЕКВ 2800 «Інші поточні видатки» відшкодовують підприємствам, організаціям, установам середній заробіток працівників або виплачують винагороду громадянам, які залучені до виконання обов'язків, передбачених законодавством та не пов'язаних з виконанням своїх службових обов'язків, або які проходять стажування в іншому державному органі.

КЕКВ для інших виплат населенню

За КЕКВ 2730 «Інші виплати населенню» виплачують:

– допомогу сім'ям із дітьми, малозабезпеченим сім'ям, особам, які не мають права на пенсію, особам із інвалідністю, дітям із інвалідністю;

– тимчасову державну допомогу дітям;

– тимчасову державну соціальну допомогу непрацюючій особі, яка досягла пенсійного віку, але не набула права на пенсійну виплату;

– допомогу по догляду за особами з інвалідністю I чи II груп унаслідок психічного розладу;

– компенсаційні виплати непрацюючій працездатній особі, яка доглядає за особою з інвалідністю I групи, а також за особою, яка досягла 80-річного віку;

– грошове забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною»;

– соціальну допомогу на утримання дитини в сім'ї патронатного вихователя, підтримку малих групових будинків;

– грошову компенсацію вартості за самостійно придбані технічні та інші засоби реабілітації — особам із інвалідністю, дітям із інвалідністю та іншим окремим категоріям населення; також інші виплати, які наведено в Інструкції № 333.

За цим же КЕКВ виплачують одноразову грошову допомогу у разі загибелі (смерті), поранення (контузії, травми або каліцтва) чи інвалідності співробітника Служби судової охорони. Назви допомог та інших виплат Наказ № 953 приводить у відповідність до чинного законодавства.

КЕКВ для сплати Єдиного соціального внеску

Єдиний соціальний внесок, який нараховують на заробітну плату, винагороду за договорами ЦПХ, сплачують за КЕКВ 2120 «Нарахування на оплату праці» (таблиця 4.3).

Таблиця 4.3.

Показники для нарахування ЄСВ

Назва показника	Ставка ЄСВ, %	Сума, грн	01.01– 31.08.2020
Мінімальний страховий внесок для працівника:			
- без інвалідності	22,00	1039,06	1100,00
- з інвалідністю	8,41	397,20	420,50
Максимальна величина бази нарахування ЄСВ	-	70 845,00	75 000,00

Оплата інших необоротних матеріальних активів, виробничих запасів і МШП

За КЕКВ 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар» бюджетна установа оплачує усе, що має придбати для забезпечення своєї діяльності і в бухгалтерському обліку відобразить на субрахунках:

1113 **«Малоцінні необоротні матеріальні активи»**

1114 «Білизна, постільні речі, одяг та взуття»

1115 «Інвентарна тара»

1118	«Інші необоротні матеріальні активи»
1511	«Продукти харчування» — лише вода чи мінеральна вода (яку не використовують у лікувальних цілях)
1512	«Медикаменти та перев'язувальні матеріали» — ті лікзасоби і вироби медпризначення, що входять до складу медаптечок, якщо в установі немає медичного кабінету чи пункту, або які використовують у навчальному процесі медичні навчальні заклади
1513	«Будівельні матеріали», крім тих, які купують для проведення нового будівництва, реконструкції чи капітального ремонту
1514	«Паливно-мастильні матеріали»
1515	«Запасні частини»
1516	«Тара»
1517	«Сировина і матеріали»
1518	«Інші виробничі запаси»
1812	«Малоцінні та швидкозношувані предмети»

Малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА), які теж увійшли до даного переліку (рахунок 1113) повинні мати вартість 6000 грн або менше і очікуваний строк використання більше року. Якщо вартість менша, то такі об'єкти проводимо через КЕКВ 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування».

Обмеження 6000 грн застосовуємо лише щодо МНМА і не відносимо до інвентарної тари, інших необоротних активів, малоцінних швидкозношуваних предметів (МШП) тощо. Перелічені об'єкти можуть мати будь-яку вартість. У разі поповнення музейних чи бібліотечних фондів установи використовують коди економічної класифікації видатків для придбання основного капіталу — КЕКВ 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування».

КЕКВ для оплати лікарських засобів, медвиробів, крові та її компонентів

Бюджетні установи — медичні заклади чи бюджетні установи, у складі яких є медичний кабінет чи пункт, за КЕКВ 2220 «Медикаменти та перев'язувальні матеріали» оплачують:

– лікарські засоби, ветеринарні препарати;

- виробу медичного призначення;
- кров та її компоненти;
- дезінфекційні засоби;
- мінеральну воду для лікувальних цілей;
- допоміжні засоби слуху, зору, руху, засоби протезування для кардіології, ендопротезів, інших протезів тощо.

За КЕКВ 2220 оплачують також лікування і послуги за лікування співробітників Служби судової охорони у медичних закладах.

КЕКВ для оплати продуктів харчування чи послуг з харчування

Установи, які мають у своєму складі харчоблоки, їдальні тощо і закупають продукти харчування або оплачують послуги з харчування, зокрема для лікувально-профілактичних закладів, будинків-інтернатів, дитячих будинків, ДНЗ, ЗНЗ, ПТНЗ, вишів, використовують КЕКВ 2230 «Продукти харчування».

Послуги з харчування на період проведення певного заходу оплачують за КЕКВ 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)».

КЕКВ для оплати послуг

Бюджетні установи для оплати послуг використовують коди економічної класифікації видатків бюджету:

– 2111 «Заробітна плата» — для виплати винагороди фізичним особам, які уклали з установою цивільно-правовий договір і надали певні послуги;

– 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)» — для оплати послуг із вивезення відходів і їх утилізації та знешкодження (крім послуг, які віднесли до комунальних), у т. ч. біовідходів, відходів із вмістом дорогоцінних металів або шкідливих речовин тощо.

За КЕКВ 2240 оплачують також послуги сторонніх фахівців (юридичних осіб та суб'єктів господарювання) з:

- розробки ескізів (емблем, відомчих відзнак тощо);
- поточного ремонту об'єктів культурної спадщини (пп. 1 і 8 пп. 2.2.4 Інструкції № 333).

Якщо потрібно оплатити послуги з технічного обслуговування обладнання та адміністрування програмного забезпечення, враховують, що за КЕКВ 2240 тепер можна придбавати (постачати) не лише програмне забезпечення, на яке майнові права не передаються користувачу, а й ліцензії на право користування цим програмним забезпеченням.

Прикладом може бути придбання Windows, офісних програм (Word, Excel), оплата ліцензії на них та інсталяції

(установки на комп'ютер), так як право власності залишається у компанії Microsoft. У разі якщо на програмне забезпечення придбуваються виключні права (програма переходить повністю у власність, наприклад створений сайт чи база даних), то такі видатки проводимо за КЕКВ 3160 «Придбання землі та нематеріальних активів».

Наказ № 953 уточнює, що за КЕКВ 2240 оплачуватимуть видатки, пов'язані з висиланням, добровільним поверненням, примусовим поверненням, примусовим видворенням, реадмісією іноземців-порушників за межі України. Раніше установи оплачували видатки, пов'язані з депортацією таких осіб.

За цим же КЕКВ 2240 проходять транспортні, орендні, техобслуговування автотранспорту, обладнання тощо.

Оплата комунальних послуг, енергоносіїв, послуг енергосервісу

Оплата комунальних послуг та енергоносіїв — це захищені видатки бюджету. Їх обсяг не може змінюватися в разі скорочення затверджених бюджетних призначень.

Послуги з поводження з побутовими відходами — це дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, сортування, зберігання, оброблення, перероблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення. Ці дії включають також контроль за переліченими операціями та нагляд за місцями видалення. Оплата комунальних послуг, енергоносіїв, послуг енергосервісу відносимо на такі коди економічної класифікації та кредитування бюджету (див. Табл.4.4).

Оплата відряджень

Оплата відрядження (вартість проїзду, проживання, добові та інші витрати у відрядженнях), виплата надбавок за роз'їзний характер робіт, оплата службових проїзних квитків чи проїзду за маршрутними листами відбувається за КЕКВ 2250 «Видатки на відрядження». Це стосується також співробітників Служби судової охорони.

Оплата досліджень і розробок

Наказ № 953 уточнив, як оплачувати вартість окремих заходів з реалізації державних (регіональних) програм, що включають оплату різноманітних послуг, які надали сторонні установи та організації згідно з укладеними договорами, до ціни яких включають витрати установи — надавача послуг. Такі видатки

проводять за КЕКВ 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм».

Дослідження і розробки та інші заходи, визначені Інструкцією № 333, оплачують, використовуючи коди економічної класифікації видатків бюджету:

– 2281 «Дослідження і розробки, окремі заходи розвитку по реалізації державних (регіональних) програм»;

– 282 «Окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм, не віднесені до заходів розвитку».

Таблиця 4.4

Оплата комунальних послуг, енергоносіїв

Коди	Щоб оплатити	
2271	«Оплата тепlopостачання»	вартість теплової енергії, виробництва, транспортування і постачання, послуг із постачання теплової енергії, постачання гарячої води і пари
2272	«Оплата водопостачання та водовідведення»	вартість води, водопостачання, послуг із централізованого водопостачання та централізованого водовідведення
2273	«Оплата електроенергії»	вартість електроенергії (у т. ч. за освітлення вулиць). Ця вартість уключає оплату послуг із передачі електроенергії, її розподілу та постачання, перетікання реактивної електричної енергії
2274	«Оплата природного газу»	скраплений або природний газ, послуги з його розподілу, зберігання, постачання і транспортування
2275	«Оплата інших енергоносіїв та інших комунальних послуг»	послуги з поводження з побутовими відходами
2276	«Оплата енергосервісу»	енергосервіс у межах суми скорочення видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв

Оплата інших поточних видатків

За КЕКВ 2800 «Інші поточні видатки» сплачуються обов'язкові реєстраційні, інші платежі та внески, пов'язані з витратами на відкриття та провадження у справах, які розглядають закордонні юрисдикційні органи.

Якщо ви держорган, за цим КЕКВ відшкодовуйте непередбачені витрати держслужбовця.

Коди економічної класифікації видатків бюджетних установ для капітальних видатків

Жодна установа з моменту її створення не може обійтись без капітальних видатків. Як і поточні, капітальні видатки теж розмежовують за кодами економічної класифікації видатків бюджету. Розглянемо основні з них.

Оплата основних засобів

За КЕКВ 3110 «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування» бюджетна установа оплачує вартість основних засобів, поповнення музейних і бібліотечних фондів, тобто те, що потім буде обліковуватись у бухгалтерському обліку на субрахунках:

- 1014 «Машини та обладнання»
- 1015 «Транспортні засоби»
- 1016 «Інструменти, прилади, інвентар»
- 1017 «Тварини та багаторічні насадження»
- 1018 «Інші основні засоби»
- 1111 «Музейні фонди»
- 1112 «Бібліотечні фонди»

Оплата житла чи його будівництва

Придбання житлових будівель чи їх будівництво оплачують за КЕКВ 3121 «Капітальне будівництво (придбання) житла».

За цим кодом також оплачують виготовлення проектно-кошторисної документації на їх будівництво, видатки на утримання будови у зв'язку з тимчасовим зупиненням будівництва, консервацію та розконсервацію.

Оплата об'єктів виробничого і невиробничого призначення, їх будівництва

Придбання нежитлових приміщень чи їх будівництва бюджетні установи оплачують за КЕКВ 3122 «Капітальне будівництво (придбання) інших об'єктів».

Оплата капітального ремонту, реконструкції та реставрації

Для оплати капітального ремонту, реконструкції та реставрації бюджетні установи використовують ті коди економічної класифікації видатків бюджету, що залежать від виду фонду (житловий, нежитловий). Так, роботи з капітального ремонту або реконструкції чи реставрації житлового фонду оплачують, відповідно, за КЕКВ:

- 3131 «Капітальний ремонт житлового фонду (приміщень)»;
- 3141 «Реконструкція житлового фонду (приміщень)».

Роботи з капітального ремонту або реконструкції чи реставрації нежитлового фонду оплачують, відповідно, за КЕКВ:

- 3132 «Капітальний ремонт інших об'єктів»;
- 3142 «Реконструкція та реставрація інших об'єктів»;
- 3143 «Реставрація пам'яток культури, історії та архітектури».

Оплата нематеріальних активів

Нематеріальні активи бюджетні установи оплачують за КЕКВ 3160 «Придбання землі та нематеріальних активів». Перелік нематеріальних активів, які оплачують за цим кодом, визначає Інструкція № 333.

Зокрема, за цим КЕКВ проводять придбання програмного забезпечення для комп'ютерної техніки (також послуг з його створення), у т.ч. програмних продуктів, інформаційних систем, баз даних, web-сайтів на умовах передачі виключних прав на володіння, користування і розпорядження таких активів замовнику. Також за КЕКВ 3160 оплачують придбання земельних ділянок.

4.3. Оперативно-сітьові показники діяльності установ соціальної сфери

Оперативно-сітьові показники – це виробничі показники, які відображають діяльність розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів і покладені в основу кошторисних розрахунків (кошторисного планування). Вони можуть бути директивними і розрахунковими.

Директивну форму оперативно-сітьові показники мають при створенні бюджетної установи, коли планом чи прогнозом економічного і соціального розвитку визначаються її потенціальні можливості. Директивний вплив на формування оперативно-сітьових показників можливий по окремих бюджетних установах у зв'язку з доведенням вищестоящою організацією планів по показниках, котрі визначають обсяги її діяльності.

Розрахункові показники характерні для діючої системи розпорядників бюджетних коштів і повною мірою визначають весь обсяг їхньої діяльності.

Виробничі показники ділять на мережеві та оперативні. Мережеві показники характеризують стан мережі установ (кількість установ на початок року, на кінець року, середньорічні у розрізі видів установ, місця їхнього розташування, інших характерних ознак) і використовуються головними розпорядниками коштів у процесі зведеного кошторисного планування.

Оперативні показники, характеризують діяльність кожного окремо взятого розпорядника бюджетних коштів з урахуванням його функціональних особливостей. Ці показники ділять на загальні і галузеві. Загальні оперативні показники є єдиними для всіх установ (внутрішня площа приміщень, об'єм будівель і споруд, площа прилеглої території) тоді як галузеві – характеризують функціональні особливості установ.

Оперативні показники можна розділити на **основні** й **похідні**.

Основні показники характеризують функціональне призначення установи, а **похідні** – деталізують функції реалізації її діяльності.

Для дошкільних установ основним показником є контингент дітей (ясельного та дошкільного віку), а похідним — кількість груп, їх наповнюваність; тривалість роботи установи; планове число днів перебування в закладі однієї дитини протягом року; кількість ставок групового персоналу.

Середньорічна кількість дітей у дитячому дошкільному закладі M_{CP} визначається за наступною формулою (4.1):

$$M_{CP} = M_0 + M_+ \times t_+ / 12 - M_- \times t_- / 12,$$

де M_0 – кількість дітей у дитячому дошкільному закладі на початок планового року;

M_+ – відповідно кількість прийнятих дітей та кількість місяців їх перебування у дитячому дошкільному закладі;

M_- – відповідно кількість дітей, що пішли з дитячого дошкільного закладу, та кількість місяців, коли вони не будуть перебувати у дитячому дошкільному закладі.

Під час розрахунку середньорічної кількості дітей слід узяти до уваги, що згідно з Положенням про дошкільний навчальний заклад, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 12.03.2003 № 305: навчальний рік починається 1 вересня і закінчується 31 травня оздоровчий період триває з 1 червня до 31 серпня²⁷.

Якщо кількість груп і дітей, режим роботи закладу протягом року не змінюються, то середньорічна кількість дітей буде такою самою, як і на початок і кінець року.

Приклад обчислення середньорічної кількості дітей у дошкільному навчальному закладі.

У дошкільному закладі станом на 01.01.2017 за списковим складом — 330 дітей.

²⁷ Як обчислювати середньорічну кількість дітей у дошкільному навчальному закладі. URL : <https://www.pedrada.com.ua/question/48-qqqqa-16-m12-02-12-2016-yak-obchislyuvati-serednorchnu-klkst-dtey-u-doshklnomu-navchalnomu-zaklad>

З 01.09.2017 передбачають збільшення загальної кількості дітей на 20 осіб за рахунок відкриття додаткової групи.

Середньорічний приріст дітей у такому випадку становитиме: $(20 \times 4 \text{ міс.}) \div 12 \text{ міс.} = 6,67$. Середньорічна кількість дітей: $330 + 6,7 = 336,7$.

Середньорічну кількість груп обчислюються так само.

Кількість груп визначається виходячи із кількості дітей і нормативної заповненості груп, яка залежить від типу і профілю ДНЗ.

Нормативи наповнюваності груп визначено статтею 14 Закону України «Про дошкільну освіту» від 11.07.2001 № 2628-III²⁸. Групи у дошкільних закладах формують з такою чисельністю залежно від віку дітей:

- до одного року – до 10 осіб
- від одного до трьох років – до 15 осіб
- від трьох до шести (семи) років – до 20 осіб різновікові – до 15 осіб
- з короткотривалим і цілодобовим перебуванням – до 10 осіб.
- в оздоровчий період - до 15 осіб.

Засновник (власник) може встановлювати меншу від нормативів наповнюваність груп дітьми у дошкільному навчальному закладі.

У дошкільних навчальних закладах, розташованих у селах, селищах, кількість дітей у групах визначається засновником (власником) залежно від демографічної ситуації.

Склад групового персоналу дитячого навчального закладу визначають відповідно до Типових штатних нормативів дошкільних навчальних закладів (таблиця 4.5.) затверджених Міністерством освіти і науки України від 04.11.2010р.№ 1055²⁹

У штатних розписах дошкільних навчальних закладів передбачаються посади:

- а) музичного керівника з розрахунку 0,25 штатної одиниці на одну групу у дитячих садках і на кожну групу дітей віком від одного року і старше у яслах-садках;

²⁸ Про дошкільну освіту : Закон України від 11.07.2001 р. № 2628-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-14#Text>

²⁹ Про затвердження Типових штатних нормативів дошкільних навчальних закладів : Наказ Міністерства освіти і науки України від 04 листопада 2010 року № 1055. URL : https://www.pedrada.com.ua/files/news/Typovi_shtatni_normatyvy_DNZ_2016_Pedrada.pdf

Таблиця 4.5.

Типові штатні нормативи дошкільних навчальних закладів

Назва	Кількість штатних одиниць (максимальна) з розрахунку на одну групу залежно від режиму роботи								
	4 години	9 годин		10,5 години		12 годин		24 години	
Посад		5 денний робочий тиждень	6 денний робочий тиждень	5 денний робочий тиждень	6 денний робочий тиждень	5 денний робочий тиждень	6 денний робочий тиждень	5 денний робочий тиждень	6 денний робочий тиждень
Виконавці	0,67	1,55	1,87	1,8	2,2	2,06	2,5	2,4	2,9
Помічник виконавця для дітей віком до 3-х років	0,5	1,13	1,35	1,3	1,6	1,5	1,8	1,5	1,8
Помічник виконавця для дітей віком від 3-х років	0,5	1	1	1,15	1,25	1,25	1,5	1,5	1,5

б) інструктора з фізкультури, керівника гуртка з розрахунку 0,125 штатної одиниці на одну групу.

в) практичного психолога з розрахунку:

Місто		Село (селище)	
чисельність груп	максимальний норматив чисельності	чисельність груп	максимальний норматив чисельності
до 7	0,5	до 4	0,5
7 і більше	0,75	4 і більше	0,75
9 і більше	1	6 і більше	1

У яслах-садках, які мають чотири і більше груп для дітей до 3-х років, вводиться додатково 0,5 штатної одиниці посади сестри медичної на заклад.

Для загальноосвітніх середніх шкіл основний показник — кількість учнів, які плануються по групах класів: 1-4; 5-9; 10-12; кількість класів. Кількість класів визначається на кожну дату, виходячи з нормативів наповнюваності одного класу: 1-12 класи-30 учнів. Оскільки бюджетний рік не співпадає з навчальним, окрім показників на 1 січня і 1 вересня, розраховуються

середньорічні показники кількості учнів або класів за такою формулою (4.2.):

Розрахунок	середньорічного	контингенту:
$K_c = (K_p * 8 + K_k * 4) / 12$, де		
де: K_c - середньорічна кількість класів, учнів;		
K_p - контингент на початок року (01 січня планового року);		
K_k - контингент на кінець року (01 вересня планового року).		

Похідний показник у загальноосвітніх школах – кількість педагогічних ставок. Цей показник визначають шляхом ділення загальної кількості годин викладацької роботи на тиждень по групах класів на норму навантаження учителя на тиждень, яка становить для I-XI(XII) класів – 18 годин.

Для вищих і професійно-технічних навчальних закладів основний показник – контингент студентів на плановий рік з урахуванням їх випуску і прийому. Розрахунок складається окремо по денному, вечірньому і заочному навчанню. Похідним показником у вищих і професійно-технічних навчальних закладах є кількість груп, кількість ставок викладачів.

В процесі складання кошторису видатків на утримання окремих типів установ освіти дуже важливо правильно визначити перехідний і попереднього року контингенти учнів та студентів. Пояснюється це тим, що найбільші суми витрат у плановому році припадають на утримання перехідного контингенту, оскільки він, як правило, значно перевищує приріст контингенту в плановому році. Перехідний на початок планового року контингент учнів та студентів визначається на підставі даних статистичних і фінансових звітів.

Приріст контингентів навчальних закладів та інших установ, як правило, відбувається не одночасно з початком бюджетного року. До нового навчального року діє зазвичай перехідний на плановий рік контингент, а потім до кінця бюджетного року — розширений контингент. Цим викликана необхідність подвійного розрахунку усіх видатків — на перехідний контингент до моменту його розширення і на новий — до кінця року. Тому кошторисні розрахунки ведуться на середньорічні контингенти, які визначаються за такою формулою³⁰

30 Основи кошторисного планування. URL : <http://www.refsua.com/referat-1281-8.html>

$$\text{Середньорічна кількість студентів} = \frac{\text{Ч}_n * 7 + (\text{Ч}_n - \text{В}_1) * 1 + (\text{Ч}_n - \text{В}_1 + \text{П}_1) * 4 - \text{В}_2 + \text{П}_2}{12} \quad (4.3.)$$

де Чп - чисельність студентів на початок року,

В_1 - випуск,

П_1 - прийом,

В_2 - відсів,

П_2 - присів.

При розрахунку середньорічного контингенту студентів враховується можливий відсів студентів.

Кількість груп визначають на основі кількості учнів та студентів і норм наповнення груп. Для денної форми навчання наповнюваність груп становить 20-30, а для заочних відділень - 15-20 осіб. Рентабельними вважаються групи зі студентів-платників, які мають не менше 15 учнів чи студентів³¹.

Основними оперативно-сітьовими показниками медичних закладів, які визначають видатки за кошторисом, є:

– для стаціонарних установ до яких належать лікарні, санаторії, будинки дитини - кількість ліжок; кількість ліжко-днів в установі.

– для поліклініки (амбулаторії) де здійснюються лікарські прийоми хворих – кількість лікарських посад, кількість лікарських відвідувань, річна завантаженість лікаря.

Кількість ліжок і лікарських відвідувань планується з урахуванням фактичної забезпеченості населення мережею лікарень та амбулаторно-поліклінічним обслуговуванням, часу використання та обороту лікарського ліжка згідно зі штатними нормативами медичного персоналу.

Потреба населення в ліжках визначається відповідно до кількості хворих, які госпіталізовані, та обороту одного ліжка за рік.

Розрахунок загальної потреби в ліжковому фонді міста, району визначають:

$$Kn = \frac{\text{П} * \text{Н}}{\text{О}} \quad (4.4.)$$

³¹ Фінансування освіти. URL : https://pidru4niki.com/1628041447262/finansii/finansuvannya_ohoroni_zdorovya

де: K_n - потреба в ліжковому фонді;
 N - чисельність населення території;
 Π - процент госпіталізації;
 O - оборот ліжок.

Π (% госпіталізації) = кількість хворих направлених впродовж року на госпіталізацію поділена на чисельність населення*100.

Наприклад у місті обласного підпорядкування 110000 жителів. Кількість хворих направлених на госпіталізацію 8800. Процент госпіталізації становитиме: $8800/110000*100=8\%$

Оборот ліжка. На величину цього показника впливає час використання ліжка протягом року і середня тривалість перебування одного хворого в лікарні.

Наприклад: у міській лікарні одне ліжко функціонує протягом 320 днів. Середня тривалість перебування хворого в лікарні 16 днів. Оборот ліжка = $320/16=20$ днів.

Розрахуємо оборот ліжка терапевтичного відділення міської лікарні на підставі:

- кількості календарних днів у плановому році – 366;
- середньої кількості днів простою, пов'язаних з планом згортанням ліжка на ремонт – 0 днів;
- середньої тривалості перебування хворого на ліжку – 13 днів;
- планового часу простою, необхідного для підготовки ліжка до прийняття чергового хворого – 1 день.

Отже, плановий оборот ліжка становитиме: $(366-0) / (13+1) = 26,14$ днів.

Якщо у терапевтичному відділенні планується закрити ліжка на ремонт, наприклад на 10 днів, цей показник = $(366-10)/(13+1)=25,43$ днів.

Згідно з досвідом планування витрат на охорону здоров'я використовують дані на початок і кінець року, а також про середньорічну кількість ліжок.

Середньорічне число ліжок, крім фактичної наявності на початок планового періоду, враховує намічене планом їхнє збільшення протягом року. Цей процес можна виразити наступною формулою:

$$K_c = K_1 + \frac{D * M}{12} \quad (4.5.)$$

де: K_1 - кількість ліжок на початок року;
 K_c - середньорічна кількість ліжок;

M - час функціонування додаткової кількості ліжок;
 D - плановий приріст ліжок.

Для спрощення розрахунків, а також якщо час збільшення кількості ліжок визначити неможливо, вважається, що нові ліжка функціонуватимуть протягом півріччя. оді формула матиме наступний вигляд:

$$K_i = K + D \times 6/12; \quad (4.6.)$$

Кількість днів використання ліжка застосовується також для розрахунку ще одного показника планування видатків на охорону здоров'я – кількість ліжок-днів.

Цей показник визначається шляхом множення середньорічної кількості ліжок на кількість днів використання ліжка за рік і застосовується для планування видатків на харчування і медикаменти.

$$LD = K_{\text{ср}} \times VL \quad (4.7)$$

де: LD – кількість ліжко-днів;

$K_{\text{ср}}$ – середньорічної кількості ліжок;

VL – кількість днів використання ліжка за рік.

Відповідно до кількості ліжок визначають кількість посад лікарів, середнього медичного персоналу і молодшого медичного персоналу.

Кількість посад лікарів для стаціонарних лікарень визначають за нормативами затвердженими Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 33 від 23.02.2000р. Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я³².

У розрізі стаціонару і поліклініки: — по стаціонару — виходячи з нормативу кількості ліжок на одного лікаря (15—30 ліжок), який диференційовано в розрізі відділень (хірургічне, терапевтичне і т.д.); враховуються також посади завідувачів відділеннями, лікарів-інтернів та лікарів-спеціалістів.

При визначенні чисельності середнього і молодшого медичного персоналу виходять з кількості ліжок за нормою та кількості посад на один цілодобовий пост.

Кількість посад медичного персоналу на один черговий пост визначають виходячи з загальної кількості робочих годин на рік та річної норми робочого часу.

Наприклад: загальна кількість робочих годин становить 365 днів*24 год = 8760год. Робочих днів на рік (за винятком

³² Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я : Наказ Міністерства охорони здоров'я України «» від 23.02.2000 р. №33. URL : <http://www.moz.gov.ua/ua/main/docs/?docID=6518>

неділь, святкових та відпускних днів) $365-52-7-24=282$.
Розрахунок кількості посад на один пост буде:

Кількість годин роботи на рік: 7 годинний робочий день*282=1974 год.

Зурахуванням скороченого робочого дня упередсвяткові дні $1974-57=1917$ год.

Кількість посад на один пост з округленням $8760/1917=4,57$ (4,5) посад.

Чисельність персоналу кожної групи розраховують на початок, кінець року, а також середньорічну. Середньорічну кількість обчислюють так само, як і середньорічну кількість ліжок.

Амбулаторно-поліклінічне обслуговування населення здійснюється за дільнично-територіальним принципом. Кількість лікарських посад для цієї мети встановлюється за штатними нормативами, затвердженими Міністерством охорони здоров'я України. При цьому необхідно врахувати чисельність населення, наявність на території, що обслуговується, інших закладів охорони здоров'я, які також здійснюють амбулаторно-поліклінічне обслуговування цього самого населення з метою уникнення дублювання. У зв'язку з цим при встановленні штатів конкретної поліклініки може бути скорочено певну кількість посад проти передбачених штатними нормативами.

Наприклад: згідно з діючими нормами на 10 тис. населення району передбачено 17,2 лікарські посади, у тому числі терапевтів – 4,2, хірургів – 1,2, педіатрів – 2,9. Для дитячих поліклінік 1 лікар-педіатр на 1000 дітей до 14 років, а також 0,3 посади лікаря інших спеціальностей на 1000 дітей.

Для сільської місцевості посади лікарів встановлюються із розрахунку 0,25 посади на 100 мешканців.

Кількість середнього і молодшого медичного персоналу встановлюються у поліклініках за нормами на одну лікарську посаду. Так, на одну лікарську посаду передбачається одна посада середнього медичного персоналу та дві посади на одну посаду хірурга. Кількість молодшого медичного персоналу обчислюють з розрахунку одна посада на кожну посаду лікаря-хірурга та одна посада на дві посади лікарів інших спеціальностей.

Кількість лікарських відвідувань – показник, що використовується для визначення витрат на придбання медикаментів і перев'язувальних засобів при амбулаторному обслуговуванні населення. Кількість відвідувань в поліклініці визначають виходячи з кількості середньорічних лікарських посад затверджених у кошторисі, кількості годин роботи лікаря

відповідної спеціальності на день, норми прийому хворих на годину та кількості робочих днів на рік³³.

Наприклад: в поліклініці 10 посад дільничих терапевтів. К-сть годин роботи одного лікаря на день - 6,30 хв. Норма прийому в поліклініці за 3 години роботи – 15 чоловік ($15/3=5$ чоловік на 1 годину). Надання допомоги вдома за 3,5 год – 7 чоловік ($7/3,5=2$ чол. на годину). Усього 22 людини на день (15+7). Кількість хворих, яких приймають за день усі лікарі $22*10=220$, кількість робочих днів на рік – 282. отже, загальна кількість лікарських відвідувань за рік становить $220*282=62040$.

Основним оперативно-сітьовим показником, що покладений в основу планування видатків по бібліотекам є бібліотечні фонди. При планування видатків по музеям основним показником є музейні фонди. Ці показники контингенту використовуються при плануванні видатків на оплату праці, а саме при визначенні штатної чисельності працівників, яка залежить від встановлених нормативів бібліотечних чи музейних фондів на одну посаду.

Бібліотечною практикою було вироблено певні нормативи, на які можна опиратися при формуванні бібліотечного фонду (Додаток А)³⁴.

Існує кілька підходів до визначення оптимальних параметрів бібліотечного фонду. Проте за будь-якого підходу політика комплектування може змінюватися залежно від місцевих особливостей та фінансових можливостей книгозбірень.

4.4. Управління видатками установ соціальної сфери

Управління видатками установ освіти

У державному та місцевих бюджетах України передбачаються видатки на освіту, які згідно із бюджетною класифікацією включають видатки на фінансування таких закладів і заходів (таблиця 4.6).

Дошкільна освіта є первинною складовою системи освіти. Відповідно до Закону України Про Освіту від 05.09.2017 № 2145-VIII³⁵ метою дошкільної освіти є забезпечення цілісного розвитку дитини, її фізичних, інтелектуальних і творчих здібностей шляхом виховання, навчання, соціалізації та

³³ Показники діяльності установ охорони здоров'я як основа для планування видатків. URL : <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/finansy/part4/005.htm>

³⁴ Бібліотечні фонди: тенденції формування та організації (методичні поради). URL : http://library.lg.ua/upload/files/bib_fondy.pdf

³⁵ Про освіту : Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>

формування необхідних життєвих навичок. Саме в період дошкільного виховання формуються моральні принципи та становлення особистості дитини. Право дитини на здобуття дошкільної освіти реалізується через діяльність дошкільних навчальних закладів.

Таблиця 4.6.

Функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету

Код функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету	Назва
0900	Освіта
0910	Дошкільна освіта
0920	Загальна середня освіта
0921	Загальноосвітні навчальні заклади
0922	Загальноосвітні спеціалізовані та спеціальні школи-інтернати
0930	Професійно-технічна освіта
0940	Вища освіта
0941	Вищі навчальні заклади I і II рівнів акредитації
0942	Вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації
0950	Післядипломна освіта
0960	Позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми
0970	Програми матеріального забезпечення навчальних закладів
0980	Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері освіти
0990	Інші заклади та заходи у сфері освіти

Відповідно до Закону України Про Освіту від 05.09.2017 № 2145-VII метою повної загальної середньої освіти є всебічний розвиток, виховання і соціалізація особистості, яка здатна до життя в суспільстві та цивілізованій взаємодії з природою, має

прагнення до самовдосконалення і навчання впродовж життя, готова до свідомого життєвого вибору та самореалізації, відповідальності, трудової діяльності та громадянської активності.

Повна загальна середня освіта в Україні є обов'язковою і здобувається в інституційних або індивідуальних формах, визначених законодавством, як правило, в закладах освіти.

Повна загальна середня освіта має три рівні освіти:

- початкова освіта тривалістю чотири роки;
- базова середня освіта тривалістю п'ять років;
- профільна середня освіта тривалістю три роки.

Початкова, базова середня і профільна середня освіта можуть здобуватися в окремих закладах освіти або у структурних підрозділах однієї юридичної особи (закладу освіти).

Початкова освіта здобувається, як правило, з шести років. Діти, яким на початок навчального року виповнилося сім років, повинні розпочинати здобуття початкової освіти цього ж навчального року.

Загальноосвітній навчальний заклад забезпечує реалізацію права громадян на загальну середню освіту, яка є обов'язковою основною складовою безперервної освіти. До загальноосвітніх навчальних закладів належать середні загальноосвітні навчальні заклади, спеціалізовані школи (школи-інтернати), гімназії, ліцеї, колегіуми, загальноосвітні школи-інтернати, спеціальні загальноосвітні школи (школи-інтернати), загальноосвітні санаторні школи (школи-інтернати), школи соціальної реабілітації, вечірні (змінні) школи.

Метою позашкільної освіти згідно Закону України Про Освіту від 05.09.2017 № 2145-VII є розвиток здібностей дітей та молоді у сфері освіти, науки, культури, фізичної культури і спорту, технічної та іншої творчості, здобуття ними первинних професійних знань, вмінь і навичок, необхідних для їх соціалізації, подальшої самореалізації та/або професійної діяльності.

Позашкільна освіта є складовою системи безперервної освіти і спрямована на розвиток здібностей та обдарувань дітей, задоволення їх інтересів, духовних запитів і потреб у професійному визначенні. Позашкільна освіта здійснюється переважно позашкільними навчальними закладами, до яких належать будинки, палаци, центри, станції дитячої, юнацької творчості, школи мистецтв, дитячо-юнацькі спортивні школи, студії, учнівські та студентські клуби, початкові спеціалізовані мистецькі навчальні заклади та інші.

Відповідно до Закону України Про Освіту від 05.09.2017 № 2145-VII метою професійної (професійно-технічної) освіти є формування і розвиток професійних компетентностей особи, необхідних для професійної діяльності за певною професією у відповідній галузі, забезпечення її конкурентоздатності на ринку праці та мобільності і перспектив кар'єрного зростання впродовж життя.

Рівнями професійної (професійно-технічної) освіти є:

- перший (початковий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти;
- другий (базовий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти;
- третій (вищий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти.

Фахова передвища освіта спрямована на формування та розвиток освітньої кваліфікації, що підтверджує здатність особи до виконання типових спеціалізованих завдань у певній галузі професійної діяльності, пов'язаних з виконанням виробничих завдань підвищеної складності та/або здійсненням обмежених управлінських функцій, що характеризуються певною невизначеністю умов та потребують застосування положень і методів відповідної науки, і завершується здобуттям відповідної освітньої та/або професійної кваліфікації.

Метою вищої освіти є здобуття особою високого рівня наукових та/або творчих мистецьких, професійних і загальних компетентностей, необхідних для діяльності за певною спеціальністю чи в певній галузі знань.

Вища освіта здобувається на основі повної загальної середньої освіти.

Джерелами фінансування суб'єктів освітньої діяльності відповідно до законодавства можуть бути:

- державний бюджет;
- місцеві бюджети;
- плата за надання освітніх та інших послуг відповідно до укладених договорів;
- плата за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані на замовлення підприємств, установ, організацій, інших юридичних та фізичних осіб;
- доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
- гранти вітчизняних і міжнародних організацій;

– дивіденди від цінних паперів, відсотки від депозитів і розміщення коштів спеціального фонду на поточних рахунках банків державного сектору;

– добровільні внески у вигляді коштів, матеріальних цінностей, нематеріальних активів, одержаних від підприємств, установ, організацій, фізичних осіб;

– інші джерела, не заборонені законодавством.

Фінансування освітньої діяльності з державного бюджету може здійснюватися шляхом надання освітніх субвенцій, які відповідно до Бюджетного кодексу України та закону про Державний бюджет України на відповідний рік можуть спрямовуватися на:

– здобуття повної загальної середньої освіти;

– здобуття професійної (професійно-технічної) освіти;

– здобуття освіти на інших рівнях освіти;

– здобуття спеціалізованої освіти;

– здобуття позашкільної освіти;

– здобуття освіти особами з особливими освітніми потребами;

– підвищення кваліфікації педагогічних працівників;

– інші цілі.

Бюджетні асигнування на освіту, включаючи кошти освітніх субвенцій, позабюджетні кошти та кошти, отримані закладом освіти як плата за навчання, підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів, за надання додаткових освітніх послуг, не можуть бути вилучені в дохід держави або місцевих бюджетів. Зазначені кошти спрямовуються на діяльність, визначену установчими документами закладу освіти.

Розподіл видатків на фінансування загальної освіти між державним та місцевими бюджетами регламентується статтями 87–91 Бюджетного кодексу України (Додаток Б).

Планування видатків Державного бюджету України на освіту передбачає розробку головним розпорядником бюджетних коштів галузі освіти – Міністерством освіти і науки України бюджетного запиту для подання Міністерству фінансів України відповідно до вимог інструкції з підготовки бюджетних запитів, з урахуванням звітів про виконання паспортів бюджетних програм, а також висновків про результати контрольних заходів, проведених органами, уповноваженими на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, у терміни та порядку, встановлені Міністерством фінансів України.

Фінансове планування у бюджетних навчальних закладах базується на складанні кошторисів. Цей документ є основним фінансовим планом навчальних закладів державної та комуналь-

ної форм власності, який надає повноваження щодо отримання доходів та здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень. Визначення обсягу видатків бюджетного навчального закладу проводиться на основі оперативних-сіткових показників діяльності закладу та встановлених норм і нормативів.

Фінансування здобуття повної загальної середньої освіти здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, у тому числі шляхом надання освітніх субвенцій місцевим бюджетам, коштів місцевого бюджету та інших джерел, не заборонених законодавством.

Повна загальна середня освіта є обов'язковою. Це передбачено ст. 53 Конституції України.

Саме на здобуття загальної середньої освіти виділяється субвенція із державного бюджету місцевим бюджетам. Умови надання та використання такої субвенції передбачені Порядком та умовами надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015 р. № 6³⁶.

Освітня субвенція спрямовується на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників таких типів навчальних закладів:

- 1). початкові школи, гімназії, ліцеї (крім дошкільних підрозділів (відділень, груп);
- 2). спеціальні школи, санаторні школи;
- 3). спеціалізовані мистецькі школи (школи-інтернати), школи-інтернати (ліцеї-інтернати) спортивного профілю, військові (військово-морські) ліцеї, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою, наукові ліцеї, наукові ліцеї-інтернати, гімназії та ліцеї, у складі яких є інтернати з частковим або повним утриманням учнів;
- 4). дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри, інклюзивно-ресурсні центри;
- 5). заклади професійної (професійно-технічної) освіти державної та комунальної власності в частині забезпечення видатків на здобуття повної загальної середньої освіти, а саме на оплату праці з нарахуваннями викладачів, які викладають

³⁶ Деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова КМУ від 14.01.2015 р. № 6. ГКД: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-п#Text>

предмети згідно з Державним стандартом базової і повної загальної середньої освіти³⁷;

- б). заклади фахової передвищої освіти і коледжі державної власності, фінансове забезпечення яких з 1 січня 2018 р. здійснюється з місцевих бюджетів, та заклади фахової передвищої освіти і коледжі комунальної власності в частині забезпечення видатків на здобуття повної загальної середньої освіти, а саме на оплату праці з нарахуваннями викладачів, які викладають предмети згідно з Державним стандартом базової і повної загальної середньої освіти.

У законі про Державний бюджет України затверджуються обсяги освітньої субвенції окремо для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування.

Освітня субвенція розподіляється між відповідними бюджетами на основі формули, яка розробляється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері освіти, та затверджується Кабінетом Міністрів України і має враховувати, зокрема, такі параметри³⁸:

1) кількість учнів закладів загальної середньої освіти, учнів, які здобувають повну загальну середню освіту в закладах професійної (професійно-технічної) освіти державної та комунальної власності, студентів, які здобувають повну загальну середню освіту в закладах фахової передвищої освіти і коледжах державної та комунальної власності, у міській та сільській місцевості, гірських населених пунктах;

2) розрахункова наповнюваність класів;

3) навчальні плани.

Залишки коштів за освітньою субвенцією на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів і використовуються у наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції та на оновлення матеріально-технічної бази закладів освіти державної та комунальної власності. Залишки можуть спрямовуватися насамперед на такі видатки:

– придбання шкільних автобусів для перевезення дітей із закладів загальної середньої освіти, які будуть оптимізовані/об'єднані/реорганізовані;

³⁷ Про затвердження Державного стандарту базової і повної загальної середньої освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1392. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1392-2011-п#Text>

³⁸ ФОРМУЛА розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами : Постанова КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1088. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1088-2017-п#n10>

– оновлення навчальної та матеріально-технічної бази закладів загальної середньої освіти, які оптимізовані/об'єднані/реорганізовані або які повністю укомплектовані і до яких будуть довозитись учні закладів загальної середньої освіти;

– придбання підручників і посібників (у тому числі електронних) для закладів освіти;

– оснащення закладів освіти засобами навчання з фізики, хімії, біології, географії, математики, навчальними комп'ютерними комплексами з мультимедійними засобами навчання (інтерактивна дошка, інтерактивна панель із вмонтованим комп'ютером, мультимедійний проектор, під'єднаний до комп'ютера вчителя, учнівське комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення, комутаційне обладнання тощо), навчальним обладнанням і методичним забезпеченням для початкової школи;

– здійснення заходів, пов'язаних із забезпеченням пожежної безпеки;

– підключення закладів освіти до Інтернету, насамперед у сільській місцевості;

– будівництво нових туалетних приміщень і реконструкцію, капітальний та поточний ремонт туалетних приміщень закладів загальної середньої освіти, в яких початкову освіту здобувають не менше 20 осіб, їх облаштування санітарно-гігієнічним обладнанням та розроблення відповідної проектної документації.

У складі освітньої субвенції передбачається резерв коштів, обсяг якого не може перевищувати 1 % загального обсягу субвенції.

Кабінет Міністрів України здійснює розподіл резерву освітньої субвенції та може визначати напрями використання таких коштів.

Казначейство перераховує субвенцію відповідно до Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 15 грудня 2010 р. № 113239, і Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами⁴⁰, затвердженого МФУ.

Казначейство двічі на місяць до 10 та до 25 числа перераховує субвенцію на рахунки місцевих бюджетів, відкриті в органах Казначейства, згідно з розписом державного бюджету.

Обласні та Київська міська держадміністрації подають щомісяця до 10 числа МОН звіт про використання субвенції.

³⁹ Про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів : Постанова КМУ від 15.12.2010 р. № 1132. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1132-2010-п#п10>

⁴⁰ Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами : Наказ МФУ від 24.12. 2012 № 1407. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13#Text>

МОН до 20 числа кожного місяця інформує МФУ про використання субвенції.

Складення та подання фінансової і бюджетної звітності про використання субвенції, а також контроль та відповідальність за її цільовим витрачанням здійснюються в установленому законодавством порядку.

Розмір витрат на утримання шкіл визначається кошторисом. Вихідною базою для визначення розміру асигнувань за основними статтями кошторису школи є кількість учнів і класів, яку відображають у кошторисі на дві дати: 1 січня та 1 вересня планового року. На основі цього розраховують кількість педагогічних ставок у школі за трьома показниками: кількість класів, кількість навчальних занять, норми навчального навантаження учителів на тиждень. Після цього розраховують витрати за економічними категоріями.

Найбільшу питому вагу у структурі видатків загальноосвітнього навчального закладу займають видатки на оплату праці персоналу. Фонд оплати праці загальноосвітнього навчального закладу включає заробітну плату педагогічного персоналу, адміністративно-управлінського та обслуговуючого персоналу. Тарифікаційний список є основним документом для розрахунку фонду оплати праці персоналу загальноосвітнього навчального закладу.

Фонд оплати праці педагогічного персоналу включає оплату навчальних годин та доплати за інші види педагогічної діяльності.

Фонд заробітної плати педагогічного персоналу планується, виходячи із кількості педагогічних ставок і розміру середньої ставки заробітної плати педагогічного працівника на місяць. Визначення кількості педагогічних ставок (а не числа учителів) обумовлено тим, що оплата праці учителів здійснюється пропорційно виконаному навчальному навантаженню, встановленому на повну ставку: вчителям 1—12-х класів за 18 год. педагогічної роботи в тиждень.

Середня ставка заробітної плати педагогічного працівника на місяць визначається на основі даних тарифікаційного списку педагогічних працівників у загальноосвітньому навчальному закладі шляхом ділення місячного фонду заробітної плати педагогічних працівників за кожною групою класів (1—4-ті, 5—9-ті, 10—12-ті) на відповідне цим групам класів число педагогічних ставок.

Розмір заробітної плати педагогічного працівника залежить від освіти, кваліфікаційної категорії та тарифного розряду. Кожному тарифному розряду відповідає тарифний коефіцієнт.

В основу нарахування заробітної плати усіх педпрацівників, які працюють у бюджетних установах, на сьогодні покладена так звана ЄТС – єдина тарифна сітка. Вона визначена постановою Кабміну від 30.08.2002 р. № 1298 (далі – Постанова № 1298)⁴¹. ЄТС – це сукупність коефіцієнтів, які застосовуються до базового окладу 1-го тарифного розряду. Всього розрядів 25 і кожному з них відповідає свій коефіцієнт, відповідно і свій посадовий оклад. Якщо робота, яку виконує працівник, більш кваліфікована, то вищим є і його розряд, і посадовий оклад.

Посадові оклади працівників за розрядами Єдиної тарифної сітки визначаються шляхом множення окладу (ставки) працівника першого тарифного розряду (відповідає розміру мінімальної заробітної плати) на відповідний тарифний коефіцієнт (таблиця 4.7).

Наприклад, 1-й тарифний розряд з 1 вересня 2020 р. становить 2225 грн (постанова Кабміну від 26.08.2020 р. № 750 “Про підвищення оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери”, далі – Постанова № 750). Для 12-го тарифного розряду становить 4717 грн. Як була отримана дана цифра? За Постановою № 1298 коефіцієнт для 12-го розряду – 2,12. Отже, маємо $2225 \times 2,12 = 4717$ грн. Так рахуються оклади.

Для зазначених у додатку 2 до постанови КМУ від 30.08.2002 р. № 1298 педагогічних працівників визначені згідно Таблиці 4.7 їх посадові оклади (ставки заробітної плати) підвищуються на 10 відсотків у відповідності з вимогами постанови КМУ від 11.01.2018 р. № 22 “Про підвищення оплати праці педагогічних працівників”⁴².

Величину заробітної плати педагогічного працівника за навчальні години ($ЗП_{нг}$) визначають так:

$$ЗП_{нг} = \frac{ПО - Н_{ф}}{Н_{н}} \quad (4.8.)$$

де:

⁴¹ Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова КМУ від 30.08.2002 р. № 1298. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-п#Text>

⁴² Про підвищення оплати праці педагогічних працівників : постанова КМУ від 11.01.2018 р. № 22. URL : <http://www.zarplata.co.ua/?p=7327>

ПО – встановлений посадовий оклад (тарифна ставка) педагогічного працівника з урахуванням підвищень;

N_f – фактична кількість педагогічного навантаження на тиждень;

N_n – нормативна тижнева кількість педагогічного навантаження (18 годин).

Таблиця 4.7.

Таблиця посадових окладів (тарифних ставок) працівників бюджетної сфери, оплата праці яких здійснюється за Єдиною тарифною сіткою, на 2020 рік⁴³

Розряди	Коефіцієнт підвищення окладу	з 01.01. по 31.08.2020 р.	з 01.09. по 31.12.2020 р.
		Оклад (тарифна ставка) згідно розряду (грн.)	Оклад (тарифна ставка) згідно розряду (грн.)
1	1,00	2102	2225
2	1,09	2291	2425
3	1,18	2480	2626
4	1,27	2670	2826
5	1,36	2859	3026
6	1,45	3048	3226
7	1,54	3237	3427
8	1,64	3447	3649
9	1,73	3636	3849
10	1,82	3826	4050
11	1,97	4141	4383
12	2,12	4456	4717
13	2,27	4772	5051
14	2,42	5087	5385
15	2,58	5423	5741
16	2,79	5865	6208
17	3,00	6306	6675
18	3,21	6747	7142
19	3,42	7189	7610
20	3,64	7651	8099
21	3,85	8093	8566
22	4,06	8534	9034
23	4,27	8976	9501
24	4,36	9165	9701
25	4,51	9480	10035

⁴³ Посадові оклади (тарифні ставки) працівників за Єдиною тарифною сіткою на 2020 рік. URL : <http://www.zarplata.co.ua/?p=9034>

Крім заробітної плати за години навчальних занять, педагогічні працівники одержують доплати за інші види педагогічної роботи у такому співвідношенні до тарифної ставки⁴⁴ :

- 1). за класне керівництво у 1-11 (12) класах – 20–25%,
- 2). перевірка навчальних робіт учнів – 10–20%,
- 3). завідування:
 - ▶ майстернями, кабінетами інформатики - 15-20 відсотків;
 - ▶ кімнатами зберігання зброї, стрілецькими тирами, паспортизованими музеями – 10-15 відсотків;
 - ▶ структурними підрозділами закладів освіти – 25 відсотків;
 - ▶ навчальними (навчально-методичними) кабінетами, ресурсними кімнатами, лабораторіями, спортивними залами чи майданчиками, навчально-дослідними ділянками - 10-15 відсотків;
 - ▶ бібліотекою (медіатекою) або за бібліотечну роботу чи роботу з бібліотечним фондом підручників – 5-15 відсотків;
- 4). за роботу в інклюзивних класах (групах) - 20 відсотків;
- 5). обслуговування комп'ютерної техніки - 10-15 відсотків;
- 6). проведення позакласної роботи з учнями – 10-40 відсотків;
- 7). інші види педагогічної (навчальної, виховної, методичної, організаційної) діяльності, передбачені цим Законом та іншими актами законодавства, трудовим договором та/або посадовою інструкцією.

Педагогічним і науково-педагогічним працівникам встановлюються щомісячні надбавки за вислугу років:

- понад 3 роки - 10% посадового окладу,
- понад 10 років - 20% посадового окладу,
- понад 20 років - 30% посадового окладу.

Фонд оплати праці адміністративно-управлінського (директор, заступники, організатори масової роботи) та обслуговуючого персоналу розраховується множенням кількості відповідних посад на ставку заробітної плати. Посада директора загальноосвітнього навчального закладу вводиться незалежно від кількості учнів і класів у них. Кількість ставок інших керівних працівників залежать від кількості учнів та класів у загальноосвітньому навчальному закладі. Чисельність обслуговуючого персоналу визначається за встановленими нормативами з урахуванням сезонного характеру роботи.

Штатні розписи державних і комунальних загальноосвітніх навчальних закладів незалежно від підпорядкування і типів

⁴⁴ Робочий час та оплата праці вчителя за новим законом. URL : <https://chech-osvita.gov.ua/news/12-14-14-17-01-2020/>

встановлюються відповідним органом управління освітою на підставі Типових штатних нормативів загальноосвітніх навчальних закладів, затверджених Міністерством освіти і науки України.

Для кожної групи персоналу загальноосвітнього навчального закладу в кошторисі вказується середня ставка заробітної плати за місяць. Її розрахунок для працівників, заробітна плата яких залежить від рівня освіти, кваліфікації і обсягу роботи, здійснюється на основі тарифікаційного списку, а для персоналу, посадові оклади якого встановлені в твердих сумах, – на основі штатного розпису.

Разом із розрахунками фонду оплати праці потрібно навести розрахунок видатків за КЕКВ 2120 «Нарахування на оплату праці», враховуючи кількість інвалідів, які працюють у закладі, та суми, необхідні для виплати допомоги з тимчасової непрацездатності.

Наступною вагомою складовою частиною поточних видатків на утримання ЗНЗ є видатки на «Використання товарів і послуг» (КЕКВ 2200), у тому числі⁴⁵ :

- 1). видатки на «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар» (КЕКВ 2210), які передбачають такі основні видатки ЗНЗ, як придбання: канцелярського та письмового приладдя, паперу, свідоцтв, грамот, класних журналів, медалей, стендів, періодичних та інших видань, підручників і книг; матеріалів, обладнання, меблів, малоцінних предметів, інвентарю та інструментів для господарської діяльності; комплектувальних виробів і деталей для ремонту всіх видів обладнання, витратних та інших матеріалів до комп'ютерної та оргтехніки, реактивів, хімікатів для навчального процесу; постільної білизни, рушників, спортивної форми та взуття, одягу та м'якого інвентарю дітям-сиротам і дітям, позбавленим батьківського піклування, штор та занавісок, килимів та килимових доріжок, матраців; пально-мастильних матеріалів, запчастин до транспортних засобів. Планування більшості цих видатків, як правило, здійснюється на основі затверджених натуральних норм витрат на одного учня (вихованця) або на один клас, а у разі їх відсутності – на основі фактичних витрат за попередній період. Окрім того, окремими нормами передбачено планування деяких витрат для здійснення господарської діяльності (придбання палива і мастильних матеріалів, м'якого інвентарю, миючих засобів тощо);
- 2). видатки на «Медикаменти та перев'язувальні матеріали» (КЕКВ 2220), які передбачають видатки на придбання

⁴⁵ Чередник В. А Кошторисне фінансування загальноосвітніх навчальних закладів: недоліки та напрями вдосконалення. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/9_2016ua/41.pdf

лікарських засобів та препаратів, медикаментів, дезінфекційних засобів та виробів медичного призначення. Планування видатків за цим кодом здійснюється за встановленими нормами, виходячи із середньорічної кількості учнів (вихованців) закладу, які повинні бути забезпечені медикаментами, планової кількості днів перебування у закладі та фактичної потреби в залежності від типу ЗНЗ;

- 3). видатки на «Продукти харчування» (КЕКВ 2230), які передбачають видатки на придбання продуктів харчування та/або оплату послуг із харчування для ЗНЗ згідно з чинним законодавством. Планування видатків за цим кодом в обов'язковому порядку передбачено в початкових школах та школах, які мають групи подовженого дня, а також у школах-інтернатах. Розрахунок видатків здійснюється з урахуванням залишків продуктів харчування на складі, середньорічної кількості учнів (вихованців), які повинні бути забезпечені харчуванням, грошових або натуральних норм на харчування та кількості днів харчування. Особливу увагу плануванню видатків на медикаменти та продукти харчування приділяють у закладах із цілодобовим перебуванням дітей;
- 4). видатки на «Оплату послуг (крім комунальних)» (КЕКВ 2240), які переважно передбачають видатки ЗНЗ на оплату послуг сторонніх фахівців: обробка інформації, охорона, сигналізація, страхування приміщень та майна; установка та перевірка лічильників; транспортні послуги та послуги з поточного ремонту та технічного обслуговування обладнання, систем пожежогасіння, охоронної сигналізації, вентиляції, внутрішніх і зовнішніх мереж тепло-, водо-, електро-, газопостачання та водовідведення, оплата поточного ремонту будівель, приміщень; послуги з перезарядки вогнегасників і картриджів, оплата послуг з установки телефонів та надання фіксованого телефонного зв'язку, електронної пошти тощо; інших послуг, передбачених законодавством. Планування цих видатків здійснюється переважно на основі фактичних витрат за попередній рік;
- 5). «Видатки на відрядження» (КЕКВ 2250), які передбачають видатки на оплату: проїзду, добових, вартості проживання під час службових відряджень; придбання службових проїзних квитків та оплату проїзду за маршрутними листами. Планування цих видатків здійснюється у разі потреби відповідно до вимог чинного законодавства;
- 6). видатки на «Оплату комунальних послуг та енергоносіїв» (КЕКВ 2270), які передбачають видатки на оплату: послуг

теплопостачання, водопостачання і водовідведення, за електроенергією та природний газ, інших енергоносіїв. За відсутності приладів обліку планування цих видатків здійснюється прямим розрахунком виходячи з установлених норм витрат, зовнішньої кубатури та площі приміщень, а за наявності лічильників – відповідно до натуральних показників фактичного споживання за попередні періоди, а також затверджених тарифів та порядку розрахунків за спожиті енергоносії

До основних капітальних видатків на утримання ЗНЗ відносять видатки на:

- 1). «Придбання обладнання і предметів довгострокового користування» (КЕКВ 3110), які передбачають видатки на оплату: придбання предметів, обладнання та інвентарю довгострокового користування (меблів, приладів, килимів, штор, які відповідно до законодавства належать до основних засобів, оргтехніки, комп'ютерної техніки, спортивного обладнання, протипожежного приладдя, обладнання для їдалень тощо); видатки на поповнення бібліотечних фондів, придбання та випуск підручників для бібліотечних фондів. Розміри капітальних видатків на придбання обладнання, предметів та інвентарю довгострокового користування визначаються головними розпорядниками коштів з урахуванням наявного обладнання та стану його експлуатації;
- 2). «Капітальний ремонт» (КЕКВ 3130). За цією категорією видатки здійснюються на підставі договорів та складених кошторисів на капітальний ремонт, а саме: капітальний ремонт автомобілів та обладнання, систем водопостачання, газопостачання, каналізації, кондиціонування, пожежної охорони тощо; видатки на придбання будівельних матеріалів за рахунок коштів, що передбачаються на капітальний ремонт інших об'єктів і використовуються в процесі ремонтних робіт; виготовлення проектно-кошторисної документації на капітальний ремонт та виконання супровідних робіт, які відповідно до державних будівельних норм є складовою частиною загальної вартості зазначених робіт. Планування асигнувань на капітальний ремонт здійснюється головними розпорядниками бюджетних коштів на основі дефектних актів (переліку робіт, що підлягають першочерговому виконанню) та технічної документації. Обов'язковою умовою виділення коштів на капітальний ремонт є наявність проектнокошторисної документації.

Отже, розрахунки більшості видатків до кошторису ЗНЗ здійснюються відповідно до затверджених натуральних або

грошових норм, що, на перший погляд, не повинно викликати ніяких нарікань та сумнівів⁴⁶. Планування видатків на утримання закладів ґрунтується на обсягах витрат попереднього року, однак повним фінансуванням забезпечені переважно лише захищені статті видатків. Усе це спонукає керівників навчальних закладів вирішувати значну частину фінансових проблем за рахунок батьків чи спонсорської допомоги, а не шляхом проведення фінансово-економічної діяльності закладу та відповідального витрачання бюджетних коштів. Тим більше кошти, які зекономлені чи заощаджені під час виконання кошторису за будь-яким кодом економічної класифікації, через складні бюрократичні процедури практично неможливо перерозподілити та отримати додаткові асигнування на фінансування видатків за іншим кодом.

Спеціальний фонд кошторису школт (спецфонд) — це ті надходження, які бюджетна установа заробляє самостійно, та визначені напрями витрачання таких коштів. Усі суми по спецфонду треба підкріпити розрахунками кожного виду доходів за кодами класифікації доходів. Тобто треба розрахувати власні надходження установи від:

- надання платних послуг;
- додаткової господарської діяльності;
- здавання майна в оренду;
- реалізації майна установи тощо.

Для цього знадобляться такі показники:

- обсяг платних послуг (плановий);
- площа приміщень, кількість обладнання та іншого майна, що установа здаватиме в оренду, кількість ліжко-місць у гуртожитках, кількість відвідувань виставок, музеїв, парків тощо;
- вартість одиниці площі, ліжко-місця, відвідування тощо.

Мають враховуватися фактичне виконання таких показників у звітному році і очікуване їх виконання у році, який передує плановому. Наприклад, при складанні кошторису на 2020 рік треба враховувати фактичні показники 2018 року та очікувані за 2019 рік. Надходження від дарунків, грантів чи благодійних внесків обчислюють, якщо існують відповідні договори чи календарний план проведення подібних заходів або інших документів, якщо у них передбачені до отримання суми.

За видатками спецфонду кошторис бюджетної установи обґрунтовують розрахунками з врахуванням черговості викорис-

⁴⁶ Лисяк Л.В. Особливості кошторисного планування видатків закладів загальної середньої освіти та напрями його вдосконалення / Л.В. Лисяк, О.В. Дубовська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 416–420

тання власних надходжень. Можливі напрями використання коштів спецфонду визначає ст. 13 БК. Наприклад, за допомогою коштів від надходження по платним послугам/додаткової (господарської) діяльності можна оплачувати організацію діяльності з надання таких послуг/додаткової господарської діяльності. Кошти від здавання майна в оренду можна використовувати на оплату ремонтів, модернізацію та придбання нових активів, оплату комунальних послуг та енергоносіїв. Якщо установа має надходження від грантів/подарунків, то їх можна витратити на організацію діяльності установи.

Показники видатків, які дитячі навчальні заклади (далі – ДНЗ) вносять до проекту кошторису, мають бути обґрунтовані відповідними розрахунками. Ці розрахунки вони складають за кожним кодом економічної класифікації видатків (КЕКВ) з деталізацією за видами та кількістю товарів (робіт, послуг) та із зазначенням вартості за одиницю. До цього установи зобов'язує пункт 22 Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 № 228⁴⁷.

Обсяги видатків у кошторисі за кожним КЕКВ обчислюють з урахуванням певних виробничих показників. Для ДНЗ такими показниками будуть: кількість груп і дітей у них, кількість днів перебування дитини в закладі протягом року, кількість діто-днів тощо.

Обсяги видатків у кошторисі ДНЗ планують з огляду на показники на дві звітні дати: 1 січня і 1 вересня.

На початок року, тобто на 1 січня, зі Звіту дошкільного навчального закладу (ф. № 85-к (річна)) беруть кількість груп та облікову кількість дітей, які перебувають у закладі за списковим складом.

Якщо змін у кількості груп і контингенті дітей не передбачається, то на 1 вересня показують ту саму кількість груп і дітей. Коли ж груп і дітей у них побільшає чи поменшає, обчислюють їх середньорічну кількість.

Потрібно враховувати, що відповідно до пункту 1 статті 12 Закону України «Про дошкільну освіту» від 11.07.2001 № 2628-III (право на перебування у ДНЗ гарантовано дітям віком від двох місяців до шести (семи) років. Також слід пам'ятати про те, що:

– навчальний рік у ДНЗ розпочинається 1 вересня і закінчується 31 травня, а оздоровчий період триває з 1 червня по 31

⁴⁷ Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова КМУ від від 28.02.2002 № 228. URL : <https://ezavdnz.mcftr.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=35204>

серпня (п. 25 Положення про дошкільний навчальний заклад, затвердженого постановою КМУ від 12.03.2003 № 305)⁴⁸;

– переводять дітей з однієї групи до іншої, а також формують нові групи з 1 вересня;

– діти шести (семи) років, які йдуть до школи 1 вересня, можуть відвідувати ДНЗ до кінця оздоровчого періоду;

– групи комплектують з урахуванням нормативів чисельності дітей у них.

Комплектуючи групи, враховують нормативи чисельності, визначені статтею 14 Закону про дошкільну освіту. Тож групи формують з такою чисельністю дітей:

– віком до одного року — до 10 осіб;

– від одного до трьох років — до 15 осіб;

– від трьох до шести (семи) років — до 20 осіб;

– різновікові — до 15 осіб;

– з короткотривалим і цілодобовим перебуванням — до 10 осіб.

Обчислення показників, необхідних для складання кошторису ДНЗ, розглянемо на **прикладі**.

Приклад обчислення виробничих показників ДНЗ

У дитсадку «Зірочка» на 01.01.2017, за даними Звіту дошкільного навчального закладу (ф. № 85-к (річна)), у 15 групах за списковим складом налічується 300 дітей. Із 01.09.2017 їх кількість збільшиться на 20 осіб завдяки відкриттю однієї групи. Потрібно визначити кількість груп у дитсадку «Зірочка» станом на 01.09.2017.

Визначимо середньорічний приріст дітей:

$$20 \text{ ос.} \times 4 \text{ міс.} \div 12 \text{ міс.} = 6,7 \text{ ос.}$$

Обчислимо середньорічну кількість дітей:

$$300 \text{ ос.} + 6,7 \text{ ос.} = 306,7 \text{ ос.}$$

Розрахуємо кількість груп, на яку збільшиться середньорічна кількість груп станом на 01.09.2017 з огляду на відкриття однієї групи чисельністю 20 осіб:

$$1 \text{ група} \times 4 \text{ міс.} \div 12 \text{ міс.} = 0,33 \text{ групи}$$

Тож за розрахунком у дитсадку «Зірочка» на 01.09.2017 кількість груп становитиме 16, оскільки їх середньорічна кількість — 15,33 групи (15 груп на 01.01.2017 + 0,33 групи).

Розміри посадових окладів і ставки заробітної плати педагогів ДНЗ залежать від освіти і кваліфікаційної категорії, яка присвоюється йому в порядку проходження ним атестації,

⁴⁸ Про затвердження Положення про дошкільний навчальний заклад : Постанова КМУ від 12.03.2003 № 305. URL : <https://ezavdnz.mcfr.ua/npd-doc.aspx?npsid=94&npsid=17240>

посадові оклади визначаються за тарифними розрядами Єдиної тарифної сітки і тарифними коефіцієнтами (таблиця 4.8).

Таблиця 4.8.

Тарифні розряди педагогічним працівникам закладів дошкільної освіти встановлюються відповідно Схеми тарифних розрядів посад керівних та педагогічних працівників дитячих дошкільних навчальних закладів усіх типів і найменувань⁴⁹

Найменування посад	Тарифні розряди
Завідувач (директор)	14-16
Вихователі-методисти, вихователі, учителі-логопеди, учителі-дефектологи, практичні психологи, які мають освітньо-кваліфікаційний рівень магістра, спеціаліста, бакалавра або молодшого спеціаліста (до введення в дію Закону України "Про освіту" – вищу або середню спеціальну освіту):	
вищої категорії	14
першої категорії	13
другої категорії	12
без категорії	10-11
Музичні керівники, художні керівники, інструктори з фізкультури, праці, слухових кабінетів, які мають освітньо-кваліфікаційний рівень магістра, спеціаліста, бакалавра або молодшого спеціаліста (до введення в дію Закону України "Про освіту" – вищу або середню спеціальну освіту):	
вищої категорії	12
першої категорії	11
другої категорії	10
без категорії	9
Асистент вихователя дошкільного навчального закладу в інклюзивній групі	10-12

Ставки заробітної плати і посадові оклади педагогічним працівникам ДНЗ підвищуються:

► завідувачу дошкільними навчальними закладами із середньомісячною кількістю дітей понад 60 за кожні наступні 60 дітей підвищуються на 3 відсотки.

Наприклад. Якщо станом на 2020 рік кількість дітей 336 осіб, то вже є підстава для підвищення. Приклад обчислення за найвищого тарифного розряду завідувача: $5865 \text{ грн} \times 3\% = 175,95 \text{ грн}$ — розмір підвищення за перші 60 дітей понад 60 $(336 - 60) \div 60 = 4,6$

⁴⁹ Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ : Наказ МОНУ від 26.09.2005 № 557 (додаток 9). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05#Text>

— коефіцієнт підвищення $175,95 \text{ грн} \times 4 = 703,8 \text{ грн}$ — розмір підвищення за списковим складом. Оскільки у разі підвищення отримують новий розмір окладу, то надбавки, доплати тощо для цього керівника рахуватимуть на основі 6568,8 грн (5865 грн + 703,8 грн).

► завідувачам дошкільними навчальними закладами, з цілодобовим перебуванням дітей, або такими, де є групи (група) з цілодобовим перебуванням, підвищуються на 3 відсотки посадового окладу.

► завідувачам, вихователям, вихователям-методистам дошкільних закладів, в яких спілкування з дітьми здійснюється іноземною мовою, - на 5 відсотків.

(Знання іноземної мови встановлюється на підставі дипломів і посвідчень навчальних закладів, закінчення яких дає право викладання іноземної мови чи право викладання іншого навчального предмета іноземною мовою, а при відсутності згаданих документів - комісіями по визначенню знання іноземної мови, які можуть створюватись при органах управління освітою чи органах по керівництву навчальними закладами і дошкільними установам).

► педагогічним працівникам ДНЗ на 10 відсотків – за звання «Вихователь-методист» (якщо присвоєно таке звання за результатами атестації), «Практичний психолог-методист», «Старший вихователь»;

► посадові оклади керівних працівників, діяльність яких безпосередньо пов'язана з навчально-виховним процесом, підвищуються у дошкільних навчальних закладах для дітей, які потребують корекції фізичного та/або розумового розвитку чи тривалого лікування – на 20 відсотків.

► вихователям та іншим педагогічним та керівним працівникам, які мають вчений ступінь доктора чи кандидата наук, ставки заробітної плати і посадові оклади підвищуються відповідно на 25 та 15 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати);

Відповідно до ЗУ „Про освіту” педагогічним працівникам дошкільного навчального закладу виплачуються надбавки за педагогічний стаж роботи помісячно у відсотках до посадового окладу у таких розмірах:

- понад 3 роки – 10%
- понад 10 років – 20%
- понад 20 років – 30%

Оплата праці педагогічних працівників ДНЗ проводиться виходячи із встановлених ставок заробітної плати (посадових окладів) з урахуванням підвищень, фактичного обсягу педагогічної роботи, доплат та надбавок.

Відповідно до частини третьої статті 30 Закону України «Про дошкільну освіту» № 2628-III педагогічне навантаження педагогічного працівника закладу дошкільної освіти незалежно від підпорядкування, типу і форми власності становить:

- Вихователя групи загального типу – 30 годин ;
- Вихователя групи компенсуючого типу – 25 годин;
- Соціального педагога – 40 годин;
- Практичного психолога – 40 годин;
- Практичного психолога ДНЗ (ясел-садка) компенсуючого типу – 20 годин;
- Музичного керівника – 24 години ;
- Інструктора з фізкультури - 30 годин ;
- Вчителя дефектолога , вчителя логопеда – 20 годин ;
- Вихователя - методиста – 36 годин на тиждень, що відповідає тарифній ставці.

Середня ставка заробітної плати на місяць педагогічного персоналу визначається на основі тарифікаційного списку, а іншого персоналу – на основі затвердженого штатного розпису.

У фонд заробітної плати входить заробітна плата педагогічного, медичного та адміністративно-обслуговуючого персоналу.

Фонд заробітної плати розраховується множенням числа штатних посад на середню заробітну плату.

Крім того, планується фонд зарплати, призначений для залучення додаткового персоналу, пов'язаного зі зміною окремих категорій працівників на період чергової профспілкової відпустки (вихователі, кухарі та ін.). Цей фонд визначається методом прямого розрахунку: множенням кількості днів відпустки працівників, яких замінюють на період відпустки, на середньоденну зарплату.

Середньоденна зарплата визначається діленням місячної заробітної плати на кількість робочих днів на місяць.

Витрати, пов'язані з харчуванням дітей у ДНЗ, передбачаються за кодом 2230 «Продукти харчування» і залежать від установлених натуральних норм харчування однієї дитини із розрахунку на день у вартісному вираженні та кількості діто-днів.

Видатки на харчування дітей у ДНЗ визначають як добуток від множення загальної кількості діто-днів по закладу на денну вартість харчування однієї дитини. Останню встановлюють раз на рік з огляду на натуральні норми харчування дітей.

Місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування або підприємства, організації, та установи, які перебувають у державній (комунальній) власності і мають у своєму підпоряд-

куванні ДНЗ, використовують норми харчування дітей, наведені у додатках 1-3 до постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження норм харчування у навчальних та дитячих закладах оздоровлення та відпочинку» від 22.11.2004 № 1591⁵⁰.

В розрахунку суми видатків у кошторисі на наступний рік, зокрема на харчування дітей, не обійтися без визначення загальної кількості діто-днів по ДНЗ.

Кількість діто-днів обчислюють як добуток від множення середнього показника днів перебування однієї дитини протягом року в ДНЗ на середньорічну кількість дітей у закладі.

Кількість днів перебування однієї дитини в закладі зазвичай беруть на рівні показника, що фактично склався за минулий рік, з урахуванням динаміки його зміни у попередніх звітних роках.

При плануванні видатків на харчування слід враховувати батьківську плату у розмірі, що не перевищує 60% (у міській місцевості) та 40% (у сільській місцевості) від вартості харчування на день.

Розмір плати встановлюють місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування які мають у своєму підпорядкуванні ДНЗ.

Щоб визначити обсяг необхідних витрат на харчування дітей у ДНЗ, потрібно також враховувати і такий показник, як кількість дітей, батьки яких звільнені від плати за харчування (пільга).

Пільга впливає на суму надходжень спеціального фонду кошторису, яку ДНЗ планує отримати від батьківської плати, аби покрити витрати на харчування дітей у ДНЗ, оскільки через пільгу він не доотримає в плановому році певну суму надходжень до спеціального фонду. Тож ДНЗ має планувати їх покриття коштами загального фонду кошторису, позаяк видатки спеціального фонду кошторису за рахунок власних надходжень планують, зокрема, на проведення заходів, пов'язаних з виконанням основних функцій бюджетної установи, які не забезпечені (або частково забезпечені) видатками загального фонду.

Суму втрати доходів від надання пільги розраховують як добуток від множення кількості дітей, батькам яких надано пільгу, на вартість харчування однієї дитини на день та на середньорічну кількість днів відвідування закладу цією категорією дітей.

⁵⁰ Про затвердження норм харчування у навчальних та дитячих закладах оздоровлення та відпочинку : Постанова КМУ від 22.11.2004 р. № 1591. URL : <https://ezavdnz.mcfra.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=17477>

Згідно з Наказом МОН № 667 від 21.11.2002р. „Про затвердження Порядку встановлення плати для батьків за перебування дітей у державних і комунальних дошкільних та інтернатних навчальних закладах”⁵¹ плата за харчування дітей не справляється:

► у санаторних дошкільних закладах (групах) для дітей з малими і затухаючими формами туберкульозу;

► спеціальних дошкільних навчальних закладах (групах) для дітей, які потребують корекції фізичного або розумового розвитку;

► в інших випадках, передбачених законодавством України (для дітей-сиріт і дітей позбавлених батьківського піклування, які перебувають під опікою та виховуються в сім'ях, дітей батьків які потерпіли внаслідок аварії на ЧАЕС, дітей працівників органів внутрішніх справ, які загинули під час виконання службових обов'язків);

► окрім того, від плати за харчування дитини звільняються батьки або особи, що їх замінюють, які отримують допомогу відповідно до ЗУ „Про державну допомогу малозабезпеченим сім'ям з дітьми”.

► розмір плати зменшується на 50% для батьків, у сім'ях де є троє і більше дітей.

Кошти, одержані закладом у вигляді батьківської плати за харчування дітей, є власними надходженнями від надання платних послуг. Така послуга передбачена п. 18 (забезпечення харчуванням дітей у державних і комунальних дошкільних навчальних закладах з частковою оплатою відповідно до законодавства), частина. 1 Переліку № 79652. Заплановані суми цих надходжень слід включати до дохідної частини спеціального фонду.

Витрати на харчування персоналу в ДНЗ у кошторисі не передбачаються. Харчуватися дозволяється лише особам, які працюють у них і оформляється наказом завідувача закладу на підставі заяв працівників і здійснюється за рахунок їхніх власних коштів.

Інші поточні та капітальні видатків на утримання ДНЗ плануються так само як по загальноосвітніх навчальних закладах.

Визначення заробітної плати педагогічних працівників навчальних закладів професійно-технічної освіти провадиться відповідно до Інструкції про порядок обчислення заробітної

⁵¹ Про затвердження Порядку встановлення плати для батьків за перебування дітей у державних і комунальних дошкільних та інтернатних навчальних закладах : Наказ МОНУ від 21.11.2002 р.№ 667. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0953-02#Text>

⁵² Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися закладами освіти, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності : Постанова КМУ авд 27.09.2010 р. № 796. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-п#Text>

плати працівників освіти, затвердженої наказом Міністерства освіти України від 15.04.1993 р. № 10253.

Фонд заробітної плати планується з урахуванням числа груп студентів, які визначаються по перехідних групах виходячи із фактичного наповнювання (25—30 студентів), а для нового прийому — за плановим наповнюванням (по денному відділенню — 30 осіб, по вечірньому — не менше 20 осіб у групі). Середньорічна кількість груп визначається залежно від строків випуску та прийому.

До педагогічних працівників професійно-технічних навчальних закладів та установ професійно-технічної освіти належать викладачі, вихователі, майстри виробничого навчання, старші майстри виробничого навчання, інструктори виробничого навчання, методисти, практичні психологи, соціальні педагоги, керівники професійно-технічних навчальних закладів та інші працівники, які беруть безпосередню участь у навчально-виховній роботі.

Відповідно до рекомендацій Міністерства освіти і науки України формування штатів професійно-технічних навчальних закладів здійснюється в межах затвердженого фонду оплати праці з урахуванням типу навчального закладу, контингентів учнів, кількості груп, режиму роботи закладу, площ та санітарного стану приміщень, будівель та споруд, наявності навчально-виробничих майстерень та навчальних господарств, а також парку навчального обладнання.

До складу заробітної плати професійно-технічних навчальних закладів включається: заробітна плата викладачів за встановленими ставками чи посадовими окладами; заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу, спеціалістів, робітників; оплата праці за трудовими угодами; надбавка за вислугу років, науковий ступінь, звання; додаткові види оплати (за перевірку зошитів, класне керівництво, завідування навчальним кабінетом тощо); інші види заробітної плати.

До фонду заробітної плати навчальних закладів професійно-технічної освіти входить заробітна плата педагогічного персоналу, доплата за перевірку письмових робіт, керівництво предметними комісіями, завідування лабораторіями і кабінетами, класне керівництво, а також заробітна плата учбово-допоміжного і адміністративно-обслуговуючого персоналу. Фонд педагогіч-

53 Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти : Наказ МОНУ від 15.04.1993 р № 102. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0056-93#Text>

ної заробітної плати визначається виходячи із середньої ставки педагога та загального числа педагогічних ставок.

Ставки заробітної плати педагогам встановлюються залежно від освіти, кваліфікаційної категорії. Згідно з п.78 Інструкції 102 середня місячна заробітна плата викладачам ПТНЗ визначається шляхом множення годинної ставки на встановлений обсяг річного навантаження і ділення цього добутку на 10 навчальних місяців.

Встановлена середньомісячна заробітна плата виплачується викладачу за роботу протягом навчального року, включаючи час роботи в період канікул, що не збігається з відпусткою. За підпунктом «б» п. 64 Інструкції 102 ставка заробітної плати цим працівникам виплачується за 3 години викладацької роботи в середньому в день або 720 годин на рік. Годинна ставка обчислюється шляхом ділення місячної ставки заробітної плати викладача на середньомісячну норму навчального навантаження (72 години).

Навчальне навантаження викладачам вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації та професійно-технічних навчальних закладів визначається один раз на рік до початку навчального року.

Інші види заробітної плати педагогічного персоналу – це доплати за виконання обов'язків класного керівника, за завідування учбовими лабораторіями чи кабінетами, за керівництво предметними комісіями, оплата за керівництво виробничою практикою.

Річний фонд оплати праці учбово-допоміжного персоналу визначається на підставі штатного розкладу і схеми посадових окладів. Інші затрати плануються як в загальноосвітніх школах,

Фонд заробітної плати по вищих навчальних закладах планується за групами персоналу: професорсько-викладацький склад; навчально-допоміжний персонал; адміністративно-допоміжний персонал; адміністративно-господарський та інший персонал.

Оплата праці працівників вищих навчальних закладів розраховується на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, відповідно до якої визначено 25 тарифних розрядів та відповідно до них – тарифні коефіцієнти.

Фонд заробітної плати професорсько-викладацького складу розраховують, виходячи із кількості посад і середньої ставки заробітної плати.

Число посад визначається за розрахунковим коефіцієнтом виходячи із кількості студентів і аспірантів на одного викладача. Ці коефіцієнти встановлені для вечірніх і заочних відділень за групами вузів і факультетів відповідно до профілю підготовки студентів та

аспірантів, а для денних — за нормами кількості студентів на одного викладача і затверджуються Міністерством освіти і науки України.

Таблиця 4.9.

Схема тарифних розрядів посад керівних, науково-педагогічні та педагогічні працівники вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації

Назва посад	Тарифні розряди
Ректор	23-24
Декан філіалу	19-20
Декан	20-22
Зав. кафебри (професор)	20-21
Професор	20
Доцент	19
Старший викладач	17
Викладач, асистент	16
Викладач-стажист	15

Фонд заробітної плати професорсько-викладацького персоналу визначається множенням кількості штатних одиниць на середню ставку заробітної плати одного викладача в поточному році. Середня ставка заробітної плати приймається виходячи із середньої тарифної ставки, яка розрахована за штатним розписом.

Оплата спеціалістів, які залучаються до навчальної роботи поза штатом, здійснюється за рахунок погодинного фонду. Для вищих навчальних закладів III і IV рівнів акредитації встановлені наступні ставки погодинної оплати праці (таблиця 4.10.).

Педагогічним та науково-педагогічним працівникам вищих навчальних закладів встановлюються доплати щомісяця у відсотках до посадового окладу за наступними положеннями:

1) науковий ступінь:

– доктора наук – у граничному розмірі 25% посадового окладу;

– кандидата наук – у граничному розмірі 15% посадового окладу;

2) вчене звання:

- професора – 33% посадового окладу;
- доцента, старшого наукового співробітника – 25% посадового окладу;

Таблиця 4.10.

Ставки погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять з 1.01.2019 р.

	Оклад I тир. разр.	Професор		Доктор наук		Доцент або кандидат наук		Особа, які не мають наукового ступеня	
		% від окладу I тир.р.	сума, грн.	% від окладу I тир.р.	сума, грн.	% від окладу I тир.р.	сума, грн.	% від окладу I тир.р.	сума, грн.
Учні вищого, професійно-технічних навчальних закладів, гімназій, шкіл, студенти вищих навчальних закладів I та II рівнів: ліцейської та інших ліцейських категорій учнів, робітників, працівників, слухачі курсів, які здійснюють посади, що вимагають освітньо-кваліфікаційного рівня вищого спеціальності, банкірши; перекладачів нарівні з наданою діпшою вищого спеціальності, банкірши	1921,0	5,04	96,82	3,99	76,65	3,4	65,31	2,85	54,75
Студенти вищих навчальних закладів III-IV рівнів ліцейської	1921	9,35	179,61	7,39	141,96	5,7	109,50	4,55	87,41
Аспіранти, слухачі курсів, які здійснюють посади, що вимагають освітньо-кваліфікаційного рівня спеціальності, магістри; перекладачів нарівні з наданою діпшою спеціальності, магістри	1921	10,78	207,08	8,53	163,86	6,82	131,01	5,7	109,50

3) за стаж педагогічної та науково-педагогічної роботи:

- 10% – при стажі роботи понад 3 роки;
- 20% – при стажі роботи понад 10 років;
- 30% – при стажі роботи понад 20 років.

4) за спортивні звання:

- “заслужений тренер”, “заслужений майстер спорту” — у розмірі 20 відсотків,
- “майстер спорту міжнародного класу” — 15 відсотків,
- “майстер спорту” — 10 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати).

Фонд заробітної плати керівних, адміністративно-господарських працівників і обслуговуючого персоналу вузів визначається, як правило, в індивідуальному порядку залежно від обсягу та специфіки роботи учбового закладу, а також затверджених посадових окладів або на підставі типових штатів.

Крім того, в кошторисі передбачаються затрати (видатки) на придбання предметів і матеріалів, видатки на відрядження, оплату послуг з утримання вищого учбового закладу, оплату комунальних послуг та енергоносіїв, дослідження та розробки. Вони плануються так як у всіх бюджетних установах.

Управління видатками установ охорони здоров'я

Згідно з бюджетною класифікацією витрата на утримання установ охорони здоров'я плануються за розділом «Охорона здоров'я» що включає такі заклади та заходи у сфері охорони здоров'я (таблиця 4.11)⁵⁴.

Фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок Державного бюджету, бюджету АР Крим, бюджетів місцевого самоврядування фондів медичного страхування, благодійних фондів та будь-яких інших джерел не заборонених законодавством.

Розподіл видатків на фінансування охорони здоров'я між державним та місцевими бюджетами регламентується статтями 87–91 Бюджетного кодексу України (Додаток В).

Видатки на охорону здоров'я органам місцевого самоврядування делегує держава і відповідно надає кошти для їх фінансового забезпечення у вигляді медичної субвенції.

Однак при плануванні відповідних місцевих бюджетів цю субвенцію потрібно перерозподілити між закладами охорони здоров'я. Кошти медичної субвенції покривають лише поточні видатки (крім видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв) закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у статті 103-4 Бюджетного кодексу України.

⁵⁴ Про бюджетну класифікацію: Наказ МФУ 14.01.2011 № 11. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11/ed20190701#Text>

Таблиця 4.11.

Функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету

Код	Найменування
0700	Охорона здоров'я
0710	Медична продукція та обладнання
0720	Поліклініки і амбулаторії, швидка та невідкладна допомога
0721	Поліклініки загального профілю та амбулаторії
0722	Спеціалізовані та стоматологічні поліклініки
0724	Центри екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станції екстреної (швидкої) медичної допомоги
0725	Фельдшерсько-акушерські пункти
0726	Центри первинної медичної (медико-санітарної) допомоги
0730	Лікарні та санітарно-курортні заклади
0731	Лікарні загального профілю
0732	Спеціалізовані лікарні та інші спеціалізовані заклади
0733	Первинні центри, палатні будинки
0734	Санітарно-курортні заклади
0740	Санітарно-профілактичні та протиепідемічні заклади і заклади
0750	Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері охорони здоров'я
0760	Інша діяльність у сфері охорони здоров'я
0761	Будівництво
0762	Станції переливання крові
0763	Інші заклади та заходи у сфері охорони здоров'я

Обсяг коштів медичної субвенції визначається на основі формули, яка розробляється Міністерством охорони здоров'я України та має враховувати, зокрема, такі параметри⁵⁵:

- 1) кількість населення відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- 2) коригуючі коефіцієнти, що враховують відмінності у вартості надання медичної допомоги;
- 3) особливості надання медичної допомоги у гірських населених пунктах

У складі субвенції передбачається резерв коштів, обсяг яких не може перевищувати 1 відсотка загального обсягу субвенції. Кабінет Міністрів України здійснює розподіл резерву медичної субвенції та може визначати напрями використання таких коштів.

⁵⁵ Про ствердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015 р. № 618. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/618-2015-%D0%BF

Субвенція перераховується в установленому порядку до обласних і районних бюджетів, міських (м. Києва та міст обласного значення) бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад.

Не допускається спрямування субвенції на:

– закупівлю товарів, робіт і послуг, які безпосередньо не пов'язані з оплатою видатків;

– здійснення заходів, метою яких є отримання прибутку.

Залишки коштів за медичною субвенцією на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів і можуть використовуватися у наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції та на оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я.

Планування видатків на заклади охорони здоров'я, що надають медичні послуги населенню за кошти місцевих бюджетів, здійснюється з використанням розрахункових грошових норми витрат і основних виробничих показників на базі оперативно-сітьових показників, що описані у

Видатки закладів охорони здоров'я згідно з економічною класифікацією видатків включають поточні видатки (оплата праці і нарахування на заробітну плату; використання товарів і послуг (предмети, матеріали, обладнання та інвентар; медикаменти та перев'язувальні матеріали; продукти харчування; оплата послуг, у тому числі комунальних та енергоносіїв; видатки на відрядження; дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм); поточні трансферти (установам, організаціям); соціальне забезпечення (виплата пенсій і допомог)) та капітальні видатки (видатки на придбання основного капіталу (придбання обладнання і предметів довгострокового користування; капітальне будівництво (придбання); капітальний ремонт; реконструкцію та реставрацію; придбання землі та нематеріальних активів) та капітальні трансферти (підприємствам, установам, організаціям, органам державного управління інших рівнів).

Найбільше витрат в охороні здоров'я припадає на оплату праці працівників з нарахуваннями.

Фонд оплати праці в конкретному закладі охорони здоров'я визначаються виходячи із чисельності працівників (в межах норм), середньої заробітної плати працівника та нарахувань на заробітну плату.

Гранична чисельність працівників закладів охорони здоров'я визначається згідно з нормативами, визначеними наказом Міністерства охорони здоров'я України «Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я» від 23 лютого 2000 р. № 33⁵⁶. Для кожного закладу охорони здоров'я загальна чисельність працівників визначається окремо для медичного персоналу (лікарського, середнього, молодшого), адміністративного персоналу, спеціалістів в розрізі відділень і служб.

При розрахунку посад лікарів, середнього та молодшого медичного персоналу для лікарняних і санаторно-курортних закладів враховують показники кількості ліжок, а для амбулаторно-поліклінічних закладів – кількість населення, яке прикріплене до даної поліклініки.

Спільним наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» від 05.10.2005 № 308/519 передбачено умови оплати праці працівників закладів охорони здоров'я на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників⁵⁷.

Оплата праці працівників здійснюється за фактично відпрацьований час, виходячи з посадового окладу, або залежно від виконання норм виробітку і відрядних розцінок з урахуванням підвищень, доплат та надбавок, передбачених чинним законодавством. Таким чином, при плануванні коштів на оплату праці працівників закладів охорони здоров'я враховують:

- посадові оклади усіх штатних працівників;
- надбавки і доплати, що носять обов'язковий характер; надбавки, що носять заохочувальний характер;
- премії, матеріальна допомога тощо.

Щорічними Законами України «Про Державний бюджет» на відповідний рік встановлюються розміри мінімальної заробітної плати, яка використовується для обрахунку розміру заробітної плати працівників охорони здоров'я. Розміри посадових окладів (тарифних ставок) визначаються за тарифними розрядами Єдиної тарифної сітки, які встановлюються професіоналам,

⁵⁶ Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 25 лютого 2000 р. № 55. URL : https://moz.gov.ua/ua/portal/dn20000225_55n.html.

⁵⁷ Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціальної о захисту населення : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України від. 05.10.2005 № 308/519. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05.

фахівцям залежно від наявної кваліфікаційної категорії, а робітникам залежно від кваліфікаційного розряду у межах діапазону, визначеного для цих посад (професій) Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників. Посадові оклади працівників визначаються за тарифними розрядами і коефіцієнтами Єдиної тарифної сітки за такими основними групами:

- керівні працівники;
- професіонали та фахівці;
- інші працівники.

Розмір посадового окладу (тарифної ставки) за розрядами Єдиної тарифної сітки визначаються шляхом множення окладу (ставки) працівника 1 тарифного розряду на відповідний тарифний коефіцієнт. Схеми тарифних розрядів посад (професій) працівників закладів охорони здоров'я визначені у спільному наказі Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» 05.10.2005 № 308/519 (таблиця 4. 12.-4.15).

Таблиця 4.12.

Схема тарифних розрядів посад керівних працівників закладів охорони здоров'я, що встановлюються за групами з оплати праці⁵⁸

№ з/п	Посади	Тарифні розряди, які встановлюються за групами з оплати праці				
		I	II	III	IV	V
1.	Керівник (голова. Лікар, директор, голова Санітарія, лікар, начальник, завідувач)	18	17	16	15	14
2.	Головний медичний сестра	12	11	11	10	10
3.	Завідувач аптеки (структурний підрозділ лікувально-профілактичного закладу) <ul style="list-style-type: none"> • провізор • фармацевт 	12 11	11 10	11 10	10 9	- -
4.	Начальник повністю-економічного відділу	12	12	11	11	10
5.	Головний фахівець	12	12	11	11	-

⁵⁸ Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціальної о захисту населення : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України від. 05.10.2005 № 308/519. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05.

Заступникам керівників установ охорони здоров'я, заступникам керівників структурних підрозділів цих закладів встановлюється на 5-15% нижче від посадового окладу відповідного керівника.

Таблиця 4.13.

Тарифні розряди лікарів

№ з/п	Посада	Тарифний розряд	
1	Лікарі-хірурги всіх найменувань		
	вищої кваліфікаційної категорії	14	
	першої кваліфікаційної категорії	13	
	другої кваліфікаційної категорії	12	
	без категорії	11	
2	Лікарі-інтерни, лікарі-стажисти за такими лікарськими спеціальностями: лікар-хірург (всіх найменувань), лікар-ендоскопіст, лікар-анестезіолог, лікар загальної практики — сімейний лікар	10	
	3	Лікарі інших спеціальностей:	
		вищої кваліфікаційної категорії	13
		першої кваліфікаційної категорії	12
		другої кваліфікаційної категорії	11
без категорії		10	
4	Лікар-інтерн, лікар-стажист за іншими лікарськими спеціальностями	9	

Працівникам закладів охорони здоров'я законодавством передбачається підвищення посадових окладів:

- за наявність кваліфікаційної категорії;
- за оперативне втручання;
- за диплом з відзнакою;
- за керування санітарним транспортом;
- у зв'язку зі шкідливими і важкими умовами праці;
- інші підвищення посадових окладів (тарифних ставок).

Керівникам закладів охорони здоров'я, аптечних закладів та їх заступникам з числа лікарів та провізорів посадовий оклад, що відповідає тарифному розряду за групою з оплати праці, підвищується за наявності кваліфікаційної категорії за спеціальністю «організація та управління охороною здоров'я» або «організа-

ція та управління фармацією» у відсотках до тарифної ставки працівника I тарифного розряду, а саме:

а) керівникам та їх заступникам (лікарям, провізорам) – за спеціальностями «організація і управління охороною здоров'я» та «організація та управління фармацією», які мають:

- вищу кваліфікаційну категорію – на 44,9%;
- першу кваліфікаційну категорію – на 31,9%;
- другу кваліфікаційну категорію – на 24,1%;

б) керівникам із числа фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою та головним медичним сестрам, які мають:

- вищу кваліфікаційну категорію – на 28,3%;
- першу кваліфікаційну категорію – на 18,4%;
- другу кваліфікаційну категорію – на 8,7%.

Таблиця 4.14.

Тарифні розряди фахівців

№ з/п	Посада	Тарифний розряд
1	Акушерки, сестри медичні: операційних, перев'язувальних, відділень (груп, палат) анестезіології та інтенсивної терапії, пологових будинків (відділень, палат), відділень (палат) новонароджених та недоношених дітей, центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станцій екстреної (швидкої) медичної допомоги, відділень екстреної (невідкладної) медичної допомоги, пунктів невідкладної медичної допомоги, кабінету з аудіометрії; оптометристи; помічники: лікаря-епідеміолога, лікаря-стоматолога; фельдшери усіх спеціальностей, лаборанти (фельдшери-лаборанти), медичні сестри загальної практики — сімейної медицини, лікарі зубні:	
	вищої кваліфікаційної категорії	10
	першої кваліфікаційної категорії	9
	другої кваліфікаційної категорії	8
	без категорії	7
2	Інструктори, рентгенолаборанти, сестри медичні: поліклінік і стаціонарів, з дієтичного харчування, з лікувальної фізкультури, з масажу, зі стоматології (у т. ч. гігієни зубні), з фізіотерапії та інші; статистики медичні, техніки зубні, техніки-ортезисти-гіпсовиливальники:	
	вищої кваліфікаційної категорії	9
	першої кваліфікаційної категорії	8
	другої кваліфікаційної категорії	7
	без категорії	6

Таблиця 4.15

Тарифні розряди решти медпрацівників

№ з/п	Посада	Тарифний розряд
1	Молодші медичні сестри: операційних, перев'язувальних, палатні, з догляду хворих	4
2	Молодші медичні сестри: буфетниці, ванниці, прибиральниці (палатні) та інші	3
3	Реєстратори медичні	5
4	Сестри-господині	4
5	Дезінфектори	4

Головним лікарям дільничних лікарень, лікарських амбулаторій та керівникам ЦМСЕ підвищення посадових окладів за наявність кваліфікаційної категорії проводиться за будь-якою лікарською спеціальністю. Керівникам структурних підрозділів (лікарям) посадовий оклад встановлюється з урахуванням кваліфікаційної категорії за умови, що спеціальність, за якою їм присвоєна кваліфікаційна категорія, відповідає профілю підрозділу, який вони очолюють, а завідувачам поліклінік, що є структурними підрозділами лікарень – за будь-якою лікарською спеціальністю, за якою надається амбулаторно-поліклінічна допомога. Іншим медичним та фармацевтичним працівникам посадовий оклад устанавлюється з урахуванням кваліфікаційної категорії за умови їх роботи за тією спеціальністю, за якою присвоєно кваліфікаційну категорію.

За оперативне втручання підвищення посадових окладів передбачається лікарям-хірургам усіх найменувань, лікарям-анестезіологам та лікарям-ендоскопістам у залежності від обсягу, складності й характеру їх праці при роботі, а саме:

- в амбулаторно-поліклінічному закладі (відділенні) – до 15% посадового окладу;
- в денному стаціонарі хірургічного профілю – до 25%;
- в стаціонарі – до 40%.

Лікарям усіх спеціальностей та провізорам, які отримали диплом з відзнакою після закінчення вищих медичних (фармацевтичних) навчальних закладів, посадовий оклад, що визначений за тарифними розрядами, підвищується протягом 5 років на 5%.

Водіям санітарних автомобілів місячні тарифні ставки підвищуються на 20%. Перелік автомобілів, віднесених до санітарних, затверджується Міністерством охорони здоров'я України.

Працівникам закладів охорони здоров'я, які працюють у закладах та на посадах зі шкідливими і важкими умовами праці посадові оклади (тарифні ставки) можуть бути підвищені на 25% та 15% (додаток 3 Наказу Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» від. 05.10.2005 № 308/519).

Посадові оклади (тарифні ставки) працівників закладів охорони здоров'я (структурних підрозділів), які працюють з вірусом імунодефіциту людини, підвищуються на 60%, а посадові оклади (тарифні ставки) працівників закладів охорони здоров'я (структурних підрозділів), зайнятих оглядом та наданням медичної допомоги тим, хто постраждав у зв'язку з аварією на Чорнобильській АЕС, підвищуються на 25%.

Машиністам з прання та ремонту спецодягу тарифні ставки підвищуються на 20%.

Однак конкретний перелік посад працівників, яким посадові оклади (тарифні ставки) підвищуються у зв'язку зі шкідливими і важкими умовами праці, затверджується керівником закладу, установи за погодженням з профспілковим комітетом у залежності від функціональних обов'язків та обсягу роботи у шкідливих та важких умовах праці.

Законодавством працівникам закладів охорони здоров'я передбачаються доплати:

- за суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника та розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт;
- за роботу в нічний час;
- за науковий ступінь;
- інші доплати.

Медичним працівникам за суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника та розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт передбачаються відповідні доплати, а саме:

- професіоналам, фахівцям, технічним службовцям та робітникам, які виконують у тому ж самому закладі, установі поряд зі своєю основною роботою додаткову роботу за іншою професією (посадою) або обов'язки тимчасово відсутнього працівника

без звільнення від своєї основної роботи, провадиться доплата за суміщення професії (посади) або виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника в розмірі до 50% посадового окладу за основною посадою.

– за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт провадиться у розмірі до 50% посадового окладу працівника. Зазначені доплати встановлюються працівникам за умови виконання ними роботи меншою чисельністю працівників, ніж за встановленими нормами (нормативами).

– керівникам закладів охорони здоров'я та їх заступникам дозволяється вести в закладах, установах, у штаті яких вони є, роботу за спеціальністю у межах робочого часу за основною посадою з виплатою їм до 25% посадового окладу лікаря відповідної спеціальності.

Працівникам (у т.ч. водіям санітарних автомобілів, які є в штаті автотранспортних підприємств та інших організацій), які залучаються до роботи в нічний час, здійснюється доплата в розмірі 35% годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час. Нічним вважається час з 10 години вечора до 6 години ранку. Працівникам, зайнятим наданням екстреної, швидкої та невідкладної медичної допомоги (у тому числі водіям санітарних автомобілів швидкої, невідкладної медичної допомоги, які є в штаті автотранспортних підприємств та інших організацій), а також тим, хто працює у відділеннях (палатах) анестезіології та інтенсивної терапії, для новонароджених дітей, у пологових (акушерських) відділеннях провадиться доплата в розмірі 50% годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час.

Штатним працівникам закладів охорони здоров'я, яким присвоєно науковий ступінь, передбачено доплати, зокрема за науковий ступінь доктора наук у граничному розмірі 25% посадового окладу, а кандидата наук у граничному розмірі 15% посадового окладу. Однак зазначені доплати встановлюються тільки тим працівникам, діяльність яких за профілем (медична, фармацевтична, наукова тощо) збігається з наявним науковим ступенем. За наявності в працівників двох наукових ступенів доплата встановлюється за одним (вищим) науковим ступенем.

Крім цього, працівникам закладів охорони здоров'я законодавством передбачаються надбавки:

- за тривалість безперервної роботи;
- за почесні звання;
- за знання та використання в роботі іноземної мови;

- за високі досягнення у праці, виконання особливо важливої роботи, складність, напруженість у роботі;
- інші надбавки.

Перелік посад, яким передбачено надбавки за тривалість безперервної роботи, досить обширний, а самі розміри надбавок можуть бути в межах 20-80% посадового окладу (Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» від. 05.10.2005 № 308/519).

Якщо працівникам присвоєно почесні звання і їх діяльність за профілем (медична, фармацевтична тощо) збігається з наявним почесним званням, то їм передбачено надбавки, а саме:

- за «заслужений» – 20% посадового окладу та
- за «народний» 40%.

За знання та використання в роботі іноземної мови працівникам передбачено надбавки:

- однієї європейської – 10% посадового окладу;
- однієї східної, угро-фінської або африканської – 15%;
- двох і більше мов – 25%.

За високі досягнення у праці, виконання особливо важливої роботи, складність, напруженість у роботі працівникам можуть установлюватись надбавки в розмірі до 50% посадового окладу. Також можуть бути і інші надбавки, зокрема робітникам, які мають III-VI кваліфікаційні розряди за професійну майстерність, водіям за класність тощо.

За особистий внесок в загальні результати роботи підрозділу, закладу наказами керівників визначається преміювання працівників в межах преміального фонду. Преміювання керівників закладів, установ та їх заступників здійснюється за рішенням органу вищого рівня. Керівники мають право надавати працівникам матеріальну допомогу, у тому числі на оздоровлення, у сумі не більше ніж один посадовий оклад на рік.

При плануванні нарахувань на заробітну плату (КЕКВ 2120) в закладах охорони здоров'я визначають видатки на сплату єдиного соціального внеску.

Не менш важливим у системі закладів охорони здоров'я є планування видатків на використання товарів і послуг (КЕКВ 2210). Планування цих видатків здійснюється з врахуванням умов роботи відповідного закладу охорони здоров'я, чинних норм видатків та цін на товари і послуги.

При плануванні видатків на придбання матеріалів, обладнання та інвентарю (у тому числі м'якого) використовують норми витрат на 1 ліжко у стаціонарах та на одну лікарську посаду у амбулаторно-поліклінічних установах. Плановий розмір цих видатків визначається з врахуванням наявності придатних до використання матеріалів, обладнання та інвентарю та потреби у них. Окремо планують видатки закладу охорони здоров'я, що пов'язані з утриманням транспортних засобів. Ці видатки включають в себе видатки на придбання паливно-мастильних та інших матеріалів.

У закладах охорони здоров'я є підстави для планування видатків на придбання медикаментів і перев'язувальних матеріалів (КЕКВ 2220) (у тому числі тих, що видаються за пільговими рецептами). У лікувально-профілактичних, санаторно-курортних та закладах медико-соціального захисту (будинках дитини) ці видатки планують згідно з нормами на ліжко-день, а в амбулаторно-поліклінічних закладах згідно з кількістю відвідувань хворими лікарів та кількості громадян, що мають право на безоплатне або пільгове придбання ліків. Витрати на пільговий та безкоштовний відпуск медикаментів при амбулаторному лікуванні за рецептами лікарів згідно з чинним законодавством плануються виходячи з кількості громадян, що мають право на одержання пільг та середнього розміру витрат на одного хворого в розрахунку на рік.

Планування витрат на продукти харчування (КЕКВ 2230) у закладах охорони здоров'я передбачає врахування потреби на 1 хворого набору продуктів з диференціацією за профілем відділень та цін на них. Видатки на харчування можуть визначатись і виходячи з грошової норми на харчування одного хворого вдень. Окремо проводять планування видатків на безкоштовне забезпечення молочними сумішами дітей віком до 2-х років на контингент дітей, визначений чинним законодавством.

Окремо планують видатки на оплату послуг (крім комунальних) (КЕКВ 2240) та комунальних послуг. Видатки на оплату послуг (крім комунальних) включають витрати на транспортні послуги, оренду (у тому числі приміщень), оплату послуг з поточного ремонту та технічного обслуговування медичного обладнання та будівель, оплату послуг зв'язку тощо.

При плануванні видатків на використання товарів і послуг можуть враховуватись і інші видатки, зокрема на сплату податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів, відрахування грошових коштів профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, на

охорону праці, витрати на сплату зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності та ін.

Видатки на відрядження (КЕКВ 2250) працівників закладів охорони здоров'я плануються відповідно до запланованої кількості відряджень на рік, кількості осіб та витрат на одне відрядження. Видатки на відрядження включають витрати, пов'язані з проїздом до місця відрядження і назад, проживанням, добовими витратами відрядженим працівникам та інші витрати. При плануванні видатків на відрядження за основу беруть дані за попередні роки.

Видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв (КЕКВ 2270) плануються на основі чинних норм і нормативів прямим розрахунком (на основі чинних тарифів та порядку розрахунку плати за певні послуги чи енергоносії), або виходячи із середніх фактичних витрат на одного працюючого в місяць, що склалися в у медичному закладі за попередній період.

Видатки на дослідження і розробки (КЕКВ 2280) можуть включати:

– дослідження і розробки, окремі заходи розвитку з реалізації державних (регіональних) програм (наприклад протиепідемічні заходи);

– окремі заходи з реалізації державних (регіональних) програм, не віднесені до заходів розвитку (наприклад витрати на оплату післядипломної підготовки (перепідготовки) кадрів, підвищення кваліфікації кадрів).

Окремою групою в закладах охорони здоров'я планують видатки на субсидії і поточні трансферти. До цих видатків належать видатки на надання субсидій, дотацій, поточних трансфертів юридичним особам, іншим бюджетам, допомоги та інших поточних трансфертів населенню. Для прикладу, видатки на поточні трансферти населенню можуть включати оплату путівки на оздоровлення, оплату пільг та ін. Інші поточні трансферти населенню для закладів охорони здоров'я можуть включати: оплату безоплатно наданих квартир і комунальних послуг (для медичних працівників, що проживають у сільській місцевості, виходячи з середньої вартості пільги на одного працівника на рік); витрати на пільгове зубопротезування (для громадян, що мають право на одержання пільг, виходячи з середнього розміру витрат на одного хворого на рік); направлення на лікування за кордон хворих громадян України тощо.

Заклади охорони здоров'я можуть планувати капітальні видатки (КЕКВ 3000), а саме:

- на придбання обладнання і предметів довгострокового користування (КЕКВ 3110);
- на капітальне будівництво (придбання) (КЕКВ 3120);
- на капітальний ремонт (КЕКВ 3130).

Планування видатків на придбання обладнання і предметів довгострокового користування передбачає видатки на придбання або створення власними силами основних засобів та окремих інших необоротних матеріальних активів. До основних засобів належать матеріальні цінності, що призначаються для використання у господарській діяльності протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів, та вартість яких без податку на додану вартість перевищує 6000 гривень. Ці видатки включають витрати на товари тривалого користування, такі, як нерухомі основні засоби (житлові споруди, меблі, обладнання, прилади) та рухомі основні засоби (транспортні засоби). Видатки можуть плануватися виходячи з кількості обладнання, що планується придбати та вартості такого обладнання.

Видатки на капітальне будівництво плануються на підставі вартісних показників проектної документації, яка повинна бути розроблена та затверджена відповідно до вимог. Видатки на будівництво (придбання) нежитлових будівель та приміщень включають видатки на:

- придбання будівельних матеріалів;
- придбання обладнання, що підлягає встановленню (готові до встановлення будівельні конструкції і деталі);
- виготовлення проектно-кошторисної документації на будівництво;
- видатки на найм транспорту для виконання робіт з капітального будівництва.

Планування видатків на капітальний ремонт здійснюється з врахуванням кубатури приміщень та розрахункової норми витрат на один кубічний метр.

Видатки на реконструкцію та реставрацію нежитлових будівель та приміщень плануються на реставрацію пам'яток культури, історії, архітектури.

Управління видатками установ культури та мистецтва

Згідно з бюджетною класифікацією до складу видатків що забезпечують діяльність установ культури і мистецтва відноситься (таблиця 4.16).

Основні цілі та мета утримання таких установ це – розвиток культури української нації та культур національних меншин, які проживають на території України.

Установи культури і мистецтва утримуються за рахунок державного та місцевого бюджетів, відповідно до їх підпорядкованості (Додато Г).

Діяльність у сфері культури – творча, господарська, наукова, бібліотечна, інформаційна, музейна, освітня, культурнодозвіллева та розважальна діяльність, спрямована на створення, тиражування, розповсюдження, демонстрування, популяризацію, збереження й використання культурних благ і культурних цінностей для задоволення культурних потреб громадян.

Базова мережа закладів культури – комплекс підприємств, установ, організацій і закладів культури державної та комунальної форми власності, діяльність яких спрямована на створення умов для забезпечення розвитку творчості людини, збирання, збереження, використання й поширення інформації про матеріальні та духовні культурні цінності, наукові розробки, а також на забезпечення цілісності культурного простору України, доступності національного культурного надбання, дотримання прав громадян у сфері культури.

Таблиця 4.16

Функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету

Код	Найменування
0800	Духовний та фізичний розвиток
0810	Фізична культура і спорт
0820	Культура та мистецтво
0821	Театри
0822	Художні колективи, концерти і циркові організації
0823	Кінематографія
0824	Творчі спілки
0825	Бібліотеки
0826	Музеї і виставки
0827	Знаквідники
0828	Клубні заклади
0829	Інші заклади і заклади в галузі культури та мистецтва
0830	Засоби масової інформації
0831	Телебачення і радіомовлення
0832	Преса
0833	Книжкарства
0834	Інші засоби масової інформації
0840	Дослідження і розробки у сфері духовного та фізичного розвитку
0850	Інші діяльність у сфері духовного та фізичного розвитку

Базова мережа закладів культури формується органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування у порядку, визначеному Постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2012 р. № 984 «Про затвердження Порядку формування базової мережі закладів культури»⁵⁹.

У процесі формування та забезпечення функціонування базової мережі органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування керуються державними соціальними нормативами у сфері обслуговування закладів культури, передбаченими Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. № 2017-III⁶⁰.

Державні соціальні нормативи у сфері обслуговування закладами культури включають:

- перелік та обсяг безоплатних послуг, які надаються населенню закладами, підприємствами, організаціями та установами культури;
- показники якості надання населенню послуг закладами, підприємствами, організаціями та установами культури;
- нормативи забезпечення населення закладами, підприємствами, організаціями та установами культури.

До базової мережі належать:

- заклади культури загальнодержавного рівня, перелік яких затверджує Міністерство культури України;
- заклади культури місцевого рівня, перелік яких затверджує орган місцевого самоврядування.

Розмір плати за надання платних послуг встановлюється державним і комунальним закладом культури щороку у національній валюті України.

Перелік платних послуг, які можуть надаватися державними й комунальними закладами культури, затверджується Кабінетом Міністрів України (Постанова Кабінету Міністрів України від 12.12.2011 р. № 1271 «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися закладами культури, заснованими на державній та комунальній формі власності»).

Порядок надання платних послуг закладами культури, заснованими на державній та комунальній формі власності, затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері культури.

⁵⁹ Про затвердження Порядку формування базової мережі закладів культури : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2012 р. № 984. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2012-п#Text>

⁶⁰ Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14#Text>

Якісний рівень надання населенню послуг закладами, підприємствами, організаціями та установами культури характеризується кількісними показниками та змінюванням їхньої динаміки в процесі проведення культурномасових заходів (наприклад, обсяг бібліотечного фонду, кількість виставок, екскурсій, відвідувачів культурних закладів, динаміка їхнього збільшення або зменшення тощо).

Мінімальні соціальні нормативи забезпечення населення публічними бібліотеками в Україні визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 30.05.1997 р. № 510. Відповідно до цієї Постанови, кількість міських бібліотек визначається щільністю населення та поверховістю забудови. Приміром у житлових районах з багатоповерховою забудовою (вісім і більше поверхів) повинна діяти одна бібліотека на 30 і більше тисяч осіб, із середньоповерховою забудовою (4–5 поверхів) – одна бібліотека на 15–20 тис. осіб; у житлових районах з малоповерховою забудовою (1–3 поверхи) – одна бібліотека на 5–8 тис. осіб.

У населених пунктах із кількістю мешканців до 500 осіб за рішенням відповідного органу місцевого самоврядування бібліотечне обслуговування населення здійснюється загальнодоступною бібліотекою або за допомогою нестационарних форм обслуговування (бібліотечний пункт, пересувна бібліотека). Нормативи забезпечення населення закладами культури визначаються Кабінетом Міністрів України. Приміром Постановою Кабінету Міністрів України від 12.11.1998 р. № 1775 затверджено нормативи забезпечення населення клубними закладами (табл. 4.17).

До закладів культури клубного типу належать сільські, селищні, міські, районні, обласні будинки й палаци культури, клуби, народні будинки, клуби технічної та художньої творчості, клуби-бібліотеки, центри дозвілля, клубикафе, культурно-спортивні центри тощо.

Ці нормативи запроваджуються як орієнтовний напрям організації системи культурного обслуговування населення міст, селищ, сіл та не обмежують ініціативи місцевих державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування.

Заклади культури загальнодержавного та місцевого рівня базової мережі залежно від форми власності утримуються або отримують фінансову підтримку відповідно з коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, інших місцевих бюджетів, а також коштів установ, організацій, громадян та їхніх об'єднань.

Таблиця 4.17

Нормативи забезпечення населення клубними закладами

Чисельність мешканців	Кількість місць
До 500 осіб	100-150
Від 500 до 1 тис. осіб	150-200
Кількість місць на тисячу мешканців	
Від 1 до 3 тис. осіб	150
Від 3 до 10 тис. осіб	100
Від 10 до 20 тис. осіб	70
Від 20 до 50 тис. осіб	50
Від 50 до 100 тис. осіб	30
Від 100 до 250 тис. осіб	25
Від 250 до 500 тис. осіб	20
Понад 500 тис. осіб	15

Джерела фінансування закладів культури подано в таблиці 4.18.

Основні видатки установ культури і мистецтва – це фонд заробітної плати, нарахування та комунальні послуги цих установ.

Умови оплати праці працівників державних і комунальних закладів культури, закладів освіти сфери культури визначаються Постановою Кабінету Міністрів України від 30.08.2002 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери». На виконання цієї Постанови Наказом Міністерства культури і туризму України від 18.10.2005 р. № 745 встановлено оплату й стимулювання працівників сфери культури.

Заробітна плата працівника сфери культури, педагогічного працівника закладу освіти сфери культури складається:

- із посадового окладу (тарифної ставки);
- надбавки працівникам:

- а) у розмірі до 50 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати, тарифної ставки):
- за високі досягнення у праці;
 - за виконання особливо важливої роботи (на строк її виконання);
 - за складність, напруженість у роботі.

Таблиця 4.18.

Джерела фінансування закладів культури

Перелік джерел фінансування закладів культури
• квитки державного та місцевих бюджетів;
• квитки, що надходять від господарської діяльності, надання поштових послуг
• квитки, одержані за роботи (послуги), виконані закладами культури на замовлення підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
• прибуток від реалізації продукції майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
• гранти, благодійні внески, добровільні пожертвування, грантині внески, матеріальні цінності, одержані від фізичних і юридичних осіб;
• квитки, отримані державними і комунальними закладами культури як відсотки на залишки власних надходжень, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з бизнесом діяльністю, благодійні внески та гранти, розміщені на валютні рахунки, відкриті в банках державного сектору;
• інші не заборознені законодавством джерела

Граничний розмір зазначених надбавок для одного працівника не повинен перевищувати 50 відсотків посадового окладу. Таке обмеження не поширюється на працівників національних закладів (установ).

У разі несвоєчасного виконання завдань, погіршення якості роботи і порушення трудової дисципліни зазначені надбавки скасовуються або зменшуються;

б) за почесні звання України, СРСР, союзних республік СРСР: «народний» - у розмірі 40 відсотків, «заслужений» - 20 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати).

Надбавки за почесні звання встановлюються працівникам, якщо їх діяльність за профілем збігається з наявним почесним званням. За наявності двох або більше звань надбавки встановлюються за одним (вищим) званням.

Відповідність почесного звання профілю діяльності працівника на займаній посаді визначається керівником установи, закладу або організації культури;

в) за знання та використання в роботі іноземної мови: однієї європейської - 10, однієї східної, угро-фінської або африканської - 15, двох і більше мов - 25 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати).

Надбавка не встановлюється працівникам, для яких вимогами для зайняття посади передбачено знання іноземної мови, що підтверджено відповідним документом;

– доплати працівникам:

а) у розмірі до 50 відсотків посадового окладу (тарифної ставки): за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників; за суміщення професій (посад);

за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт.

Зазначені види доплат не встановлюються керівникам бюджетних установ, закладів та організацій культури, їх заступникам, керівникам структурних підрозділів цих установ, закладів та організацій, їх заступникам;

б) у розмірі до 40 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за роботу в нічний час за кожну годину роботи з 10-ї години вечора до 6-ї години ранку;

в) за науковий ступінь:

доктора наук - у граничному розмірі 25 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати);

кандидата наук - у граничному розмірі 15 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати).

Зазначені доплати встановлюються працівникам, якщо їх діяльність за профілем збігається з наявним науковим ступенем. За наявності у працівників двох наукових ступенів доплата встановлюється за одним (вищим) науковим ступенем.

г) за використання в роботі дезінфікувальних засобів, а також працівникам, які зайняті прибиранням туалетів, - у розмірі 10 відсотків посадового (місячного) окладу;

- водіям автотранспортних засобів:

надбавки за класність водіям II класу - 10 відсотків, водіям I класу - 25 відсотків установленої тарифної ставки за відпрацьований час;

доплати за ненормований робочий день - у розмірі 25 відсотків тарифної ставки за відпрацьований час.

Постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.2005 р. № 82 встановлено доплату за вислугу років працівникам державних і комунальних музеїв усіх видів, зокрема історико-культурних заповідників, музеївзаповідників тощо, залежно від стажу їхньої роботи понад три роки – 10 %, понад десять років – 20 %, понад двадцять років – 30 % до посадового окладу, без урахування інших надбавок і доплат.

Постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.2005 р. № 84 визначено порядок виплати доплати за вислугу років працівникам державних і комунальних бібліотек. Розмір такої доплати встановлюється в розмірі: понад 351 три роки – 10 %, понад десять років – 20 %, понад двадцять років – 30 % до посадового окладу, без урахування інших надбавок і доплат.

Планування видатків на фінансування закладів культури здійснюється на підставі поточних та капітальних видатків. Поточні видатки формуються за кодами 2110 «Оплата праці», 2120 «Нарахування на оплату праці», 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар», 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)», 2250 «Видатки на відрядження», 2270 «Оплата комунальних послуг та енергоносіїв», 2282 «Окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм, не віднесені до заходів розвитку», 2610 «Субсидії та поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям)», 2800 «Інші поточні видатки».

Видатки на оплату праці розраховуються на підставі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів щодо оплати праці працівників установ, закладів і організацій окремих галузей бюджетної сфери, із урахуванням надбавок і доплат, що передбачені законодавством. До фонду оплати праці включаються матеріальна допомога, допомога на оздоровлення під час надання щорічної відпустки та в інших випадках за рішенням адміністрації установи (організації), премії та інші різновиди заохочень чи винагород відповідно до законодавства. Нарахування на оплату праці – це сплата єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 22 % відповідно до законодавства.

Видатки на придбання предметів, матеріалів, обладнання та інвентарю, а саме:

– канцелярського, креслярського, письмового приладдя, паперу, картону, вітальних листівок, бланків дипломів, свідоцтв, посвідчень, грамот, рекламних буклетів, схем, макетів, плакатів, медалей, нагрудних знаків, печаток і штампів, стендів тощо;

– матеріалів, будівельних матеріалів, обладнання, інвентарю та інструментів для господарської діяльності, а також для упорядкування території;

– меблів (столів, стільців, шаф, тумбочок тощо), жалюзі, ролетів, металевих ґрат, віконних і дверних блоків тощо;

– періодичних, довідкових, інформаційних видань, придбання та виготовлення підручників і книг, малоцінних предметів визначаються шляхом застосування методу коефіцієнтів.

Обсяг витрат розраховується на підставі досягнутих протягом попереднього бюджетного року показників, які враховують зміни в плановому році.

Планування видатків на оплату послуг (крім комунальних) також ґрунтується на застосуванні відповідних коефіцієнтів змін у плановому бюджетному році. Це видатки, пов'язані з наданням послуг поточного ремонту та технічного обслуговування обладнання, систем пожежогасіння, охоронної сигналізації, систем вентиляції, внутрішніх мереж тепло-, водо-, електро-, газопостачання та водовідведення, будівель, приміщень, установлення лічильників води, природного газу, теплової енергії, щодо технічного обслуговування обладнання та адміністрування програмного забезпечення, перезарядження вогнегасників, картриджів, тонерів тощо.

Видатки на відрядження розраховуються відповідно Наказу Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59 «Про затвердження інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон» і Постанови Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 98 «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів».

До таких видатків належать оплата проїзду, добових, вартості проживання під час службових відряджень, відряджень на курси і в навчальні заклади, конференцій, нарад, придбання службових проїзних квитків і оплата проїзду за маршрутними листами тощо.

Витрати на оплату комунальних послуг та енергоносіїв розраховуються на підставі обсягу споживання газу, води, електро- та теплоенергії на рік, помноженого на тариф. Приміром, видатки за теплову енергію розраховуються як тариф

за 1 Гкал, помножений на обсяг теплоспоживання; за послуги з водопостачання і водовідведення – за 1 м³, помножений на обсяг водопостачання й водовідведення; за електроенергію – за 1 кВт/г, помножений на обсяг електроенергії; природний газ – як ціна за 1 м³, помножена на обсяг газопостачання.

Видатки на фінансування окремих заходів щодо реалізації державних (регіональних) програм, що не належать до заходів розвитку, плануються на підставі детальних розрахунків за кожним напрямом. До таких видатків належать програми і заходи в галузі культури та мистецтва, пов'язані з виготовленням дипломних і курсових робіт (фільмів) студентами кінофакультетів, виготовлення фільмів і книжкової продукції на державне замовлення, проведення учнівських олімпіад, конкурсів, культурно-мистецьких акцій, інформаційно-просвітницьких заходів як в Україні, так і за її межами (виставки, виступи художніх колективів, конференції, виготовлення фільмів тощо).

Поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям) плануються з метою їхньої фінансової підтримки на безповоротній основі для забезпечення загальнодержавних інтересів та інтересів територіальних громад.

Видатки на придбання виробничого обладнання, предметів довгострокового користування, оргтехніки, комп'ютерної техніки, активного мережевого та телекомунікаційного обладнання, поповнення музейних і бібліотечних фондів, придбання та випуск підручників для бібліотечних фондів навчальних закладів, сценічно-постановочних засобів (декорації, меблі й реквізит, бутафорія, театральні й національні костюми, головні убори, білизна, взуття, перуки) тощо плануються за їхньою фактичною вартістю.

Планування видатків на капітальне будівництво, капітальний ремонт, реконструкцію та реставрацію об'єктів культури, пам'яток культури, історії та архітектури здійснюється відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 11.05.2011 р. № 560 «Про затвердження Порядку затвердження проектів будівництва і проведення їх експертизи та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» з урахуванням вимог Порядку державного фінансування капітального будівництва, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 р. № 1764.

Капітальні трансферти підприємствам (установам, організаціям) культури на поповнення внесків у статутні капітали розраховуються за фактичною вартістю механізмів, машин та обладнання.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). Дайте визначення соціальної сфери та соціальної інфраструктури;
- 2). Які елементи забезпечують відтворення, функціонування і розвиток соціальної сфери та належать до її складу?
- 3). Класифікаційні ознаки соціальної сфери;
- 4). Охарактеризуйте функції та принципи соціальної сфери;
- 5). Назвіть основні джерела фінансового забезпечення соціальної сфери;
- 6). Що Ви розумієте під бюджетним фінансуванням соціальної сфери?
- 7). Назвіть форми бюджетного фінансування;
- 8). Охарактеризуйте кошторисне фінансування як основну форму бюджетного фінансування;
- 9). Дайте визначення кошторису бюджетної установи;
- 10). Назвіть переваги та недоліки кошторисного методу фінансування соціальної сфери в Україні;
- 11). Назвіть принципи кошторисного фінансування;
- 12). Як формуються показники власних надходжень бюджетних установ?
- 13). Назвіть коди економічної класифікації видатків бюджетних установ для поточних видатків;
- 14). Назвіть коди економічної класифікації видатків бюджетних установ для капітальних видатків;
- 15). Що відображають оперативно-сітьові показники діяльності установ соціальної сфери?
- 16). Назвіть основні показники діяльності дитячих навчальних закладів та загальноосвітніх навчальних закладів;
- 17). Назвіть основні показники діяльності вищих і професійно-технічних навчальних закладів;
- 18). Назвіть основні оперативно-сітьові показники медичних закладів;
- 19). Назвіть джерела фінансування суб'єктів освітньої діяльності відповідно до законодавства;
- 20). Для яких типів навчальних закладів спрямовується освітня субвенція на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників?
- 21). Як планується фонд оплати праці педагогічного персоналу?
- 22). Крім заробітної плати за години навчальних занять які інші види доплат за педагогічної роботи педагогічних працівників одержують доплати за

- 23). Які види доплат одержують педагогічні працівники крім заробітної плати за години навчальних занять?
- 24). Як плануються видатки за кодом 2230 «Продукти харчування» по кошторису загальноосвітньої школи?
- 25). Охарактеризуйте веди доплат і надбавок педагогічним працівникам ДНЗ;
- 26). Як визначаються видатки на харчування дітей у ДНЗ ?
- 27). Як планується фонд заробітної плати педагогічних працівників навчальних закладів професійно-технічної освіти?
- 28). Як планується фонд заробітної плати по вищих навчальних закладах?
- 29). Охарактеризуйте медичну субвенцію закладам охорони здоров'я;
- 30). Як планується фонд оплати праці в конкретному закладі охорони здоров'я?
- 31). Які підвищення посадових окладів передбачаються працівникам закладів охорони здоров'я законодавством?
- 32). Що включають державні соціальні нормативи у сфері обслуговування закладами культури ?
- 33). Назвіть джерела фінансування закладів культури
- 34). З яких складових складається заробітна плата працівника сфери культури, педагогічного працівника закладу освіти сфери культури ?

ТЕСТИ

- 1. Установам можуть виділятися бюджетні кошти тільки за наявності:**
 - 1) затверджених кошторисів;
 - 2) затверджених планів асигнувань;
 - 3) затверджених бюджетних призначень;
 - 4) затверджених лімітних довідок.
- 2. Як визначити розмір видатків на харчування за кошторисом лікарні:**
 - 1) кількість ліжок помножити на дні функціонування ліжка в році;
 - 2) середньорічну кількість ліжко-днів помножити на норму витрат на харчування одного хворого в день;
 - 3) кількість ліжок помножити на норму витрат на харчування на одного хворого в день;
 - 4) кількість ліжок помножити на кількість медичного персоналу.

3. Система бюджетного фінансування включає:

- 1) принципи, форми та методи надання бюджетних асигнувань суб'єктам господарювання;
- 2) кошторисне фінансування, державне фінансування інвестицій, державні дотації, позички з державного бюджету державним підприємствам;
- 3) метод єдиного казначейського рахунку та метод перерахування бюджетних коштів з поточних рахунків місцевих бюджетів на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів;
- 4) правильної відповіді нема.

4. Кошторисне фінансування це:

- 1) система надання коштів підприємствам, установам і організаціям на виконання заходів, передбачених бюджетом;
- 2) забезпечення державними грошовими коштами установ і організацій соціально-культурної сфери, оборони, органів державного управління;
- 3) це метод безповоротного, безвідплатного відпуску грошових коштів на утримання установ, що перебувають на повному фінансуванні з бюджету на основі кошторисів.
- 4) метод перерахування бюджетних коштів з поточних рахунків місцевих бюджетів на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів.

5 Кошторис бюджетної установи – це:

- 1) фінансовий план бюджетної установи, який передбачає обсяг асигнувань і напрямки використання коштів бюджету;
- 2) основний фінансовий документ, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень;
- 3) план, який передбачає помісячний розподіл бюджетних видатків за економічною класифікацією;
- 4) будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій, згідно з якими необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду або у майбутньому.

6. Які існують види кошторисів?

- 1) поточний, капітальний, зведений, загальний;
- 2) на централізовані заходи, особовий, загальний, поквартальний;

- 3) індивідуальний, зведений, на централізовані заходи;
- 4) постатейний, поквартальний.

7. Спеціальний фонд кошторису бюджетної установи містить:

- 1) обсяг надходжень із загального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною функціональною класифікацією;
- 2) обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій;
- 3) обсяг надходжень із загального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за скороченою економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій;
- 4) правильно 2 та 3.

8. Бюджетні установи фінансуються на підставі:

- 1) кошторисів;
- 2) тарифікаційних списків;
- 3) штатних розписів;
- 4) бізнес-планів.

9. Кошторис має дві складові:

- 1) централізований і децентралізований фонд;
- 2) загальний і спеціальний фонд;
- 3) резервний і позабюджетний фонд;
- 4) поточний і капітальний фонд.

10. Індивідуальний кошторис — це:

- 1) фінансовий план однотипних установ, що обслуговуються централізованою бухгалтерією.
- 2) фінансовий план конкретної бюджетної установи, що відображає специфіку й особливості її виробничої діяльності;
- 3) фінансовий план міністерств, відомств, управлінь (відділів) місцевих органів влади й управління на видатки, які доцільно здійснювати в централізованому порядку;
- 4) фінансовий план установ одного відомства.

11. Формування дохідної частини загального фонду кошторису здійснюється на підставі:

- 1) планових обсягів бюджетних зобов'язань, що виділяються на утримання цієї установи.
- 2) планових обсягів бюджетних асигнувань, що виділяються на утримання цієї установи.
- 3) планових обсягів бюджетних доходів, що виділяються на утримання цієї установи.
- 4) непланових обсягів бюджетних асигнувань, що виділяються на утримання цієї установи.

12. Від чого залежить ставка заробітної плати викладача ВНЗ:

- 1) стажу роботи;
- 2) освіти;
- 3) вченого звання;
- 4) кількості відпрацьованих годин.

13. За перевірку зошитів з математики у загальноосвітній школі доплата становить:

- 1) 10 відсотків посадового окладу;
- 2) 15 відсотків посадового окладу;
- 3) 20 відсотків посадового окладу;
- 4) 25 відсотків посадового окладу.

14. Який показник лежить в основі планування видатків лікарні на харчування і медикаменти?

- 1) лікарська посада;
- 2) одиниця медичного персоналу;
- 3) ліжко;ліжко-день.

15. Витрати на харчування персоналу дитячого дошкільного навчального закладу в кошторисі:

- 1) передбачаються;
- 2) не передбачаються.
- 3) передбачаються вибірково;
- 4) передбачаються обов'язково.

16. Основними виробничими показниками ВНЗ є:

- 1) кількість викладачів;
- 2) кількість студентів;
- 3) граничне наповнення групи;
- 4) кількість адміністративно-господарського персоналу.

17. Для розрахунку оплати навчальних годин вчителя загально-освітньої школи необхідно:

- 1) добуток кількості годин педагогічного навантаження і нормативу за перевірку зошитів поділити на норму педагогічного навантаження;
- 2) добуток ставка заробітної плати і кількості годин педагогічного навантаження поділити на норму педагогічного навантаження;
- 3) поділити загальну кількість годин педагогічного навантаження по групі класів на норматив навантаження;
- 4) добуток кількості педагогічних ставок по групах класів і середньої ставки зарплати.

18. Кількість штатних працівників педагогічного персоналу дитячих дошкільних навчальних закладів обчислюється на основі:

- 1) кількості груп;
- 2) кількості дітей;
- 3) фактичної наповненості груп;
- 4) нормативу штатних одиниць на одну групу.

19. Бюджетне фінансування-це:

- 1) безповоротне, безвідплатне виділення коштів з бюджету.
- 2) виділення коштів з бюджету на поворотній основі.
- 3) механізм надання бюджетних коштів на умовах обмеженості, строковості;
- 4) повноваження, надане головному розпоряднику бюджетних коштів.

20. Доплати за роботу в нічний час в закладах та установах охорони здоров'я встановлюється у розмірі:

- 1) 25 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час;
- 2) 30 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час;
- 3) 35 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час;
- 4) 15 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в нічний час.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

- 5.1. Сутність, мета та завдання фінансового менеджменту
- 5.2. Сучасні теорії управління фінансами підприємства
- 5.3. Функції та механізм фінансового менеджменту
- 5.4. Фінансова стратегія підприємства

5.1. Сутність, мета та завдання фінансового менеджменту

Фінансовий менеджмент, або управління фінансами, полягає в діях з придбання, фінансування і управління активами, спрямованих на реалізацію мети діяльності підприємства. Таким чином, управлінські рішення фінансового менеджменту можна віднести до наступних трьох основних сфер операцій з активами: інвестиції, фінансування та управління ними.

Специфічні принципи та методи фінансового менеджменту, як самостійної галузі управління сформувались на межі ХІХ та ХХ століть. З того часу коло розв'язуваних ним проблем постійно розширювалося. Наприкінці ХХ століття відбулось поглиблення розвитку традиційних і відокремлення цілої низки самостійних напрямків: інвестиційного менеджменту, стратегічного менеджменту, фінансового аналізу та інших. В Україні серйозне переосмислення ролі та значення окремих функцій управління підприємством, відбулося лише внаслідок переорієнтації її економіки на використання ринкових

методів господарювання. В умовах загострення проблем збуту продукції, обумовлених відсутністю платоспроможного попиту, наростанням інфляційних процесів і кризи платежів, життєздатність підприємств виявилася поставленою в пряму залежність від уміння їх керівництва маневрувати обмеженими фінансовими ресурсами для виконання фінансових зобов'язань. Таким чином, саме докорінна зміна умов господарювання викликала практичну потребу переоцінки ставлення до потреб формування та використання фінансових ресурсів підприємств, що, своєю чергою, стало фактором безпосереднього впливу на підвищення ролі фінансового управління як найважливішого елемента загальної системи управління підприємством.

Інвестиційні рішення є найважливішими з трьох основних сфер ухвалення рішень з точки зору створення і зростання вартості підприємства. Ухвалення інвестиційних рішень розпочинається з визначення сумарної величини активів, необхідних підприємству. Уявіть собі на хвилину балансовий звіт. Його права половина показує зобов'язання і власний капітал компанії, тоді як цифри ліворуч свідчать про активи підприємства. Фінансовому керівникові необхідно регулювати загальну величину активів підприємства, тобто їх розмір. Навіть коли цей показник відомий, необхідно прийняти рішення про конкретний склад активів. Наприклад, яку частину активів повинні складати грошові кошти, а яку – матеріально-виробничі запаси? Крім того, не можна ігнорувати зворотну сторону інвестицій – вилучення капіталовкладень. Активи, існування яких вже неможливо виправдати з економічної точки зору, можливо, доведеться скоротити, ліквідувати або замінити.

Другим важливим типом рішень, які доводиться приймати керівництву підприємства, є *рішення про фінансування бізнесу*. Тут фінансовому директорові доведеться замислитися про структуру правої сторони балансового звіту. Способи фінансування діяльності підприємств в різних галузях економіки істотно відрізняються. Для деяких компаній характерні відносно високі суми боргового фінансування, тоді як в інших воно практично відсутнє. Чи має значення використання того чи іншого типу фінансування? А якщо так, то чому? І чи слід вважати оптимальним варіантом деяке поєднання різних видів фінансування? Крім того, політика виплати дивідендів повинна розглядатися як невіддільна частина рішень керівництва підприємства про фінансування її діяльності. Коефіцієнт виплати дивідендів (відсоткове відношення дивідендів до прибутку підприємства)

визначає, яка частина прибутку залишається у розпорядженні підприємства. Чим більшу частку поточного прибутку залишає собі компанія, тим менше грошей доводиться залишати на дивіденди. Тому фінансовий керівник повинен забезпечити розумний баланс між тією частиною прибутку підприємства, яка спрямовується на виплату дивідендів її акціонерам, і тією частиною, яка залишається у підприємства з метою фінансування її розвитку. Після вибору джерел і структури фінансування фінансовий керівник повинен прийняти рішення про те, як якнайкраще залучити необхідні засоби. Для цього йому необхідно чітко розуміти процеси отримання короткострокових позик, укладення договору довгострокової оренди, ведення переговорів про продаж облігацій або акцій свого підприємства.

Третє важливе рішення, яке повинне прийняти керівництво підприємства, торкається *управління активами*. Після того, як будуть придбані активи та буде забезпечено належне фінансування для розвитку бізнесу, необхідно забезпечити ефективне управління ними. Різні активи накладають на фінансового менеджера різну міру відповідальності. Так, він повинен приділяти більше уваги управлінню обіговими коштами, ніж необоротними активами. Значна частка відповідальності за управління останніми покладається на керівників виробничих підрозділів, які їх використовують.

Ефективне управління фінансовою діяльністю підприємства забезпечується реалізацією ряду **принципів**, основними з яких є:

1. *Інтегрованість* із загальною системою управління підприємством. У якій би сфері діяльності підприємства не приймалося управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на формування грошових потоків і результати фінансової діяльності. Фінансовий менеджмент безпосередньо пов'язаний з виробничим менеджментом, інноваційним менеджментом, менеджментом персоналу і іншими видами функціонального менеджменту. Це визначає необхідність органічної інтегрованості фінансового менеджменту з загальною системою управління підприємством.

2. *Комплексний характер* формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів і організації грошового обігу підприємства тісно взаємозалежні та здійснюють прямий або непрямий вплив на результати його фінансової діяльності. У ряді випадків цей вплив може мати суперечливий характер. Так, наприклад, здійснення високоприбуткових фінансових інвестицій

може викликати дефіцит у фінансуванні виробничої діяльності і як наслідок – істотно зменшити розмір операційного прибутку (тобто знизити потенціал формування власних фінансових ресурсів). Тому фінансовий менеджмент повинний розглядатися як комплексна система управління, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у загальну результативність фінансової діяльності підприємства.

3. *Високий динамізм управління.*

4. *Варіативність підходів* до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цього принципу припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування і використання фінансових ресурсів і організації грошового обігу повинна враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень їхній вибір для реалізації повинен базуватись на системі критеріїв, що визначають фінансову ідеологію, фінансову стратегію або конкретну фінансову політику підприємства. Система таких критеріїв устанавлюється самим підприємством.

5. *Орієнтованість на стратегічні цілі* розвитку підприємства.

Ефективний фінансовий менеджмент, організований з урахуванням викладених принципів, дозволяє формувати ресурсний потенціал для високих темпів приросту виробничої діяльності підприємства, забезпечувати постійний ріст власного капіталу, істотно підвищувати його конкурентну позицію на товарному і фінансовому ринках, забезпечувати стабільний економічний розвиток у стратегічній перспективі.

На сучасному етапі роль фінансового менеджменту постійно зростає. Серед його багатоаспектних проблем, як показує практика, особлива увага менеджерів зосереджується на пошуку шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та інвестуванні коштів у найменш ризиковані проекти. Акцент робиться на оптимізації структури капіталу та проведенні виваженої розподільчої політики. З огляду на це, можна зробити висновок про необхідність розгляду управління фінансовими ресурсами як найважливішої функції фінансового менеджменту. З урахуванням змісту і принципів фінансового менеджменту формуються його мета і задачі.

Головною метою фінансового менеджменту є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця мета одержує конкретне вираження в забезпеченні максимізації ринкової вартості підприємства,

що реалізує кінцеві фінансові інтереси його власників. У процесі реалізації своєї головної мети фінансовий менеджмент спрямований на розв'язання основних задач (див.рис. 5.1.).

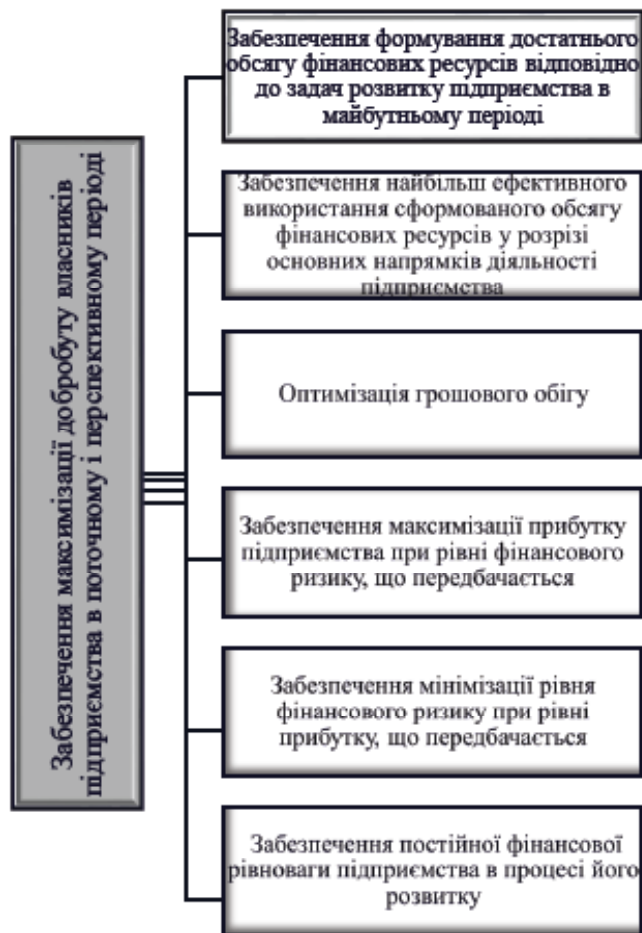


Рис. 5.1. Мета і завдання фінансового менеджменту

Усі розглянуті задачі фінансового менеджменту взаємозалежні, хоча окремі з них протилежні (наприклад, забезпечення максимізації суми прибутку при мінімізації рівня фінансового ризику; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів і постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку).

Тому в процесі фінансового менеджменту окремі задачі повинні бути гармонізовані між собою для найбільш ефективної реалізації його головної мети. З рисунку 5.1 видно, що певні

завдання не можуть бути досягнуті одночасно з іншими, як, наприклад, максимізація прибутку та мінімізація ризиків. Тому варто говорити про оптимальне поєднання цілей фінансового менеджменту задля досягнення основної мети фінансового управління підприємством.

5.2. Сучасні теорії управління фінансами підприємства

Проблематика фінансового менеджменту тісно пов'язана з етапами його становлення та розвитку. В кінці XIX століття економічний розвиток почав набувати таких специфічних рис, як масштабування господарської, а отже фінансової діяльності, розвиток акціонерних товариств. З огляду на це могутній імпульс до розвитку отримав фінансовий ринок. У системі загальної економічної теорії були сформовані основи теорії фінансів і теорії підприємства, що зумовило можливість синтезу основних положень цих теорій у новому науковому напрямку.

Розпочалось формування основ наукового управління компанією, яке пов'язують з вченими-економістами з Ф. Тейлором і А. Файолем¹. Більшість принципів загальної системи управління підприємством потребували конкретизації з урахуванням специфіки управління фінансовою діяльністю. Розроблені методологічні підходи школи маржиналістів щодо кількісного мікроекономічного аналізу діяльності компанії давали змогу вирішувати основні завдання управління її фінансами не тільки в теоретичному, а й практичному аспектах. У 90-ті роки XIX століття основним предметом вивчення фінансового менеджменту були правові аспекти злиття різних компаній, утворення нових підприємств, емісія різних цінних паперів з метою залучення та збільшення капіталу. Об'єктивною передумовою розвитку фінансового менеджменту у цьому напрямі є стрімкий розвиток товарного ринку і необхідність концентрації капіталу за допомогою фінансових методів та важелів. Логічно, що під час економічного спаду в 30-ті роки. XX століття акцент фінансового управління кардинально змістився і основним його предметом стали засади антикризового управління фінансами підприємства. Відповідно значна увага приділялася розробці інструментарію для діагностики ймовірності банкрутства,

¹ Файоль А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф., Форд Г. Управление - это наука и искусство. сост Г. Л. Подвойский. М. Республика, 1992. 349 с.

оцінці ліквідності активів та механізму регулювання ринку цінних паперів з метою пом'якшення негативних наслідків економічного спаду.

З розвитком теорії аналізу акцент у фінансовому менеджменті зміщується на прийняття фінансових рішень щодо вибору оптимальної структури активів і пасивів за критерієм максимізації прибутковості підприємства. У цей час з'являється багато класичних оптимізаційних моделей управління фінансами суб'єктів господарювання (дослідження М. Міллера та Ф. Модільяні)². З 1981 року розвиток фінансового менеджменту характеризується посиленням процесів глобалізації економіки, зростанням нестабільності кон'юнктури окремих видів як національних, так і світових фінансових ринків. Увагу й надалі сконцентровано на максимальному збільшенні вартості. Світова криза, що почалася в 2007–2008 роках, спричинила доволі значну фінансову скруту багатьох компаній (зниження ділової активності, спад виробництва, накопичення збитків і банкрутство). Не лише малі і середні підприємства, а й крупні компанії зазнали фінансових труднощів. Методи фінансового менеджменту, засновані на статичних і детермінованих підходах, не достатньо прогнозували і оцінювали вартість підприємства в умовах швидкозмінного динамічного зовнішнього середовища. В цей проміжок часу починають розвиватися міждисциплінарні науки, які створили основу для нових фінансових методів оцінки вартості фінансових активів компаній, що дають змогу коректніше передбачати майбутні фінансові результати в умовах нестабільних фінансових ринків.

З розвитком мікроекономічної теорії (теорії підприємства) змінювалися підходи економістів до визначення головної мети функціонування підприємства, а отже і цілей фінансового менеджменту.

1. *Модель максимізації прибутку.* Вперше цільову модель діяльності підприємства сформулював у 1938 р. французький економіст А. Курно і розвинули представники неокласичної школи³.

2. *Модель мінімізації транзакційних витрат* базується на теоретичних підходах неінституціоналізму, зокрема його основоположника – лауреата Нобелівської премії з економіки

² Modigliani, F. Miller, M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review. 1958. 48 (3). P.261–297.

³ Cournot A. Recherches sur les principes mathematique de la theorie des richesses. Paris, 1938. Ch. VII.

Р. Коуза⁴. Він першим ввів поняття «витрати транзакцій», які визначив як витрати з обслуговування операцій на ринку.

3. *Модель максимізації обсягу продажів*. Прихильники цієї моделі пояснюють її переваги оптимальним відображенням результатів ділової активності підприємства в ринковому середовищі, оцінкою не тільки економічної, а й соціальної місії підприємства, спрямованої на забезпечення потреб покупців товарів і послуг, активізацією не тільки маркетингових зусиль підприємства, а й постійних змін у технології виробництва і реалізації продукції.

4. *Модель максимізації темпів зростання підприємства*.⁵ У складі цієї моделі, на відміну від попередньої, присутні темпи зростання операційного прибутку підприємства, основні пропорції розподілу прибутку (тобто елементи дивідендної політики), найважливіші структурні параметри фінансового стану суб'єкта господарювання.

5. *Модель забезпечення конкурентних переваг*⁶. Перевагами цієї цільової концепції підприємства є те, що вона відображає результати діяльності практично всіх його основних служб – конкурентні переваги можуть бути досягнуті за рахунок упровадження нового продукту, підвищення якості товарів і послуг, ефективного маркетингу, оптимальної цінової політики, зменшення витрат тощо.

6. *Модель максимізації доданої вартості* як основну цільову функцію підприємства запропонували японські економісти⁷, тому вона отримала назву «японська модель розвитку підприємства».

7. *Модель максимізації ринкової вартості підприємства*. Протягом останнього десятиліття ХХ століття ця концепція отримала пріоритетний розвиток у США, країнах Європи та в Японії.⁸ Вказана модель характеризується такими головними особливостями:

1) орієнтація на вартість дає змогу визначити власників головними суб'єктами у системі економічних інтересів, пов'язаних з діяльністю підприємства;

2) цільова модель максимізації ринкової вартості підприємства інтегрує мету і завдання ефективного функціонування різних його служб і підрозділів;

⁴ Коуз, Р. Очерки об экономической науке и экономистах. пер. с англ. М. Марков; науч. ред. Д. Расков. М. СПб. 2015. 288 с.

⁵ Управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах глобальної трансформації : монографія за ред. І. С. Гуцала. Тернопіль : ТНЕУ. 2015. 484 с.

⁶ Там же.

⁷ Бланк И. Я. Концептуальные основы финансового менеджмента К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

⁸ Там же.

3) показник ринкової вартості підприємства має ширший спектр і глибший потенціал зростання порівняно з іншими цільовими показниками. Кількісний вираз цього критерію – співвідношення ринкової вартості підприємства (або однієї його акції) і суми його чистих активів (або чистих активів з розрахунку на одну акцію).

4) управління вартістю потребує оцінювання вкладень стейкхолдерів у зростання вартості, тобто кількісного визначення результату взаємовідносин компанії з її працівниками та власниками.

5.3. Функції та механізм фінансового менеджменту

Важливим аспектом дослідження фінансового менеджменту є його розгляд як частини загальної системи управління підприємством - підсистеми управління фінансовими ресурсами, яка складається з двох елементів: об'єкту та суб'єкту управління. Необхідно зазначити, що суб'єкт системи управління завжди відіграє активну роль стосовно об'єкту. За допомогою сукупності виконуваних ним функцій суб'єкт заставляє процеси, що відбуваються в об'єкті розвиватися відповідно до заданої програми. Водночас суб'єкт є похідним від об'єкта управління, адже його зміст і функції визначаються останнім.

Об'єктом системи управління фінансовими ресурсами підприємства (керованої підсистеми) є фінансові ресурси підприємства, їх обсяг та структура, складові формування і напрями використання.

Суб'єкт системи управління фінансовими ресурсами підприємства (підсистему управління) - це спеціальна група людей (окремий менеджер, фінансовий департамент чи фінансова дирекція), яка за допомогою різних форм управлінського впливу забезпечує цілеспрямоване функціонування об'єкту.

До *суб'єктів менеджменту* відносяться:

- 1) власник підприємства;
- 2) фінансовий менеджер широкого профілю;
- 3) функціональний фінансовий менеджер.

Власник підприємства самостійно здійснює функції управління, як правило на малих підприємствах, з невеликим об'ємом фінансової діяльності. В цьому випадку залучати для здійснення цих функцій спеціаліста необхідності немає. Менеджер широкого профілю являється спеціалістом – найманим працівником, що

здійснює практично всі функції фінансового управління підприємством. Такі спеціалісти використовуються в основному на підприємствах для загального керівництва фінансовою діяльністю. Функціональний фінансовий менеджер являється вузьким спеціалістом – найманим працівником, що здійснює спеціалізовані функції управління в одній зі сфер фінансової діяльності підприємства.

Виділяють наступні *форми спеціалізації* функціональних фінансових менеджерів:

- менеджер з управління інвестиціями підприємства (інвестиційний менеджер),
- менеджер з управління грошовими потоками (кеш-менеджер),
- менеджер з управління фінансовими ризиками (ризик-менеджер),
- менеджер з антикризового фінансового управління підприємством при загрозі банкрутства (антикризовий менеджер) та інше.

Фінансовий менеджер займається управлінням процесами фінансового забезпечення діяльності підприємства в поточному та перспективному періодах.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно враховувати наступні вимоги:

- існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи;
- динамічність, здатність до зміни якісного стану;
- володіння параметром, вплив на який дає можливість зміни протікання економічного процесу.

Задоволення цих вимог здійснюється шляхом визначення системних об'єктів, їх властивостей та зв'язків, що виникають між ними. Системним об'єктом є, по-перше, вхід – те, що змінюється в результаті протікання даного процесу. У системі управління фінансовими ресурсами підприємства – це величина та структура фінансових ресурсів, що були сформовані з метою їх використання в процесі діяльності підприємства. По-друге, вихід – результат чи кінцевий стан процесу. Стосовно системи управління фінансовими ресурсами виходом буде залишкова величина та структура фінансових ресурсів на кінець системного циклу. По-третє, зв'язок, що забезпечує узгодження входу та виходу процесу. Основний процес перетворює вхід у вихід. Це діяльність суб'єкту управління, що забезпечує функціонування фінансових ресурсів. Зворотний зв'язок виявляється у роботі,

що пов'язана з прийнятим управлінським рішенням, його метою є зближення виходу та моделі виходу.

Фінансовий менеджмент реалізує свою головну мету й основні задачі шляхом здійснення визначених **функцій**. Ці функції поділяються на дві основні групи, обумовлені комплексним змістом фінансового менеджменту:

1) функції фінансового менеджменту як системи управління (склад цих функцій у цілому характерний для будь-якого виду менеджменту, хоча і повинні враховувати його специфіку);

2) функції фінансового менеджменту як спеціальної галузі управління підприємством (склад цих функцій визначається конкретним об'єктом фінансового менеджменту).

Розглянемо зміст основних функцій фінансового менеджменту в розрізі окремих груп. У групі функцій фінансового менеджменту як системи управління основними з них є:

1. Розробка фінансової стратегії підприємства.

2. Формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень.

3. Здійснення аналізу різних аспектів фінансової діяльності підприємства.

4. Здійснення планування фінансової діяльності підприємства з основних її напрямків.

5. Розробка дієвої системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень у сфері фінансової діяльності.

6. Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень у сфері фінансової діяльності.

У групі функцій фінансового менеджменту як спеціальної галузі управління підприємством є:

1. Управління активами.

2. Управління капіталом.

3. Управління інвестиціями.

4. Управління грошовими потоками.

5. Управління фінансовими ризиками.

6. Антикризове фінансове управління при загрозі банкрутства.

Механізм фінансового менеджменту – це система основних елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства. У структуру механізму фінансового менеджменту входять наступні елементи:

1. Державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності підприємства.

2. Ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства.

3. Внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємства.

4. Система конкретних методів та інструментів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства.

Ефективний механізм фінансового менеджменту дозволяє в повному обсязі реалізувати мету фінансового менеджменту і конкретні задачі, сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління підприємством.

Основні методи фінансового менеджменту:

1) фінансовий аналіз (аналіз руху грошових коштів, грошових потоків, аналіз формування і використання прибутку, аналіз звітів про фінансові результати, аналіз факторів, що впливають на формування прибутку, аналіз розподілу і використання прибутку, аналіз балансу);

2) фінансове планування – планування і використання ресурсів (оперативне планування – пов'язане з надходженням і використанням валових грошових потоків, де характерна велика кількість показників, які враховуються, невелика періодичність складання планів у формі оперативного планування; поточне планування – обмежене періодом, здійснюється протягом року поквартально, пов'язане з визначенням ресурсів, їх надходженням і використанням, при цьому кількість показників зменшується у порівнянні з оперативним плануванням; перспективне фінансове планування – пов'язане з визначенням ресурсів на перспективу, тісно пов'язане з прогнозуванням фінансових показників);

3) прийняття рішень: основні напрями – відносно формування капіталу підприємств; у сфері інвестиційної діяльності, визначення напрямів здійснення інвестиційної діяльності, структури інвестицій, джерел фінансування інвестиційної діяльності; рішення, пов'язані з поточною фінансовою діяльністю, що забезпечують поточне надходження коштів, формування, використання прибутку.

Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється в межах фінансового механізму. Традиційно в структуру фінансового механізму включають п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Фінансовий механізм класифікується як складова господарського механізму, та є сукупністю способів організації фінансових відносин, які використовуються суспільством

для створення сприятливих умов економічного і соціального розвитку. Через фінансовий механізм функціонують фінанси підприємства. Якщо фінанси підприємства є об'єктивною економічною категорією, яка характеризує грошові відносини на рівні мікроекономіки, то фінансовий механізм підприємства є суб'єктивним. Він розробляється у межах норм законодавства держави.

Структура фінансового механізму складна та залежить від дії економічних законів у суспільстві. До її складу входять різні елементи, які відповідають різновидам фінансових відносин. Саме значна чисельність фінансових взаємовідносин і визначає використання великої кількості видів, форм і методів їх організації (елементів фінансового механізму). Сполучення елементів фінансового механізму – форм, видів, методів організації фінансових відносин утворюють модель фінансового механізму, яка вводиться у дію шляхом встановлення кількісних параметрів кожного його елементу, тобто визначення ставок та розмірів вилучення, обсягів фондів, рівня видатків та ін. Кількісні параметри та різноманітні способи їх побудови є більш мобільною частиною фінансового механізму. Вони найчастіше підлягають корегуванню, чутливо реагують на зміни умов виробництва та задач, які стоять перед суспільством та суб'єктами господарювання. Формуючи фінансовий механізм держава прагне забезпечити його найповнішу відповідність вимогам фінансової політики того чи іншого періоду, що є гарантом повної реалізації її цілей та задач. При цьому зберігається постійне прагнення до найбільшої відповідності фінансового механізму та його окремих елементів особовим і колективним інтересами, що є запорукою ефективності фінансового механізму підприємства.

В економічній літературі поняття фінансовий механізм використовується досить широко. Але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує. У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як окремий об'єкт вивчення, однак всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на державу, суспільство, підприємство. Серед розмаїття визначень і підходів вчених та практиків до поняття фінансовий механізм найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння його суті. Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним віддзеркаленням фінансових відносин є грошові потоки.

Організація цих потоків, порядок їх здійснення, відбувається за певними правилами та напрямками. На підставі даного підходу і виходить розуміння фінансового механізму як організаційного відбиття фінансових відносин. Такий підхід до визначення фінансового механізму показує внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід зображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначати його складові та структуру.

Головне завдання застосування фінансового механізму полягає у забезпеченні узгодження інтересів держави з інтересами суб'єктів господарювання, що здійснюють виробництво валового внутрішнього продукту (ВВП). За допомогою фінансового механізму здійснюється розподіл створеного у суспільстві ВВП на частини, одна з яких надходить до державного бюджету, а друга залишається у виробників. Саме таким шляхом держава стримує або стимулює виробництво окремих видів продукції та їх реалізацію, відповідно впливаючи на обсяг виробництва ВВП.

Організаційна будова фінансового механізму підприємства має трирівневу структуру та відповідне нормативно-правове та інформаційне забезпечення. На першому рівні діють фінансові методи. Функціонування фінансової системи на другому рівні забезпечують фінансові інструменти, а на третьому рівні діють фінансові важелі, за допомогою яких забезпечуються оптимальні розміри формування фінансових ресурсів та максимальна ефективність їх використання. Функціонування лише одного фінансового механізму не може забезпечити оптимального обсягу фінансових ресурсів та їх раціонального використання, тому необхідною умовою перебудови та адаптації фінансового механізму в сучасних умовах є узгоджені дії усіх складових господарського механізму, спрямованих на підвищення ефективності суспільного виробництва і стратегічного розвитку підприємств. Процес управління із застосуванням фінансового механізму може діяти результативно лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу усіх його елементів на процес відтворення. Для цього він повинен відповідати наступним вимогам:

- налаштованість кожного елементу фінансового механізму на виконання властивого йому навантаження;
- спрямованість усіх елементів фінансового механізму на процес відтворення з метою отримання запланованого обсягу фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення соціально – економічного розвитку суспільства;
- організація дії фінансового механізму на забезпечення інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин;
- зворотний зв'язок елементів фінансового механізму різних рівнів;
- своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, що відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

5.4. Фінансова стратегія підприємства

Фінансова стратегія передбачає формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів під час зміни умов зовнішнього середовища. *Фінансова стратегія* – це довготривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загальних стратегічних цілей підприємства.

Основними завданнями фінансової стратегії є:

- 1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- 2) визначення перспективних фінансових взаємин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- 3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- 4) вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- 5) розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємства.

Дослідження діяльності американських компаній підтвердило, що виняткове збільшення вартості потребує високої прибутковості в короткостроковій і значного зростання в довгостроковій перспективах. Ідеться про основні чинники вартості, зокрема про модель розрахунку економічного прибутку,

що характеризує зростання вартості в поточному періоді, і модель оцінювання вартості компанії, дохід якої має постійний темп зростання. У цих моделях відображений конфлікт «теперішнього» з «майбутнім»: рентабельність визначається величиною чистого прибутку відповідного періоду, що суперечить зростанню. Збільшення традиційного зростання досягається шляхом відмови від нинішнього прибутку, а отже, прибутковості.

Зазначимо, що вільний грошовий потік поточного періоду також конфліктує зі зростанням: чим більше зростання планується, тим більшою є норма накопичення прибутку, а отже, меншим вільний грошовий потік, який розраховують як різницю між грошовими доходами від поточної діяльності та інвестиціями.

Практична реалізація стратегії, орієнтованої на зростання вартості, потребує розроблення методик вимірювань результатів, що створюють окремі підрозділи і працівники у взаємозв'язку зі стратегічною метою. Це система комплексного аналізу даних (англ. Data Envelopment Analysis)⁹, модель вимірювання досягнень (англ. Performance Measurement Model)¹⁰, піраміда досягнень (англ. Performance Prism)¹¹, збалансована система показників (англ. Balanced Scorecard)¹² тощо. Порівняльний аналіз цих систем підтверджує, що жодна з них не є досконалою, хоча збалансована система показників має найменшу кількість недоліків. Модель чотирьох складових, яка характеризує стратегію створення вартості підприємства, – це фактично мова спілкування його вищого керівництва із співробітниками щодо напрямів і пріоритетів розвитку суб'єкта господарювання. Менеджери можуть розглядати стратегічні показники не як набір незалежних параметрів незалежних складових, а як ланцюг взаємозалежних цілей збалансованої системи оцінних показників, який базується на причинно–наслідкових зв'язках.

Викладені вище положення дають змогу сформулювати таке бачення реалізації на практиці *збалансованої системи показників*:

1. Процес управління передбачає вирішення стратегічних завдань, зумовлених зростання вартості. Основними з них є такі: формування і підтримка бізнес–моделі, орієнтованої на вартість. При цьому провідну роль має відіграти стратегічний маркетинг,

9 Cooper W., Seiford L., Zhu J. Handbook on Data Envelopment Analysis. Springer.2000. 593p.

10 Rose K. H. A performance measurement model..Quality Progress; Milwaukee Vol 28 (2), Feb 1995.P. 63.

11 Neely A., Adams C., Kennerley M. The Performance Prism. Prentice Hall, 2002.163p.

12 Kaplan R. S., Norton D.P. The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance. Harward Business Review. January - February 1992. P.3.

основне призначення якого полягає в прогнозуванні майбутніх потреб і відповідності пріоритетам споживачів; орієнтованість на інтереси широкого кола зовнішніх учасників (держави, постачальників, кредиторів тощо). Оцінка їхнього впливу на вартість (через грошові потоки) дасть змогу ухвалювати стратегічні рішення; зумовленість внутрішніх взаємовідносин між власниками, менеджерами, працівниками. Ці особи мають бути підготовлені та мотивовані до зростання вартості; розробка капітальних бюджетів має бути організована з врахуванням довгострокових завдань щодо підвищення вартості, що потребує напрацювання пріоритетів з прибутковості проектів, розподілу прибутку і залучення позикового капіталу.

2. Запропоновані в теорії BSC чотири групи показників доцільно доповнити показниками, що характеризують взаємовідносини з іншими стейкхолдерами, причому заздалегідь прогножуючи і враховуючи реальний ефект у вигляді впливу на величину грошових потоків підприємства.

3. В процесі реалізації стратегії можуть виникати негативні чинники, що зумовить перехід від одних чинників вартості до інших, від аналізу до оцінки можливостей компенсації втрат вартості через один чинник вартості за допомогою посилення позитивного впливу інших.

4. У кожному конкретному випадку керівництву підприємства необхідно визначити основні чинники, зміна яких призводить до втрати вартості підприємства, і навпаки, виокремити чинники, які здатні компенсувати втрати. Вивчивши ці чинники і ступінь їхнього впливу (чутливість) на вартість підприємства, менеджери мають реалізувати комплекс управлінських заходів щодо усунення негативних наслідків цих змін з метою підтримання величини вартості підприємства на необхідному рівні.

Отже, управління вартістю – це процес неперервної максимізації вартості підприємства. Вона має бути орієнтиром для ухвалення рішень на всіх рівнях – від стратегічних (рада директорів) до щоденних оперативних (менеджери нижчої ланки).

У практичній площині для підтримки ухвалення стратегічних фінансових рішень суб'єктом господарювання і створення повної картини поточного і майбутнього його стану використовують методи *Форсайт* (англ. Foresight)¹³. Поширення форсайт-досліджень свідчить про зростання їхнього значення як інструменту антиципації майбутнього. Форсайт є методологією, суть якої

¹³ Conway M. An Overview of Foresight Methodologies. Thinking Futures.2016. P.5.

полягає не стільки у прогнозуванні майбутнього, як в узгодженому виробленні рішень щодо майбутнього. Фактично форсайт дає змогу вирішити проблему досягнення консенсусу щодо майбутнього, активізуючи фінансових директорів та фінансових менеджерів. Форсайт може стати способом побудови і творення бажаної візії майбутнього, інструментом демократизації стратегічного управління й обмеження бар'єрів раціональності та пристосування стратегічного управління до вимог оточення. Із врахуванням вимог до стратегічного управління та можливостей форсайт можна окреслити потенційні сфери зміни стратегічного управління фінансами в ході залучення форсайт досліджень, а саме:

- надання рівноцінної ролі комунікації і співучасті;
- спрямованість на бажані суспільні стратегії;
- залучення до досліджень багатьох зацікавлених осіб;
- конфронтація висхідного і спадного підходів, врахування очікувань кінцевого споживача;
- усупільнення процесу побудови стратегії, залучення більшої чисельності зацікавлених осіб;
- створення команди ентузіастів для впровадження змін; формування стратегії шляхом неперервного процесу, який підлягає постійній актуалізації.

Ефективний фінансовий менеджмент сприяє формуванню ресурсного потенціалу підприємства, зростанню його продуктивності, забезпечує постійне накопичування власного капіталу. Це дає змогу підвищити конкурентну позицію суб'єкта господарювання на фінансовому і товарному ринках, стабілізувати економічне становище, сформувати стійку стратегію розвитку і збільшити ринкову вартість підприємства загалом.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Поняття фінансової стратегії підприємства, принципи та етапи процесу її формування.*
- 2). *Основна дилема фінансового менеджменту: ліквідність чи рентабельність.*
- 3). *Особливості фінансового менеджменту, пов'язані з формою власності і сферою здійснення бізнесу.*
- 4). *Об'єкт, мета та завдання фінансового менеджменту.*
- 5). *Функції та механізм фінансового менеджменту*
- 6). *Суб'єкти фінансового менеджменту та їх характеристика.*
- 7). *Принципи фінансового менеджменту.*
- 8). *Роль і напрямки фінансової стратегії в розвитку підприємства.*
- 9). *Прийняття стратегічних фінансових рішень.*

10). *Формування тактики фінансового менеджменту і її залежність від ефективності маркетингу.*

ТЕСТИ

1. Основним напрямом фінансового менеджменту є :

- 1) забезпечення оптимальних фінансових умов діяльності;
- 2) управління фінансовими ризиками;
- 3) контроль ефективності діяльності через показники бюджету доходів та витрат;
- 4) оптимізація джерел фінансування активів.

2. Яка типова організаційна модель фінансового менеджменту малого підприємства:

- 1) відокремлюються відділ фінансової діяльності та відділ інвестицій;
- 2) існує значна структурованість функціонально–організаційних елементів фінансового менеджменту з виділенням окремих відділів фінансової служби;
- 3) існує значна структурованість апарату управління фінансами (фінансовий директор – начальники фінансових підрозділів);
- 4) існує спрощена модель фінансової служби, роль фінансового директора може виконувати головний бухгалтер.

3. Які завдання фінансового менеджменту стосуються прибутковості:

- 1) Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді.
- 2) Забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства.
- 3) Оптимізація грошового обігу.
- 4) Забезпечення максимізації прибутку підприємства при рівні фінансового ризику, що передбачається.

4. З якою функцією фінансового менеджменту пов'язаний моніторинг фінансової діяльності підприємства:

- 1) планування;
- 2) розподіл фінансових ресурсів;
- 3) мотивація;
- 4) контроль.

5. До фінансових важелів не відноситься:

- 1) ціна;
- 2) відсоток;

- 3) пеня;
- 4) контроль.

6. До об'єктів фінансового менеджменту відносять:

- 1) фінансові інструменти;
- 2) фінансові методи;
- 3) фінансові ресурси;
- 4) фінансову інформацію.

7. До суб'єктів фінансового менеджменту відносяться:

- 1) фінансова система;
- 2) фінансові відносини;
- 3) фінансові важелі;
- 4) фінансові служби.

8. Функціональні менеджери не включають такої спеціалізації:

- 1) кеш – менеджер;
- 2) ризик – менеджер;
- 3) бізнес – менеджер;
- 4) інвестиційний менеджер.

9. Менеджер з управління грошовими потоками називається:

- 1) кеш – менеджер;
- 2) ризик – менеджер;
- 3) антикризовий менеджер;
- 4) інвестиційний менеджер.

10. Основні прийоми фінансового аналізу не включають:

- 1) аналіз руху грошових коштів;
- 2) аналіз формування і використання прибутку;
- 3) аналіз балансу;
- 4) бюджетування.

ТЕМА 6. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

- 6.1. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства
- 6.2. Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства
- 6.3. Фінансова звітність підприємства
- 6.4. Фінансовий контролінг як джерело управлінської інформації

6.1. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства

Фінансовий менеджмент є невіддільною складовою частиною загальної системи управління підприємством. Тому його організаційне забезпечення має бути інтегроване в загальну структуру управління підприємством. Таке поєднання дозволяє забезпечити координацію дій системи фінансового менеджменту з іншими управлінськими системами підприємств і підвищити ефективність контролю за реалізацією прийнятих фінансових рішень.

Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень щодо окремих напрямків його фінансової діяльності та несуть відповідальність за результати цих рішень. Загальні принципи формування організаційної системи управління підприємством передбачає створення двох центрів управління за ієрархічною і функціональною ознаками.

Ієрархічна будова центрів управління підприємством передбачає виділення різних рівнів управління. На даний час найбільш поширеними є двох або три рівневі системи управління, де перший рівень представлений апаратом управління підприємством в цілому, а наступні – управлінськими службами його окремих структурних одиниць та підрозділів.

Функціональна будова центрів управління підприємством ґрунтується на диференціації за функціями управління або видами діяльності. При функціональній будові центрів управління підприємством обидва ці підходи можуть бути використані окремо або в комплексі. Але досвід показує, що найбільша ефективність організаційної системи фінансового менеджменту

досягається за умови використання функціональної будови центрів управління.

Існує два основних підходи до функціонального розмежування центрів управління. Перший – принцип незалежної діяльності функціональних центрів управління; другий – принцип взаємопов'язаної діяльності функціональних центрів управління.

В межах взаємодії з іншими системами управління організаційне забезпечення фінансового менеджменту може бути інтегроване в загальну систему управління підприємством на підставі перелічених підходів. Водночас в системі організаційного забезпечення фінансового менеджменту використовується принцип взаємопов'язаної діяльності його внутрішніх функціональних центрів управління. Функціональна будова центрів управління фінансовою діяльністю суттєво відрізняється на підприємствах різних масштабів (мале, середнє, велике).

На малих підприємствах функціональні центри управління, як правило, не створюються. Функції цього управління у зв'язку з незначним обсягом діяльності покладаються на власника малого підприємства, його директора чи бухгалтера. На середніх підприємствах функції фінансового управління покладаються на спеціального фінансового менеджера, який знаходиться в складі функціонального економічного підрозділу, чи на спеціалізований фінансовий структурний відділ, який здійснює управління всіма основними аспектами фінансової діяльності. На великих підприємствах функції фінансового управління покладаються на фінансового директора, якому підпорядковано два–три функціональних структурних підрозділи. Об'єднання підприємств чи транснаціональні корпорації потребують найбільш диверсифікованої системи функціональних фінансових структурних підрозділів, які підпорядковані фінансовій дирекції.

Сучасний досвід організаційного забезпечення фінансового менеджменту в компаніях США і Західної Європи показує, що в структурі комплексу спеціалізованих фінансових служб обов'язково є бухгалтерія. В цих країнах традиційно статус фінансового директора є вищим за статус головного бухгалтера, який підпорядковується фінансовому директору, а не генеральному.

Поряд з традиційною інтеграцією системи фінансового управління з загальною системою управління підприємством в рамках єдиної інтегрованої організаційної структури в останні роки на практиці використовуються й інші, більш прогресивні форми такої інтеграції. Одною з таких форм є концепція управління

окремими напрямками фінансової діяльності підприємства на основі центрів відповідальності. Ця концепція, розроблена американським економістом Дж. Хігінсом¹, отримала широке практичне використання в управлінні формуванням власних фінансових ресурсів, грошовими потоками, інвестиціями та деякими іншими аспектами фінансової діяльності підприємства.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті чи інші напрямки фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінські рішення і в рамках цих напрямків несе повну відповідальність за досягнення планових (або нормативних) показників, що характеризують стан фінансової діяльності цього підрозділу. Як видно із цього визначення, права керівника підрозділу – центру відповідальності, пов'язаного з окремими аспектами управління фінансової діяльності в межах цього підрозділу, кореспондують з мірою його відповідальності при контролі з боку вищої структури (органу) фінансового управління. Розбіжності в функціональному спрямуванні діяльності таких структурних підрозділів, їх місця в організаційній структурі фінансового управління дозволяє виділити чотири типи центрів відповідальності на підприємстві: центр витрат, центр доходу, центр прибутку і центр інвестицій.

Центр витрат – це структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за витрачання коштів згідно з доведеним йому бюджетом. У зв'язку з функціональним напрямком своєї діяльності такий структурний підрозділ не може самостійно впливати на обсяг доходів, а також на суму прибутку. Прикладом центру витрат є постачально-заготівельний чи виробничий підрозділ підприємства.

Центр доходу – це структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за формування доходів у встановлених обсягах. В силу функціонального напрямку своєї діяльності такий структурний підрозділ не може самостійно впливати на весь обсяг витрат з виробництва продукції, яка реалізується, а також на суму прибутку. Прикладом центру доходу є збутовий підрозділ підприємства.

Центр прибутку – це структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність за доведені йому завдання з формування прибутку. В силу функціонального напрямку своєї діяльності такий

¹ Паргин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. К.: УБС НБУ, 2008. 219 с.

структурний підрозділ повністю контролює як формування доходів від реалізації продукції, так і обсяг витрат на її виготовлення. Прикладом центру прибутку є структурний підрозділ із закінченим циклом виробництва та реалізації окремих видів продукції.

Центр інвестицій – це структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність за використання наданих йому інвестиційних ресурсів і отримання необхідного прибутку від інвестиційної діяльності. Основним контрольним показником при цьому є рівень прибутку на інвестований капітал. Прикладом центру інвестицій є дочірня фірма підприємства чи відокремлений в його складі спеціальний структурний підрозділ, який здійснює виключно інвестиційну діяльність.

Основні етапи формування системи організаційного забезпечення фінансового управління на підставі центрів відповідальності:

1. Дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування та використання фінансових ресурсів,

2. Визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства.

3. Формування системи прав, обов'язків і міри відповідальності керівників структурних підрозділів, визначених як центри відповідальності.

4. Розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) фінансових завдань у формі поточних чи капітальних бюджетів.

5. Забезпечення контролю виконання встановлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації (звітів), її аналізу і встановлення причин відхилень.

Побудова системи організаційного забезпечення фінансового менеджменту шляхом створення центрів відповідальності різних типів залежить від багатьох факторів – обсягів діяльності підприємства, багатофункціональності цієї діяльності, чисельності персоналу, організаційної структури виробництва, організаційно-правової форми діяльності та інших. Тому визначення чисельності та складу центрів відповідальності потребує індивідуального дослідження для кожного підприємства. Сформовані центри відповідальності повинні бути укомплектовані кваліфікованими менеджерами, здатними не тільки забезпечувати виконання встановлених завдань, але й розробляти пропозиції для керівних органів управління з підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів в межах контрольованої ними діяльності підрозділів.

6.2. Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємства

Інформаційна система (або система інформаційного забезпечення) фінансового менеджменту – це процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень зі всіх аспектів фінансової діяльності підприємства.

Зміст системи інформаційного забезпечення фінансового менеджменту, її широта і глибина визначаються галузевими особливостями діяльності підприємств, їхньою організаційно–правовою формою функціонування, обсягом і ступенем диверсифікованості фінансової діяльності і поруч інших умов. Конкретні показники цієї системи формуються за рахунок як зовнішніх (що знаходяться поза підприємством), так і внутрішніх джерел інформації. У розрізі кожної з груп цих джерел уся сукупність показників, що включаються в інформаційну систему фінансового менеджменту, попередньо класифікується.

Система показників інформаційного забезпечення фінансового менеджменту, формованих із зовнішніх джерел, поділяється на основні групи (див.рис.6.1.):

1. Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни.
2. Показники, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку.
3. Показники, що характеризують діяльність контрагентів і конкурентів.

Система показників інформаційного забезпечення фінансового менеджменту, формованих із внутрішніх джерел, поділяється на три групи:

1. Показники, що характеризують фінансовий стан і результати фінансової діяльності підприємства в цілому.
2. Показники, що характеризують фінансові результати діяльності окремих структурних підрозділів підприємства.
3. Нормативно–планові показники, зв'язані з фінансовим розвитком підприємства.

Інший підхід до класифікації внутрішніх джерел інформації для прийняття фінансових рішень наведено на рисунку 6.2. Він передбачає використання альтернативних методів збору, опрацювання та аналізу інформації – метод фінансового обліку, що спирається на показники фінансової звітності підприємства,

а також метод управлінського обліку, що спирається на внутрішні показники діяльності підприємства, що зазвичай складають комерційну таємницю та не оприлюднюються.

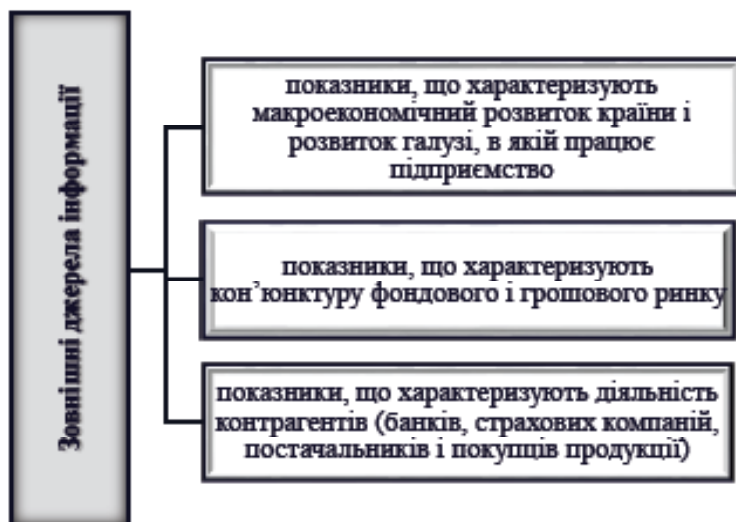


Рис. 6.1. Зовнішні джерела інформації

На сучасному етапі розвитку управління господарюючим суб'єктом, змістовне значення має система методів, направлених на його вдосконалення та ефективну діяльність.



Рис. 6.2. Внутрішні джерела інформації

При цьому, управління органічно пов'язане з інформацією та з перебігом інформаційних процесів. Будь-який процес управління починається зі збирання, обробки інформації і закінчується здобуванням інформації, яка є вихідною для нового управління.

Розробка стратегії управління (перспективних цілей і завдань), вироблення і вибір управлінських рішень, організація їхнього виконання, регулювання та контроль, підбиття підсумків виходять із споживання здобутої інформації і закінчуються створенням нової інформації.

Поняття «інформаційне забезпечення» виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління, і є системою одержання, оцінки, зберігання та переробки даних з метою прийняття управлінських рішень. Існує три складові в системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення. Під поняттям інформаційного забезпечення управління підприємства слід розуміти дані, які отримуються, обробляються, аналізуються, зберігаються та накопичуються, а також надання результативної інформації для прийняття управлінських рішень.

Поняття процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємства варто розглядати в таких аспектах: як основну частину будь – якого об'єкту системи управління і як систему надання інформації для управління за допомогою правильно організованої інформаційної політики. В тому числі, система інформаційного забезпечення включає в себе отримання інформації, її обробку, накопичення, зберігання, аналіз та передачу апарату управління для прийняття рішень. Слід зауважити, що основним елементом є швидкий доступ та захист такої інформації, що можна здобути при використанні технічних засобів, програмного забезпечення та інші методичні інструктивні матеріали. Відповідно до вивчення даного питання з боку різних вчених, зауважуємо, що воно є актуальним для системи управління та потребує подальших досліджень.

Доведеним фактом є те, що для досягнення ефективного управління господарської системи необхідна достовірна та своєчасна інформація про її діяльність. На основі інформації, яка потрапляє до апарату управління успішно здійснюється аналіз, виробляється, формується та приймається управлінське рішення кожного економічного або соціального процесу, виконання якого аналізується та відповідно на основі якого приймаються майбутні управлінські рішення. Відповідно, процес інформацій-

ного забезпечення є безперервним і для ефективного виконання поставлених завдань потрібно використовувати якісно організовану інформаційну систему. Проте, на отримання ефективного результату від прийнятого рішення впливають такі фактори:

- якість, достовірність та оперативність отримання направленої інформації;

- процеси передачі інформації (комп'ютерне та програмне забезпечення, наявність мережі інтернет, правильна та ефективна схема документообігу, тощо);

- посередники інформації, які знаходяться між постачальником та одержувачем;

- знання, досвід та кваліфікація працівників апарату управління; – зовнішні ринкові фактори, тощо.

В процесі передачі, отримання інформації та управління нею постійно відбувається її обмін. Такий обмін може відбуватися як вертикально, так і горизонтально. Апарат управління потребує об'єктивної та оперативної інформації на певний момент часу, що залежить від побудови системи управління, яка буде її використовувати.

Інформаційне забезпечення управління – це сукупність реалізованих рішень відносно обсягів інформації, її якісного і кількісного складу, розміщення і форм організації. При цьому метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів. Тому, слід визначити системи через які буде проходити інформація до визначеного об'єкту управління. Вирішення поставлених завдань на сучасному рівні можливе лише за умови одночасної реалізації технічних і організаційних заходів, спрямованих на підвищення ефективності інформаційного забезпечення. Окрім того, потрібно не тільки мати в своєму розпорядженні своєчасну і точну інформацію, але уміти опрацьовувати її та робити необхідні висновки і ефективно втілювати в управлінські рішення. Тому, необхідність присутності інформаційної складової в управлінні безумовна, оскільки вона є основою всього управлінського процесу.

Вагомим критерієм удосконалення фінансової інформації є її інформативність для цілей управління. Основними джерелами інформації для фінансової підсистеми є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Повнота, своєчасність, якість обліково–економічної інформації стали основними вимогами економіки як господарських систем, так і демократичного суспільства ринкового типу в цілому. У зв'язку з цим удосконалення фінансової інформації та головних її складових, наприклад таких як обліково–економічна інформація, слід розглядати у контексті інтеграції різних її видів і форм представлення, які дають змогу задовольнити питання апарату управління за допомогою створених алгоритмів інтеграції інформаційних потоків. Такий набір систематизованих правил будуть враховувати достовірність, точність, ясність, конфіденційність, аналітичність та результативність.

Процес інтеграції обліково–фінансової інформації в інформаційному забезпеченні фінансової підсистеми здійснюють шляхом реалізації та дотримання таких факторів:

- організаційних;
- методологічних;
- технічних.

У 1954 році П. Друкер в книзі «Практика менеджменту» запропонував концепцію управління за цілями (англ. Management by Objectives, МВО)². Відповідно до цієї концепції організація буде діяти більш ефективно, якщо в ній створено чітку ієрархічну систему цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті повинні бути скоординованими між собою, та такими що забезпечують досягнення загальних цілей організації. При цьому складність системи контролю та самоконтролю повинна знаходитись в межах необхідних для досягнення цілей організації, контроль не повинен бути самоціллю.

Впровадження і ефективне управління інформаційної діяльності та її взаємозв'язків між інформаційними потоками визначає необхідність у побудові інтегрованих моделей інформаційного забезпечення фінансової підсистеми до існуючих програм підприємства. За приклад такої інтегрованої системи можна використати комп'ютерну систему «Менеджмент ділових процесів» (англ. Workflow Management Systems)³. Дана система володіє низкою особливостей та переваг:

- зменшення витрат зберігання документів;
- скорочення часу на пошук документів;

² The Practice of Management (1954). Практика менеджмента (перекл. рос.). М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 416 с.

³ Becker J., zur Muehlen M., Gille M. Workflow Application Architectures: Classification and Characteristics of Workflow-based Information Systems. Fischer, L. (ed.). Workflow Handbook 2002. Lighthouse Point, FL: Future Strategies.

- зменшення витрат на копіювання документів;
- скорочення часу та зменшення моральних і матеріальних витрат на пошук та доступ достовірної інформації і обробку документів, де вона зазначена.

Застосування інтегрованої передачі інформаційних потоків забезпечує кожне робоче місце повним комплексом інформаційних послуг при виправданих витратах на їхнє впровадження та підтримку.

Кожен управлінський цикл починається зі збирання, обробки інформації і закінчується здобуванням інформації, яка є вихідною для нового управлінського циклу.

Обсяг і зміст інформації залежать від структури управління, від співвідношення системи управління між виділеними структурними підрозділами або підсистемами управління. Саме така взаємодія визначає рівень прийнятих ефективних рішень на різних етапах управління.

6.3. Фінансовий аналіз та фінансове планування на підприємстві

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості і забезпечення ефективного розвитку.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності і надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів. Тому за умов ринкової економіки істотно підвищується інтерес учасників економічного процесу до об'єктивної та вірогідної інформації про фінансовий стан і ділову активність підприємства.

Ефективність використання ресурсів та підвищення рівня фінансово-економічної стійкості підприємства в сучасних умовах розвитку значною мірою залежить від наявності, використання і вдосконалення потенціалу підприємства. Функціонування сучасних підприємств залежить від кількісної, якісної та структурної досконалості економічного потенціалу господарюючих суб'єктів. На сучасному етапі розвитку це функціонування є нестійким, а тому зумовлене великими втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем підприємств. Є значні відмінності у фінансовому становищі підприємств у розрізі видів економічної діяльності.

Головне завдання оцінки фінансового стану підприємства – своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські рішення для поліпшення фінансового стану підприємства та уникнути його банкрутства⁴.

У теорії фінансового менеджменту в залежності від методів розрізняють наступні основні системи фінансового аналізу, що проводиться на підприємстві: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз.

Фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді.

Констатуючи необхідність запровадження фінансового планування на підприємстві, потрібно зробити низку уточнень. Насамперед, процес планування відбувається у змінному економічному середовищі, тому в умовах фінансової невизначеності створювати фінансові плани, відштовхуючись від показників попередніх періодів, є нелогічним та помилковим. Крім того, методика традиційного бюджетування (створення оперативних фінансових планів) має значні вади⁵:

- за основу показників бюджетів приймають ресурси, бюджети не орієнтовані на вихідні результати і потреби клієнтів;
- до бюджетів закладають найчастіше результати минулих періодів, а плановані і прогнозовані показники розраховують за допомогою лінійного співвідношення;
- бюджетування не виявляє факти невикористання потужностей, браку, збоїв у роботі устаткування, їх причини і джерела, не регламентує робочого навантаження устаткування;
- бюджети не враховують співвідношення витрат і отриманої вигоди на різних рівнях виробництва;
- бюджетування вважають завданням бухгалтерії, а це не дає змоги пов'язати стратегію бізнесу з конкретними управлінськими цілями організації.

Тому сучасне ефективне фінансове планування на підприємстві (або внутрішньо фірмове фінансове планування) повинно базуватись на використанні трьох основних його систем (табл.6.1.):

⁴ Сич О.А., Мушинський А.Р. Удосконалення фінансового стану підприємства в сучасних економічних умовах. Інфраструктура ринку. 2019, №36. С. 280-286.

⁵ Сич О.А., Дзьоба В.Б. Формування сучасних механізмів фінансового планування на машинобудівних підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.1 4. С. 279

- 1) прогнозування фінансової діяльності;
- 2) поточне планування фінансовою діяльністю;
- 3) оперативне планування фінансової діяльності.

Таблиця 6.1

Системи фінансового планування і форми реалізації його результатів на підприємстві

Системи фінансового планування	Форми реалізації результатів фінансового планування	Період планування
Прогнозування фінансової діяльності	Розробка загальної фінансової стратегії і фінансової політики з основних напрямків фінансової діяльності підприємства	до 3 – х років
Поточне планування фінансової діяльності	Розробка поточних фінансових планів з окремих аспектів фінансової діяльності	1 рік
Оперативне планування фінансової діяльності	Розробка і дотримання до виконання бюджетів, поточних календарів і інших форм оперативних планових завдань зі всіх основних питань фінансової діяльності	місяць, квартали

Сучасним інструментом оперативного фінансового планування є бюджетування на основі процесно-орієнтованого підходу. Воно дає змогу:

- здійснити синхронізацію і координацію діяльності у структурі підприємства із залученням до цих процесів споживачів і зовнішніх постачальників. Синхронізація ланцюжка «постачальник – організація – споживач» є ключем до створення вартості і сприяє координованій роботі відділів і служб, взаємодії із споживачами і постачальниками;

- здійснити дослідження якості результатів з використанням причинно-наслідкових діаграм, щоб виявити причини, визначити результати і сформулювати завдання в різних блоках, наприклад: блок завдань «кадри», блок завдань «устаткування», блок завдань «матеріали» й ін.;

- використовувати в організації процесу бюджетування і обліку виробництва маркетингової інформації, що є особливо важливим в умовах фінансово-економічної кризи;

- визначати критичні точки – точки безбитковості.

Кожної з цих систем фінансового планування властиві визначений період і свої форми реалізації його результатів.

Процес формування фінансової стратегії підприємства здійснюється за наступними етапами.

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії.

2. Дослідження факторів зовнішньої фінансової середовища і кон'юнктури фінансового ринку.

3. Формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства.

4. Конкретизація цільових показників фінансової стратегії відповідно до періодів її реалізації.

5. Розробка фінансової політики з окремих аспектів фінансової діяльності.

6. Розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії.

7. Оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії.

6.4. Фінансовий контролінг на підприємстві

Внутрішній фінансовий контроль – це організований на підприємстві процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії і попередження кризових ситуацій, що приводять до його банкрутства. Його функції зображені на рисунку 6.3. та включають спостереження, визначення відхилення, діагностування розробку рішень та корегування цілей.

У загальній системі контролінгу, організованого на підприємстві, виділяється один з центральних його блоків – фінансовий контролінг.

Фінансовий контролінг – це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію.

Виділяють вісім принципів побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві (рис.6.4.).

Важливими принципами є своєчасність, гнучкість, простота та економічність, а також підпорядкованість загальній фінансовій стратегії підприємства.



Рис. 6.3. Функції фінансового контролінгу

Принципи побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві	Направленість системи фінансового контролінгу на реалізацію розробленої фінансової стратегії підприємства.
	Багатофункціональність фінансового контролінгу.
	Орієнтованість фінансового контролінгу на кількісні стандарти
	Відповідність методів фінансового контролінгу специфіці методів фінансового аналізу і фінансового планування
	Свочасність операцій контролінгу
	Гнучкість побудови контролінгу
	Простота побудови контролінгу
	Економічність контролінгу

Рис. 6.4. Принципи фінансового контролінгу

Фінансовий контролінг на підприємстві будується за такими основними етапами (табл.6.2.):

1. Визначення об'єкта контролінгу.
2. Визначення видів і сфери контролінгу.
3. Формування системи пріоритетів контрольованих показників.
4. Розробка системи кількісних стандартів контролю.
5. Побудова системи моніторингу показників, що включаються у фінансовий контролінг.

6. Побудова системи усунення відхилень показників.

Таблиця 6.2

Основні етапи контролінгу

Назва етапу	Короткий зміст
1. Визначення об'єктів контролінгу	Об'єктом є управлінські рішення з основних аспектів фін. діяльності підприємства.
2. Визначення видів та сфери контролінгу	Види: стратегічний, поточний, оперативний контролінг; кожному виду повинна відповідати його сфера та періодичність здійснення.
3. Формування системи прийнятних показників, які підлягають контролю	Всі системи показників, які входить у сферу кожного виду контролінгу, ґрунтуються на значущості; але при цьому повинні бути забезпечена здатність вивчення показників як в ієрархічному порядку, так і з окремих напрямів фін. діяльності підприємств.
4. Розробка системи кількісних стандартів контролю	Після того, як визначений і розроблений перелік основних фінансових показників, які контролюються, необхідно встановити кількісні стандарти кожного з них; ці стандарти можуть встановлюватися як в абсолютних, так і у відносних величинах.
5. Побудова системи мнітіорингу	«Система, що слідкує» формується з показників, які включені у фінансовий контролінг. Система фінансового мнітіорингу – це розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за показниками, що контролюються, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень.
6. Формування системи дій з усунення відхилень	Варіанти алгоритмів: «нічого не робити», «усунути відхилення», «змінити систему цінних або нормативних показників».

Оперативний фінансовий контролінг (на відміну від стратегічного) спирається переважно на внутрішні джерела інформації, зокрема дані рахунків прибутків і збитків, рух грошових коштів тощо. Основна увага при цьому концентрується на дослідженні таких співвідношень, як «доходи-затрати» та «грошові надходження-грошові видатки», у той час як стратегічний контролінг зорієнтований на аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін. Важливим елементом оперативного контролінгу є внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення.

Фінансового контролера досить часто називають також радником топ-менеджменту з фінансово-економічних питань та його інформаційним партнером. При виконанні цієї функції

служби контролінгу здійснюють консультування менеджменту підприємства, керівників структурних підрозділів, окремих стратегічних одиниць з питань оптимізації досягнення поставлених цілей та вирішення поточних проблем. Консультаційні послуги можуть надаватися також під час проведення внутрішнього аудиту або у разі виявлення певних недоліків чи резервів. У рамках даного функціонального блоку контролінг займається розробкою внутрішніх інструкцій, методик, рекомендацій на замовлення менеджменту та окремих структурних підрозділів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту. Застосування яких підходів до виокремлення центрів управління на підприємствах різних масштабів (мале, середнє, велике, крупне) ви вважаєте доцільнішим? Обґрунтуйте свій погляд.
- 2). Система показників інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Яким чином на якість управлінських рішень ради директорів на великому промисловому підприємстві з розгалуженою мережею регіональних представництв може вплинути централізація та децентралізація внутрішніх інформаційних потоків?
- 3). Чим система фінансового контролінгу відрізняється від простої децентралізованої перевірки фінансової звітності на різних рівнях управління?
- 4). За яким принципом краще побудувати систему організаційного забезпечення для:
 1. великого промислового підприємства;
 2. торговельного підприємства, яке працює у кількох регіонах;
 3. багато філіального комерційного банку;
 4. страхової компанії без філіалів;
 5. малого підприємства сфери послуг.
- 5). Ефективність інформації, що використовується у фінансовому менеджменті.
- 6). Особливості організації фінансового менеджменту у сфері малого бізнесу.
- 7). Сутність та поняття фінансового ринку і механізм його функціонування.
- 8). Учасники фінансового ринку та характеристика їх функцій.
- 9). Характеристика основних інструментів фінансового ринку, механізм його функціонування.
- 10). Кон'юнктура фінансового ринку і методи її дослідження.

ТЕСТИ:

1. Знайдіть вірне доповнення відповіді: «Центр відповідальності – це структурний підрозділ підприємства»:

- 1). який здійснює виробництво продукції, що забезпечує переважну частку доходу від реалізації;
- 2). що оперативно управляється безпосередньо директором підприємства;
- 3). який повністю контролює окремі аспекти фінансової діяльності підприємства;
- 4). керівник якого виконує рішення дирекції підприємства і доводить їх до безпосередніх виконавців.

2. Основним завданням системи організаційного забезпечення фінансового менеджменту є :

- 1). здійснення безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників з метою здійснення аналізу та підготовки оперативних управлінських рішень;
- 2). створення взаємопов'язаної сукупності внутрішніх структурних підрозділів, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень після окремих аспектів фінансової діяльності підприємства;
- 3). дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості;
- 4). здійснення контролю за ступенем виконання планових (нормативних) показників фінансово – господарської діяльності підприємства.

3. Ієрархічна будова центрів управління підприємством передбачає

- 1). їх розподіл за видами діяльності;
- 2). виділення різних рівнів управління;
- 3). їх розподіл за функціями управління;
- 4). розподіл усіх структурних одиниць на відокремлені центри відповідальності.

4. Функціональна будова центрів управління підприємством ґрунтується на

- 1). їх розподілі за видами діяльності;
- 2). виділенні різних рівнів управління;
- 3). їх розподілі за функціями управління;
- 4). розподілі всіх структурних одиниць на відокремлені центри відповідальності.

5. До складу спеціалізованих фінансових служб підприємства, як правило, входить

- 1). планово–економічний відділ;
- 2). бухгалтерія;
- 3). відділ матеріально–технічного постачання;
- 4). служба контролінгу.

6. Вкажіть центри відповідальності підприємства за Дж. Хіггінсом:

- 1). центр виробництва;
- 2). центр прибутку;
- 3). центр матеріального постачання;
- 4). центр доходу.

7. До складу зовнішніх користувачів фінансової інформації про підприємство НЕ належать

- 1). власники підприємства (акціонери);
- 2). аудиторські фірми;
- 3). працівники підприємства;
- 4). фінансові менеджери всіх рівнів.

8. До складу внутрішніх користувачів фінансової інформації про підприємство належать

- 1). аудиторські фірми;
- 2). власники підприємства (акціонери);
- 3). зовнішні консультанти і експерти;
- 4). кредитори підприємства.

9. До складу показників макроекономічного розвитку належать

- 1). сума власного капіталу підприємства;
- 2). грошові доходи населення;
- 3). обсяг виробленої продукції;
- 4). облікова ставка центрального банку;

10. Вкажіть джерела інформації, які переважно використовуються внутрішніми користувачами фінансової інформації про підприємство:

- 1). обов'язкова фінансова (бухгалтерськ1). звітність;
- 2). статистична звітність;
- 3). управлінська звітність;
- 4). висновки зовнішніх аудиторів.

ТЕМА 7. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ГРОШЕЙ У ЧАСІ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ У ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКАХ

- 7.1. Причини зміни вартості грошей в часі
- 7.2. Визначення майбутньої вартості грошей
- 7.3. Визначення теперішньої вартості грошей
- 7.4. Розрахунок фінансової ренти

7.1. Причини зміни вартості грошей в часі

Концепція вартості грошей у часі полягає в тому, що вартість грошей з плином часу змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку, в якості якої звичайно виступає норма позичкового відсотку. Відсоток – сума доходу від надання капіталу у борг чи плата за використання позичкового капіталу у всіх його формах. Відповідно до цієї концепції одна і та ж сума грошей у різні періоди часу має різну вартість. Ця вартість тепер завжди вища, ніж у майбутньому періоді.

Концепція вартості грошей у часі відіграє основну роль у практиці обчислень. Вона визначає необхідність обліку фактору часу у процесі виконання довгострокових фінансових операцій шляхом оцінки і порівняння вартості грошей на початок фінансування з вартістю грошей при їх поверненні у виді майбутнього прибутку, амортизаційних відрахувань, основної суми боргу тощо.

Розглядаючи реальну вартість грошей, підприємці повинні брати до уваги не тільки руйнівні дії інфляції, а також здатність інвестування, адже мета фінансового менеджменту – це можливість з грошей робити додаткові гроші. Багато підприємств мають кілька варіантів вкладення грошей, їх мета на цей час – обрати з цих варіантів найприбутковіший.

Визначення кількісної оцінки зміни вартості грошей у часі є основою більшості фінансових розрахунків та математико-статистичних моделей, які використовуються у фінансовому менеджменті.

Приймаючи управлінські рішення, фінансовий менеджер повинен брати до уваги особливості впливу зміни вартості грошей на фінансові процеси та адекватно враховувати величину такого впливу. Відповідно, оцінка вартості грошей у часі використовується при управлінні сукупністю фінансових процесів, які

виникають у період функціонування суб'єкта господарювання. До таких, зокрема, відносять:

- управління інвестиціями,
- грошовими розрахунками,
- дебіторською та кредиторською заборгованістю,
- ціновою політикою підприємства та ін.

Розміщуючи капітал в один з обраних проектів, фінансовий менеджер планує не тільки з часом повернути вкладені гроші, а й отримати бажаний економічний ефект. Отже, гроші набувають такої об'єктивно існуючої характеристики, як часова вартість, яка була невідомою широкому загалу людей в умовах адміністративної системи управління економікою.

Зміну вартості грошей у часі можна пояснити так. Грошова одиниця в попередньому році була такою самою, як і в поточному. Проте наслідки інфляції чітко ілюструють, що купівельна спроможність грошей змінюється з плином часу.

Зміну вартості грошей зумовлює сукупність чинників, які визначають рівень їх корисності для власника у конкретний момент часу. При цьому необхідно зазначити, що переважна більшість чинників сприяє саме зниженню корисності грошей, що, у свою чергу, зменшує їх поточну вартість.

Основними причинами втрати вартості грошей є:

1) Рівень інфляції. Інфляція – тенденція до зростання цін протягом певного періоду часу.

2) Ризик – можливість того, що кошти не буде повернено, незважаючи на обіцянки це зробити.

3) Часова перевага споживачів – мати витрати на блага у теперішньому часі, ніж робити це в майбутньому.

4) Можливість отримання прибутку – доходи, одержані в економіці та інвестиції, вкладені у виробничі запаси.

Інфляція пов'язана із загальним підвищенням цін у країні. Коли зростають ціни, падає вартість грошової одиниці. Враховуючи те, що в майбутньому ціни зростатимуть, вартість грошової одиниці в наступні роки буде ще нижчою, ніж у попередні. Таким чином, купівельна спроможність грошової одиниці сьогодні вища, ніж виявиться завтра.

Ризик, або невпевненість у майбутньому, також зменшують вартість грошей. Через невпевненість у майбутньому ризик з часом зростає. Більшість підприємців прагне уникнути ризику, тому вище цінує гроші, які є сьогодні, ніж ті, що мають бути в майбутньому. На рис.7.1. вказано ключові елементи діяльності підприємства, на які здійснює вирішальний вплив фінансовий

ризик – це коливання дохідності фінансових операцій та імовірність збиткової діяльності підприємства.



Рис. 7.1. Вплив ризику на фінансову діяльність

Ті суб'єкти підприємницької діяльності, які погоджуються віддати свої наявні гроші сьогодні в обмін на їх більшу кількість у далекому майбутньому, жадають вищої компенсації у вигляді певної винагороди за цей ризик.

Види ліквідності, зображені на рисунку 7.2. – ліквідність активів (оборотних та необоротних), а також ліквідність підприємства – пов'язані з безальтернативними варіантами об'єктів цієї ліквідності (уже сформованим цілісним майновим комплексом або окремими видами активів), а останній вид ліквідності – ліквідність об'єктів інвестування – пов'язаний з вибором альтернативних об'єктів, який забезпечує різний рівень ефективності запланованих фінансових операцій. Ця альтернативність управлінських рішень визначає необхідність постійного врахування фактору ліквідності при здійсненні інвестиційних операцій.

Концепція оцінки фактору ліквідності полягає в об'єктивній оцінці її рівня щодо запланованих об'єктах інвестування з метою забезпечення необхідного рівня їх дохідності, який покриває можливу затримку грошового обороту при реінвестуванні капіталу.



Рис. 7.2. Компоненти поняття «ліквідність»

Приклади інвестицій з абсолютною ліквідністю:

- депозитні вклади до запитання, розміщені у найбільш надійних комерційних банках;
- державні короткотермінові облігації з високою ставкою дохідності (які високо котируються на фондовому ринку).

7.2. Визначення майбутньої вартості грошей

Справедливими є наступні твердження:

- 1). Сьогодні гроші дорожчі, ніж завтра.
- 2). Гроші втрачають свою вартість через інфляцію, ризик, схильність до ліквідності.

Відповідно, часова вартість грошей як результат впливу визначених вище чинників може розглядатися з позицій:

- теперішньої вартості майбутніх грошових потоків;
- майбутньої вартості грошей, які є у розпорядженні на поточний момент часу.

Для того щоб отримати у тимчасове користування певну величину грошових коштів, позичальник має компенсувати власнику грошових коштів (кредитору) його відмову від поточного їх споживання. Разом із втратою можливості користуватися певною сумою грошей сьогодні кредитор постає перед проблемою невизначеності вартості цієї суми грошей у момент їх

повернення позичальником – майбутньої вартості грошей. Кількісним вираженням рівня невизначеності інвестора щодо майбутньої вартості його грошей вважається ризик. Відповідно, відсоток, який сплачує позичальник за використання грошових коштів, компенсує інвестору відстрочене споживання, а також його сукупний ризик, тобто відсоток компенсує інвестору (кредитору) неможливість задоволення своїх потреб у поточний момент.

Залежно від порядку застосування відсотка щодо грошових потоків, які виникають у результаті фінансових взаємовідносин між позичальником та капіталодавцем, можливе використання:

- простого відсотка (об'єктом нарахування є виключно абсолютна величина боргу);

- складного (нарощеного) відсотка (об'єктом нарахування виступає абсолютна величина боргу, збільшена на суму нарахованих у попередні періоди відсотків).

Процес, за якого гроші рухаються від поточного часу до майбутнього (за заданої початкової суми та ставки відсотка), є накопиченням (компаундуванням); процес, за якого гроші рухаються від майбутнього часу до теперішнього (за заданої майбутньої суми та ставки дисконту) є дисконтуванням.

Одним із механізмів визначення часової вартості грошових потоків є *компаундування* (нарощення) (англ. Compounding). Компаундування є фінансово-математичною моделлю визначення майбутньої вартості грошових коштів, які є у розпорядженні підприємця на початок планового періоду (у поточний момент часу).

Майбутня вартість таких грошових потоків визначається нарощенням на величину відсотка, який може бути отриманий у разі, якщо наявні грошові кошти будуть використані для фінансування тієї чи іншої фінансової операції. Відповідно, майбутня вартість сучасного грошового потоку відповідає абсолютній величині суми грошових коштів (включаючи основну суму та відсотки), яку отримає їх власник за умови їх інвестування через певний проміжок часу – плановий (аналізований) період. Такий підхід дає змогу фінансовому менеджеру отримати зіставні абсолютні величини вартості грошей для прийняття необхідних управлінських рішень щодо інвестування.

Можливість практичного застосування моделей нарощення для визначення майбутньої вартості грошових потоків потребує їх відповідної фінансово-математичної формалізації. Для аналізу грошових потоків, запланованих до надходження в результаті

здійснення інвестиційного проекту (інших фінансових операцій), можуть використовуватися різні моделі, у тому числі:

- просте нарощення вартості грошових потоків;
- нарощення ануїтетів (відстроченої або авансової ренти).

Під *простим компаундуванням* (нарощенням) (англ. Single Compounding) розуміється фінансово-математична модель розрахунку вартості наявних грошових ресурсів, або теперішніх грошових потоків, використання яких протягом чітко визначеного періоду, як очікується, дасть можливість отримати відповідний економічний ефект у майбутньому. Результатом простого нарощення є майбутня вартість (англ. Future Value, або FV) теперішнього грошового потоку, або грошових коштів, які перебувають у розпорядженні на поточний момент часу.

Компаундування є однією з груп завдань, щодо визначення зміни вартості грошей у часі, і передбачає визначення майбутньої вартості грошей.

Майбутня вартість вкладених сьогодні грошей з урахуванням нарахованої суми простого відсотка визначається за формулою:

$$MB_n = TB (1 + i \times n), \text{ де} \quad (7.1)$$

TB – початкова сума грошових коштів (теперішня вартість);

n – кількість інтервалів, за якими здійснюється розрахунок відсоткових платежів, у загальному обумовленому періоді;

i – відсоткова ставка, виражена десятковим дробом.

Множник $(1 + i \times n)$ називають множитком, або коефіцієнтом, нарощення суми простих відсотків.

Просте компаундування – визначення майбутньої вартості грошей вкладених одночасно на певний термін під певний відсоток. Методичний інструментарій оцінки вартості грошей за складними відсотками. Для розрахунку майбутньої суми вкладу (вартості грошей) у процесі його прирощення за складними відсотками використовується формула (7.2):

$$MB_n = TB (1 + i)^n, \text{ де} \quad (7.2)$$

MB – майбутня вартість; TB – теперішня вартість; n – період; i – відсотки.

Складний відсоток може нараховуватися кілька разів у межах одного року. Відповідно, чим частіше нараховуються відсотки, тим більшою є сума накопичення. При частішому нарахуванні відсотків, аніж один раз на рік, необхідно відкоригувати відсоткову ставку та кількість періодів нарахування відсотків.

Проблема «гроші – час» не нова, на сьогодні розроблено зручні моделі та алгоритми, які дають змогу орієнтуватися в справжній вартості майбутніх дивідендів з позицій поточного періоду.

Різноманітність завдань щодо визначення зміни вартості грошей у часі можна звести у групи, зображені на рисунку 7.3:



Рис.7.3. Прийоми визначення вартості грошей в часі

Алгоритм вирішення вищезазначених типів завдань визначений за допомогою рівнянь, які розв'язуються способами:

- арифметичним;
- табличним;
- із застосування фінансового калькулятора;
- із застосуванням числа «72», якщо необхідно подвоїти капітал.

Слід чітко розуміти взаємозв'язок процесів дисконтування та компаундування. Дисконтування спрямоване на отримання адекватної величини вартості майбутніх грошових потоків, зіставної з фінансовими показниками для проведення аналізу у поточному періоді. Компаундування (нарощення) передбачає отримання адекватної величини вартості наявних грошових ресурсів, зіставної з фінансовими показниками для проведення фінансового планування операцій (діяльності) наступних періодів.

До впровадження фінансових калькуляторів та таблиць фінансові менеджери використовували «Правило числа 72»¹ яке дає можливість приблизно визначити, яка комбінація рівня відсо-

¹ Rule of 72 Definition. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/ruleof72.asp>

ткової ставки і термінів вкладу приведе до подвоєння вкладеного капіталу. Наприклад, інвестиції з 8 % річних подвоюються приблизно за дев'ять років ($8 \times 9 = 72$). Інвестиція з доходом 12% на рік вимагає шість років для подвоєння вкладеного капіталу, і так далі. Використавши фінансові таблиці або фінансовий калькулятор, легко переконатися в дієвості цього правила.

7.3. Визначення теперішньої вартості грошей

Однією із форм визначення часової вартості грошових потоків на противагу компаундуванню є дисконтування (англ. Discounting).

Дисконтування є фінансово–математичною моделлю визначення поточної (теперішньої) вартості грошових потоків, надходження яких, як очікується, матиме місце у майбутньому протягом певного планового періоду.

Теперішня вартість майбутніх грошових потоків визначається шляхом приведення – дисконтування на величину відсотка, який міг би бути заробленим у випадку, коли б грошові кошти були доступні для їх використання на момент оцінювання. Отже, теперішня вартість майбутнього грошового потоку дорівнює абсолютній величині грошових коштів, інвестування якої на прийнятих для дисконтування умовах через визначений проміжок часу дало б вартість, еквівалентну вартості майбутнього грошового потоку, що аналізується. Такий підхід дає можливість фінансовому менеджеру, так само, як і у разі компаундування, отримати зіставні абсолютні величини вартості грошей для прийняття адекватних управлінських рішень щодо інвестування.

Практичне застосування дисконтування для визначення приведеної теперішньої вартості грошових потоків вимагає відповідної фінансово–математичної формалізації моделі дисконтування – визначення абсолютної величини дисконту. Залежно від потреб аналізу грошових потоків та зміни їх вартості у часі можуть використовуватися такі моделі дисконтування:

- просте дисконтування;
- дисконтування анuitетів (відстроченої або авансової ренти).

Під *простим дисконтуванням* (англ. Single Discounting) розуміється фінансово–математична модель розрахунку приведеної вартості майбутнього грошового потоку, отримання якого, як очікується, відбудеться одноразово через чітко визначений період. Результатом простого дисконтування є

приведена теперішня вартість (англ. Present Value, або PV) окремого майбутнього грошового потоку.

Процеси компаундування і дисконтування тісно взаємозв'язані один з одним.

Визначення поточної вартості (дисконтування) є прямою протилежністю компаундуванню. Таким чином, якщо відомий показник майбутньої вартості грошей (FV), то за допомогою дисконтування розраховується їх теперішня вартість (PV).

Можна визначити теперішню вартість майбутнього грошового потоку із використанням фінансової таблиці, яка містить абсолютне значення ставки дисконтування, виходячи із рівня відсоткової ставки та кількості інтервалів у плановому періоді.

Дисконтування грошових потоків застосовується також за необхідності оцінювання поточної вартості цінних паперів, об'єктів нерухомості, що плануються до продажу у майбутньому.

Отже, *дисконтування* – визначення поточної (теперішньої вартості грошей).

Дисконтування отриманих у майбутньому через рівні проміжки часу можуть бути в кінці кожного періоду – це визначення теперішньої вартості звичайних анuitетів (англ. Annuity), або теперішньої вартості звичайної (відстроченої) ренти та на початку кожного періоду – це визначення теперішньої вартості вексельної ренти.

Теперішня вартість – це сума, що є в наявності сьогодні і може зрости при певних умовах до майбутньої вартості. Дія визначення тепер вартості називається дисконтуванням. Процес дисконтування протилежний процесу компаундування – визначення майбутньої вартості з теперішньої.

Формула дисконтування (7.3) для простого відсотка наведена нижче:

$$TV = MB * 1 / (1 + in) \quad (7.3)$$

Формула дисконтування (7.4) для складного відсотка наступна:

$$TV = MB * 1 / (1 + i)^n \quad (7.4)$$

Різниця між майбутньою і початковою вартістю називається дисконтом.

Процес визначення теперішньої вартості за умови визначеної майбутньої вартості називається дисконтуванням.

Розрізняють просте (математичне) та банківське дисконтування. Приклад математичного дисконтування наведено вище.

Коефіцієнт дисконтування при простих відсотках визначається за формулою:

$$kd = 1/(1 + in) \quad (7.5)$$

Коефіцієнт дисконтування при складних відсотках визначається за формулою:

$$kd = 1/(1+i)^n \quad (7.6)$$

Необхідність банківського дисконтування виникає при придбанні короткострокових зобов'язань (векселів), розрахунки за якими здійснюються в майбутньому. Для простих відсотків формула має вигляд:

$$TB = MB*(1 - dn), \quad (7.7)$$

де d – дисконт; n – це період до погашення векселя в частинах року

Для складних відсотків формула набуде вигляду:

$$TB = MB*(1 - d)^n \quad (7.8)$$

Наприклад, простий вексель на суму 100000 гр. од. з оплатою через 90 днів враховується в банку негайно після отримання. Облікова ставка банку 15%. Визначимо суму, отриману власником векселя:

$$TB = 100000 (1 - 0,15 \times 90/360) = 96250 \text{ гр. од.}$$

7.4. Визначення фінансової ренти

Різноманітність руху грошових потоків у результаті підприємницької діяльності створює ситуацію, коли застосування простого нарощення для кількісної оцінки майбутньої вартості грошових ресурсів недостатньо. Це стосується оцінки грошових потоків, які виникають протягом усього періоду з певною періодичністю.

Ануїтет (annuity) (рента) – це серія рівновеликих платежів (внесків) протягом визначеної кількості періодів. Розрізняються звичайний та авансовий ануїтет.

За звичайного ануїтету платежі здійснюються наприкінці кожного періоду (постнумерандо), за авансового – на початку кожного періоду (пренумерандо).

Ануїтет може бути вихідним грошовим потоком підприємця (здійснення періодичних рівновеликих внесків на рахунок

банківської установи) або вхідним грошовим потоком (надходження орендної плати, яка найчастіше встановлюється однаковою фіксованою сумою).

Ануїтет – рівномірні платежі чи надходження грошей через однакові інтервали часу при використанні однакової відсоткової ставки. Представлення послідовності грошових потоків у вигляді ануїтету суттєво спрощує процес нарощування (дисконтування) вартості, дає можливість використати набір спрощених формул зі стандартними знаннями окремих спеціальних показників.

Ураховуючи, що умови ануїтету передбачають рівність та рівномірність окремих грошових потоків, фінансово-математична модель оцінки майбутньої вартості ануїтету може бути відображена у такий спосіб:

$$MBA_n = \frac{A(1+i)^n - 1}{i} \quad (7.9)$$

де MBA_n – майбутня вартість ануїтету;

A – величина періодичних рівновеликих виплат (ануїтетів);

n – кількість інтервалів у плановому періоді;

i – відсоткова ставка (виражена десятковим дробом).

Компаундування ануїтетів – визначення майбутньої вартості грошей, вкладених рівними частками через рівні проміжки часу під певний відсоток (звичайна рента, вексельна рента)

Звичайна рента – рента, вклади з якої проводяться у кінці кожного періоду. **Вексельна рента** – та, вклади з якої проводяться на початку кожного періоду.

$$MB = TB \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n \times m}, \quad (7.10)$$

де n – кількість років,

m – кількість разів нарахування складного відсотка у рік.

З урахуванням інфляції:

$$MB = TB(1+I)(1+i)^n, \quad (7.11)$$

де I – річний темп інфляції.

Дисконтування звичайної ренти – визначення теперішньої вартості грошей, отриманих у майбутньому через рівні проміжки часу в кінці кожного періоду:

$$TBA_n = A \times \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \quad (7.12)$$

Дисконтування вексельної ренти – визначення теперішньої вартості грошей, отриманих у майбутньому через рівні проміжки часу на початку кожного періоду:

$$TBA_{\text{векс}} = A \times \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \times (1+i) \quad (7.13)$$

Якщо має місце авансовий ануїтет (рента), порядок кількісної оцінки майбутньої вартості грошового потоку дещо змінюється.

Необхідність коригування фінансово–математичної моделі оцінки відстроченої ренти обумовлена відмінностями у порядку руху грошових коштів, що наочно можна побачити з таблиці. Так, для звичайного ануїтету грошові потоки виникають у зв'язку із закінченням першого інтервалу періоду, який аналізується (саме тому зви чайний ануїтет часто називають відстроченим, постнумерандо).

Для авансового ануїтету характерним є рух грошових коштів уже починаючи з першого інтервалу планового періоду. Згадані відмінності обумовлюють різницю між відстроченим та авансовим ануїтетом на один інтервал, що і закладено у фінансово–математичну модель оцінки майбутньої вартості авансового ануїтету.

Якщо припустити, що абсолютна величина грошових потоків протягом періоду, який аналізується, однакова і постійна, тобто умови ануїтету передбачають рівність окремих грошових потоків, формула теперішньої вартості ануїтету матиме вигляд:

Різниця в чисельнику рівняння (7.12) називається фактором відсотка поточної вартості ануїтетів ($PVIFA_{in}$). Фактор відсотка поточної вартості ренти – це показник ануїтетів за n -ну кількість періодів, дисконтований на i відсотка.

У фінансових таблицях обчислено значення цього показника для різних n та i .

Фінансово–математична модель визначення теперішньої вартості ануїтетів застосовується для обчислення постійних рівних виплат з погашення кредиту, орендних платежів за користування активами підприємства, для порівняння теперішньої вартості цінних паперів, які дисконтуються під різні відсоткові ставки та приносять власникові певний щорічний дохід, для визначення суми, яку необхідно покласти на депозит за умови вилучення з рахунка кожного року однакової суми грошей.

Отже, формула (7.12) стосується звичайного (відстроченого) ануїтету (ренти). Проте, якщо має місце авансова рента, порядок розрахунку теперішньої вартості грошового потоку дещо зміню-

ється. Необхідність коригування відстроченої ренти обумовлена відмінностями у прядку руху грошових коштів. Для звичайного ануїтету грошові потоки, вартість яких оцінюється, виникають в кінці першого інтервалу аналізованого періоду (тому звичайний ануїтет називають також відстроченим). Для авансового ануїтету характерним є рух грошових коштів уже на початку першого інтервалу планового періоду. Згадані особливості обумовлюють відмінність між відстроченим та авансовим ануїтетом на один інтервал, що і відображає формула оцінки приведеної вартості авансового ануїтету - див. формулу (7.13).

За авансового ануїтету кожний період дисконтується однією виплатою. Оскільки виплати виконуються швидше, така рента має більшу вартість, ніж звичайна. Значення авансової ренти може бути розраховано множенням показника PV звичайної ренти на $(1 + i)$.

У темі розглянуто основні фінансово-математичні моделі, які можуть бути застосовані для оцінювання прибутковості різноманітних інвестиційних проектів та вибору з них оптимальнішого.

Проте, застосовуючи математичний апарат для обрання того чи іншого варіанта вкладання грошових коштів, фінансовий менеджер повинен також зважати на обставини суб'єктивного характеру, які неможливо формалізувати в ту чи іншу фінансово-математичну модель:

- джерела виникнення початкового капіталу;
- репутація підприємства, у справу якого інвестуються кошти;
- економічна та політична стабільність у країні та ін.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Сформулюйте основний принцип вартості грошей у часі.*
- 2). *Що розуміється під нарощенням і дисконтуванням грошей?*
- 3). *Як змінюється майбутня вартість грошей при збільшенні тривалості інвестування?*
- 4). *Яка вартість грошей є реальною: сучасна чи майбутня?*
- 5). *Як варто коректувати очікувані грошові потоки в зв'язку з інфляцією?*
- 6). *Коли процес інвестування стає не вигідним?*
- 7). *Який грошовий потік називається ануїтетом?*
- 8). *Як визначити поточне і майбутнє значення ануїтету?*
- 9). *Що таке нескінченний ануїтет і яке його сучасне застосування?*
- 10). *Як вигідніше вкладати гроші: водночас чи рівним частками через рівні проміжки часу?*

ТЕСТИ:

1. Відсоткова ставка – це:

- 1) це відношення суми доходу, виплаченого за фіксований час, до величини позики;
- 2) це суми доходу, виплаченого за фіксований час, величини позики;
- 3) це добуток доходу, виплаченого за фіксований час, величини позики;
- 4) це відношення суми доходу, виплаченого за фіксований час, до величини суми відсотків.

2. Якщо відсотки нараховуються в кінці періоду нарахування, вони називаються:

- 1) декурсивними;
- 2) антисипативними;
- 3) простими;
- 4) складними.

3. Сума майбутнього доходу з нарахуванням простих відсотків визначається за формулою:

- 1) $FV = PV(1 + rn)$;
- 2) $FV = PV(1 + n)$;
- 3) $FV = (1 + rn)$;
- 4) $FV = PV(1 + n)^r$.

4. Сума майбутнього доходу з нарахуванням складних відсотків визначається за формулою:

- 1) $FV = PV(1 + rn)$;
- 2) $FV = PV(1 + r)^n$;
- 3) $FV = (1 + rn)$;
- 4) $FV = PV(1 + n)^r$;

5. Основна причина, яка впливає на вартість грошей у часі, це:

- 1) політична ситуація;
- 2) рівень доходів;
- 3) ліквідність;
- 4) платоспроможність.

6. Компаундування відстроченої ренти – це:

- 1) визначення майбутньої вартості грошей, вкладених водночас на певний термін під певний відсоток;
- 2) визначення майбутньої вартості грошей, вкладених рівними частками через однакові проміжки часу під певний відсоток, вклади з якої здійснюються на початку кожного періоду;
- 3) визначення поточної вартості грошей, які будуть отримані в майбутньому водночас;
- 4) визначення поточної вартості грошей, які буде одержано в майбутньому через рівні проміжки часу наприкінці кожного періоду.

7. Якщо виплати проводяться на початку кожного періоду, така рента називається:

- 1) звичайною;
- 2) вексельною;
- 3) пренумерандо;
- 4) постнумерандо.

8. Якщо m – кількість разів здійснюється нарахування складного відсотка протягом одного року, тоді:

- 1) відсоткова ставка зменшується в m разів;
- 2) відсоткова ставка збільшується в m разів;
- 3) кількість періодів зменшується в m разів;
- 4) кількість періодів збільшується в m разів.

9. Дисконт – це:

- 1) різниця між нарахованою та теперішньою вартостями;
- 2) різниця між сумою, вказаною на векселі та сплаченою власнику векселя до настання терміну погашення;
- 3) відсоток, який банк утримує при обліку або при покупці векселя;
- 4) усі відповіді вірні.

10. «Правило числа 72» застосовується у випадках:

- 1) коли необхідно приблизно визначити, яка комбінація рівня процентної ставки і термінів вкладу дасть збільшення вкладеного капіталу втричі;
- 2) коли необхідно приблизно визначити, яка комбінація рівня процентної ставки та кількості разів нарахування складного процента протягом року дасть подвоєння вкладу;
- 3) коли необхідно приблизно визначити, яка комбінація рівня процентної ставки і термінів вкладу дасть подвоєння вкладеного капіталу;
- 4) в інших випадках.

ТЕМА 8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ

- 8.1. Зміст та завдання аналізу фінансових звітів.
- 8.2. Аналіз структури балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства.
- 8.3. Аналіз Звіту про фінансові результати (сукупний дохід) підприємства.
- 8.4. Аналіз Звіту про рух грошових коштів.
- 8.5. Аналіз Звіту про власний капітал.

8.1. Зміст та завдання аналізу фінансових звітів

Фінансова звітність є головним інформаційним джерелом для аналізу стану фінансів підприємства. Вона являє сукупність показників, що характеризують фінансовий стан, фінансові результати діяльності, рух грошових потоків, власний капітал підприємства та його зміни в розрізі господарських операцій. Саме ці показники використовуються для розробки, обґрунтування, прийняття та реалізації найважливіших фінансових рішень керівництвом суб'єкта господарювання. Фінансові рішення – це рішення щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для його функціонування і розвитку, а також рішення, що безпосередньо чи опосередковано стосуються забезпечення ефективного використання сформованого капіталу.

Показники фінансової звітності виступають важливим елементом обліково-аналітичного забезпечення фінансового менеджменту. Відповідно до Закону України від 16.07.1999 р. № 996 «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» **фінансова звітність** – *бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період*¹.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Достовірне подання вимагає правдивого подання впливу операцій, інших подій та умов відповідно до визначень та критеріїв визнання для активів, зобов'язань, доходу та витрат. Для досягнення цієї

¹ Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/996-14>

мети фінансова звітність надає таку інформацію про суб'єкт господарювання:

- а) активи;
- б) зобов'язання;
- в) власний капітал;
- г) дохід та витрати, у тому числі прибутки та збитки;
- г) внески та виплати власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників;
- д) грошові потоки.

Ця інформація, разом з іншою інформацією у примітках до фінансової звітності, допомагає користувачам фінансової звітності спрогнозувати майбутні грошові потоки суб'єкта господарювання і, зокрема, їх час та вірогідність.

Фінансова звітність забезпечує **інформаційні потреби користувачів** щодо:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства тощо.

Склад фінансової звітності встановлено відповідно до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і охоплює наступні звіти:

- баланс (звіт про фінансовий стан) (складається щоквартально на кінець періоду) (ф. №1 «Баланс») (додаток Д);
- звіт про сукупні доходи (складається щоквартально за звітний та минулий періоди) (ф. №2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)») (додаток Е);
- звіт про рух грошових коштів (складається за звітний та минулий річний періоди) (ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів») (додаток Ж);
- звіт про зміни у власному капіталі (складається за річний період) (ф. №4 «Звіт про власний капітал») (додаток З);
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення (ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності») (рис. 8.1).

Суб'єкти господарювання, що застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, складають форми фінансових звітів відповідно до вимог МСФЗ та МСБО, отже форма № 5

ними не вирисовується, а формується цілий додаток приміток та пояснень за найважливішими статтями звітів та господарськими операціями, що мали вплив на них у звітному періоді.

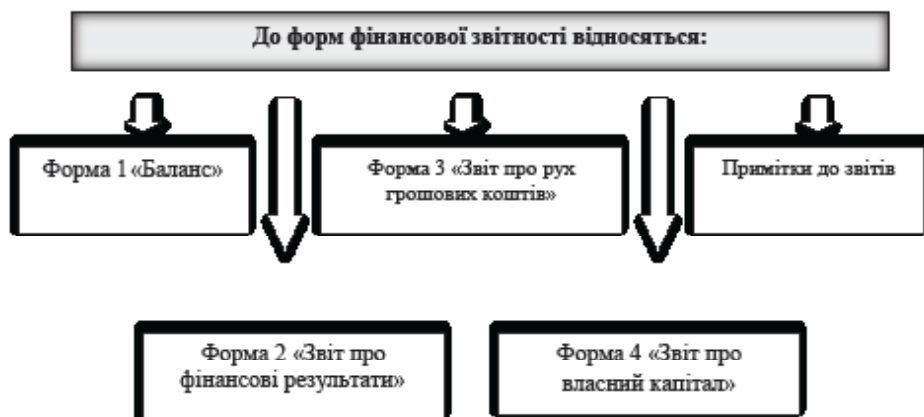


Рис. 8.1. Склад фінансової звітності підприємства

В таблиці 8.1 наведені призначення основних компонентів звітних форм.

Якісними характеристиками фінансової звітності є:

– доречність інформації: характеризується її впливом на прийняття рішень користувачами. Фінансова звітність має бути підготовлена у відповідні строки, адже її використовують для оцінки результатів звітного періоду і для прогнозування майбутніх фінансових результатів, спроможності підприємства вчасно виконати свої зобов'язання. Фінансова звітність подається у встановлені терміни і в разі затримки вона втрачає свою доречність;

– достовірність досягається за відсутністю суттєвих помилок та необ'єктивних (упереджених) суджень. Ступінь достовірності оцінюється аудиторами;

– зіставність – можливість порівняння звітних періодів, різних підприємств.

Метою аналізу фінансової звітності є одержання найбільш інформативних параметрів, що надають об'єктивну і точну картину фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства. Мета аналізу досягається в результаті вирішення певного переліку аналітичних завдань.

Основними функціями аналізу фінансової звітності є:

– об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства;
 – вияв факторів і причин досягнутого стану;
 – підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень в сфері фінансів;

Таблиця 8.1.

Призначення основних компонентів звітних форм²

Складові фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством, на дату балансу та джерел їх утворення	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх кількості та платоспроможності, прогнозування майбутніх потреб у позиках, оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство, підприємств, контролюються в майбутньому, оцінка доцільності фінансування підприємства, оцінка вартості підприємства
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний та минулий періоди, сукупні доходи, прибуток на одну акцію	Оцінка та прогноз: прибутковості діяльності підприємства, структури доходів та витрат, оцінка доцільності акціонерних прав
Звіт про рух грошових коштів	Генеравання та використання грошових коштів протягом звітного та минулого періодів в розрізі видів діяльності	Оцінка та прогноз руху коштів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Звіт про власний капітал	Зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у власному капіталі та чинників, що призвели до несприятливих змін
Примітки до річної фінансової звітності	Обрана облікова політика, інформація не введена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО, додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз: облікової політики, ризиків або невпевності, які впливають на підприємство, його ресурси та зобов'язання, діяльності підрозділів підприємства тощо

- своєчасне вживання заходів щодо підвищення платоспроможності підприємства;
- забезпечення розробки планів фінансового оздоровлення підприємства;
- виявлення і мобілізація резервів покращення фінансового стану та підвищення ефективності діяльності.

² Звітність підприємств : навч. посіб. (для студ. вищ. навч. закл. за спец. «Облік і оподаткування») / [В. П. Пантелеєв, О. А. Юрченко, Г. М. Курило, К. В. Безверхий ; за заг. редакцією д. е. н., проф. В. П. Пантелеєва]. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2017. С. 13-14.

Фінансовий аналіз, зокрема аналіз фінансової звітності, як важлива складова фінансового менеджменту підприємства слугує підґрунтям для прийняття управлінських фінансових рішень в межах окремих функцій системи фінансового управління (табл.8.2).

Аналіз фінансової звітності проводиться із застосуванням наступних спеціальних прийомів:

- порівняння;
- групування та узагальнення;
- розрахунок коефіцієнтів;
- розчленування загальних показників;
- розрахунок середніх та відносних показників;
- балансове зіставлення;
- розрахунок рядів динаміки;
- графічне зображення величин, що аналізуються;
- ланцюгові підстановки;
- індекси;
- дисконтування;
- прості і складні відсотки;
- економіко-математичні методи.

Вказані прийоми і методи визначають такі **основні складові фінансового аналізу діяльності підприємства** є:

– *горизонтальний* (трендовий) фінансовий аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу. Розраховуються абсолютні і відносні зміни, темпи росту (приросту) окремих показників (доходу, витрат, активів тощо) за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх змін;

– *вертикальний* (структурний) фінансовий аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складових;

– *порівняльний* фінансовий аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних та нормативних (галузевих, загальних) показників. Порівнюються такі показники, як: обсяг реалізації продукції, собівартість продукції, ціни на готову продукцію тощо;

– *аналіз фінансових коефіцієнтів*, який полягає у зіставленні показників звітності та/або фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо;

– *факторний* фінансовий аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників.

Таблиця 8.2.

Напрямки фінансового аналізу в рамках функцій фінансового менеджменту³

Назва функцій та її склад	Напрямки аналізу в рамках даної функції
1. Управління активами: а) управління оборотними активами; б) управління необоротними активами; в) оптимізація складу активів	- класифікація активів, оцінка їх структури та динаміки; - визначення ринку впливу зміни активів на фінансовий стан; - з'ясування рівня ліквідності майна підприємства; - визначення невикористаних резервів і перспектив підвищення ефективності використання активів та ін.
2. Управління капіталом: а) управління власним капіталом; б) управління позиковим капіталом; в) оптимізація структури капіталу	- встановлення ефективності системи формування капіталу підприємства; - визначення шляхів оптимізації фінансування; - аналіз і порівняння різних варіантів фінансування, структури вартості кожного варіанта; - оцінка чистого фінансового результату залучення ресурсів та ін.
3. Управління інвестиціями: а) управління реальними інвестиціями; б) управління фінансовими інвестиціями	- встановлення оптимальних джерел, строків та обсягів інвестування; - оцінка альтернативних напрямків вкладення капіталу; - вимір фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства та ін.
4. Управління грошовими потоками: а) управління грошовими потоками в операційній діяльності; б) управління грошовими потоками в інвестиційній діяльності; в) управління грошовими потоками в фінансовій діяльності	- постійне отримання інформації про відхилення обсягів грошових потоків від запланованих на конкретному із етапів операційного та фінансового циклу підприємства; - визначення факторів впливу на величину надходжень і відтоків; - встановлення етапу циклу, що виступає підлягає корекції для зосередження на ньому більшої уваги для забезпечення ефективності діяльності; - оцінка графіку руху грошових потоків і зміни їх вартості в часі та ін.
5. Управління фінансовими ризиками: а) управління складом фінансових ризиків; б) управління профілактикою фінансових ризиків; в) управління структурними фінансовими ризиками	- визначення потенційних рівнів фінансових операцій, факторів зміни поточної ситуації та встановлення ймовірності і способу їх впливу; - кількісна і якісна оцінка ризиків; - розробка можливих напрямків розвитку ризикових ситуацій; - оцінка методів уникнення, прийнятих чи мінімізації ризиків та ін.
6. Антикризове фінансове управління при загрозі банкрутства: а) управління усуненням несплатоспроможності; б) управління відновленням фінансової стійкості; в) управління забезпеченням фінансової рівноваги; г) управління санацією	- постійне відстеження основних тенденцій з метою ранньої ідентифікації проявів кризи; - класифікація і вироблення заходів, що необхідно здійснити; - оцінка ефективності антикризової програми; - вимір потенціалу відновлення платоспроможності підприємства; - встановлення класу фінансової стійкості і прогнозування його зміни в динаміці та ін.

³ Фінансовий менеджмент: елект. навч. посібник / І.А. Бігдан, Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова, О.В. Жиликова – Х.:ХДУХТ, 2017, С. 131-132.

8.2. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) ПІДПРИЄМСТВА

Основним джерелом інформації для фінансового аналізу підприємства є бухгалтерський баланс (форма №1). *Бухгалтерський баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.*

Баланс складається за уніфікованою формою. Бухгалтерський баланс є основою фінансової звітності про результати господарської та фінансової діяльності підприємства за певний період, основним джерелом інформації про майновий і фінансовий стани суб'єктів господарювання, а також інформаційною базою для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Крім того, форма балансу дозволяє визначити зміну фінансового стану та результатів діяльності підприємства порівняно з попереднім періодом. Він інформує про те, скільки капіталу використовується на підприємстві (вартість підприємства); як фінансується підприємство (джерела надходження засобів, питома вага залучених засобів у них). За даними балансу виявляються недоліки в роботі та фінансовому стані підприємства, їх причини, а також розробляються заходи щодо їх усунення. Також дані бухгалтерського балансу дають можливість контролювати правильність використання коштів цільового призначення.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Головною властивістю Балансу є рівність підсумків активу та пасиву, тобто підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу. Кожний вид засобів, розміщених в активі, має відповідне джерело утворення, показане в пасиві балансу.

У балансі відображаються активи, зобов'язання та власний капітал підприємства. *Активи* включають у себе всі ресурси, які контролюються підприємством у результаті минулих подій і використання яких, як очікується, призведе до одержання економічних вигод у майбутньому.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Власний капітал являє собою частину в активах підприємства, яка залишилася після вирахування його зобов'язань.

Призначення Балансу як форми фінансової звітності в управлінні підприємством полягає в:

1) оцінці фінансового стану підприємства: структури активів, власного капіталу, зобов'язань, його здатності відповідати за своїми зобов'язаннями (платоспроможність);

2) визначенні можливості створення грошових потоків у майбутньому;

3) визначенні потреб у фінансових ресурсах в майбутньому та для передбачення розподілу прибутку;

4) оцінці здатності підприємства щодо виконання своїх обов'язків перед кредиторами (кредитоспроможності);

5) оцінці автономності та ліквідності підприємства [4, с. 344].

Бухгалтерський баланс складається у вигляді двосторонньої таблиці, в якій засоби підприємства характеризуються за їх складом та джерелами. По складу засоби підприємства (активи) в бухгалтерському балансі поділяються на необоротні та оборотні, а за джерелами – на власні та зобов'язання. Загальну схему балансу представлено в таблиці 8.3.

Таблиця 8.3

Загальна схема бухгалтерського балансу

Актив	Пасив
I розділ. Необоротні активи	I розділ. Власний капітал
II розділ. Оборотні активи	II розділ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення
III розділ. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	III розділ. Поточні зобов'язання і забезпечення
	IV розділ. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
Баланс	Баланс

Актив відображається в балансі за умови, що оцінка його може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням. Зобов'язання відображаються в балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність

4 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: навч. посібник / [С.М. Романів, С.В. Приймак, С.М. Гончарук та інші]. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 772 с.

зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни.

Характеристику про якісні зміни в структурі майна підприємства можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності. Від того, які асигнування вкладені в основні та оборотні засоби, скільки їх знаходиться в сфері виробництва і сфері обігу, в грошовій та матеріальній формі, залежить фінансовий стан підприємства та ефективність його діяльності. Негативним є як нестача, наприклад, запасів чи матеріалів, грошових коштів, так і утворення їх надлишків, що не можуть бути задіяні в виробництві.

Фінансовий стан підприємства суттєво залежить від правильності вкладення фінансових ресурсів у активи, величина і структура яких перебувають і постійній зміні в процесі функціонування підприємства. Оцінку якісних змін в динаміці і структурі майна та джерел його фінансування можна отримати за допомогою вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу звітності.

Вертикальний аналіз активів відображає структуру майна підприємства. Показники структури визначаються у відсотках до валюти балансу. Відносні показники певною мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які суттєво утруднюють зіставлення абсолютних показників у динаміці. Горизонтальний аналіз активів звітності відображає зміни у складі майна підприємства протягом певного періоду. Показники динаміки визначаються шляхом розрахунку абсолютних і відносних відхилень кожної статті активу балансу звітного періоду від базового.

Структура розміщення майна дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах. Однак сама по собі структура майна не визначає фінансового стану підприємства, а лише оцінює стан активів. Аналіз динаміки складу і структури майна дає можливість встановити розмір абсолютного та відносного приросту чи зменшення всього майна підприємства й окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства.

Показники структурної динаміки відображають частку участі кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів. Їх аналіз дає змогу зробити висновок про те, в які

активи вкладені знову залучені фінансові ресурси чи які активи зменшились за рахунок впливу фінансових ресурсів. Для того, щоб зробити точні висновки про причини зміни певних пропорцій в структурі активів, необхідно провести більш детальний аналіз розділів і окремих статей активу балансу, зокрема оцінити стан виробничого потенціалу підприємства, ефективність використання основних засобів і нематеріальних активів, швидкість обороту поточних активів тощо.

Аналіз пасивів підприємства є невід'ємною частиною комплексного фінансового аналізу, розкриває склад і структуру джерел фінансування активів. Метою аналізу пасивів підприємства є визначення політики фінансування операційної і інвестиційної діяльності. Завдяки аналізу пасивів можна з'ясувати такі важливі характеристики фінансового стану підприємства як:

- а) ступінь фінансової залежності від позикового капіталу,
- б) рівень фінансових ризиків,
- в) рівень контролю акціонерів над фінансовими ресурсами підприємства,
- г) характер боргової політики (взаємовідносини з кредиторами, банками, постачальниками);
- д) рівень капіталізації;
- є) ознаки наявності фінансової кризи.

Основними напрямками аналізу пасивів балансу є:

– аналіз динаміки пасивів, який проводиться з метою виявлення тенденцій позитивних і негативних змін у джерелах формування фінансових ресурсів;

– аналіз структури пасивів, який проводиться з метою визначення рівня залежності від кредиторів, рівня ризикованості фінансування, рівня фінансової автономії, рівня диверсифікованості джерел фінансування тощо;

– коефіцієнтний аналіз, який є доповненням до аналізу динаміки і структури, надає більш глибоку інформацію стосовно стійкості, ризикованості і якості формування капіталу підприємства.

Отже, основними показниками, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємств за даними Балансу є:

- 1) показники фінансової незалежності (коефіцієнт фінансової автономії або як його ще називають коефіцієнт концентрації власного капіталу);
- 2) показники платоспроможності;
- 3) показники ліквідності.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні елементів активів, які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку зниження їх ліквідності, із зобов'язаннями пасиву, які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів.

Ліквідність балансу – ступінь покриття пасивів підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення його зобов'язань. *Ліквідність балансу забезпечує належний рівень поточної платоспроможності підприємства.*

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на такі групи:

► найбільш ліквідні активи *A1* – гроші та їхні еквіваленти (ф1. р. 1165), поточні фінансові інвестиції (ф1. р. 1160);

► швидко реалізовані активи *A2* – дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (ф1. р. 1125), дебіторська заборгованість за розрахунками, за виданим авансами, з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток (ф1. р. 1130:1136), інша поточна дебіторська заборгованість (ф1. р. 1155), тобто заборгованість, для перетворення якої на готівку потрібен певний час; витрати майбутніх періодів (ф1. р. 1170);

► повільно реалізовані активи *A3* – запаси (ф1. р. 1100), поточні біологічні активи (ф1. р. 1110), інші оборотні активи (ф1. р. 1190), необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (ф1. р. 1200), тобто активи, для перетворення яких на готівку потрібен певний час, пов'язаний з їх реалізацією та налагодженням сталих ділових відносин з покупцями;

► важко реалізовані активи *A4* – активи підприємства, які використовуються в процесі господарської діяльності протягом тривалого періоду; до цієї групи включають усі статті балансу за розділом I «Необоротні активи».

Пасиви балансу групують залежно від ступеня терміновості сплати зобов'язань таким чином:

P1 – найбільш термінові зобов'язання – поточні зобов'язання підприємства за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, розрахунками зі страхування, з оплати праці (ф1. р. 1610:1630);

P2 – короткострокові пасиви – короткострокові кредити (ф1. р. 1600) і поточні забезпечення (ф1. р. 1660) та інші поточні зобов'язання (ф1. р. 1690); доходи майбутніх періодів (ф1. р. 1665)

П3 – довгострокові пасиви – відстрочені податкові зобов'язання (ф1. р. 1500), довгострокові кредити банків (ф1. р. 1510), інші довгострокові зобов'язання (ф1. р. 1515);

П4 – постійні (стійки) пасиви – власний капітал підприємства (ф1. р. 1400/1430), довгострокові забезпечення (ф1. р. 1520), цільове фінансування (ф1. р. 1525).

Баланси ліквідності за декілька періодів, років дають можливість виявити тенденції зміни фінансового стану підприємства (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Оцінювання фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня ліквідності активів

Тип фінансової стабільності	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1 + П2$	$A1 \geq П1 + П2 + П3$
Нормальний	$A1 + A2 \geq П1$	$A1 + A2 \geq П1 + П2$	$A1 + A2 \geq П1 + П2 + П3$
Передкризовий	$A1 + A2 + A3 \geq П1$	$A1 + A2 + A3 \geq П1 + П2$	$A1 + A2 + A3 \geq П1 + П2 + П3$
Кризовий	$A1 + A2 + A3 \leq П1$	$A1 + A2 + A3 \leq П1 + П2$	$A1 + A2 + A3 \leq П1 + П2 + П3$

8.3. АНАЛІЗ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (СУКУПНИЙ ДОХІД) ПІДПРИЄМСТВА

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід. Є складовою частиною квартальної і річної фінансової звітності підприємств.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Необхідність складання звіту про фінансові результати полягає у тому, що: звіт надає інформацію про активність та результативність діяльності підприємства за певний проміжок часу; є основою, на підставі якої будується прогноз майбутньої діяльності підприємства; відображає величину та джерела формування фінансового результату господарювання, складу та структури витрат, пов'язаних з основною діяльністю підприємства.

Основними елементами звіту про фінансові результати є доходи та витрати. У П(С)БО 15 (п. 7) визначено такі групи доходів:

I група – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

II група – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

III – інші операційні доходи;

IV група – інші доходи.

Показники витрат, збитків, собівартості продукції наводяться у дужках.

Звіт про фінансові результати (сукупний дохід) призначений для обчислення чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Головна мета звіту про фінансові результати – продемонструвати менеджерам та зовнішнім користувачам, які доходи отримало підприємство та які воно мало витрати за певний звітний (обліковий період). Отже, зазначений звіт стосується лише певного періоду. Загальною формою розрахунку фінансового результату є формула:

$$\text{Дохід} - \text{Витрати} = \text{Прибуток (Збиток)} \quad (8.1)$$

Доходи і витрати, відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, передбаченого ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та МСФЗ, – визнаються за принципом нарахування та умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Дохід у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

За умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, витрати відображаються у Звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства

(крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Доходи і витрати наводяться у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку. Фінансові результати у звіті визначаються і відображаються в розрізі звичайної діяльності.

Звіт про фінансові результати складається з чотирьох розділів:

I. Фінансові результати (статті 2000-2355) – в цьому розділі виділяються показники, які дають змогу визначити фінансовий результат в цілому та в розрізі видів діяльності.

II. Сукупний дохід (статті 2400-2465) – розділ відображує доходи внаслідок зміни у власному капіталі протягом звітного періоду (дооцінка (уцінка) необоротних активів; дооцінка (уцінка) фінансових інструментів; накопичені курсові різниці; частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств; інший сукупний дохід)

III. Елементи операційних витрат (статті 2500-2550) – цей розділ дає можливість проаналізувати структуру витрат на виробництво, управління і збут та інших операційних витрат за економічними елементами. У цьому розділі відображають витрати операційної діяльності: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати.

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій (статті 2600-2650) – цей розділ заповнюється лише акціонерними товариствами. Прибуток на акцію використовується для оцінки минулих результатів операційної діяльності підприємства з метою формування висновку щодо його потенціалу і прийняття рішень про інвестиції. Його економічний зміст полягає в розкритті ефективності (прибутковості) використання підприємством ресурсів, наданих власниками його звичайних акцій.

Для проведення аналізу фінансових результатів підприємства використовують наступні методи аналізу звітності: горизонтальний, вертикальний і факторний. Для отримання об'єктивних результатів необхідно провести аналіз в наступній послідовності:

- 1). аналіз динаміки абсолютних показників за звичайними видами діяльності;
- 2). аналіз структури звіту про фінансові результати;
- 3). аналіз динаміки видів прибутку;
- 4). аналіз використання чистого прибутку;

- 5). факторний аналіз прибутку (валового прибутку, операційного прибутку прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, чистого прибутку);
- 6). аналіз впливу облікової політики на показники звіту про фінансові результати;
- 7). аналіз показників рентабельності підприємства;
- 8). планування фінансових результатів на основі результатів аналізу і планів розвитку підприємства.

Аналіз динаміки звіту про фінансові результати передбачає зіставлення змін в часі кожної статті доходів, витрат і прибутків підприємства.

8.4. Аналіз Звіту про рух грошових коштів

Звіт про рух грошових коштів – це звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

Основною метою складання Звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. Інформація про зміни в грошових коштах – це інформація про джерела надходжень грошових коштів протягом звітного періоду та напрями їх використання.

Звіт входить до складу річної фінансової звітності підприємств і складається за звітний період наростаючим підсумком з початку року в тисячах гривень. Для порівняння інформації у Звіті наводяться дані за аналогічний попередній період.

Звіт про рух грошових коштів, у поєднанні з іншими фінансовими звітами, надає змогу:

- 1). Оцінити здатність підприємства генерувати майбутні позитивні грошові потоки.
- 2). Зробити висновки щодо спроможності підприємства погашати свої зобов'язання та сплачувати дивіденди.
- 3). Пояснити причину існування різниці між прибутком у Звіті про фінансові результати та грошовими надходженнями і платежами.
- 4). Оцінити грошові та негрошові операції підприємства, що відносяться до інвестиційної та фінансової діяльності.

Звіт про рух грошових коштів складається з трьох окремих розділів, в яких відображають рух грошових коштів за видами діяльності:

Розділ I. Рух коштів у результаті операційної діяльності (за прямим методом: рядки 3000-3195; за непрямим методом: рядки 3500-3195);

Розділ II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності (рядки 3200-3295);

Розділ III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності (рядки 3300-3395).

У статті «Чистий рух коштів за звітний період» (ряд. 3400) відображається сума різниць між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях: «Чистий рух коштів від операційної діяльності», «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» та «Чистий рух коштів від фінансової діяльності».

У статті «Залишок коштів на початок року» (ряд. 3405) відображається залишок грошових коштів на початок року, наведений у Балансі.

У статті «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів» (ряд. 3410) відображається сума збільшення або зменшення (наводиться у дужках) залишку грошових коштів у результаті перерахунку іноземної валюти при зміні валютних курсів протягом звітного періоду.

У статті «Залишок коштів на кінець року» (ряд. 3415) наводиться різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях «Залишок коштів на початок року», «Чистий рух коштів за звітний період» та «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». Розрахований таким чином показник повинен дорівнювати наведеному в балансі залишку грошових коштів та грошових еквівалентів на кінець звітного періоду.

Процес складання звіту про рух грошових коштів являє собою послідовність наступних етапів:

- 1). Визначення зміни залишків грошових коштів та їх еквівалентів.
- 2). Визначення руху грошових коштів в результаті операційної діяльності.
- 3). Визначення руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності.
- 4). Визначення руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності.
- 5). Подання отриманої інформації у формі звіту про рух грошових коштів.

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для складання Звіту про рух грошових коштів можуть застосовуватись такі методи:

- б). прямий метод – за яким розкриваються основні види валових надходжень грошових коштів чи валових виплат грошових коштів із розкриттям конкретних джерел та напрямів використання;
- 7). непрямий метод – за яким чистий прибуток (збиток) коригується відповідно до впливу: а) операцій не грошового характеру; б) будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; в) будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх виплат грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; г) статей доходу або витрат, пов'язаних із рухом грошових коштів від інвестиційної чи фінансової діяльності.

Аналіз руху потоків грошових коштів дає змогу вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходжень над видатками, що дозволяє робити висновки про можливості внутрішнього самофінансування. Такий аналіз інформує про наявність у підприємства коштів для придбання необхідних засобів виробництва, погашення боргів, фінансування своєї діяльності.

Головна мета аналізу грошових потоків полягає в оцінці здатності підприємства заробляти грошові кошти визначеного розміру в певні строки, необхідні для здійснення запланованих витрат. Для цього необхідно вирішити такі **задачі**:

- вивчення обсягів та джерел грошових коштів підприємства;
- дослідження основних напрямів використання грошових коштів;
- аналіз достатності власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності;
- з'ясування причин розходження між величиною отриманого прибутку та фактичною наявністю грошових коштів;
- досягнення фінансової оптимізації.

Аналіз руху грошових коштів полягає, головним чином, у визначенні моментів і розмірів грошових надходжень і видатків. Ключовим моментом аналізу грошових потоків є розрахунок чистого грошового потоку від операційної діяльності. На основі даних про грошові потоки визначається фінансова гнучкість підприємства, тобто його здатність генерувати грошові кошти для своєчасного реагування на різкі зміни конкурентного і ринкового середовища, непередбачувані потреби і можливості.

Відсутність мінімально необхідного запасу грошових коштів може свідчити про фінансові ускладнення. Надлишок грошових коштів може бути ознакою того, що підприємство має збитки, причому причина цих збитків може бути пов'язана як з інфляцією та знеціненням грошей, так із втраченими можливостями їх вигідного розміщення і отримання додаткових доходів. В будь-якому випадку саме аналіз грошових потоків дозволить встановити реальний фінансовий стан на підприємстві.

Аналіз грошових потоків є одним з ключових моментів аналізу фінансового стану підприємства, оскільки завдяки йому вдається з'ясувати, чи спроможне підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб в будь-який момент у розпорядженні підприємства була достатня кількість грошових коштів.

8.5. Аналіз Звіту про власний капітал

Власний капітал – це сума внесків (вкладів) засновників, яка відображає обсяг прав власності, оцінених за ринковою вартістю на момент створення суб'єкта господарювання, та вартість активів, одержаних в результаті ефективної діяльності підприємства, зокрема нерозподілений прибуток, безоплатно одержані необоротні активи та суми дооцінки необоротних активів. Це частина в активах підприємства після вирахування його зобов'язань.

Звіт про власний капітал – це звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Метою складання звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту Звіт про власний капітал за попередній рік.

Звіт складається у формі шахової таблиці в розрізі статей, які включаються до складу першого розділу пасиву балансу та причин їх зміни. Шаховий принцип побудови звіту передбачає розміщення по горизонталі елементів (статей) власного капіталу, а по вертикалі – основних операцій, які можуть призвести до зміни окремих статей і власного капіталу в цілому.

На стан і тенденції зміни власного капіталу підприємства впливають і показники його фінансового стану, зокрема, показники (коефіцієнти) фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, ділової і ринкової активності і показники рентабельності.

Основні фінансові коефіцієнти відображені в табл. 8.5.

Таблиця 8.5.

Основні коефіцієнти аналізу фінансового стану підприємства

Показник	Формула для розрахунку	Рекомендоване значення, тенденції змін
1	2	3
1. Показники ліквідності		
1.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	0,2 – 0,35
1.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Грошові кошти + поточні фінансові вкладення + дебіторська заборгованість / Поточні зобов'язання	0,7 – 1,5
1.3. Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1 – 2,5
1.4. Коефіцієнт критичної ліквідності	Оборотні активи – Запаси / Поточні зобов'язання	0,7 – 1,5
2. Показники ділової активності		
2.1. Оборотноість оборотних активів	Чистий дохід / Середня величина оборотних активів	Збільшення
2.2. Тривалість одного обороту оборотних активів	Тривалість періоду (365) / Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Зменшення
2.3. Оборотноість виробничих запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середні виробничі запаси	Збільшення
2.4. Тривалість одного обороту виробничих запасів	Тривалість періоду (365) / Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Зменшення
2.5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середня дебіторська заборгованість	Збільшення
2.6. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Тривалість періоду (365) / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення
2.7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід / Середня кредиторська заборгованість	Збільшення
2.8. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	Тривалість періоду (365) / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення
2.9. Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Реінвестований прибуток / Валюта балансу або Реінвестований прибуток / Власний капітал	Збільшення

3. Показники фінансової стійкості		
3.1. Коefіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал / Позиковий капітал	$> 0,8$
3.2. Коefіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання / Валюта балансу	$> 0,7-0,9$
3.3. Коefіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал / Валюта балансу	$> 0,5$
3.4. Коefіцієнт фінансового рівня	Позиковий капітал / Власний капітал	$< 0,8$
3.5. Власний оборотний капітал	Власний капітал – Необоротні активи	Збільшення
3.6. Робочий капітал	Оборотні активи – Поточні зобов'язання	Збільшення
3.7. Коefіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	Власний оборотний капітал / Оборотні активи	$\geq 0,1$ Збільшення
3.8. Коefіцієнт забезпеченості робочим капіталом	Робочий капітал / Оборотні активи	$0,75 - 1$ Збільшення
3.9. Коefіцієнт мінорності власного оборотного капіталу	Власний оборотний капітал / Власний капітал	$0,2 - 0,5$ Збільшення
4. Показники рентабельності		
4.1. Рентабельність продукції за операційним прибутком	Операційний прибуток / Собівартість реалізованої продукції	Збільшення
4.2. Операційна рентабельність продажу	Операційний прибуток / Чистий дохід	Збільшення
4.3. Рентабельність господарської діяльності	Прибуток до оподаткування / Чистий дохід	Збільшення
4.4. Рентабельність активів	Чистий прибуток / Валюта балансу	Збільшення
4.5. Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	Збільшення
5. Показники руху грошових коштів		
5.1. Грошова рентабельність продажу	Чистий операційний грошовий потік / Чистий дохід	Збільшення
5.2. Грошове наповнення операційної діяльності	Чистий операційний грошовий потік / Операційний прибуток	Збільшення
5.3. Коefіцієнт Бєра	Чистий прибуток + Амортизація / Позиковий капітал	$> 0,2$
5.4. Період погашення боргу	Позиковий капітал / Чистий операційний грошовий потік	Зменшення
5.5. Коefіцієнт ліквідності грошового потоку	Позитивний грошовий потік + Δ грошових коштів / Негативний грошовий потік	Збільшення

Фінансова стійкість підприємства – одна з найважливіших характеристик його діяльності та фінансово-економічного добробуту. Фінансова стійкість має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку і водночас задовольняв потреби розвитку підприємства.

Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання. Іншими словами, це постійна наявність грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для погашення кредиторської заборгованості, що вимагає негайної сплати. Платоспроможність є зовнішнім проявом фінансової стійкості підприємства.

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші.

Ліквідність можна охарактеризувати як здатність підприємства перетворювати свої активи в грошові кошти для покриття своїх необхідних платежів з настанням їх термінів та швидкість здійснення цього. Рівень ліквідності активів визначається тривалістю періоду часу, протягом якого певний актив може бути перетворено на грошові кошти. Чим коротшим є період трансформації активу у грошові кошти, тим вищим є рівень ліквідності активу.

Ефективність роботи підприємства визначається не лише високою прибутковістю. Дуже важливим є те, яким чином підприємство керує своїми ресурсами, яку кількість ресурсів воно використовує для досягнення прибутковості та які грошові потоки при цьому генерує. **Рівень використання ресурсів підприємства, швидкість та інтенсивність їх обертання визначається показниками ділової активності.** Кількісні критерії ділової активності характеризуються системою абсолютних і відносних показників. До абсолютних показників належать: обсяг реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг; прибуток; величина авансованого капіталу; розмір оборотних активів; інтенсивність руху грошових потоків тощо. Ці показники доцільно порівнювати в динаміці за певний проміжок часу. Відносними показниками ділової активності є показники оборотності активів.

Рентабельність – це відносний показник, що відображає ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства. Під час аналізу рентабельності підприємства чи продукції мають бути досліджені як поточні рівні рентабельності, так і динаміка їх змін. Показники рентабельності дуже

важливі при комплексному аналізі його діяльності. На підставі аналізу рентабельності підприємства проводиться інвестиційна політика, а на підставі аналізу рентабельності продукції – політика ціноутворення. Рентабельність дає уявлення про відношення між отриманим результатом і використаними ресурсами, і, відповідно, про ефективність діяльності підприємства. Джерелом інформації для аналізу рентабельності є всі форми фінансової звітності. Зростання показників рентабельності в динаміці свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). Основні завдання аналізу фінансових звітів підприємства.
- 2). Форми фінансової звітності підприємства та мета їх складання.
- 3). Сутність горизонтального та вертикального фінансового аналізу на підприємстві.
- 4). Зміст основних розділів бухгалтерського балансу підприємства. Взаємозв'язок між активом і пасивом балансу.
- 5). Склад та структура звіту про фінансові результати підприємства.
- 6). Види надходжень та витрат коштів, які пов'язані з операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.
- 7). Характеристика основних розділів звіту про рух грошових коштів підприємства.
- 8). Характеристика звіту про власний капітал підприємства.
- 9). Групи показників оцінки фінансового стану підприємства.
- 10). Оцінка фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня ліквідності активів.

ТЕСТИ

1. Балансовий звіт – це:

- 1) звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства;
- 2) звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;
- 3) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;
- 4) звіт, який відображає надходження і видатки грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

2. Звіт про власний капітал – це:

- 1) звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства;
- 2) звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;
- 3) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;
- 4) звіт про перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

3. Звіт про рух грошових коштів – це:

- 1) звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;
- 2) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;
- 3) звіт, який відображає надходження і видатки грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді;
- 4) звіт про перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

4. Звітом про фінансові результати є:

- 1) звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства;
- 2) звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;
- 3) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;
- 4) звіт, який відображає надходження і видатки грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

5. Можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання – це:

- 1) платоспроможність;
- 2) ліквідність;
- 3) рентабельність;
- 4) фінансова стійкість.

6. Бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період, називається:

- 1) фінансовою;
- 2) статистичною;

- 3) оперативною;
- 4) зведеною.

7. Примітки до фінансової звітності не містять:

- 1) інформацію, що не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою відповідно до стандартів;
- 2) інформацію щодо потенційних партнерів підприємства;
- 3) інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, необхідну для її зрозумілості та доречності;
- 4) інформацію про облікову політику підприємства.

8. Метою складання фінансової звітності є:

- 1) звіт перед органами Державної фіскальної служби;
- 2) надання інформації користувачам;
- 3) надання інформації керівнику;
- 4) надання інформації банку.

9. Які підприємства подають річну фінансову звітність:

- 1) малі підприємства;
- 2) середні підприємства;
- 3) великі підприємства;
- 4) усі названі підприємства.

10. Найбільш мобільною частиною ліквідних засобів є:

- 1) короткострокові фінансові вкладення;
- 2) грошові кошти;
- 3) запаси;
- 4) всі відповіді правильні.

ТЕМА 9. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 9.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування.
- 9.2. Сутність прогнозування фінансової діяльності.
- 9.3. Система поточного фінансового планування.
- 9.4. Оперативне фінансове планування. Бюджетування, його сутність та види бюджетів.

9.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування

В узагальненому вигляді фінансове планування є прогнозом майбутнього, формою побудови активної моделі, бажаного майбутнього фінансового стану підприємства з одночасним визначенням шляхів, встановленням засобів та строків досягнення цього стану, а також кінцевих меж запланованих дій¹. Фінансові плани майже завжди орієнтовані на чітко визначені цілі, містять проміжні результати і відображають види та обсяги фінансових ресурсів, витрачених для досягнення планових цілей. Однак найважливішими в фінансовому плануванні все ж є кінцеві результати. Адже саме вони показують, чи правильно було здійснено фінансове планування і які корективи потрібно внести.

Фінансове планування визначається як складова (елемент) загального процесу планування, а також як основа і найвідповідальніша складова функціональної системи управління. Воно виконує в управлінні ключову роль, оскільки за фінансовими показниками можна не лише виявити виконання показників поточного року, порівняно з попереднім, а й проблеми, наявні у діяльності підприємства.

Фінансове планування розглядається переважно з двох позицій – як процес і як вид діяльності. Фінансове планування як процес є невід'ємною частиною управління та дає змогу зв'язати всі структурні ланки підприємства в цілісну виробничо-господарську систему і забезпечити її розвиток в напрямі досягнення поставлених цілей. Цим визначається вибір цілей та найкращих способів їх реалізації, що значною мірою збігається з процесом управління фінансовими потоками, тобто логістичною діяльністю підприємства в сфері фінансів.

¹ Івата В. В. Роль фінансового планування в системі сучасного управління підприємств машинобудування. Економічний вісник НТУУ “КПІ”. 2011. № 8. С. 8–14.

Щодо фінансового планування як виду діяльності, то воно являє собою діяльність, яку здійснює фахівець та яка спрямована на максимізацію ефективності функціонування підприємства (або макроекономічної системи) й вирішення поставлених завдань.

Оскільки фінансове планування є засобом реалізації основних функцій фінансів підприємств – розподільчої, регулюючої, контрольної, можна зробити висновок, що воно є не лише необхідним елементом фінансового менеджменту, але й засобом його реалізації. Фінансове планування, поряд з плануванням грошових потоків, охоплює планування фінансових результатів, активів і пасивів, інвестицій та джерел їх фінансування, тобто усю економічну сферу діяльності підприємства, а тому є системоутворювальним елементом усього механізму діяльності підприємства.

***Фінансове планування** – це функція фінансового управління, спрямована на планування доходів та напрямків витрачання грошових коштів підприємства, прогнозування результатів їх руху та впливу на економічне оточення, тобто процес розробки системи фінансових планів, фінансових норм і нормативів різного змісту і призначення залежно від завдань та об'єктів планування, спрямованих на забезпечення подальшого економічного розвитку підприємства.*

***Метою фінансового планування** є визначення можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування величини грошових потоків за рахунок власних, позикових і залучених коштів; розробка ефективної системи управління фінансовими ресурсами для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.*

Досягнення зазначеної мети передбачає виконання певних ***завдань фінансового планування*** (рис. 9.1.).

Основні ***об'єкти фінансового планування*** умовно можна згрупувати наступним чином:

- 1). рух фінансових ресурсів;
- 2). фінансові відносини, що виникають при формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів;
- 3). вартісні пропорції, що створюються в результаті розподілу фінансових ресурсів.

Важливим моментом фінансового планування є визначення стратегії фінансового планування.

***Фінансова стратегія підприємства** є системою довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення.*

Стратегія фінансового планування означає загальний напрямок розробки фінансового плану, джерел надходження коштів, джерел прибутку.

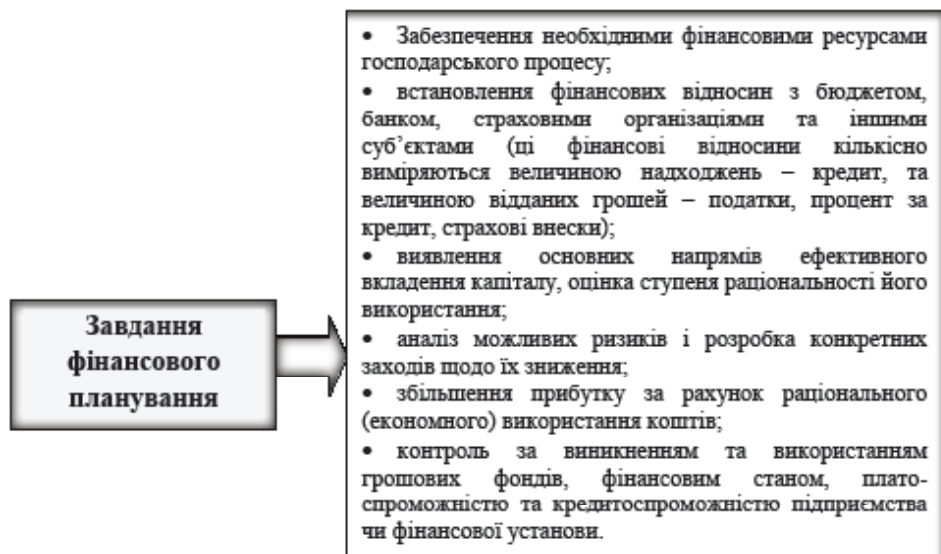


Рис. 9.1. Завдання фінансового планування²

Фінансова стратегія є частиною загальної стратегії підприємства, тобто повинна погоджуватись з її цілями й завданнями. Однак вона сама здійснює суттєвий вплив на формування загальної стратегії.

Стратегічними завданнями розробки фінансової політики підприємства є:

- максимізація прибутку підприємства;
- забезпечення фінансової стійкості;
- досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємства як для його власників, так і для інвесторів, кредиторів, державних органів управління;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства та використання ринкових механізмів залучення фінансових коштів;
- створення умов для ефективного функціонування механізму управління підприємством.

Фінансове планування і фінансовий контроль є інструментами реалізації фінансової політики підприємства.

Фінансове планування і прогнозування включає процес мобілізації, розподілу (перерозподілу) фінансових ресурсів на цілі, передбачені планом, тобто пов'язане з рухом фінансових ресурсів, фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього руху, та комплексом заходів, передбачених планом

² Ставерська Т. О., Андрущенко І. С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2013. С. 11.

економічного і соціального розвитку підприємства. Фінансове планування вимагає глибокого розуміння господарсько-фінансових процесів та фінансових відносин, що їх обумовлюють.

Розробка фінансових планів (прогнозів) ґрунтується на загальноприйнятій у світовій практиці методології планування і прогнозування економіки, яка визначає основні принципи і методи проведення розрахунків планових і прогнозних показників, розкриває і характеризує логіку формування планів і прогнозів, шляхи їх здійснення. Відмінності в методологічному підході зумовлені тим, що фінансове планування і прогнозування підпорядковане (за часом його проведення) економічному плануванню. Воно проводиться в цілях ресурсного забезпечення виконання вже розроблених планів і прогнозів економічного і соціального розвитку. Тому фінансовий план є завершальним розділом плану економічного і соціального розвитку підприємства і одночасно самостійним планом.

***Принципи планування** – це основоположні правила прогнозування, тобто вихідні положення і правила формування прогнозів, обґрунтування планів з погляду їх доцільності, системності, структури, логіки, організації розробки.*

Розробка фінансових планів (прогнозів) здійснюється на певних методологічних принципах, використання яких проводиться в цілях мобілізації, скерування та ефективного використання фінансових ресурсів з метою виконання плану економічного і соціального розвитку підприємства (бізнес-плану). Кожен з принципів відображає певну особливість процесу планування, а їх комплексне застосування сприяє розробці економічно обґрунтованого бізнес-плану, зокрема фінансового плану.

***Перелік і короткий зміст основних принципів фінансового планування** відображено на рис. 9.2.*

Звичайно, перелік названих принципів не є вичерпним, оскільки принципи фінансового планування для кожного конкретного підприємства повинні вибиратись з урахуванням сфери застосування та специфіки його діяльності.

Однак в нинішніх умовах нестабільності найважливішими принципами фінансового планування, котрі повинні використовувати усі без винятку підприємства, є: забезпечення оптимальності використання наявних ресурсів, а також гнучкості системи фінансового планування. Тобто використання ресурсів підприємства має орієнтуватися на потреби, умови і кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів.

ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ	
Єдності	передбачає системний характер фінансового планування, тобто взаємозв'язок окремих елементів у системі фінансового планування та спрямованість їх на досягнення єдиної мети.
Участі	залучення до фінансового планування фахівців різних функціональних підрозділів різних рівнів, оскільки фінансовий план агрегує показники за різними напрямками роботи підприємства.
Безперервності	полягає в перманентності процесу планування в межах певного циклу та змінність фінансових планів від періоду до періоду.
Гнучкості	полягає в здатності фінансового планування змінювати свої орієнтири залежно від змін зовнішнього середовища.
Точності	забезпечення максимальної точності планових показників, їх конкретизація на рівні оперативного фінансового планування.
Альтернативності	здійснення багатоваріантних планових розрахунків і вибір найкращої альтернативи розвитку підприємства.
Адекватності	вибір найбільш придатних і адекватних моделей і методів фінансового планування, що враховують закономірності розвитку конкретних підприємств, економічних явищ і процесів.
Ефективності	забезпечення одержання додаткового ефекту в результаті організації фінансового планування; передбачає необхідність оцінки витрат на організацію фінансового планування та їх зіставлення з ефектом від його впровадження.

Рис. 9.2. Перелік і зміст основних принципів фінансового планування³

Принцип гнучкості можна виокремити як найголовніший з вищенаведених. Адже, відповідно до нього, підприємство повинно реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього серед-

³ Бортнік С. М. Принципи та роль фінансового планування в забезпеченні розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 819. С. 19-20.

овищ у випереджувальному режимі та відповідно до цього змінювати свою діяльність. Це зробить його адаптивнішим, пристосованішим до ринку та допоможе зменшити витрати.

У фінансовому плануванні також можуть застосовуватися різні методи.

Методи планування – це конкретні засоби та прийоми розрахунку планових показників, які у сукупності створюють тактику планування.

У процесі фінансового планування найчастіше використовуються такі методи (табл. 9.1):

Таблиця 9.1

Методи фінансового планування

Метод	Зміст методу
<i>Нормативний</i>	ґрунтується на використанні науково обґрунтованих норм і нормативів, цін, тарифів, ставок, розцінок, затверджених відповідно до чинного законодавства, для техніко-економічного обґрунтування планових завдань.
<i>Розрахунково-аналітичний</i>	передбачає використання даних економічного аналізу, коли на підставі фактично досягнутих показників, прийнятих за базу, і прогнозованого індексу їх зміни визначаються планові завдання.
<i>Оптимізаційні планових завдань</i>	метод багатоваріантних розрахунків, що передбачає вибір кращого з них.
<i>Балансовий</i>	з його допомогою узгоджуються поточні витрати з важовим прибутком та прогнозується беззбиткова робота структурних підрозділів та підприємства в цілому.
<i>Економіко-математичне моделювання</i>	дає змогу з певною ймовірністю визначити динаміку показників залежно від зміни факторів, які впливають на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Побудова моделей базується на використанні методів екстраполяції, регресивного аналізу, експертних оцінок.
<i>Експертних оцінок</i>	перевірка ймовірності виконання планових завдань під впливом обчислення можливих типів ризику, з якими може зіткнутися господарюючий суб'єкт. Після експертних оцінок можливе коригування розроблених планових завдань і прогнозів.
<i>Коефіцієнтні</i>	з його допомогою оцінюється склад, структура, раціональність розміщення та ефективність використання капіталу, вкладеного в активи підприємства, проводиться експрес-аналіз і оцінка фінансового стану підприємства.
<i>Програмно-цільовий</i>	передбачає розробку фінансового плану, виходячи з мети і завдань, передбачених планом (програмою) економічного і соціального розвитку підприємства.

Вибір того чи іншого методу планування визначається багатьма факторами, а саме: тривалістю планового періоду; вихідною інформаційною базою; цілями і завданнями плану; кваліфікацією фінансових менеджерів; наявністю програмних продуктів і технічних засобів управління тощо.

Фінансове планування класифікують за різними ознаками (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Класифікація фінансового планування

Ознака класифікації	Види планування
За періодом часу	короткострокове – поточне і оперативне; довгострокове – стратегічне і перспективне.
За масштабами поставленої мети	стратегічне; тактичне; оперативне.
За пріоритетами керівництва у наборі базової (вихідної) інформації	результативне; інвентарне; превентивне; інтерактивне.
За моделями, що використовуються	розробки фінансової частини бізнес-плану; бюджетування; складання повільних фінансових документів за формою наближених до фінансової звітності (прогнозування фінансової звітності)
За підходами, що використовуються	прогнозу обсягів реалізації; балансу грішних витрат і надходжень; бюджету готівки; бюджету додаткових вкладень капіталу; складання таблиці доходів і витрат; визначення потреби у зовнішньому фінансуванні; регресійного аналізу; відсотка від продажу; прогнозування балансу активів і пасивів підприємства; розрахунку точки беззбитковості.

9.3. Система поточного фінансового планування

Поточне фінансове планування полягає в розробці конкретних видів поточних фінансових планів, які дозволяють визначити на наступний період усі джерела фінансування розвитку підприємства, сформувавши структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність підприємства, визначити структуру його активів і капіталу на кінець періоду, що планується.

Основні завдання, що вирішуються в процесі фінансового планування (у т.ч. поточного) та контролю за виконанням затверджених планово-фінансових параметрів діяльності підприємства:

- визначення джерел формування та напрямків використання фінансових ресурсів підприємства;
- оптимізація грошових потоків в напрямку забезпечення платоспроможності і ліквідності підприємства,
- виявлення внутрішніх резервів збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, рентабельності за рахунок кращого використання виробничого потенціалу, трудових і фінансових ресурсів.

Ці завдання вирішуються в процесі здійснення поточного планування (на рік, квартал) обсягу фінансових ресурсів та їх напрямків, поточного планування надходження та використання грошових потоків за видами діяльності підприємства.

На середніх та великих підприємствах поточний фінансовий план доцільно складати у формі окремих таблиць (розділів), які відображають рух грошових потоків за цільовим призначенням. До них слід віднести:

- план доходів і витрат від операційної діяльності – метою розробки є визначення суми чистого прибутку від виробничо-комерційної діяльності підприємства;
- план доходів і витрат з інвестиційної діяльності – відображає основні напрями фінансового забезпечення цієї діяльності. Метою розробки є визначення обсягу та потреби в фінансових ресурсах для реалізації запланованих інвестиційних програм, а також можливість надходження цих ресурсів у процесі здійснення інвестиційної діяльності;
- план доходів і витрат грошових коштів – відображає результати прогнозування грошових потоків підприємства. Метою розробки є забезпечення постійної платоспроможності підприємства на всіх етапах планового періоду;

– прогнозний баланс – відображає результати прогнозування складу активів і структури фінансових засобів, що використовуються підприємством, на кінець планового періоду. Мета розробки – визначення необхідного приросту окремих видів активів із забезпеченням їх внутрішньої збалансованості, а також фінансування оптимальної структури капіталу, що забезпечує нормальну фінансову стійкість підприємства в періоді, що планується;

– баланс грошових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання в господарському обороті;

– баланс капітальних вкладень та інновацій за джерелами фінансування і напрямками інвестування;

– баланс (кошторис) використання коштів соціального спрямування.

На малих підприємствах поточний фінансовий план може складатися за формою балансу доходів і витрат, в якій логічно групуються всі доходи і витрати або джерела грошових надходжень і авансовий капітал, з одної сторони, напрями їх використання, – з другої.

Поточний фінансовий план складається на рік (квартал). Водночас розробляються альтернативні варіанти використання капіталу, складаються пакети економічно обґрунтованих рішень на випадок невиконання планових завдань з об'єктивних причин для того, щоб оперативно вносити необхідні корективи у фінансовий план і досягти поставленої мети.

9.4. Оперативне фінансове планування. Бюджетування, його сутність та види бюджетів

Успішне виконання поточного фінансового плану зумовлене налагоджуванням безперервного процесу кругообігу виробничих фондів шляхом забезпечення бездефіцитного грошового потоку в часовому вимірі. Оскільки рух виробничих фондів опосередковується рухом грошей, то грошовий потік повинен бути прогнозованим. Тому, поряд з визначенням джерел надходження грошових ресурсів та напрямів їх використання за видами діяльності на плановий період (рік), необхідно визначити позитивний і негативний грошові потоки в розмірі окремих часових інтервалів планового періоду (рік, квартал, місяць, декада, дні) і збалансувати їх з таким розрахунком, щоб грошей було саме стільки, скільки їх потрібно в той чи інший момент.

Прогнозований рух грошових потоків досягається в процесі оперативного фінансового планування.

Оперативне фінансове планування – це комплекс заходів щодо забезпечення грошових надходжень, виконання грошових зобов'язань (платежів), поточного контролю та оперативного реагування на позитивний і негативний грошовий потоки з метою їх оптимізації та уникнення неплатоспроможності підприємства.

Основною складовою оперативного фінансового планування є баланс грошових потоків. Він складається з метою прогнозування руху грошей в часовому вимірі (визначення потреби підприємства в грошах для досягнення поставлених завдань і джерел їх надходження в розрізі окремих часових інтервалів). Він є важливим інструментом управління процесами розміщення і використання капіталу.

Баланс грошових потоків – це конкретизований прогноз грошових коштів за джерелами надходження і напрямками використання на певний проміжок часу. Ці передбачення повинні враховуватися при укладанні договорів як з покупцями (замовниками), так і постачальниками та іншими кредиторами.

Прогноз руху грошових потоків у фінансовому аспекті дещо наближений до плану доходів, витрат і прибутку, оскільки для його складання використовуються здебільшого ті самі вихідні дані. Проте в часовому вимірі вони є різними, оскільки грошові надходження і платежі в конкретному проміжку часу за абсолютною величиною не однакові: нерідко витрати передують грошовим надходженням, потрібне оперативне реагування з тим, щоб забезпечити ритмічну роботу підприємства і виконання плану прибутку.

Потреба в грошових ресурсах коливається в часі залежно від тривалості виробничого циклу, його витратомісткості, обсягу виробництва тощо. В свою чергу грошові надходження залежать від конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг), що реалізується, ритмічності продажу, платоспроможності покупців, зміни цін, вартості кредитних ресурсів та ринкової кон'юнктури.

Вплив названих чинників вимагає внесення змін у прогноз руху грошових коштів в розрізі періодів його складання (дні, декади, місяць, квартал, рік). Тому розроблений баланс грошових потоків на рік і за кварталами на основі вже складених попередніх розділів поточного фінансового плану піддається оперативному коригуванню за більш стислими часовими вимірами (місяці, декади, дні) незалежно від виконання плану прибутку з тим,

щоб забезпечити ефективне використання грошових ресурсів і не допустити прострочених платежів.

Мета складання балансу грошових потоків – прогнозування в часі грошових надходжень і платежів, щоб забезпечити підприємству сталу платоспроможність на всіх етапах планового періоду.

В процесі розробки балансу грошових потоків у хронологічному порядку визначається величина грошових надходжень і платежів для того, щоб підприємство могло здійснювати у встановлені строки платежі до бюджету і позабюджетних фондів держави, постачальникам тощо, мало можливість своєчасно придбати необхідні оборотні і необоротні активи для безперервного процесу виробництва.

Для зручності прогнозування і управління грошовими потоками доцільно скласти наступні календарі:

- календар інкасації грошового виторгу;
- календар (графік) формування виробничих запасів;
- календар (графік) реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- календар інкасації дебіторської заборгованості;
- податковий платіжний календар;
- календар операційних витрат;
- календар реалізації програми реальних інвестицій;
- календар реалізації програми соціальних заходів;
- календар емісії акцій тощо.

Розроблені календарі конкретизують величину грошових надходжень і платежів у прогнозованому періоді за їх видами і напрямками, що значно полегшує процес розробки балансу грошових потоків. Вони також служать інструментами управління використанням грошових коштів за цільовим призначенням.

Процес складання балансу грошових потоків можна розділити на наступні етапи:

- 1). розробка форми балансу грошових потоків;
- 2). визначення часових інтервалів планового періоду;
- 3). розрахунок очікуваних грошових надходжень і платежів за періодами;
- 4). ув'язування позитивних і негативних грошових потоків;
- 5). визначення залишку коштів на кінець планового періоду.

1. Розробка форми балансу грошових потоків проводиться самим підприємством. Зміст форми, кількість статей грошових надходжень і платежів може бути різною і залежить від видів і обсягів діяльності.

На одних підприємствах (переважно малих) баланс грошових потоків може складатися за широкою номенклатурою статей без розробки окремих календарів за видами грошових надходжень і платежів. На других підприємствах цей баланс може складатися за укрупненими статтями грошових надходжень і платежів з метою забезпечення платоспроможності підприємства в цілому, а для оперативного реагування на платіжний стан використовуються розроблені календарі за видами грошових надходжень і платежів. Підприємствам, які планують значний обсяг реальних інвестицій, доцільно виділити грошові надходження і платежі, пов'язані з капітальними вкладеннями, щоб підвищити контроль за цільовим використанням грошових ресурсів. Підприємствам, які здійснюють операційну, інвестиційну та фінансову діяльність, доцільно згрупувати грошові надходження і платежі за видами діяльності.

Баланс грошових потоків за своєю формою і змістом повинен забезпечувати підприємство необхідною інформацією для управління рухом грошових потоків. Приклад форми балансу грошових потоків наведений в табл. 9.3.

2. *Визначення часових інтервалів планового періоду підпорядковується руху грошових потоків та ймовірності їх прогнозування.* Виходячи з наявного на підприємстві інформаційного забезпечення з достатнім рівнем ймовірності можна спрогнозувати грошові потоки на рік, квартал, місяць. Тому доцільно складати баланс грошових потоків на рік за кварталами, квартал за місяцями, місяць за декадами (тижнями, днями).

Оскільки грошові надходження і платежі за своєю величиною у часовому вимірі не співпадають, то для забезпечення платоспроможності упродовж усього планового періоду підприємству доцільно складати платіжний календар з щоденною, тижневою сегментацією грошових потоків, виходячи з виробничої необхідності. В цілях контролю і оперативного реагування на величину чистого грошового потоку і сальдо коштів на кінець періоду доцільно в платіжному календарі передбачити графи: «План» і «Фактично» (табл. 9.4).

Платіжний календар служить інструментом оперативного регулювання на хід виконання балансу грошових потоків. Фінансова служба має можливість фіксувати поточні зміни в грошових доходах і видатках, аналізувати причини відхилень, вживати заходи щодо забезпечення платоспроможності підприємства.

Таблиця 9.3

Приклад балансу грошових потоків

Статті	Період (рік, квартал, місяць)				
	1	2	3	4	5
Грошові надходження					
1. Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
2. Доходи від реалізації основних фондів та інших необоротних активів					
3. Погашення дебіторської заборгованості					
4. Надходження від засновників на поповнення статутного капіталу					
5. Реалізація цінних паперів					
6. Орендна плата					
7. Дивіденди на доходи від цінних паперів і депозитів					
8. Кредити отримані					
9. Інші надходження					
Разом					
Грошові платежі (витрати)					
1. Заробітна плата та привласнені до неї платежі					
2. Податки і збори, платежі до бюджету і цільових фондів держави					
3. Погашення заборгованості постачальникам за товари, роботи, послуги					
4. Сплата відсотків і погашення кредиту банку					
5. Погашення заборгованості іншим кредиторам					
6. Авансові платежі					
7. Платежі за векселями					
8. Виплата дивідендів					
9. Інші платежі (витрати)					
Разом					
Чистий грошовий потік (різниця між сукупними грошовими надходженнями і платежами (+,-))					
Залишок коштів на початок звітного періоду					
Залишок коштів на кінець звітного періоду (+,-)					

3. *Розрахунок очікуваних грошових надходжень і платежів за періодами* складається на основі інформаційного забезпечення. Підприємство визначає величину грошових надходжень і платежів за їх видами в розрізі встановлених часових інтервалів планового періоду. При економічній доцільності грошові надходження і платежі групують в укрупнені статті, проставляють відповідно в табл. 5.1 і 5.2 і визначають загальну

величину позитивного і негативного грошового потоку і на їх основі визначають чистий або дефіцитний грошовий потік.

Таблиця 9.4

Приклад платіжного календаря

Статті	1 декада		2 декада		3 декада	
	Платіж	Фінансування	Платіж	Фінансування	Платіж	Фінансування
Сальдо коштів на початок періоду						
1. Грошові надходження						
1.1. Вручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)						
1.2. Погашення дебіторської заборгованості						
і т.д.						
Разом негативний грошовий потік						
2. Платежі (відтік грошей)						
2.1. Оплата товарно-матеріальних цінностей						
2.2. Виплата заробітної плати та привласнених до неї платежів						
і т.д.						
Разом негативний грошовий потік						
Чистий грошовий потік (+,-)						
Сальдо коштів на кінець періоду						

4. Ув'язування позитивних і негативних грошових потоків проводиться з метою забезпечення підприємству платоспроможності та ліквідності поточних боргових зобов'язань.

У разі перевищення видатків над надходженнями у певному часовому вимірі (наприклад, у першій декаді місяця) підприємство може вжити заходів щодо прискорення оборотності оборотних засобів і на цій основі збільшити грошові надходження і зменшити потребу в оборотних коштах тощо. При неможливості забезпечити бездефіцитність грошового потоку за рахунок внутрішніх джерел

підприємство вирішує проблему платежів за товари, роботи і послуги шляхом оформлення банківського або комерційного кредиту з тим, щоб було можливим здійснити платежі з нетоварних операцій за рахунок очікуваних грошових надходжень.

У разі сталого перевищення грошових надходжень над платежами за часовими інтервалами планового періоду доцільно відносно сталої величини чистого грошового потоку за вирахуванням планового залишку грошових коштів використати на довгострокові або короткострокові фінансові вкладення з метою отримання доходу.

5. На завершальному етапі – **визначення залишку коштів на кінець планового періоду** – забезпечується ув'язування кінцевого сальдо з даними прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства.

Джерела і витрати коштів, за рахунок яких пройшли зміни в активах і пасивах балансу, ув'язуються із сальдо на початок періоду, надходженням і відтоком грошових коштів у плановому періоді, виводиться сальдо на кінець періоду. Воно повинно відповідати залишку грошових коштів або заборгованості за короткостроковими кредитами банку на кінець планового періоду, за рахунок яких покриті відповідні платежі в плановому періоді.

Процес управління грошовими потоками пов'язаний з постійним моніторингом відхилень фактичного руху грошових потоків з прогнозованим та прийняттям управлінських рішень з тим, щоб запобігти неплатежів і забезпечити ефективне використання наявних коштів.

Баланс грошових потоків повинен бути максимально наближеним до реально можливих і необхідних за часом грошових надходжень і платежів, пов'язаних з операційною, інвестиційною та іншою фінансовою діяльністю.

Наявний взаємозв'язок балансу грошових потоків з поточним фінансовим планом зосереджує увагу фінансової служби на ролі і значенні оперативного управління грошовими потоками у виконанні фінансового плану, зокрема у забезпеченні безперервного кругообігу виробничих фондів, отриманні планового валового і чистого доходу, валового, операційного і чистого прибутку, цільового використання коштів, призначених на реальні інвестиції та соціальні заходи. Саме добре налагоджений контроль і оперативне регулювання грошових потоків запобігає виникненню прострочених платежів, непродуктивних втрат і сприяє виконанню планових завдань.

Ще однією складовою оперативного фінансового планування є бюджет.

Бюджет – це оперативний фінансовий план на короткостроковий період, що розробляється, як правило, в рамках наступного кварталу з розбивкою по місяцях (і менших періодах), що відображає надходження і витрачання грошових коштів у процесі здійснення конкретних видів фінансово-господарської діяльності підприємства. Бюджет є інструментом як планування, так і контролю.

Розробка бюджетів на підприємстві спрямована на вирішення двох основних завдань:

- 1). визначення обсягу і видатків, що пов'язані з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства;
- 2). забезпечення покриття цих видатків фінансовими ресурсами з різних джерел.

Способи бюджетування:

– *бюджетування через пріорит* – складання бюджетів на підставі фактичних результатів попереднього періоду. При такому підході фактичні показники минулого періоду коригують з урахуванням зміни зовнішніх та внутрішніх факторів. Застосовується у разі незмінного профілю роботи підприємства.

– *бюджетування «з нуля»* – метод, що передбачає повне обґрунтування запланованих витрат при кожному складанні бюджету. Застосовується при проектуванні нових підприємств або зміні профілю роботи існуючих підприємств.

– *бюджетування «знизу – вгору / згори – вниз»* узагальнює й збалансовує найкращі моменти двох раніше розглянутих підходів. За такого підходу вище керівництво надає загальні директиви щодо цілей підприємства, а керівники нижчої та середньої ланки готують бюджети, спрямовані на досягнення цілей підприємства.

Бюджети класифікуються за:

- 1). *сферами діяльності підприємства* (бюджет по операційній діяльності, бюджет по інвестиційній діяльності, бюджет по фінансовій діяльності);
- 2). *видами витрат*: поточний (бюджет поточних витрат), капітальний (бюджет капітальних витрат);
- 3). *обсягом номенклатури витрат*:
 - ▶ *функціональний бюджет* – бюджет, який розробляється за однією, двома або декількома статтями витрат (наприклад, бюджет оплати праці);

► комплексний бюджет – бюджет, який розробляється за широкою номенклатурою витрат (наприклад, бюджет адміністративноуправлінських витрат);

4). *методами розробки:*

► сталий бюджет – бюджет, який не залежить від зміни обсягів діяльності підприємства (наприклад, бюджет витрат на оплату праці управлінського персоналу);

► гнучкий бюджет – бюджет, який передбачає встановлення планових поточних чи капітальних витрат не у фіксованих сумах, а у вигляді нормативу витрат на одиницю натурального показника діяльності підприємства (наприклад, обсяг випуску чи реалізації продукції);

► статичний бюджет – бюджет, який розробляють для фіксованого рівня реалізації;

5). *за рівнем узагальнення:*

► інтегрований індивідуальний бюджет – бюджет, який характеризує прогнозовані обсяги продажу, витрат та інших фінансових операцій у наступному періоді;

► зведений (консолідований) бюджет – бюджет, який включає інтегровані індивідуальні бюджети, операційний бюджет (продажу, виробництва, витрат), фінансовий бюджет (грошових коштів, капітальних інвестицій, прогнозний бухгалтерський баланс).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Сутність та роль фінансового планування в діяльності підприємства.*
- 2). *Форми фінансового планування та види планів.*
- 3). *Методи фінансового планування.*
- 4). *Фінансове прогнозування на підприємстві як умова прийняття управлінських рішень.*
- 5). *Підсистеми фінансового планування.*
- 6). *Система поточного планування фінансової діяльності на підприємстві.*
- 7). *Баланс доходів і видатків підприємства.*
- 8). *Фінансова стратегія підприємства.*
- 9). *Система оперативного планування фінансової діяльності на підприємстві.*
- 10). *Поняття бюджетування. Класифікація основних видів бюджетів.*

ТЕСТИ

1. Фінансове планування – це:

- 1) метод фінансового механізму;
- 2) функція фінансового менеджменту;
- 3) метод математичної оцінки бізнесу.

2. Фінансове планування можна визначити як:

- 1) організацію фінансового розвитку на основі гармонічного розвитку та оптимальної структури цілей і відповідних їм засобів досягнення;
- 2) засіб вивчення та оцінки економічних показників діяльності фінансових установ, організацій і підприємств;
- 3) процес розробки конкретного плану фінансових заходів;
- 4) комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих результатів.

3. Головною метою фінансового планування є:

- 1) швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури;
- 2) визначення можливих обсягів надходження грошових коштів та їх витрати протягом планового періоду;
- 3) розробка організаційно-технічних заходів, які забезпечили б успішну діяльність в умовах ринку;
- 4) прогнозування результатів діяльності на майбутнє.

4. Фінансове планування здійснюється на основі наступних принципів:

- 1) простота розрахунків;
- 2) науковість;
- 3) оперативність;
- 4) комплексність;
- 5) оптимальність.

5. Фінансовий план – це оперативний робочий документ, який складається:

- 1) на довгострокову перспективу (більше 5 років);
- 2) на середньостроковий період (від 1 до 5 років);
- 3) на короткостроковий період (на 1 рік або менше).

6. До поточних планів не належить:

- 1) план доходів від фінансової діяльності;
- 2) план надходжень і видатків грошових коштів;
- 3) план податкових платежів;
- 4) план формування і використання фінансових ресурсів.

7. До основних функцій прогнозування можна віднести:

- 1) розкриття тенденцій зміни економічних процесів;
- 2) визначення організаційної структури підприємства або фінансової установи;
- 3) з'ясування зв'язку минулого і сучасного з майбутнім;
- 4) управління грошовими потоками і рухом фінансових ресурсів;
- 5) визначення можливих альтернатив економічного розвитку в перспективі;
- 6) організація фінансових відносин.

8. Оперативний прогноз складається на термін:

- 1) до одного року;
- 2) до 6-ті місяців;
- 3) до 1-го місяця;
- 4) на тиждень.

9. Характерною ознакою прогнозів є:

- 1) обов'язковий характер;
- 2) імовірнісний характер;
- 3) нормативний характер;
- 4) випадковість.

10. У результаті фінансового прогнозування підприємства не розробляють:

- 1) прогноз звіту про прибутки і збитки;
- 2) прогноз руху грошових коштів;
- 3) прогноз бухгалтерського балансу;
- 4) прогноз розподілу основних фондів за галузями економіки.

ТЕМА 10. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

10.1. Поняття та значення управління грошовими потоками підприємства

10.2. Види та джерела формування грошових потоків

10.3. Принципи та етапи управління грошовими потоками

10.4. Методи оптимізації грошового потоку підприємства

10.1. Поняття та значення управління грошовими потоками підприємства

Грошові потоки в системі управління фінансово–господарською діяльністю промислових підприємств займають провідне місце: аналіз їх стану є важливою складовою оцінки фінансового становища, планування розміру вхідних і вихідних потоків пов'язане з узгодженням операційних, інвестиційних і фінансових стратегій розвитку. Від ефективності управління грошовими потоками залежить реалізація поточних і довгострокових цілей і завдань підприємства, виконання зобов'язань перед кредиторами, стабільність виробничої діяльності, фінансова стійкість у перспективі. Для оптимізації чистого грошового потоку, збалансованості руху коштів, синхронності їх формування потрібно впровадження дієвої системи управління грошовими потоками на підприємствах.

Термін «система» у звичайному розумінні означає деяку кількість взаємозв'язаних і взаємозалежних частин, об'єднаних у єдине ціле.

Система управління передбачає поєднання елементів управління (цілей, задач, структури, технології, персоналу) у механізм для досягнення цілей і прийняття ефективних рішень.

Система управління грошовими потоками, як будь-яка інша система, передбачає наявність входу, трансформаційного процесу і виходу. Процес управління відбувається під впливом факторів, які викликані динамікою внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Зовнішні фактори впливають на вхід, вихід і безпосередньо процес управління, яким керують спеціалісти фінансової служби підприємства (бухгалтерії, відділу фінансового планування, оперативного управління, аналітичного відділу та інші суб'єкти управління). На вході системи управління знаходиться об'єкт управління – елементи грошових потоків (обсяг виробництва продукції, собівартість і ціна продукції, амортизаційні відрахування тощо). Система

управління грошовими потоками підприємства включає ціль управління, формування задач і функцій для досягнення цілі, методи та інструменти управління. Метою управління грошовими потоками є забезпечення постійної фінансової рівноваги.

Задачі управління грошовими потоками:

- формування достатнього обсягу грошових ресурсів підприємства відповідно до потреб його майбутньої діяльності,
- оптимізація розподілу грошових ресурсів за видами господарської діяльності та напрямками використання,
- забезпечення високого рівня фінансової стабільності,
- підтримка постійної платоспроможності,
- максимізація чистого грошового потоку,
- забезпечення мінімізації втрати вартості грошових коштів у процесі їх господарського використання.

Наведені задачі управління грошовими потоками потребують уточнення, а саме:

– мінімізація втрати вартості коштів зводиться, в основному, до визначення оптимального розміру запасів коштів. Однак, відомо, що грошові кошти як залишок (запас) коштів визначають згідно статистичного підходу, який ігнорує фактор часу, тоді як грошові потоки – згідно динамічного підходу. Тому ця задача більш стосується проблеми управління залишками коштів, а не їх рухом;

– оптимізація грошових потоків повинна відбуватися не на стадії розподілу вже сформованого обсягу грошових ресурсів, а у процесі формування вхідних і вихідних грошових потоків.

– обґрунтування джерел, обсягів і періодичності формування позитивних грошових потоків; Ця задача вирішується шляхом визначення системи джерел формування вхідних грошових потоків, їх періодичності, стабільності, достатності для забезпечення потреб у грошових ресурсах. У процесі реалізації цієї задачі мінімізуються можливі негативні відхилення від запланованих обсягів формування позитивних грошових потоків, наприклад, зростання дебіторської заборгованості.

– обґрунтування напрямів, обсягів, періодичності та пріоритетності витрачання коштів; Реалізація цієї задачі передбачає визначення напрямів витрачання коштів за пріоритетністю, враховуючи строки, обсяги і можливості виконання зобов'язань з метою скорочення або повного погашення заборгованості перед кредиторами для формування певного іміджу у діловому середовищі. У процесі вирішення цієї задачі головним є фінансування всіх запланованих заходів для здійснення відтворювальних процесів на підприємстві.

– забезпечення постійної платоспроможності підприємства; Ця задача реалізується шляхом збалансування, синхронізації додатних і від'ємних грошових потоків, ритмічності та рівномірності їх формування, достатності для погашення невідкладних зобов'язань у поточному періоді.

– забезпечення фінансової стійкості підприємства; Для вирішення цієї задачі узгоджуються, насамперед, вхідні та вихідні грошові потоки від фінансової і операційної діяльностей, тобто обсяг залучених коштів (одержання кредитів) і обсяг майбутніх погашень, що здійснюються за результатами основної (операційної) діяльності, з метою формування раціональної структури власних і залучених коштів.

– підтримання належного рівня ділової активності підприємства; Підтвердженням достатнього рівня ділової активності підприємства є зростання обсягів надходжень грошових коштів від операційної діяльності. Тому для реалізації цієї задачі необхідно забезпечити ефективне управління доходами від реалізації продукції і операційними витратами, амортизаційною і ціновою політикою тощо.

– забезпечення інтенсивності і достатності формування грошових потоків. У процесі реалізації цієї задачі забезпечується гідний рівень якості чистого грошового потоку. Чим вищим є рівень якості чистого грошового потоку, тим скоріше продукція набуває грошову форму, тим менше тривалість операційного циклу, що є, зокрема, свідомством раціональної структури джерел формування грошового потоку.

– максимізація чистого грошового потоку. Ця задача вирішується за допомогою реалізації комплексу заходів щодо підвищення виробничої потужності підприємства, застосування високопродуктивної техніки і новітніх технологій, формування справедливої цінової політики, зниження собівартості продукції тощо. Також максимізація чистого грошового потоку досягається за рахунок збільшення доходів від позареалізаційних операцій за всіма видами діяльності. Отже, ця задача управління грошовими потоками є комплексною. Вона містить систему різноманітних заходів: фінансово-економічних, технічних, організаційних тощо.

Процес управління – це сума усіх функцій як серії безперервних пов'язаних дій. У процесі управління грошовими потоками підприємства варто реалізовувати такі функції, виконання яких дозволить здійснити поставлені задачі управління грошовими потоками. Це облік, аналіз, планування і контроль.

Функція обліку забезпечує достатню, вчасну і об'єктивну інформацію про фактичне формування грошових потоків. «Звіт про рух грошових коштів» є досить важливим документом, який надає корисну інформацію кредиторам, інвесторам та іншим користувачам при з'ясуванні питань про прибутковість і платоспроможність підприємства. Облікова інформація про стан грошових потоків дозволяє аналітикам здійснити оцінку змін у складі чистих активів, встановити зв'язок між обліковим прибутком і реальними надходженнями та витрачаннями коштів. Інформаційне забезпечення повинно містити реальні, конкретні і достатні відомості про стан грошових потоків, оскільки виступає основою для проведення їх аналізу і планування, а також полем для здійснення контролю за досягненням запланованих завдань.

Функція аналізу забезпечує необхідну інформацію про стан і ефективність управління рухом коштів за допомогою системи відповідних показників (рис.10.1).

Аналіз грошових потоків дозволяє оцінити:	обсяг і джерела отримання грошових коштів і напрями їх витрачання
	здатність підприємства створювати стабільне перевищення сум надходження грошових коштів над сумами здійснення платежів
	достатність власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності
	ліквідність підприємства

Рис. 10.1. Вплив аналізу грошових потоків на фінансові показники діяльності підприємства

Аналіз дозволяє виявити негаразди в різних аспектах діяльності (фінансування виробничого процесу за рахунок власних, бюджетних або залучених коштів; управління оборотними активами, капіталом, ціноутворенням тощо). Слід також відмітити, що аналіз стану грошових потоків, ефективності та перспектив їх розвитку дозволяє обґрунтувати типи політики управління грошовими потоками на підприємстві: агресивна, помірна або консервативна. Кожен з типів політики відрізняється рівнем доходності, що склався на підприємстві, ліквідності та ризикованості.

Функція планування передбачає розробку заходів для досягнення встановленої мети і задач управління грошовими потоками. План грошових потоків підприємства (або «касовий бюджет», «платіжний календар», «баланс грошових видатків і надходжень», «кошторис готівки») повинен враховувати механізм їх формування, а також ґрунтуватися на розробленому виробничому плані та інших функціональних планах.

Планування грошових потоків потрібне для створення умов, які б забезпечували платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Грошові потоки підприємства слід планувати як на поточний період, так і на середньостроковий і довгостроковий періоди, оскільки для забезпечення всіх виробничих процесів необхідні значні грошові вкладення впродовж усього періоду функціонування підприємства.

Функція контролю дозволяє забезпечити об'єктивне оцінювання результатів діяльності підприємства стосовно управління грошовими потоками. Основною метою контролю за рухом грошових коштів є своєчасне виявлення відхилень від запланованих заходів і їх усунення для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення поставлених цілей і задач. Контроль – це процес, який повинен враховувати постійні зміни, що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства і зовнішньому оточенні. Інформаційним забезпеченням контролю грошових потоків є план руху грошових коштів та інші плани розвитку підприємства, результати аналізу стану грошових потоків і ефективності управління ними, облікові (фактичні) дані про рух коштів. Тобто функція контролю об'єднує в єдине ціле основні функції управління грошовими потоками підприємства.

Також слід зазначити, що розглянуті функції управління грошовими потоками потрібно реалізовувати на всіх рівнях процесу управління: оперативному, тактичному і стратегічному.

До основних *інструментів управління грошовими потоками* слід віднести:

- плановий документ щодо руху коштів підприємства, за яким необхідно вчасно здійснювати платежі і отримувати доходи;
- аналіз платоспроможності підприємства та достатності коштів;
- контроль швидкості зарахування коштів на рахунок у банку;
- норми амортизаційних відрахувань;
- форми розрахунків, які використовує підприємство для виконання договірних зобов'язань (авансовий платіж, банківський переказ, акредитив, інкасо, оплата після відвантаження тощо).

Серед методів управління рухом коштів доречно виділити:

- систему відносин підприємства із зовнішнім оточенням (державними органами, кредиторами, інвесторами, акціонерами);
- систему розрахунків із дебіторами і кредиторами;
- процеси оподаткування, кредитування, фінансування.

Основним методом підвищення ефективності управління грошовим оборотом є використання оптимізаційних процедур, які дозволяють оптимізувати керовані елементи грошових потоків і показники оцінки фінансового стану підприємства. Оптимізація грошових потоків здійснюється на основі економіко–математичної моделі максимізації чистого грошового потоку. Використання зазначеної моделі сприяє отриманню оптимальних значень елементів грошових потоків на виході системи управління ними.

Управління фінансовими потоками має відбуватись на основі сучасних концепцій фінансового менеджменту:

- аналіз ретроспективної і прогнозованої інформації (управління фінансовими потоками має враховувати інформацію про діяльність підприємства у минулих періодах, водночас бути орієнтованим на отримання майбутніх результатів і досягнення цілей стратегічного розвитку);

- оцінки грошей в часі (оптимізація фінансових потоків передбачає забезпечення врахування їх нерівноцінності в теперішній час і в майбутньому), оскільки фінансовий потік є інструментом, що дозволяє працювати як з обсягами поступлень і виплат, так із моментами часу;

- збалансованості (оптимізація фінансових потоків базується на забезпеченні відповідності між вхідними і вихідними фінансовими потоками);

- компромісу між ризиком і дохідністю – оптимізація фінансових потоків передбачає розподіл фінансових ресурсів у найдоходніші напрями за одночасного визначення прийнятного рівня ризику, який обмежує дохідність фінансових операцій;

- альтернативних витрат – розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства має здійснюватись з урахуванням витрат доходів, пов'язаних із відмовою від альтернативних варіантів;

- соціально значимих фінансів, що представляють собою систему фондів грошових засобів, які акумулюються підприємством і використовуються ним для задоволення потреб, які носять соціальний характер, або мають опосередкований соціальний ефект. Соціальна складова має враховуватись, а в деяких випадках бути ключовою в процесі прийняття багатьох управлінських рішень щодо фінансових потоків на рівні підприємства. Сьогодні

ділова етика все більше інтегрується в процес прийняття фінансових рішень, а різноманітні аспекти фінансового управління набувають вираженого соціального характеру.

Питання етики у фінансах стоїть усе гостріше, зокрема у світлі появи наступних ризиків:

- фальсифікація обліку та фінансового аналізу, що вводять в оману акціонерів;
- інсайдерська торгівля, шахрайство з цінними паперами та маніпуляції на фінансових ринках;
- надмірні виплати, що стосуються керівників компаній та очільників правління;
- хабарництво та тіньові угоди.

Відповідно зростає актуальність таких характеристик фінансових потоків, як прозорість і легальність. Однак фінансовий потік може бути легальним, але етика його застосування може бути піддана сумніву. Як приклад наведемо схему використання офшорних схем, – вони не суперечать законодавчим нормам, однак через їх застосування з використанням фінансових потоків з країн виводяться значні обсяги коштів. Контрабанда, трансфертне ціноутворення, конвертаційні схеми тощо формують нелегальні фінансові потоки.

10.2. Види та джерела формування грошових потоків

Грошовий потік (потік готівки, потік платежів) – фундаментальне поняття для фінансового менеджменту. Поняття «грошові потоки» було введено у науковий обіг і стало предметом досліджень вчених США у післявоєнні роки у зв'язку з активізацією функціонування ринку цінних паперів.

Різниця між грошовими і фінансовими потоками закладена в сутності понять «гроші» і «фінанси». Гроші для підприємства – це частина його активів, а саме – найбільш ліквідні монетарні активи, розмір яких і рух визначається у фінансовій (бухгалтерській) звітності. У той же час «фінанси» – це відносини з приводу формування і розподілу фінансових ресурсів. При цьому і гроші і фінанси мають потокову природу, їхні функції виконуються в динаміці.

Терміном «грошовий потік», який описує динаміку руху грошових засобів, оперує фінансовий менеджмент на мікрорівні. Будь-який бізнес може бути представлений у вигляді вхідних і вихідних грошових потоків. Управління грошовими потоками направлене насамперед на їх синхронізацію в часі,

збалансованість за обсягами для забезпечення платоспроможності й фінансової стійкості господарюючого суб'єкта.

Безумовно, реальний рух грошових засобів та їх еквівалентів по касі, розрахункових та інших рахунках опосередковують значну частину трансакцій господарюючих суб'єктів, однак економічна сутність фінансових потоків значно ширша.

Суб'єкт господарювання в процесі своєї діяльності виконує велику кількість трансакцій, які не чинять безпосереднього впливу на грошові засоби. Фінансовий менеджер в процесі управління фінансовими ресурсами може приймати рішення, які змінюють їх рух, обсяг або структуру, але не пов'язані з рухом грошових засобів. Наприклад, застосування схем оптимізації оподаткування, факторингу, надання (отримання) товарних кредитів, інші негрошові інвестиційні та фінансові операції.

Фінансові потоки розглядаються як динамічна сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які в процесі функціонування підприємства формуються, розподіляються та використовуються, тобто цілеспрямовано рухаються, за окремими центрами управління потоками. В таблиці 10.1 наведена порівняльна характеристика грошових і фінансових потоків.

Аналіз літературних джерел дає можливість виділити два ключові підходи до трактування змісту категорії «фінансовий потік» на мікрорівні: з позиції логістики і фінансового менеджменту.

Логістичний підхід опирається на потокову природу переміщення фінансових ресурсів, використовує динамічні характеристики і відповідні методи аналізу, властиві потокам як явищу. Фінансові потоки (за логістичним підходом) являють собою рух фінансових ресурсів, які циркулюють в логістичній системі, а також між логістичною системою і зовнішнім середовищем. Логістика акцентує на таких базових параметрах, які характеризують потік, як його початковий і кінцевий пункти, а також траєкторію руху. Застосування логістичного підходу дозволяє максимізувати доходи, мінімізувати витрати і хеджувати ризики.

У логістичному підході фінансові потоки тісно пов'язані як із матеріальними потоками, оскільки найчастіше фінансові потоки є грошовим відображенням матеріальних потоків, так і потоками інформаційними – фінансові потоки є наслідком ухвалення управлінських рішень, генеруються і починають свій рух слід за отриманням і опрацюванням відповідної інформації, тобто після інформаційних потоків.

Відповідно фінансовий потік може бути визначений як направлений рух фінансових ресурсів, пов'язаних із грошо-

вими і/або інформаційними потоками в межах логістичної системи підприємства.

Таблиця 10.1

Спільне і відмінне поняття «грошовий потік» і «фінансовий потік»¹

Грошовий потік	Фінансовий потік
Визначення потіку	
надходження і виплати грошових коштів за визначений період	цілеспрямований рух фінансових ресурсів, що характеризується позитивним або негативним результатом
Спільне	
<ul style="list-style-type: none"> - супроводжують суб'єкт господарювання впродовж всього періоду його функціонування, мають свої особливості на різних стадіях його життєвого циклу; - виникають в результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; - мають динамічну природу – виконують свої функції в процесі руку; - мають варіантне вираження, вимірюються конкретним розміром грошових засобів - є об'єктом управління, зокрема – фінансового та інвестиційного планування 	
Відміння	
мета управління – гарантування постійної платосприможливості підприємства, яка є необхідною умовою забезпечення його фінансової стійкості	мета управління – оптимізація фінансово-економічних результатів та збільшення вартості бізнесу шляхом формування і реалізації оптимальних схем формування, руку і використання фінансових ресурсів
є еквівалентними	можуть бути як еквівалентними, так і безеквівалентними
забезпечують виконання підприємством своїх внутрішніх і зовнішніх фінансових зобов'язань, спрямовані формуванню резервів підприємства	виконують розподільчу і перерозподільчу функції, а також контрольну функцію щодо сформованих грошових фондів

Фінансовий менеджмент розглядає фінансовий потік як сукупність розподілених в часі припливів і відпливів фінансових ресурсів, нерідко ототожнюючи фінансовий потік з грошовим. На відміну від грошового потоку, фінансовий потік може бути безеквівалентним: вихідна грошова сума відшкодуванню не підлягає (отримувач цієї суми повністю її набуває, а відправник – втрачає). Прикладом найпростішого (одноактового) фінансового потоку є податковий потік, який за своєю природою не відшкодовує і не компенсує джерела свого виникнення.

В зарубіжній літературі з фінансового менеджменту використовується поняття «грошовий потік», а також «рух фондів». Так, З. Боді і Р.Мертон при визначенні фінансового потоку користуються

¹ Пасінович І. І., Сич О. А. Сучасні підходи до управління фінансовими потоками суб'єктів господарювання. Ефективна економіка. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8098>

терміном «Flows of funds» (потоки фондів, фондіві потоки)². В якості фонду розглядається обсяг фінансових ресурсів, необхідний для здійснення виплат за поточними фінансовими зобов'язаннями та інвестиційною діяльністю. Визначення відображає рух не тільки грошових активів, а й інших активів, що відповідає економічній сутності фінансових ресурсів. Фінансові потоки розглядаються як мобілізація, рух і розподіл фінансових ресурсів, що завершується певним результатом.

В умовах зростаючої поширеності потокових підходів до характеристики економіки перспективним механізмом управління фінансами підприємств є поєднання фінансового менеджменту та логістики.

Фінансову логістику визначають як науку про управління, планування і контроль за формуванням фінансових потоків, яка направлена на їх оптимізацію і синхронізацію в часі і просторі. Під управлінням фінансовими логістичними потоками розуміють оптимізацію фінансового механізму логістичних систем, контроль над фінансовими операціями підприємства, забезпечення їх впорядкованості і збалансованості.

Грошовий потік підприємства – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, що генеруються його господарською діяльністю (див. рис.10.2).

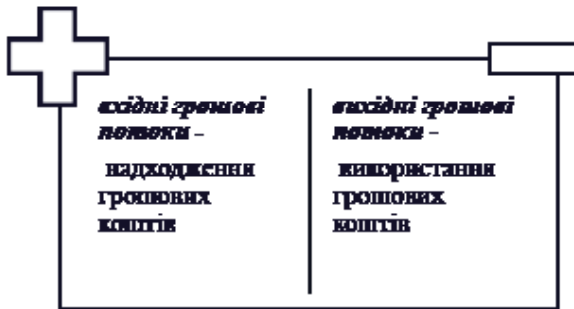


Рис. 10.2. Склад грошових потоків підприємства

Висока роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається наступними основними положеннями:

Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах.

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансова рівновага підприємства в процесі його стратегічного

2 Боди З., Мертон Р. Финансы. Москва : Вильямс, 2007. 592 с.

розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства значною мірою визначаються тим, наскільки різні види потоків коштів синхронізовані між собою за обсягами та часом. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

Раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства.

Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потребу підприємства в позиковому капіталі. Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства. Вхідні грошові потоки зображені на рис.10.3.

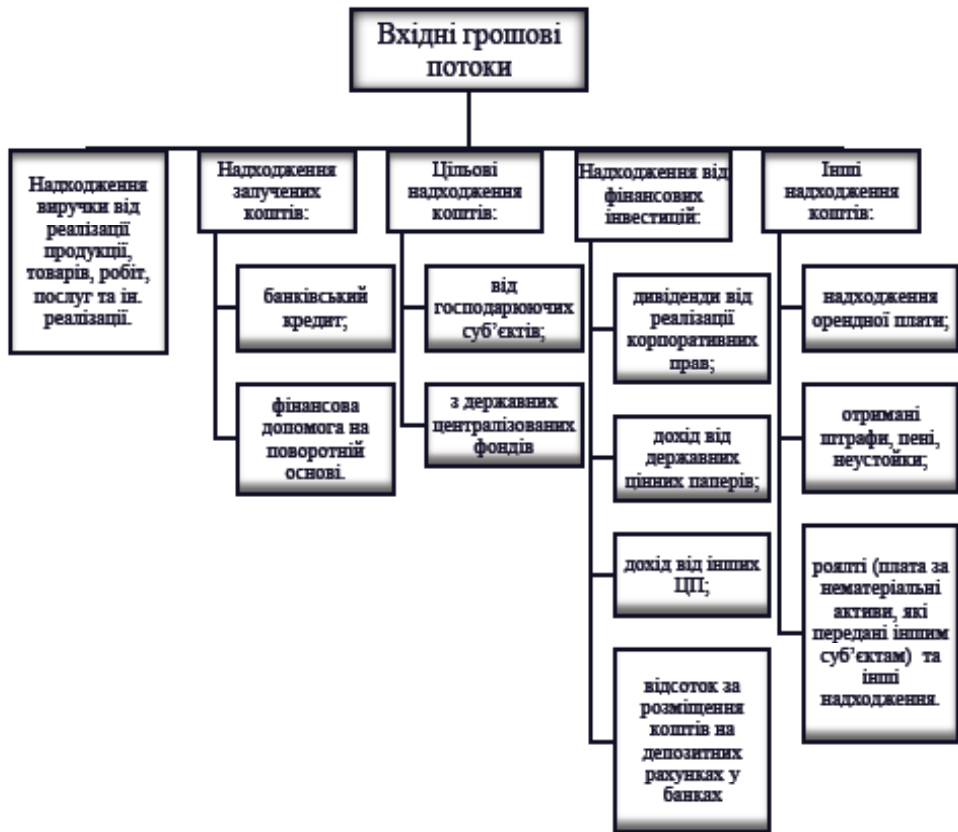


Рис. 10.3.Склад вхідних грошових потоків

До складу вхідних грошових потоків відносять надходження від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності у розрізі

статей: виручка, залучені кошти, цільове фінансування, від фінансових інвестицій та інші надходження.

На рис.10.4. окреслено основні вихідні грошові потоки, що зазвичай пов'язані з виплатами, які здійснює підприємство протягом своєї господарської діяльності.

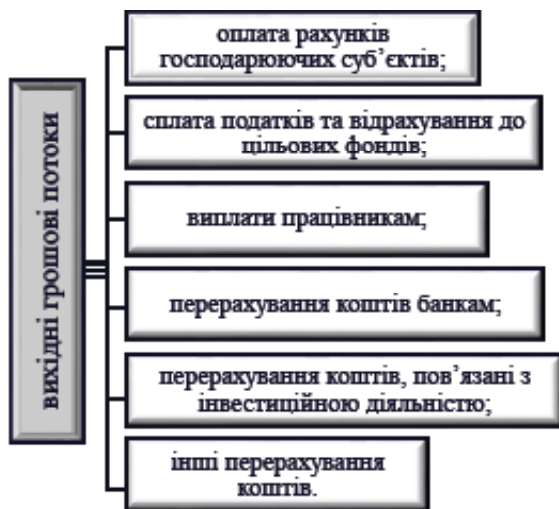


Рис. 10.4. Склад вихідних грошових потоків

З метою ефективного управління грошовими потоками їх доцільно розглядати у розрізі видів діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової (рис.10.5 - 10.7), не виокремлюючи вихідні та вхідні надходження, а зосереджуючи увагу на кінцевому результаті – чистому грошовому потоці.

Так, операційна діяльність генерує вхідні грошові потоки за рахунок реалізації продукції, робіт, послуг, операційних активів, отримання інших операційних доходів. Вихідні грошові потоки – це виплати заробітної плати, розрахунок з бюджетом та цільовими фондами, оплата товарів, робіт і послуг постачальникам, сплата відсотків, виплати майбутніх періодів.

Фінансова діяльність генерує основний вхідний грошовий потік за рахунок поповнення капіталу або отримання кредиту. Вихідні грошові потоки фінансової діяльності більш чисельні – це і погашення кредитів, виплата дивідендів, викуп власних акцій, виплати по фінансовій оренді тощо.

Така ж особливість притаманна інвестиційній діяльності – вихідні грошові потоки є численнішими, ніж вхідні. До них можемо віднести придбання необоротних активів, майнових

комплексів, інвестиції в дочірні підприємства. Вхідний грошовий потік від інвестиційної діяльності формують надходження дивідендів, кошти від продажу фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів.

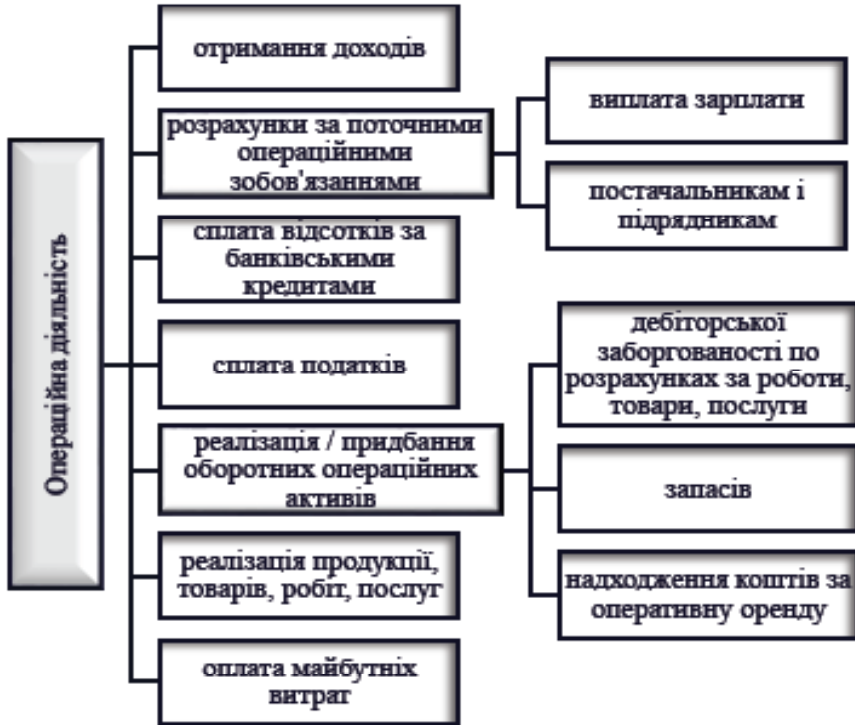


Рис. 10.5. Грошові потоки, що генерує операційна діяльність

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства.

Процес управління грошовими потоками підприємства базується на таких основних принципах:

- інформативна достовірність (своєчасне та якісне забезпечення інформаційною базою даних);
- збалансованість (оптимізація грошових потоків за видами, обсягом, часовими періодами та іншими характеристиками в розрізі підпорядкованості грошових потоків стратегії і тактиці функціонування і розвитку підприємства);
- ефективність (забезпечення ефективного використання тимчасово вільних грошових активів підприємства, що вивільнюються внаслідок нерівномірності руху грошових потоків у процесі фінансово-господарської діяльності);

– ліквідність підприємства (забезпечення достатнього рівня ліквідності підприємства в умовах нерівномірного руху грошових потоків у часі).

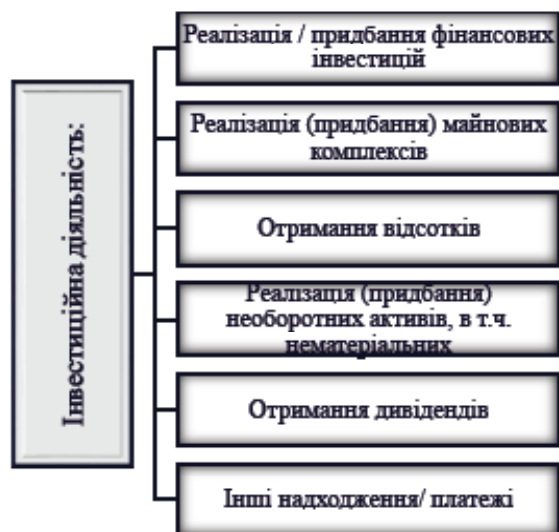


Рис. 10.6. Грошові потоки, що генеруються інвестиційною діяльністю

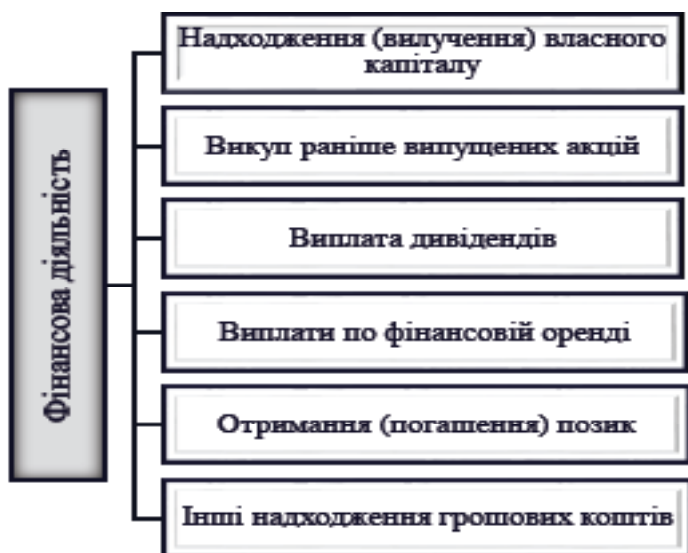


Рис. 10.7. Грошові потоки, що генеруються фінансовою діяльністю

Активні форми управління грошовими потоками дозволяють підприємству діставати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо його грошовими активами.

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

10.3. Процес управління грошовими потоками підприємства

Процес управління грошовими потоками підприємства послідовно охоплює наступні основні етапи:

1. Забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності.
2. Аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді.
3. Оптимізація грошових потоків підприємства.

Найважливішими задачами, що розв'язуються в процесі цього етапу управління грошовими потоками, є: виявлення і реалізація резервів, що дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення коштів; забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і за обсягами; забезпечення більш тісного зв'язку грошових потоків за видами господарської діяльності підприємства; підвищення суми і якості чистого грошового потоку, що генерується господарською діяльністю підприємства.

4. Планування грошових потоків підприємства в розрізі різних їхніх видів.

5. Забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Для розгляду питання руху грошових коштів використовують прямий і непрямий методи обліку грошових потоків підприємства. Ці методи розрізняються між собою повнотою даних про грошові потоки підприємства, початковою інформацією для розробки звітності та іншими параметрами. Результати розрахунку суми чистого грошового потоку (ЧГП) з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності дозволяють визначити загальний його розмір на підприємстві в звітному періоді. Цей показник розраховується за формулою 10.1:

$$\text{ЧГП}_n = \text{ЧГП}_o + \text{ЧГП}_i + \text{ЧГП}_f, \quad (10.1)$$

де ЧГПп – загальна сума чистого грошового потоку підприємства за період, що розглядається, тис. грн.;

ЧГПо – сума чистого грошового потоку підприємства з операційної діяльності, тис. грн.;

ЧГПі сума чистого грошового потоку підприємства з інвестиційної діяльності, тис. грн.;

ЧГПф сума чистого грошового потоку підприємства з фінансової діяльності, тис. грн.

Від інвестиційної діяльності сума чистого грошового потоку в узагальненому вигляді розраховується (див. формулу 10.2) як різниця між сумою реалізації окремих видів необоротних активів, фінансових інвестицій і сумою їх придбання в звітному періоді. Від фінансової діяльності сума чистого грошового потоку визначається як різниця між сумою фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, і сумою основного боргу, а також дивідендів (відсотків), випланих власникам підприємства (формула 10.3).

$$\text{ЧГПі} = \text{Роз} + \text{Рна} + \text{Рдфі} + \text{Рва} + \text{Дп} - \text{Поз} - \text{ДНКБ} - \text{Пна} - \text{Пдфі} - \text{Ва} \quad (10.2)$$

$$\text{ЧГПф} = \text{Двк} + \text{Ддк} + \text{Дкк} + \text{БЦФ} - \text{Вобд} - \text{Вобк} - \text{Дза} \quad (10.3)$$

де Роз, Рна, Рдфі – сума реалізації основних засобів, що вибули, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфелю підприємства,

Рва – сума повторної реалізації викуплених власних акцій,

Дп – сума дивідендів, одержаних підприємством за довгостроковими фінансовими інструментами інвестиційного портфелю,

Поз, Пна – сума придбаних основних засобів і нематеріальних активів,

ДНКБ – сума приросту незавершеного капітального будівництва,

Пдфі – сума придбаних довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфелю,

Ва – сума викуплених власних акцій підприємства,

Двк – сума додатково залучених зовнішніх джерел власного (акціонерного) чи пайового капіталу,

Дд – сума додаткових довгострокових кредитів і позик,

Дкк – сума додатково залучених короткострокових кредитів і позик,

БЦФ – сума коштів від безоплатного цільового фінансування,

Вобд – виплати основного боргу за довгостроковими кредитами,

Вобк – виплати основного боргу за короткостроковими кредитами і позиками,

Дза – сума дивідендів, виплачених акціонерам на вкладений капітал.

Фінансовий результат у разі надходження грошових коштів визначається як «позитивний грошовий потік», у разі витрачання – як «негативний грошовий потік». Визначення чистого грошового потоку від операційної діяльності можливо за двома способами: прямим і непрямим (див. табл.10.2).

Таблиця 10.2

Методика обчислення чистого грошового потоку

За прямим способом	За непрямим способом
$ЧГП_{\text{ч}} = РП + Іво - Згм - ЗП - Пш. - Іво ;$	$ЧГП_{\text{ч}} = Чп + Аоф + Аав \pm ДДз \pm ДЗгм \pm ДКз \pm ДР ;$
де РП – сума грошових потоків від реалізації продукції,	де Чп – чистий прибуток,
Іво – інші надходження від операційної діяльності,	Аоф, Аав – сума амортизації основних засобів і нематеріальних витратів,
Згм – кошти, виплачені за придбання товарів – матеріальних цінностей,	ДДз, ДЗгм – приріст (зменшення) суми дебіторської заборгованості і запасів товарів – матеріальних цінностей, що виходять до складу активів,
ЗП – заробітна плата операційного персоналу і АУП,	Д Кз, ДР – приріст (зменшення) суми кредиторської заборгованості і суми резервів (і ін. пасивних фондів) капіталу
Пшб – сума платежів податків і в особливих фондах,	
Іво – інші витрати операційної діяльності.	

Основним джерелом інформації для аналізу руху грошового потоку виступають Баланс, Звіт про фінансові результати і Звіт про рух грошових коштів.

10.4. Методи оптимізації грошових потоків підприємства

Оптимізація грошових потоків – це процес вибору найкращих форм їхньої організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності.

Основними цілями оптимізації грошових потоків підприємства є:

- забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків;
- забезпечення синхронності формування грошових потоків у часі;
- забезпечення росту чистого грошового потоку підприємства.

Основними об'єктами оптимізації виступають:

- позитивний грошовий потік;
- негативний грошовий потік;
- залишок грошових активів;
- чистий грошовий потік.

Основа оптимізації грошових потоків підприємства складає забезпечення збалансованості обсягів позитивних і негативного їхніх видів. На результати господарської діяльності підприємства негативний вплив роблять як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки.



Рис. 10.8. Цілі оптимізації грошових потоків

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру цієї дефіцитності – короткострокової або довгострокової.

Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді досягається шляхом використання «Системи прискорення – уповільнення платіжного обороту» (англ. Leads and lags System)³. Суть цієї системи полягає в розробці на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення коштів і уповільненню їхніх виплат.

Прискорення залучення коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуто за рахунок наступних заходів:

- збільшення розміру цінових знижок при негайній оплаті реалізованої продукції;
- забезпечення часткової або повної передоплати за виготовлену продукцію, що користується високим попитом на ринку;

³ Leads And Lags. URL: <https://www.investopedia.com/terms/l/leadsandlags.asp>

- скорочення термінів надання товарного (комерційного) кредиту покупцям;
- прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості;
- використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості – обліку векселів, факторингу, форфейтингу;
- прискорення інкасації платіжних документів покупців продукції (часу перебування їх у шляху, у процесі реєстрації, у процесі зарахування грошей на розрахунковий рахунок і т.п.).

Уповільнення виплат коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок наступних заходів:

- використання флоута (англ. Float)⁴ для уповільнення інкасації власних платіжних документів. Флоут – це економія грошей, пов’язана з тим, як ініціюється платіж і коли чисті кошти стають доступними на банківському рахунку компанії. Ефективність управління грошовими коштами може бути підвищена завдяки знанню та використанню різних процедур, спрямованих на прискорення надходження грошових коштів та контроль за відтоком готівки. Флоут означає період, який проходить до того, як банк здійснить платіж. Це транзитний час отримання коштів або їх оплати;

- збільшення за узгодженням з постачальниками термінів надання підприємству товарного (комерційного) кредиту;

- заміни придбання довгострокових активів, що вимагають відновлення, на їхню оренду (лізинг);

- реструктуризації портфеля отриманих фінансових кредитів шляхом перекладу короткострокових їхніх видів у довгострокові.

Слід зазначити, що «Система прискорення–уповільнення платіжного обороту», вирішуючи проблему збалансованості обсягів дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді (і відповідно підвищуючи рівень абсолютної платоспроможності підприємства), створює визначені проблеми наростання дефіцитності цього потоку в наступних періодах. Тому паралельно з використанням механізму цієї системи повинні бути розроблені заходи для забезпечення збалансованості дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді.

Ріст обсягу позитивного грошового потоку в довгостроковому періоді може бути досягнутий за рахунок наступних заходів:

- залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу;

- додаткової емісії акцій;

⁴ Float Definition. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/float.asp>

- залучення довгострокових фінансових кредитів;
- продажу частини (або всього обсягу) фінансових інструментів інвестування;
- продажу (або здачі в оренду) не використовуваних видів основних засобів.

Зміст управління вхідними грошовими потоками:

- визначення переліку вхідних грошових потоків;
- визначення обсягу і періодичності надходження коштів;
- аналіз факторів, що впливають на формування окремих грошових потоків в абсолютній сумі і часі;
- визначення впливу грошових потоків на поточний фінансовий стан підприємства, а також кінцеві результати фінансово – господарської діяльності;
- контроль за формуванням грошових потоків і прийняття рішень щодо їх управління.

Завдання управління вхідними грошовими потоками:

- **збільшення кількості вхідних грошових потоків та оптимізація їх структури;**
- збільшення абсолютної суми грошових потоків;
- прискорення в часі надходження коштів від інших господарюючих суб'єктів;
- зниження витрат підприємства, пов'язаних з надходженням грошових коштів;
- забезпечення стабільного фінансового стану підприємства, підвищення ефективності його роботи.

Зниження обсягу негативного грошового потоку в довгостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок наступних заходів:

- скорочення обсягу і складу реальних інвестиційних програм;
- відмовлення від фінансового інвестування;
- зниження суми постійних витрат підприємства.

Методи оптимізації надлишкового грошового потоку підприємства пов'язані з забезпеченням росту його інвестиційної активності. У системі цих методів можуть бути використані:

- збільшення обсягу розширеного відтворення операційних необоротних активів;
- прискорення періоду розробки реальних інвестиційних проектів і початку їхньої реалізації;
- здійснення регіональної диверсифікованості операційної діяльності підприємства;
- активне формування портфеля фінансових інвестицій;
- дострокове погашення довгострокових фінансових кредитів.

Зміст управління вихідними грошовими потоками:

- визначення переліку вихідних грошових потоків і джерел їх формування;
- визначення обсягу абсолютної суми;
- аналіз факторів, що впливають на формування окремих грошових потоків в абсолютній сумі і часі;
- визначення впливу грошових потоків на поточний фінансовий стан підприємства, а також кінцеві результати фінансово – господарської діяльності;
- контроль за формуванням грошових потоків і прийняття рішень щодо їх управління.
- Завдання управління вихідними грошовими потоками:
- скорочення абсолютного обсягу вихідних грошових потоків та оптимізація їх структури;
- дотримання термінів оплати рахунків суб'єктів господарювання;
- скорочення обсягів попередньої оплати рахунків суб'єктів господарювання;
- рівномірне формування грошових потоків у часі.

У системі оптимізації грошових потоків підприємства важливе місце належить їхньої збалансованості в часі. У процесі такої оптимізації використовуються два основних методи – вирівнювання і синхронізація.

Вирівнювання грошових потоків спрямовано на згладжування їхніх обсягів у розрізі окремих інтервалів розглянутого періоду часу. Цей метод оптимізації дозволяє усунути у визначеній мері сезонні і циклічні розходження у формуванні грошових потоків (як позитивних, так і негативних), оптимізуючи паралельно середні залишки коштів і підвищуючи рівень абсолютної ліквідності. Результати цього методу оптимізації грошових потоків у часі оцінюються за допомогою середньоквадратичного відхилення або коефіцієнта варіації, що у процесі оптимізації повинні знижуватися.

Синхронізація грошових потоків заснована на коваріації позитивних і негативного їхніх видів. У процесі синхронізації повинне бути забезпечене підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків.

Результати цього методу оптимізації грошових потоків у часі оцінюються за допомогою коефіцієнта кореляції, що у процесі оптимізації повинний прагнути до значення «1». Підвищення суми чистого грошового потоку підприємства може бути забезпечене за рахунок здійснення наступних основних заходів:

- зниження суми постійних витрат;
- зниження рівня перемінних витрат;

- здійснення ефективної податкової політики, що забезпечує зниження рівня сумарних податкових виплат;
- здійснення ефективної цінової політики, що забезпечує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності;
- використання методу прискореної амортизації основних засобів;
- скорочення періоду амортизації використовуваних підприємством нематеріальних активів;
- продажу основних засобів і нематеріальних активів, що не використовуються;
- посилення претензійної роботи з метою повного і своєчасного стягнення штрафних санкцій.

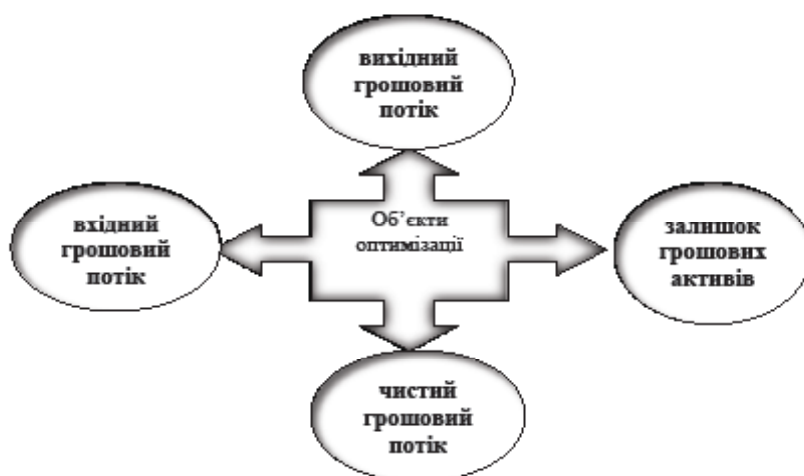


Рис. 10.9.Об'єкти оптимізації грошових потоків

Результати оптимізації грошових потоків підприємства одержують своє відображення в системі планів формування і використання коштів у майбутньому періоді.

План надходження і витрати коштів, розроблений на майбутній рік з розбивкою за місяцями, дає лише загальну основу управління грошовими потоками підприємства. Разом з тим, високий динамізм цих потоків, їхня залежність від безлічі факторів короткострокової дії визначають необхідність розробки планового фінансового документа, що забезпечує щоденне управління надходженням і витратою коштів підприємства. Таким плановим документом виступає платіжний календар.

Основною метою розробки платіжного календаря (у всіх його варіантах) є встановлення конкретних термінів надходження коштів і платежів підприємства і їхнє доведення до конкретних виконавців

у формі планових завдань. З урахуванням цієї мети платіжний календар визначають іноді як «план платежів точної дати».

Найбільш розповсюдженою формою платіжного календаря, використовуваної в процесі оперативного планування грошових потоків підприємства, є його побудова в розрізі двох розділів:

- 1) графіка майбутніх платежів;
- 2) графіка майбутніх надходжень коштів.

Основні види платіжного календаря підприємства, диференційовані за видом діяльності, який генерує грошовий потік. У системі оперативного управління грошовими потоками від операційної діяльності підприємства основними видами платіжного календаря є наступні:

- Податковий платіжний календар.
- Календар інкасації дебіторської заборгованості.
- Календар обслуговування фінансових кредитів.
- Календар виплат заробітної плати.
- Календар (бюджет) формування виробничих запасів.
- Календар (бюджет) управлінських витрат.
- Календар (бюджет) реалізації продукції.

У системі оперативного управління грошовими потоками від інвестиційної діяльності підприємства основними видами платіжного календаря є наступні:

- Календар (бюджет) формування портфеля довгострокових фінансових інвестицій.
- Календар (капітальний бюджет) реалізації програми реальних інвестицій.
- Календар (капітальний бюджет) реалізації окремих інвестиційних проектів.

У системі оперативного управління грошовими потоками від фінансової діяльності підприємства можуть розроблятися наступні види платіжного календаря:

- Календар (бюджет) емісії акцій.
- Календар (бюджет) емісії облігацій.
- Календар амортизації основного боргу за фінансовими кредитами.

Шляхи підвищення суми чистого грошового потоку підприємства:

- зниження суми постійних витрат;
- зниження рівня змінних витрат;
- здійснення ефективної податкової політики, яка забезпечує зниження рівня сумарних податкових виплат;
- здійснення ефективної цінової політики, яка забезпечує підвищення рівня доходності операційної діяльності;

- використання методу прискореної амортизації основних засобів;
- скорочення періоду амортизації нематеріальних активів, які використовуються підприємством;
- продажу тих видів основних засобів і нематеріальних активів, які не використовуються;
- посилення претензійної роботи з метою повного і своєчасного стягнення штрафних санкцій.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Які основні питання можна вирішити за допомогою звіту про рух грошових коштів?*
- 2). *Як оцінити якість управління підприємством за звітом про рух грошових коштів?*
- 3). *Як відрізняються прямий і непрямий методи складання звіту про рух грошових коштів?*
- 4). *У чому полягає сутність непрямого методу звіту про рух грошових коштів?*
- 5). *Наведіть модель перерахунку чистого прибутку у грошовий потік внаслідок операційної діяльності.*
- 6). *Чому прибуток від продажу активу віднімається при перерахунку чистого прибутку у грошовий потік внаслідок операційної діяльності?*
- 7). *Економічний зміст грошового потоку підприємства та класифікація його видів.*
- 8). *Методи оптимізації грошових потоків підприємства.*
- 9). *Планування грошових потоків. Розробка плану поступлення і видатків грошових коштів.*
- 10). *Платіжний календар як метод управління грошовими потоками.*

ТЕСТИ:

1. Позитивний та від'ємний грошові потоки поділяються за:

- 1) варіативністю направленості руху грошових засобів;
- 2) направленістю руху грошових коштів;
- 3) стабільністю часових інтервалів формування;
- 4) обсягами потоків у вартісному вираженні.

2. До грошових потоків підприємства за видами господарської діяльності відносяться:

- 1) потік операційної діяльності;
- 2) потік фінансової діяльності;
- 3) потік інвестиційної діяльності;
- 4) усі відповіді вірні.

3. Внутрішній грошовий потік:

- 1) характеризує сукупність надходження і витрачання грошових засобів в межах підприємства. Займає переважну частину в загальному грошовому потоці підприємства;
- 2) обслуговує операції підприємства, пов'язані з його грошовими відносинами з господарськими партнерами та державними органами. Займає переважну частину в загальному грошовому потоці підприємства;
- 3) характеризує сукупність надходження і витрачання грошових засобів в межах підприємства. Займає невелику питому вагу в загальному грошовому потоці підприємства;
- 4) немає правильної відповіді.

4. Недостатньо прогнозований грошовий потік:

- 1) характеризує такий вид грошового потоку, обсяг і час реалізації якого можуть бути повністю детерміновані заздалегідь;
- 2) характеризує такий вид грошового потоку, обсяг і час реалізації якого не можуть бути повністю детерміновані заздалегідь у зв'язку з можливими змінами факторів зовнішнього середовища;
- 3) характеризує такий вид грошового потоку, який пов'язаний з надзвичайними подіями в процесі реалізації підприємством операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності, а також окремими наперед не запланованими операціями;
- 4) немає правильної відповіді.

5. Дискретний грошовий потік:

- 1) характеризує потік надходжень чи виплат грошових засобів за окремими господарськими операціями, який в періоді, що розглядається, реалізується постійно в окремих інтервалах цього періоду;
- 2) регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами в межах періоду, що розглядається (ануїтет);
- 3) характеризує надходження чи витрачання грошових засобів, пов'язане з реалізацією одноразових господарських операцій в періоді, що розглядається;
- 4) немає правильної відповіді.

6. Внутрішні фактори, що впливають на формування грошових потоків підприємства:

- 1) життєвий цикл підприємства;
- 2) амортизаційна політика підприємства;
- 3) система оподаткування;
- 4) доступність фінансового кредиту.

7. Міра синхронізації грошових потоків за обсягами і в часі визначає:

- 1) фінансову рівновагу підприємства;
- 2) фінансову стійкість підприємства;
- 3) фінансову незалежність підприємства;
- 4) фінансову автономію підприємства.

8. Чистий грошовий потік – це:

- 1) різниця між витрачанням і надходженням грошових засобів в періоді часу, що розглядається в розрізі окремих його інтервалів;
- 2) характеризує всю сукупність надходжень чи витрачання грошових засобів в періоді часу, що розглядається в розрізі окремих його інтервалів;
- 3) різниця між позитивним та від'ємним грошовими потоками (між надходженням і витрачанням грошових засобів) в періоді часу, що розглядається в розрізі окремих його інтервалів;
- 4) немає правильної відповіді.

9. Сукупність надходжень коштів на підприємство від усіх видів діяльності – це:

- 1) вихідний грошовий потік;
- 2) вхідний грошовий потік;
- 3) операційний грошовий потік;
- 4) правильної відповіді немає.

10. Планування грошових потоків – це:

- 1) система спостереження і перевірки процесу надходження та використання грошових коштів з метою встановлення відхилень від їх заданих параметрів;
- 2) процес визначення їх обсягів за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності підприємства;
- 3) сукупність методів формування і обробки даних про грошові потоки, які дають об'єктивні оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації;
- 4) немає правильної відповіді.

ТЕМА 11. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 11.1. Сутність та концепції управління витратами підприємства
- 11.2. Класифікація витрат підприємства та їх поведінка
- 11.3. Фінансово-економічна сутність альтернативних витрат
- 11.4. Застосування концепції альтернативних витрат та операційного важелю в управлінні фінансами

11.1. Сутність та сучасні концепції управління витратами підприємства

Фінансові результати діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможність за умов нестабільного ринкового середовища значною мірою залежать від ефективності системи та методів управління витратами. Дані про види, обсяги і поведінку витрат необхідні для обґрунтованого прийняття більшості фінансових і управлінських рішень, зокрема, щодо оцінювання чинників рентабельності, формування портфеля замовлень та інвестиційного портфеля, планування напрямків і обсягів діяльності, ціноутворення, управління обмеженими запасами тощо.

Негативні фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання є наслідком впливу не тільки ряду об'єктивних зовнішніх економічних чинників, пов'язаних зі структурною перебудовою економіки, реструктуризацією, зміною виробничих і коопераційних зв'язків та форм власності тощо. Зростання витрат, зниження рентабельності виробництва можуть бути викликані прорахунками в управлінні підприємствами, відсутністю чітко визначеної стратегії розвитку, нестачею необхідної управлінської інформації, обмеженістю знань і досвіду управління витратами у нестабільному ринковому середовищі. Витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів (економічних факторів виробництва) і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання.

Управління витратами – це процес зі збиранням точних даних про собівартість продукції та інших витрат підприємства і використанням цих даних при прийнятті управлінських рішень щодо його поточної діяльності.

Основним завданням управління витратами є підвищення ефективності використання ресурсів при здійсненні певних господарських процесів та діяльності підприємства загалом. І тут управління витратами тісно пов'язується з поняттям «управлінський облік».

Це пояснюється тим, що: по–перше, термін «управлінський облік» не використовують у всіх країнах світу. Наприклад, у Франції застосовують термін «аналітична бухгалтерія», а в Німеччині аналогом американського управлінського обліку є контролінг; по-друге, навіть у США – батьківщині управлінського обліку, від 2000 р. підручники з управлінського обліку почали видавати під назвою «Управління витратами» (англ. Cost Menegament). Зростання ролі управлінського обліку привело до зменшення потреби в бухгалтерях – аналітиках та зростання потреби у фахівцях з управління витратами, а сам управлінський облік інтегрувався з іншими функціями управління. В той же час управлінський облік є основою системи інформаційного забезпечення управління підприємством.

Під *управлінським обліком* розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що її менеджери різних рівнів управління підприємством використовують для планування оцінки і контролю його діяльності та прийняття оперативних, поточних і стратегічних управлінських рішень. Оскільки більшість управлінських рішень ґрунтується на зіставленні даних про доходи і витрати, які пов'язані з їх реалізацією, то правильно вважати, що саме в системі управлінського обліку формується інформація для управління витратами.

Водночас управління витратами – це управлінський процес, який є складовою загальної системи управління підприємством, має конкретний об'єкт, особливі завдання та органічно пов'язаний з управлінням іншими сферами діяльності підприємства. Управління витратами має здійснюватися відповідно до загальних принципів, функцій і методів менеджменту. Ефективність процесу управління витратами значною мірою залежить вибору концептуальних засад формування системи управління. За умов загострення конкуренції, підвищення глобалізації економіки, високого рівня непередбачуваності впливу чинників на стан підприємницького середовища існує потреба обґрунтування концептуальних засад формування ефективної системи управління витратами підприємств як однієї з найважливіших складових системи управління господарською діяльністю,

зорієнтованої на забезпечення їхньої конкурентоспроможності та сталого економічного розвитку на ринку.

Управління витратами – це складний і багатогранний економічний процес. Його формування як виду економічної діяльності відбулося внаслідок еволюційного розвитку підприємництва, економічного аналізу, управлінського обліку, фінансового, стратегічного і операційного менеджменту тощо.

Загалом можна виділити такі основні підходи до трактування сутності управління витратами підприємства:

- функціональний, згідно з яким управління витратами має здійснюватися на основі застосування основних функцій менеджменту;

- процесно-об’єктний підхід, який ґрунтується на диференціації цільових носіїв витрат, оптимізації операцій та бізнес-процесів.

Сьогодні система управління витратами має забезпечувати формування стійкої і довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку за показниками витрат. Для забезпечення ефективності управління витратами необхідно дотримуватись певних концептуальних засад, які можуть бути покладені в основу створення ефективних систем управління витратами суб’єктів господарювання:

- концепція витратоутворюючих чинників та оптимізації витрат;

- концепція функціонального менеджменту (Activity Based Cost Management);

- концепція альтернативних витрат;

- концепція максимізації доданої економічної цінності;

- концепція ланцюжка формування цінності;

- концепція стратегічного позиціонування;

- концепція життєвого циклу продукції (проекту підприємства).

Історично першою була сформована концепція *витратоутворюючих чинників*, згідно з якою витрати підприємства залежать від впливу різноманітних структурних (масштаб діяльності, структура асортименту продукції, технологія виробництва, обсяг інвестицій тощо) та функціональних (ефективність виробництва продукції, управління збутом, якість планування, нормування, контролю витрат тощо) чинників. Основи концепції витратоутворюючих чинників закладені в теорії виробництва та теорії витрат. Теорія виробництва виникла у 30-х роках минулого століття на основі досліджень залежностей між витрачанням виробничих ресурсів і кількістю виготовленої продукції. Ця теорія ґрунтується на дослідженні кількісних

пропорцій між затраченими та виготовленими благами, визначенні ефективних точок виробництва за певних технологічних умов та формуванні виробничих взаємозалежностей за допомогою виробничих функцій. У зв'язку з різноманітністю варіантів організації і технології виробництва в спеціальній літературі запропоновано ряд виробничих функцій, найвідомішими серед яких є класична виробнича функція (закон доходу), неокласичні виробничі функції (Кобба – Дугласа, CES), виробничі функції Леонтьєва, Гутенберга, Хайнена, Клока тощо.¹ Ці функції описують взаємозв'язки між затратами факторів виробництва (виробничих ресурсів) та обсягами кінцевої продукції і дають можливість визначити, за якою комбінації факторів виробництва отримується максимальна кількість продукції. Однак у випадках коли певний обсяг продукції може виготовлятися при різних комбінаціях одних і тих же факторів, виробничі функції не дозволяють встановити, яка із можливих комбінацій є для підприємства найефективнішою, тобто забезпечує мінімальні витрати і максимальний прибуток.

У зв'язку з цим теорія виробництва була доповнена *теорією витрат*, у рамках якої теоретико-виробничі закономірності (виробничі функції) використовуються для постановки і вирішення економічних задач. Методологічною основою теорії витрат є логічний зв'язок між моделями виробництва та моделями витрат. У функціях витрат враховують такі чинники впливу на їх величину, як обсяги витрачання факторів виробництва (кількісні показники) і ціни факторів виробництва (вартісні показники). Оптимальною вважається та комбінація факторів, за якої забезпечується виготовлення певного обсягу продукції з мінімальними витратами, що при заданій виробничій програмі означає максимізацію прибутку.

Функція витрат записується у формі рівняння простої (якщо рівняння включає лише одну незалежну змінну) або множинної (якщо рівняння включає дві і більше змінних) регресій. У сучасній економічній літературі виділяють такі основні методи побудови функції витрат:

- технологічний (інжиніринговий) аналіз;
- аналіз рахунків;
- вищої – нижчої точки (аналіз діапазону обсягів діяльності);
- метод візуальних пристосувань (діаграма розсіювання);

¹ Черкашина Т.С. Виробнича функція Кобба-Дугласа як інструмент політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ. Економіка і суспільство. 2019. Вип. 20. С.103-112.

– найменших квадратів.

Виділяють такі основні етапи формування і оцінювання функції витрат:

- 1) вибір залежної змінної (витрат), яку необхідно спрогнозувати;
- 2) вибір потенційних чинників витрат;
- 3) збір даних про залежну змінну та чинники витрат;
- 4) нанесення результатів спостереження на графік;
- 5) визначення рівняння функції витрат;
- 6) тестування функції витрат на достовірність.

Якщо діяльність підприємства систематично повторюється, то при побудові функції витрат доцільно враховувати ефект кривої досвіду (ефект кривої навчання), сутність якого полягає в тому, що при повторному виконанні операцій працівники починають краще розуміти зміст завдань і тому витрачають менше часу на виготовлення наступної одиниці продукції. Крива досвіду може бути виражена формулою (11.1)

$$Y_x = t \times X \times K, \text{ де} \quad (11.1)$$

Y_x – середній час на одиницю всієї виготовленої продукції при кумулятивному обсязі виробництва X одиниць;

t – час, необхідний для виробництва першої одиниці продукції;

K – частка від ділення значення логарифму відносної швидкості навчання (набуття досвіду) на логарифм від числа два. Дослідженнями фахівців встановлено, що показник відносної швидкості навчання працівників (набуття досвіду) в різних галузях коливається від 70 % до 90 %. При побудові функцій витрат необхідно враховувати фактор невизначеності, який впливає на поведінку витрат та їхніх чинників. Невизначеність пов'язана із відсутністю достатньої інформації про зміну витрат. Невизначеність зумовлює ризик. Ризик в управлінні характеризує ймовірність відхилення фактичних результатів від очікуваних.

Усі події в управлінні витратами можна поділити на:

- достовірні – для яких імовірність (P) рівна 1;
- неможливі – для яких імовірність (P) дорівнює 0;
- випадкові – для яких імовірність (P) більше нуля, але менше одиниці ($0 < P < 1$).

Ймовірність настання випадкових подій в управлінні витратами можна визначити на основі: статистичних даних, математичних розрахунків, експертним шляхом. За наявності невизначеності обчислюють очікувані величини витрат. Очікувану величину витрат розраховують множенням значення

величини витрат на ймовірність настання такого значення цих витрат. За умов невизначеності формулу (11.2) функції витрат можна записати таким виразом:

$$P(y) = P(a) + P(b) X, \quad (11.2)$$

де $P(y)$ – очікувана сума загальних витрат;

$P(a)$ – очікувана сума загальних постійних витрат;

$P(b)$ – очікувана сума змінних витрат на одиницю фактору;

X – значення фактору витрат.

При обчисленні очікуваних величин згідно з *теорією сценаріїв* доцільно будувати *дерево рішень* – діаграму, яка відображає декілька можливих напрямків дії, а також очікувані результати (очікувані витрати) від цих дій. Необхідно зазначити, що побудова дерева рішень дає можливість визначити і обрати такий варіант поведінки підприємства на ринку, який найкраще відповідає реалізації стратегічних завдань його розвитку, зокрема забезпечує максимізацію створеної на підприємстві цінності за оптимального рівня витрат та ризику підприємницької діяльності.

Концепція *альтернативних витрат* або витрат втрачених можливостей ґрунтується на твердженні, що в процесі управління витратами необхідно враховувати не тільки реальні витрати ресурсів (коштів, матеріальних цінностей, інших активів) при виконанні господарських процесів і операцій, але й втрачену вигоду, зумовлену прийняттям одного рішення і відмовою від іншого (альтернативного). Згідно з цією концепцією управління витратами має здійснюватися на основі мінімізації сукупних витрат, тобто суми реальних витрат підприємства та втраченої вигоди. Зростання рівня конкуренції, необхідність забезпечення конкурентоспроможності та стабільного економічного розвитку підприємств у динамічному ринковому середовищі зумовили формування концепції максимізації доданої економічної цінності. Згідно цієї концепції управління витратами підприємства необхідно здійснювати таким чином, щоб забезпечити максимізацію різниці між створеною на підприємстві економічною цінністю (що дорівнює сумі коштів, яку готові заплатити споживачі за продукт) та сумою витрат підприємства, пов'язаних зі створенням цієї цінності.

З кінця 90-х років ХХ ст. активно використовується концепція управління *транзакційними витратами підприємства*, хоча вона з'явилась ще в 30-их роках ХХ століття². В основу

² John R. Commons, Institutional Economics. American Economic Review. 1931.Vol.21. pp.648-657

цієї концепції покладено поділ витрат господарської діяльності на виробничі й транзакційні. До складу транзакційних витрат підприємства належать витрати на збір і переробку інформації, проведення перемовини і ухвалення рішень, контроль за дотриманням контрактів, витрати на захист прав власності, витрати, зумовлені несумлінною поведінкою ділових партнерів тощо. Водночас необхідно зазначити, що транзакційну діяльність можна розглядати як комплекс специфічних функціональних видів діяльності підприємства на ринку. Тому для управління транзакційними витратами доцільно використовувати принципи і методи функціонального менеджменту.

Концепція функціонального менеджменту (англ. Activity Based Management – АВМ)³ або менеджменту на основі функціональних витрат (англ. Activity Based Cost Management – АВСМ) сформована на основі функціонального методу обліку і калькулювання витрат (методу калькулювання витрат на основі видів діяльності), розробленого в середині 80-х років минулого століття американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом⁴. Концепція функціонального менеджменту ґрунтується на визначенні ролі і впливу видів діяльності, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції та формуванням цінності для споживачів на витрати підприємства. Згідно з цією концепцією управління витратами будь-якого суб'єкта господарювання має здійснюватися на основі управління основними видами його діяльності, зокрема такими як виробництво продукції, пакування продукції, переналагодження обладнання, управління виробництвом, маркетинг і збут продукції тощо.

Досліджуючи процес створення цінності для кінцевого споживача продукції, американський економіст М. Портер сформулював *концепцію ланцюжка формування цінності*⁵. Згідно з цією концепцією управління витратами необхідно здійснювати не тільки на основі використання внутрішніх резервів зниження витрат (вдосконалення внутрішнього ланцюжка формування цінності на підприємстві), але й шляхом налагодження ефективних відносин підприємства з діловими партнерами, зокрема постачальниками, покупцями, підрядниками тощо (оптимізації зовнішнього ланцюжка формування цінності). Необхідність забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання

3 Turney P.B.B. Activity-Based Costing: A Tool for Manufacturing Excellence. Target. 1989. Summer. P. 13-196.

4 Каплан Р. Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение: учебник. ИД Вильямс. 2007. 352 с.

5 Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость (пер. с англ. Е.Калинина). 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

на ринку зумовила потребу використання в процесі управління витратами елементів концепції стратегічного позиціонування.

Концепція *стратегічного позиціонування* була розроблена американськими вченими Купером і Нортеном в середині 90-х років минулого століття⁶. Вона ґрунтується на аналізі показників збалансованої облікової відомості (Система Збалансованих Показників). Згідно з цією концепцією вибір завдань і методів управління витратами можна здійснювати тільки на основі аналізу сильних і слабких сторін підприємства порівняно з його основними конкурентами, переваг і загроз діяльності підприємства на ринку. Формувати систему управління витратами необхідно з урахуванням чотирьох груп перспектив підприємства:

- фінансової;
- розвитку відносин зі споживачами (покупцями);
- вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів;
- навчання і розвитку персоналу.

Варто зазначити, що в управлінні витратами слід також враховувати концепцію життєвого циклу продукту, тобто управління необхідно здійснювати з урахуванням інформації про стан життєвого циклу, на якому перебуває продукція (проект, підприємство) на ринку. Відомо, що від особливостей такого стану значною мірою залежить вибір завдань, форм, методів і критеріїв оцінювання ефективності управління витратами суб'єктів господарювання.

11.2. Класифікація витрат підприємства та їх поведінка

Економічна теорія вирізняє такі основні види витрат виробництва підприємства: постійні, змінні, валові (загальні), середні, граничні, альтернативні. Сучасні західні концепції класифікують витрати виробництва, за критерієм залежності або незалежності їх від обсягу виробництва.

Постійні витрати (англ. Fixed Costs) – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які підприємство повинне сплачувати навіть тоді, коли воно нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

⁶ Kaplan R. S., Norton D.P. The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance. Harvard Business Review. January - February 1992. P.3.

Змінні витрати (англ. Variable Costs) – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля, вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції.

Валові витрати (загальні витрати, англ. Total Costs) є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Середні витрати – витрати на одиницю продукції, що випускається. Розрізняють загальні середні витрати, рівні частці від ділення повних витрат на обсяг виробництва; змінні середні витрати, рівні частці від ділення змінних витрат на обсяг виробництва: постійні середні витрати, рівні частці від ділення постійних витрат на обсяг виробництва (також позначаються АТС).

Витрати на одиницю продукції – це середні валові витрати, які дорівнюють загальним витратам, поділеним на обсяг виробництва товарів. Нерівномірна зміна валових витрат веде до того, що зі зростанням обсягів виробництва змінюються витрати на одиницю продукції, це має особливе значення для ринкової стратегії підприємства, оскільки дає змогу з'ясувати – за якого обсягу виробництва витрати на одиницю продукції будуть мінімальними.

Прямі витрати – витрати, що можуть бути безпосередньо пов'язані з визначеною діяльністю чи видом продукції.

Поточні витрати – витрати, що визнаються в період їх здійснення та відображаються в обліку за рахунками витрат.

Граничні витрати (англ. Marginal Costs, також позначаються МС) – витрати необхідні для випуску додаткової одиниці продукції найефективнішим (найдешевшим) чином.

Альтернативні витрати (неявні) це виграш, втрачений внаслідок невикористання економічного ресурсу в найдохіднішій зі всіх можливих сфер і галузей господарювання.

Витрати майбутніх періодів – грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на собівартість продукції будуть віднесені в майбутньому періоді, частинами.

Поведінка витрат – це характер їх реагування на зміни в діяльності підприємства. Знання залежності рівня витрат від зміни окремих факторів виробництва дозволяє впливати на їх рівень, змінюючи відповідним чином ці фактори. Поведінка витрат визначається їх видом: змінні, постійні, напівзмінні, напівпостійні.

Змінні витрати – це такі, сума яких змінюється пропорційно зміні обсягу діяльності, тобто при зростанні обсягу виробни-

цтва на 10% загальна сума таких витрат також зростає на 10%. Графічно ця залежність виражається прямою лінією (рис. 11.1), а теоретично – рівнянням прямої.

$$y = bx, \quad (11.3)$$

де y – загальна сума змінних витрат;

x – обсяг діяльності (кількість одиниць виготовленої продукції);

b – витрати на одиницю діяльності.

Для того, щоб охарактеризувати поведінку змінних витрат в управлінському обліку використовують спеціальний показник – коефіцієнт реагування витрат (Крв), який характеризує співвідношення темпів росту витрат і темпів росту ділової активності підприємства (формула 11.4):

$$\text{Крв} = \text{Трв} : \text{Тра} \quad (11.4)$$

де Трв – темпи росту витрат, %;

Тра – темпи росту ділової активності підприємства (обсягу діяльності), %.

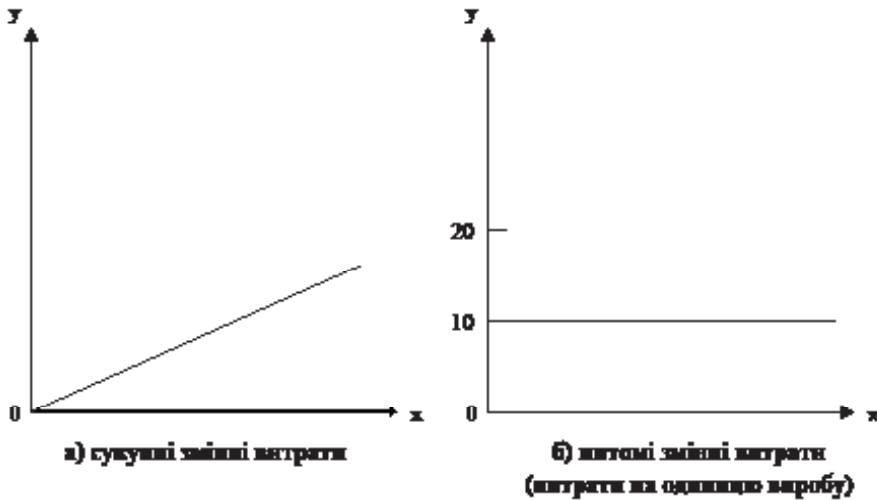


Рис. 11.1 Залежність змінних витрат від обсягу діяльності.

Змінні витрати в свою чергу, поділяються на пропорційні, прогресивні та дегресивні. Пропорційні витрати змінюються тими ж темпами, що й обсяг діяльності, тому для них $\text{Крв} = 1$. Прогресивні витрати – це такі, темпи зростання яких перевищують темпи зростання обсягу виробництва. Для таких витрат $\text{Крв} > 1$. Дегресивними називають такі змінні витрати, темпи

зростання яких відстають від темпів росту обсягу виробництва, тому для них $K_{рв} < 1$.

Постійні витрати – це такі, сума яких не змінюється при зміні обсягу діяльності (орендна плата, зарплата адмінперсоналу, прямолінійна амортизація основних засобів і т. ін.). З розрахунку на одиницю продукції при зростанні обсягів виробництва такі витрати зменшуються (рис.11.2.)

Для таких витрат коефіцієнт реагування дорівнює нулеві (чисельник формули дорівнює нулеві).

У реальному житті важко знайти витрати, які за своєю суттю є виключно постійними або змінними. Економічні явища і пов'язані з ними витрати у більшості випадків є умовно–змінними або умовно–постійними, тобто вони містять одночасно і змінні, і постійні витрати (наприклад, плата за послуги зв'язку включає постійну суму абонентної плати та змінну плату в залежності від тривалості часу розмов).

Отже, будь–які сукупні витрати у загальному вигляді можна зобразити формулою 11.5. Графічно сукупні витрати показано на рисунку 11.3.

$$y = a + bx, \quad (11.5)$$

де a – сума постійних витрат.

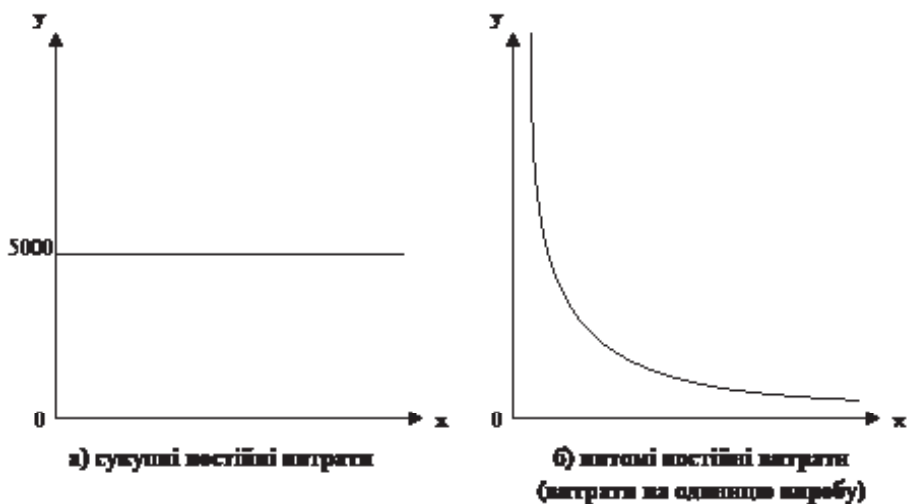


Рис.11.2. Залежність постійних витрат від обсягу діяльності

При аналізі поведінки витрат треба мати на увазі, що постійні витрати ніколи не бувають абсолютно постійними.

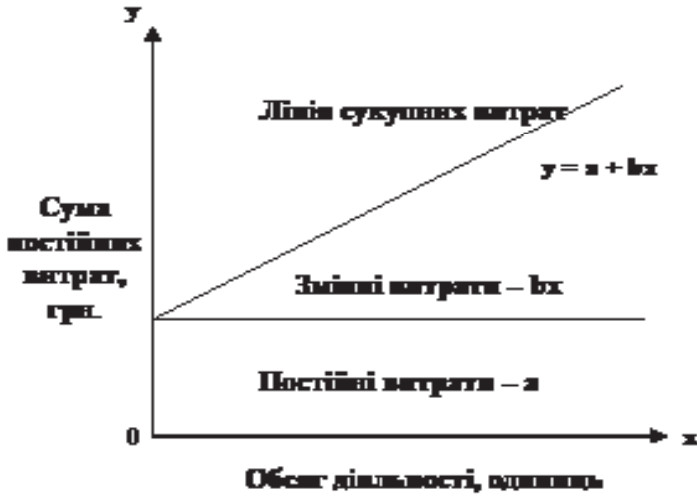


Рис.11.3. Графічне зображення сукупних витрат

Вони відносно постійні лише в межах релевантного діапазону, тобто обсягу діяльності, в межах якого сума постійних витрат не змінюється. Наприклад, сума лінійної амортизації обладнання буде постійною величиною до тих пір, поки підприємство не буде змушене придбати додаткове обладнання для розширення обсягу виробництва. З цього моменту сума постійних витрат різко зростає (зробить стрибок), а потім знову певний час буде незмінною (рис.11.4).

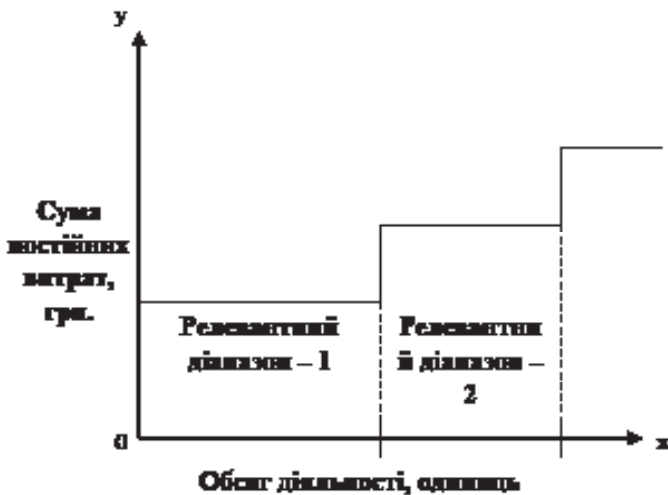


Рис.11.4. Графічне зображення ступінчатої зміни постійних витрат

11.3. Фінансово-економічна сутність альтернативних витрат

Для фінансового менеджменту найбільший інтерес представляють дані про майбутні грошові потоки підприємства, що виникають в результаті прийняття того чи іншого управлінського рішення. В процесі управління керуюча підсистема повинна впливати на об'єкт управління. Фактичні грошові потоки, відображені в обліку підприємства, є результатом раніше прийнятих управлінських рішень. Інформація про ці потоки є елементом зворотного зв'язку між суб'єктом і об'єктом управління. Вона має значну цінність для обґрунтування управлінських рішень, але результатом цих рішень стає зміна майбутніх, а не сьогоднішніх грошових потоків. Для оцінки фінансово-економічної ефективності прийнятих рішень необхідно виробляти зіставлення майбутніх грошових надходжень з майбутніми вихідними потоками, обумовленими прийняттям та реалізацією цих рішень.

Наприклад, для того щоб прийняти рішення про випуск нового виду продукції, слід розрахувати суму витрат, які понесе підприємство з виробництва і реалізації нового виробу, і зіставити цю величину з очікуваними доходами від його реалізації. На перший погляд може здатися цілком природним використовувати для цих цілей калькуляцію повної собівартості одного виробу і, помноживши її суму на планований обсяг продажів, отримати загальну величину витрат нової продукції. Однак при такому підході не береться до уваги важлива обставина: значна частина витрат пов'язана з грошовими потоками, що мали місце в минулому, ще до прийняття даного рішення.

Реалізація рішення ніяк не вплине на відповідні грошові потоки в майбутньому. Якщо на виробництво нового виробу планується направити вже наявні на підприємстві запаси матеріалів, причому наявної їх кількості достатньо для покриття всієї планової потреби і жодних нових закупок даних матеріалів не передбачається, то виникають питання: яке відношення мають витрати із закупівлі цих матеріалів до випуску нового виробу? Хіба відмова від його виробництва знизить величину цих витрат? Які реальні грошові витрати понесе підприємство, використавши дані матеріали в процесі реалізації даного рішення?

Для відповіді на ці питання в фінансовому менеджменті широко використовується концепція альтернативних витрат. В економічній теорії під альтернативними (або економічними)

витратами розуміють кількість (вартість) інших продуктів, від яких слід відмовитися або якими слід пожертвувати, щоб отримати якусь кількість даного продукту. Повертаючись до нашого прикладу, можна стверджувати, що матеріальні витрати з виробництва нової продукції для підприємства дорівнюватимуть тій сумі, яку воно могло б отримати, продавши запас матеріалів, так як іншої альтернативи їх використання підприємство не має. Більш загальне визначення економічних витрат трактує їх як виплати, які підприємство зобов'язане зробити, або ті доходи, яка підприємство зобов'язане забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб вилучити ці ресурси з використання в альтернативних виробництвах. В нашому прикладі випуск нової продукції буде доцільним для підприємства в тому випадку, якщо ціна, яку запропонує за неї покупець, покриє альтернативні витрати як сировини і матеріалів, так і всіх інших ресурсів, що витрачаються на виробництво виробу.

Орієнтація фінансового менеджменту на грошові потоки, що генеруються управлінськими рішеннями, дозволяє визначити альтернативні витрати як величину відтоку грошових коштів, який відбудеться в результаті прийняття рішення. Рішення про запуск у виробництво нового виробу тягне за собою втрату виручки від реалізації наявних на підприємстві матеріалів. Вартість цих матеріалів за цінами їх можливої реалізації і складе величину матеріальних витрат, яка повинна бути врахована при обґрунтуванні відповідного рішення.

Розрізняють внутрішні і зовнішні альтернативні витрати. Якби підприємство не мало запасів необхідних матеріалів, воно повинне було б закупити їх, зазнавши при цьому прямих грошових витрат. Це – зовнішні альтернативні витрати.

Інші витрати, які підприємство повинно буде понести, з'являться, якщо для виробництва нового виробу йому знадобиться найняти на роботу додаткове число працівників відповідної кваліфікації. Заробітна плата (з усіма нарахуваннями на неї) цих працівників представить собою додатковий вихідний грошовий потік, величина якого буде характеризувати рівень зовнішніх альтернативних витрат. Якщо ж планується використання внутрішнього ресурсу, вже наявного на підприємстві і сплаченого раніше, незалежно від прийнятих рішень, то говорять про внутрішні витрати. Їхня величина також визначається розміром майбутніх грошових відтоків, проте природа цих відтоків буде іншою. Як правило, мова буде йти не про грошові витрати, а про втрату додаткових доходів. У випадку з матеріальними запасами – це ціна їх можливої

реалізації. Якщо замість найму нових працівників підприємство захоче використовувати на виробництві нового виробу працю вже наявного персоналу, то величина внутрішніх альтернативних витрат буде визначатися сумою доходів, які підприємство втратить в результаті відволікання працівників від їх колишніх занять.

Загальні альтернативні витрати будь-якого управлінського рішення дорівнюють сумі його внутрішніх і зовнішніх альтернативних витрат.

Кращому засвоєнню концепції альтернативних витрат сприяє використання блок-схеми, запропонованої Б. Райаном.⁷ (див. рис.11.5).

Розглянемо приклад використання даної схеми міркувань в ході оцінки величини альтернативних витрат. Підприємство отримало замовлення на реалізацію партії виробів в кількості 5000 штук за ціною (без ПДВ) 40 гривень за 1 шт.

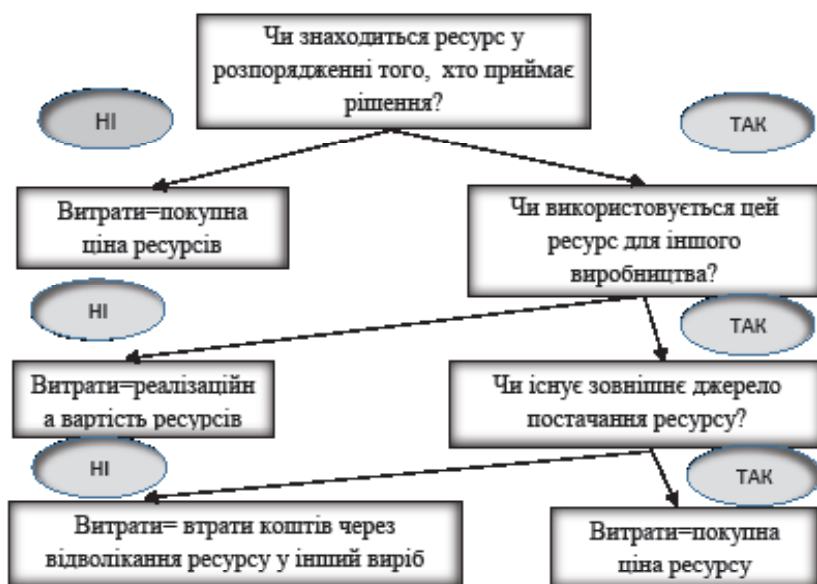


Рис.11.5. Алгоритм прийняття рішення для альтернативних витрат

Цей виріб освоєно підприємством, але останнім часом його випуск не здійснювався через відсутність попиту. Для його виготовлення необхідний єдиний вид матеріалу, запас якого в обсязі 2,5 т

⁷ Райан Б. Стратегический учет для руководителей. (пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова). М.: Аудит, ЮНИТИ., 1998. 616 с.

є на підприємстві. Ціна придбання матеріалу на момент останньої закупівлі – 30 грн. за 1 кг (без урахування ПДВ), проте в даний час вона підвищилась на 5%. На виробництво одного виробу потрібно витратити 0,5 кг даного матеріалу. Трудомісткість одного виробу становить 0,4 нормо-години, годинна тарифна ставка основних робітників, зайнятих на його виробництві (з урахуванням соціальних нарахувань), – 25 гривень. Для повного виконання замовлення протягом 10 днів необхідно залучити на цей період 25 робітників, з яких 10 будуть новоприйнятими за трудовою угодою на 10 днів, 10 – використані з числа штатних працівників, що знаходяться в тимчасовому простой через відсутність роботи, 5 – доведеться відволікти від інших робіт. Продуктивність праці та заробітна плата у кожного з 25 робочих буде однаковою.

Загальновиробничі витрати підприємства складають 100% основної заробітної плати основних виробничих робітників; загальногосподарські витрати – 50% від цієї ж бази; поза виробничі (комерційні) витрати складають 5% від виробничої собівартості реалізованої продукції.

Маючи в своєму розпорядженні такі дані, економічний відділ підприємства склав наступну калькуляцію повної планової собівартості виробу (табл.11.1.).

Податки, що виплачуються за рахунок собівартості, враховані в складі загальногосподарських витрат. Податки, що сплачуються за рахунок прибутку підприємства, в розрахунках не враховувалися.

Таблиця 11.1

Планова калькуляція повної собівартості одного виробу (грн.)

Стаття витрат	Розрахунок	Сума
Основні матеріали	0,5x30	15
Основна заробітна плата з нарахуваннями	0,4x25	10
Загальновиробничі витрати	10x100%/100%	10
Загальногосподарські витрати	10x50%/100%	5
Виробнича собівартість	–	40
Позавиробничі/Комерційні витрати	40x5%/100%	2
Повна собівартість виробу	–	42

З розрахунку випливає, що на кожному виробі підприємство буде втрачати 2 гривні ($42 - 40$), що в розрахунку на весь випуск складе 10 тис. грн. (2×5000) збитку. Очевидно, що підприємству не слід погоджуватися на виконання замовлення, що приносить йому збитки. Однак, розрахувавши альтернативні витрати даного замовлення, директор міг би отримати інший результат. Перш за все необхідно вивчити додаткові вихідні дані: робочим за час простою підприємство нараховує заробітну плату з розрахунку 30 грн. в день; 5 осіб, яких планується відірвати від виконуваних ними робіт, отримують 125 грн. в день. Переведення їх на іншу роботу на 10 днів буде означати для підприємства втрату доходу в сумі 35 тис. грн. внаслідок зниження випуску продукції, що ними виготовляється. У зв'язку з виконанням нового замовлення зростуть не всі непрямі витрати підприємства, а тільки їх змінна частина, яка розраховується за такими ставками: виробничі накладні витрати – 10 гривень на кожну додаткову нормо-годину обсягу робіт; змінні комерційні витрати – 2 гривні на кожний додатково проданий виріб. З урахуванням цих умов розрахунок альтернативних витрат матиме такий вигляд:

1. Розрахунок матеріальних витрат. На момент прийняття рішення підприємство володіло необхідною кількістю матеріалів, які воно не збиралося використовувати за іншим призначенням. Рішення про виконання замовлення не могло вплинути на їх вартість, тому фактичні затрати на закупівлю вже наявних матеріалів прийматися до уваги не повинні. Підприємство планує відновити цей запас за вищою ціною 31,5 грн. за 1 кг ($30 + 0,05 \times 30$), тому альтернативні витрати на закупівлю такої ж кількості матеріалів складуть 78,75 тис. грн. ($31,5 \times 2500$). Дані витрати пов'язані з внутрішнім перерозподілом ресурсів, вони не впливають безпосередньо з рішення про випуск нових виробів, так як матеріали вже були на складі підприємства, тому їх слід віднести до внутрішніх альтернативних витрат.

2. Розрахунок витрат заробітної плати. Повністю обумовлена даним рішенням заробітна плата 10 нових залучених тимчасових робітників.

Виходячи з 8-годинного робочого дня сума оплати їх праці за 10 днів роботи складе 20 тис. грн. ($10 \text{ чол.} \times 8 \text{ год.} \times 10 \text{ дн.} \times 25 \text{ грн.}$). Незавантажені штатні робітники в даний час отримують погодинну оплату праці з розрахунку 30 грн. в день. Тому альтернативні витрати з їх заробітної плати складуть 17 тис. грн. ($10 \text{ чол.} \times 8 \text{ год.} \times 10 \text{ дн.} \times 25 \text{ грн.} - 10 \text{ чол.} \times 10 \text{ дн.} \times 30 \text{ грн.}$). Відволікання від виконуваної роботи ще 5 штатних працівників спричинить за собою втрату

доходів підприємства на 35 тис. грн., ця сума повинна бути врахована в складі альтернативних витрат. На попередній роботі оплата їх праці становила 125 грн. в день, отже, загальна сума витрат з їх заробітної плати складе 38750 грн. (5 чол. x 8 год. x 10 дн. x 25 грн. – 5 чол. X 10 дн. x 125 грн. + 35000 грн.). Всього альтернативні витрати підприємства з оплати праці дорівнюватимуть 75750 грн. З них додаткові вихідні грошові потоки, обумовлені даним рішенням (зовнішні витрати), складуть 50 тис. грн. (25 чол. x 8 годас. x 10дн. x 25 грн.); втрати, пов'язані з відволіканням ресурсів (внутрішні витрати), складуть 25 тис. 750 грн.(35000 грн. – 10 чол. x 10 дн. x 30 грн. – 5 чол. x 10 дн. x 125 грн.).

3. Розрахунок накладних і комерційних витрат. трудомісткість додаткового випуску 5000 одиниць виробу становила 2000 нормо–годин (5000 x 0,4).

Отже, збільшення змінних накладних виробничих витрат дорівнюватиме 20 тис. грн. (2000 x 10). приріст змінних комерційних витрат складе 10 тис. грн. (5000 x 2). Дані витрати обумовлені прийнятим рішенням, тому вони є зовнішніми альтернативними витратами. Постійні непрямі витрати залишаються незмінними в будь-якому випадку, тому вони не повинні брати участь у розрахунку альтернативних витрат, пов'язаних з даним рішенням.

Узагальнюючи виконані розрахунки, побудуємо таблицю 11.2.

Таблиця 11.2

Розрахунок альтернативних витрат (тис. грн.)

Стаття витрат	Альтернативні витрати		
	зовнішні	внутрішні	всього
Прямі матеріали		78,75	78,75
Пряма заробітна плата	50	25,75	75,75
Змінні виробничі накладні витрати	20		20
Змінні комерційні витрати	10		10
Всього альтернативних витрат	80	104,5	184,5

Таким чином, сумарні альтернативні витрати складуть 184,5 тис. грн., що нижче вартості реалізації 5000 од. (200 тис. грн.) на 15,5 тис. грн. Виходить, що підприємству вигідно погодитись на виконання замовлення, так як отримана виручка не тільки

покриє всі пов'язані з ним витрати, але і забезпечить додаткове надходження коштів для покриття загальних постійних витрат підприємства в сумі 15,5 тис. грн.

Виникає питання: як бути з іншими постійними витратами підприємства, адже їх сума значно вища 15,5 тис. грн.? На нього можна відповісти іншим питанням: чому тільки один виріб чи замовлення повинне покривати всі постійні витрати підприємства? Плануючи свою діяльність, воно повинно сформувавши такий портфель замовлень, щоб їх сукупність покрила всі постійні витрати і забезпечила отримання прибутку. Якщо ж цього досягти не вдається, то необхідно скорочувати постійні витрати, які не мають прямого відношення до виробничо-комерційної діяльності підприємства. Воно не може дозволити собі розкіш вкладати свої фінансові ресурси в розвиток потенціалу, який не приносить реальної віддачі. Можливо, доведеться скоротити витрати на наукові розробки та інновації, що не приносять економічного ефекту, а можливо (і це більш реально), директору слід переміститися на скромніший автомобіль, чи відмовитися від послуг особистого водія. У будь-якому випадку мова йде про якісно інші рішення, які не мають нічого спільного з рішенням про виконання конкретного замовлення. Якщо у підприємства є вибір, то, безумовно, слід віддати перевагу більш вигідному варіанту, що забезпечує максимальне покриття постійних витрат. Але відсутність вибору не може служити причиною відмови від виробництва виробів, ціна на які є вищою за їх альтернативні витрати.

Відмовляючись від виробництва виробів, що повністю покривають свої альтернативні витрати, в надії на отримання більш вигідних замовлень, що окупають повну собівартість кожного виробу, підприємство випускає з рук синицю (реальні грошові притоки), женучись за журавлем (передбачуваними вищими грошовими притоками в майбутньому, що існують лише в уяві). Така поведінка протипоказана як фінансовому менеджеру, так і будь-якому бізнесмену. Власники підприємств (інвестори) оплачують своїм менеджерам єдину послугу – реальний приріст вкладеного капіталу. Менеджер не повинен відмовлятися від можливості забезпечити хоча б мінімальне збільшення капіталу, якщо у нього немає реальної альтернативної можливості більш вигідного використання активів.

11.4. Застосування концепції альтернативних витрат та операційного важелю в управлінні фінансами

Концепція альтернативних витрат на перший погляд може видатись доволі екзотичною абстракцією, яку неможливо використовувати в практичній фінансовій діяльності. Дійсно, навіщо займатися абстрактними логічними побудовами, коли практично кожне підприємство має в своєму розпорядженні бухгалтерські дані про повні фактичні витрати на придбання будь-якого активу?

Основна відмінність між бухгалтерським методом і методом альтернативних витрат полягає не в «точності» і «об'єктивності», а в їх призначенні.

Аналізуючи фінансову звітність підприємства, будь-який дослідник без тіні сумніву використовує бухгалтерські дані для розрахунку коефіцієнта ліквідності або наявності власних оборотних коштів. Такий же інтерес являють показники бухгалтерської звітності для податкових інспекторів, ревізорів, аудиторів, які здійснюють перевірку діяльності підприємства. Загальним для всіх цих категорій користувачів звітної інформації є прагнення розібратися в уже здійснених операціях. Перед фінансовим менеджером стоїть якісно інше завдання – він повинен спроектувати майбутню фінансову операцію, за можливості максимально точно оцінивши всі можливі вигоди і втрати, пов'язані саме з нею. При цьому він не відкидає вже наявні «історичні» дані, навпаки, аналіз фінансової звітності входить в число найважливіших завдань фінансового менеджменту. Однак для обґрунтування фінансових рішень, націлених на отримання майбутніх результатів, необхідний відповідний інструментарій, що володіє специфічними властивостями. Концепція альтернативних витрат формує теоретичну базу такого інструментарію, тому часто вона не представлена в явній формі і багато практиків, виконуючи фінансові розрахунки, використовують цю концепцію, навіть не підозрюючи про її існування.

Можна виділити наступні форми практичного прояву даної концепції.

1. При обґрунтуванні фінансових рішень слід орієнтуватися перш за все на грошові потоки, що породжують ці рішення. Тут доречно знову згадати вислів Б. Райана: «Витрати і доходи виникають тільки в ті моменти, коли потоки готівки перетинають кордони підприємства». Не ставлячи під сумнів цінність і важливість калькуляції повної собівартості, фінансовий менедж-

мент оперує дещо іншими поняттями, центральне серед яких – грошовий потік.

2. Враховуватися повинні ті і тільки ті грошові потоки, які мають безпосереднє відношення до даного рішення. Надходження і використання коштів (незалежно від часу їх виникнення), що не пов'язані з прийнятим рішенням, не повинні братися до уваги. Іншими словами, фінансовий менеджмент працює з приростом грошових потоків. Якщо в результаті рішення про випуск нової продукції знадобиться прийняти в штат підприємства додаткових охоронців, то граничні витрати на утримання нових працівників охорони повинні бути включені до складу витрат нового виробу, витрати ж на утримання охорони в колишніх розмірах не мають відношення до даного рішення і в склад альтернативних витрат включатися не повинні.

3. Прийняте рішення не може вплинути на вже понесені витрати або отримані раніше доходи. Тому, обґрунтовуючи це рішення, фінансовий менеджер повинен брати до уваги тільки майбутні грошові потоки. Всі минулі виплати і надходження, в тому числі і витрати на придбання обладнання, мають історичний характер, їх вже неможливо уникнути чи запобігти. Тому в фінансових розрахунках не «бере участі» такий елемент витрат, як амортизація необоротних активів.

У цих трьох правилах немає нічого нового і незрозумілого практично для будь-якого фінансиста. Навіть не підозрюючи про існування терміну «альтернативні витрати» фінансовий менеджер керується даними правилами в своїй повсякденній роботі, наприклад роблячи економічне обґрунтування інвестиційного проекту. Проекти, що забезпечують грошові притоки, приведена вартість яких перевищує величину пов'язаних з ними альтернативних витрат, збільшують вартість підприємства, тобто роблять власників підприємства багатшими.

Збільшення капіталу власників є основною метою будь-якого підприємства та його менеджерів. Таким чином, абстрактне поняття «альтернативні витрати» дає в руки менеджеру потужний, досить простий, зрозумілий і дуже практичний інструмент контролю ефективності своєї роботи: реалізуючи рішення і проекти, вхідний грошовий потік за якими перевищує вихідний грошовий потік, він сприяє зростанню вартості підприємства, тобто належним чином виконує свої функції. Цю аксіому фінансового менеджменту можна сформулювати по-іншому: підприємство має вкладати кошти тільки в такі проекти, чиста приведена вартість (NPV) яких має позитивну величину. Завдання

ж фінансового менеджера полягає в тому, щоб здійснити відбір саме таких проектів і рішень.

При обґрунтуванні поточних рішень про формування виробничої програми підприємства в неї повинні включатися всі виробни, що дають позитивний внесок на покриття постійних витрат (маржинальний дохід), а не тільки ті, повна собівартість яких є нижчою продажною ціною виробу.

Застосування концепції альтернативних витрат ставить серйозні завдання перед інформаційною підсистемою фінансового менеджменту. Таким чином, будучи одним з основних споживачів інформації загальної (фінансової) бухгалтерії, фінансовий менеджмент також зацікавлений в створенні системи управлінського обліку, орієнтованої на контроль альтернативних витрат. За певними властивостями ця система повинна суттєво відрізнятися від традиційної бухгалтерії, тому при її створенні повинні враховуватися вимоги і потреби насамперед фінансового менеджменту. Цілком можливо, що навіть організаційний статус відповідного підрозділу може відрізнятися від статусу бухгалтерії і на його оперативну діяльність більший вплив буде мати фінансовий директор, а не головний бухгалтер підприємства.

На прикладі альтернативних витрат стає очевидним вплив, який можуть (і повинні) мати на перший погляд доволі абстрактні положення економічної теорії на практику роботи конкретних підприємств. Прикладом такої «абстрактної» категорії є операційний (виробничий) леверидж, що характеризує один з аспектів підприємницького ризику. Підприємницький (діловий) ризик полягає в тому, що підприємство може не отримати запланований величину операційного прибутку (прибутку до сплати відсотків і податку на прибуток). Очевидно, що на такий стан справ може вплинути безліч чинників: зниження попиту на продукцію, посилення конкуренції, зростання цін на сировину та ін. Поряд з ними збільшенню операційного ризику сприяє висока частка постійних витрат підприємства в загальній структурі витрат. Чим вищою є ця частка, тим вищою є ймовірність того, що навіть незначне зниження обсягу продажів спричинить для підприємства збитки. З іншого боку, в певних умовах навіть невелике збільшення обсягу продажів призведе до різкого зростання прибутку. Операційний леверидж (ефект операційного важеля) показує ступінь зміни операційного прибутку у відповідь на зміну обсягу продажів.

Операційний важіль або виробничий леверидж (англ. Leverage) – інструмент управління операційним прибутком, заснований на вивченні співвідношення постійних і змінних витрат.

Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни валової виручки (обсягу продажів за встановленими цінами).

Коефіцієнт операційного левериджу розраховується за формулою 11.6:

$$ОЛ = ПВ / ЗВ, \text{ де} \quad (11.6)$$

ОЛ – операційний леверидж, ПВ – постійні витрати, ЗВ – змінні витрати.

Чим вище значення коефіцієнта операційного левериджу, тим більшою мірою воно здатне прискорювати темпи приросту операційного прибутку стосовно темпів приросту обсягу реалізації продукції. При однакових темпах приросту обсягу продажу продукції підприємство, що має більший коефіцієнт операційного левериджу, за інших рівних умов завжди буде в більшій мірі прирощувати суму свого операційного прибутку в порівнянні з підприємством з меншим значенням цього коефіцієнта. Конкретне співвідношення приросту суми операційного прибутку та суми обсягу реалізації, що досягається при визначеному коефіцієнті операційного левериджу, характеризується показником *ефекту операційного левериджу*. Принципова формула (11.7) розрахунку цього показника має вигляд:

$$ЕОЛ = \frac{T_{\text{прВОП}}}{T_{\text{прОРП}}}, \text{ де} \quad (11.7)$$

ЕОЛ - ефект операційного левериджу, що досягається при конкретному значенні його коефіцієнта на підприємстві;

$T_{\text{прВОП}}$ - темп приросту валового операційного прибутку, % ;

$T_{\text{прОРП}}$ - темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Прибуток підприємства, у якого рівень виробничого левериджу вище, більш чутливий до зміни валових грошових надходжень. При різкому падінні продажу таке підприємство може дуже швидко опуститися нижче рівня беззбитковості. Таким чином, підприємство з високим рівнем виробничого левериджу є більш ризикованим.

Згідно з міжнародними стандартами бізнес-планування коефіцієнт операційного важеля є невід'ємною частиною фінансових розрахунків бізнес-планів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *В чому відмінність управлінського обліку та управління витратами?*
- 2). *Які моделі управління витратами Вам відомі?*
- 3). *Що таке постійні витрати та в чому їх особливість?*
- 4). *Охарактеризуйте склад змінних витрат підприємства.*
- 5). *Наведіть критерії ефективності управління витратами суб'єктів господарювання.*
- 6). *Опишіть особливості застосування функціонального менеджменту витрат.*
- 7). *В чому полягає зміст «Збалансованої системи показників»?*
- 8). *Поясніть концепцію «ланцюжка вартості» М. Портера.*
- 9). *Що таке трансакційні витрати та як вони впливають на фінансові рішення?*
- 10). *Які ризики притаманні процесу управління витратами?*

ТЕСТИ

1. Постійні витрати включають:

- 1) витрати на ресурси, згідно з цінами на момент придбання;
- 2) витрати, які мають місце навіть тоді, коли нічого не виробляється;
- 3) неявні витрати виробництва;
- 4) витрати на придбання сировини за фіксованими наперед цінами.

2. Змінні витрати виробництва – це витрати:

- 1) що можуть бути змінені при зміні випуску продукції;
- 2) що не залежать від зміни обсягу випуску продукції;
- 3) ціна яких нестабільна;
- 4) ціна на які контролюється державою.

3. У довгостроковому періоді для фірми:

- 1) всі витрати є змінними;
- 2) постійні витрати зростають швидше, ніж змінні;
- 3) всі витрати є сталими;
- 4) змінні витрати зростають швидше, ніж постійні.

4. У короткотерміновому періоді фірма виробляє 500 од. продукції. Середні змінні витрати дорівнюють 20 грн., а середні постійні – 5 грн. Сукупні витрати складуть:

- 1) 25 грн.;
- 2) 12500 грн.;
- 3) 7500 грн.;
- 4) 11000 грн.

5. Які витрати можна віднести до змінних у короткотерміновому періоді:

- 1) орендна плата;
- 2) виплата на опалення адміністративного приміщення;
- 3) відсотки за кредит;
- 4) плата за електроенергію на виробничі потреби.

6. Операційний леверидж відображає:

- 1) рівень бізнес-ризиків, властивого даній фірмі;
- 2) ступінь фінансового ризику, властивого даній фірмі;
- 3) ступінь фінансового ризику на фінансовому ринку;
- 4) рівень бізнес-ризиків на фінансовому ринку.

7. Визначити коефіцієнт операційного важеля, якщо величина виручки склала 37500 грн., прибутку - 13000 грн., змінні витрати за даний період - 12500 грн.:

- 1) 2,884;
- 2) 1,083;
- 3) 0,960;
- 4) 0,961.

8. Альтернативні витрати - це

- 1) вартість того, від чого прийдеться відмовитися, щоб одержати бажане;
- 2) цінність ресурсів при найкращому з можливих варіантів використання;
- 3) ціна заміни одного блага іншим;
- 4) усі відповіді правильні.

9. Бухгалтерські витрати не включають:

- 1) витрати на матеріали;
- 2) зарплату робітників, керівників;
- 3) орендну плату;
- 4) упущений дохід

10. Трансакційні витрати — це:

- 1) витрати, пов'язані з виробництвом продукції;
- 2) витрати, пов'язані з виробництвом товарів і послуг;
- 3) витрати, не пов'язані з виробництвом;
- 4) витрати на купівлю сировини і матеріалів.

ТЕМА 12. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Зміст і задачі управління формуванням прибутку підприємства.

12.2. Операційний аналіз в управлінні прибутком.

12.3. Управління розподілом прибутку підприємства.

12.4. Дивідендна політика підприємства.

12.1. Зміст і задачі управління формуванням прибутку підприємства

Основною фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції є прибуток.

Поняття та сутність категорії «прибуток» включає наступні складові:

– прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності;

– прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва;

– прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу.

Прибуток підприємства виступає не лише як основа функціонування окремого підприємства, але і як база економічного розвитку держави в цілому.

Велика роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників, визначає необхідність ефективного управління ним.

Так, *управління прибутком* являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу, і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найефективнішого його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Ефективне управління прибутком підприємства можливе при дієвій та правильно сформованій системі управління прибутком підприємства.

Система управління прибутком підприємством – це сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих, за певних умов, забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління, а також бути невід'ємною частиною усієї системи управління прибутком підприємства як складової організаційно–методичної системи управління прибутком.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням.

При формуванні механізму управління прибутком підприємств важливо визначитися з типом стратегічної орієнтації прибутку, оскільки планування прибутку на короткострокову перспективу і безпосереднє його використання залежить саме від обраної стратегії.

Вирізняють такі стратегічні типи орієнтації підприємств на прибуток:

1. Стратегія одержання задовільного прибутку базується на одержанні підприємством такого рівня прибутку, якого вистачить на покриття усіх витрат і розвиток у довгостроковому періоді. Її суть полягає в урахуванні ризику при плануванні. Стратегія забезпечення задовільного прибутку передбачає закріплення конкурентних позицій підприємства на ринку, можливість здійснення інвестиційного і інноваційного розвитку, матеріальної мотивації персоналу тощо.

2. Стратегія мінімізації прибутку (стабільного прибутку) передбачає максимізацію мінімуму доходів, що очікуються, поряд з мінімізацією максимуму збитків та при зважанні на дії конкурентів. Зазначена стратегія набуває все більшого розповсюдження, оскільки передбачає рентабельну діяльність підприємства та його розвиток, але не вимагає максимізації прибутку.

3. Максимізація прибутку передбачає одержання максимально високого прибутку як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок споживачів. В основу діяльності більшості вітчизняних підприємств закладена стратегія максимізації прибутку. Використання даної стратегії в короткостроковому періоді не забезпечує відповідних темпів економічного зростання в довгостроковому періоді. Виникає загроза використання високого прибутку на поточні цілі, внаслідок чого підприємство втрачає важливе джерело фінансування розширеного відтворення, збільшується загроза банкрутства, викликана високим рівнем ризику діяльності.

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу:

- інтегрованість з загальною системою управління підприємством;
- комплексний характер формування управлінських рішень;
- високий динамізм управління;
- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Серед особливостей процесу управління прибутком підприємств в умовах ринкових відносин виокремлюють наступні:

- удосконалення планування розподілу фінансових ресурсів підприємств;
- підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами підприємств;
- посилення ролі функції регулювання у формуванні кредитної політики підприємств;
- проведення ефективного контролю фінансових результатів підприємств.

Прибуток є показником, що формується на мікрорівні. Узагальнюючи в собі фінансові результати різних видів діяльності, прибуток формує одне з джерел сплати податків та поповнює джерела формування фінансових ресурсів підприємства.

Управління прибутком підприємства включає дві важливі підсистеми:

1) управління формуванням прибутку;

2) управління розподілом прибутку.

Зміст управління формуванням прибутку:

– аналіз складу і структури прибутку підприємства;

– аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку;

– розрахунок прибутку на основі факторного аналізу (абсолютні та якісні показники прибутковості);

– прогнозування отримання прибутку і визначення резервів його росту;

– здійснення оперативного контролю за формуванням прибутку.

Завдання управління формуванням прибутку (див. рис. 12.1.):

– збільшення розміру отриманого прибутку в цілому і за окремими видами діяльності;

– зниження втрат прибутку в процесі його формування;

– збільшення розмірів прибутку, отримання якого пов'язане з основною діяльністю;

– стабільне отримання прибутку;

– прискорення отримання прибутку в часі.

**Основні
завдання
управління
прибутком**

низькі резерви збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій

низькі резерви варіювання прибутку за рахунок оптимальної інтенсивності витрат, об'єднування об'єктивних показників підприємства, цінності та податкової політики

співіація прибутковості виробничої і комерційної діяльності

визначення підприємницького ризику

зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку

Рис. 12.1. Цілі та завдання управління прибутком підприємства

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства з метою якого воно було створене. При операційній діяльності формується три види операційного прибутку:

1) маржинальний прибуток = валовий операційний дохід – непрямі податки – постійні операційні витрати;

2) валовий прибуток = валовий операційний дохід – сукупна сума операційних витрат;

3) чистий прибуток = валовий операційний прибуток – сума податків, що сплачується за рахунок прибутку.

Механізм управління операційним прибутком пов'язаний з показниками обсягу реалізації, доходів і витрат підприємства. При управлінні прибутком визначається обсяг реалізації продукції, який забезпечує беззбиткову операційну діяльність (точка беззбитковості).

Запас фінансової міцності = Загальний обсяг реалізації продукції в вартісному виразі, який забезпечує отримання валового операційного прибутку – обсяг реалізації в вартісному виразі, що забезпечує точку беззбитковості.

Фактори, що впливають на розмір операційного прибутку:

– обсяг реалізації продукції;

– сума і рівень чистого операційного прибутку;

– сума і рівень змінних операційних витрат;

– сума постійних операційних витрат;

– співвідношення між змінними і постійними операційними витратами;

– сума податків, яка сплачується за рахунок прибутку.

Прибуток якнайповніше відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного відтворення, соціально – економічний розвиток підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства.

Управління прибутком – складна багаторівнева система трансакцій, яка охоплює як мінімум три підсистеми: формування, розподіл, використання (рис. 12.2). Кожні з цих підсистем притаманні свої конкретні цілі, задачі, інструментарій їх досягнення.

Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації підсистем в єдине ціле і впливу процесів функціонування системи загалом на окремі її ланки.

Необхідно зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому разі, коли цілі кожної підсистеми визначатимуться глобальними цілями розвитку підприємства загалом.



Рис. 12.2. Схема системного підходу до управління прибутком

До основних завдань управління прибутком підприємств належать:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;

- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики виробничих структур, цінової та податкової політики;
- оцінка прибутковості виробничої і комерційної діяльності;
- визначення підприємницького ризику;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

12.2. Операційний аналіз в управлінні прибутком

Під сукупним доходом слід розуміти зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

Таким чином, сукупний дохід розглядається як кінцевий результат діяльності підприємства, який складається з двох частин: фінансових результатів підприємства (чистий прибуток (збиток)) і доходів, не пов'язаних безпосередньо з фінансовими результатами, таких як дооцінка (уцінка) необоротних активів, фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частки іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств. Іншими словами, сукупний дохід можна також трактувати як загальний результат діяльності підприємства після оподаткування.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який, як правило, займає найбільшу частку в сумі загального прибутку підприємства, передбачає розрахунок його планового обсягу.

На підприємствах виробничої сфери застосовують такі методи розрахунку (планування) прибутку від реалізації продукції:

- метод прямого розрахунку,
- планування прибутку на основі використання показника витрат на одну гривню реалізованої продукції (укрупнений метод),
- економічний (аналітичний) метод.

За методом прямого розрахунку планову суму прибутку обчислюють за окремими видами продукції, яку виробляє і реалізує підприємство. Планова сума прибутку одиниці окремого виду продукції множиться на кількість продукції в натуральному виразі, що планується до реалізації. Загальна сума прибутку від реалізації визначається шляхом додавання одержаних сум прибутків за видами продукції.

Даний метод характеризується високою точністю розрахунків, однак недоліками є трудомісткість. Тому його доцільно застосовувати за умови невеликого асортименту продукції, що випускається.

Укрупнений метод використовують для розрахунку прибутку від реалізації продукції за підприємством загалом. Для обчислення планової суми прибутку застосовують формулу 12.1:

$$OP_{п} - OP_{п} \times (B_{грп} - \Delta B_{грп}), \quad (12.1)$$

де $OP_{п}$ – загальний плановий обсяг реалізації продукції,
 $B_{грп}$ – витрати на одну гривню реалізованої у звітному періоді продукції.

$\Delta B_{грп}$ – заплановане зниження витрат на одну гривню реалізованої продукції.

Даний метод є менш трудомістким, ніж метод прямого розрахунку. Однак, недоліком укрупненого методу є неможливість визначення рівня впливу окремих чинників на зміну планового прибутку підприємства.

Економічний (аналітичний) метод дає змогу визначати не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї окремих чинників: зміни обсягу виробництва і реалізації продукції, її собівартості, рівня оптових цін, рентабельності, асортименту та якості продукції. Планування відбувається окремо за порівнянною (випускалась у попередніх періодах) і непорівнянною (випускається вперше на підприємстві) продукцією.

За порівнянною продукцією розрахунок планової суми прибутку від реалізації здійснюється у такій послідовності:

- визначається базовий рівень витрат і прибуток на одиницю продукції в базовому періоді;
- обчислюють собівартість продукції і прибуток планового періоду за рівнем рентабельності періоду, що передував плановому;
- розраховують відсоток і суму зниження витрат на одиницю продукції та приріст прибутку;
- визначається вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Плановий прибуток від реалізації непорівнянної продукції визначається методом прямого розрахунку або з використанням показника середньої рентабельності продукції підприємства.

Собівартість є узагальнюючим якісним показником діяльності підприємства, показником її ефективності.

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво (виконання) та реалізацію.

Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість, витрати на виробництво та реалізацію – повну собівартість. У складі витрат, що включаються у собівартість, розмір окремих з них також регулюється державою встановленням нормативів відрахувань (відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, витрати на фінансування ремонту і поліпшення основних фондів, інші витрати).

Можливість впливу підприємства на названі елементи витрат є обмеженою. Однак вона можлива з допомогою належного управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих фондів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування (табл.12.1).

Взаємозв'язок собівартості продукції та прибутку від реалізації продукту прямий: якщо собівартість продукції збільшується, одночасно прибуток зменшується і навпаки (за умови, що ціна реалізації продукції залишається незмінною під впливом ринкових факторів).

Таблиця 12.1.

Співвідношення постійних та змінних витрат у структурі собівартості

Обсяг виробництва	Змінні витрати			Постійні витрати		
	На одиницю продукції	На кількість продукції	Загальні	На одиницю продукції	На кількість продукції	Загальні
Зростає	Постійні	Збільшується	Збільшується	Зменшується	Постійні	Постійні
Зменшується	Постійні	Зменшується	Зменшується	Збільшується	Постійні	Постійні

Точка беззбитковості (англ. Break-Even Point) — обсяг або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків.

Аналіз беззбитковості проекту дозволяє виявити залежність розміру прибутку від визначальних факторів: обсягу продажів, зміни ціни продукції, видатків на будівництво підприємства цін на сировину тощо. Ця інформація з урахуванням бажаного інтервалу значень цін продажу, видатків підприємства може

використовуватися для оцінки інвестиційного проекту й інвестиційного ризику.

Розрахунок точки беззбитковості проводиться за формулою (12.2):

$$Q = FC / (P - AVC), \quad (12.2)$$

де Q — точка беззбитковості (обсяг продажів); FC — сума постійних видатків; P — ціна за одиницю продукції; AVC — змінні видатки на одиницю продукції.

Так само точку беззбитковості можна визначити графічним методом, будуючи графіки видатків і продажів.

Розміри прибутків і збитків організації значною мірою залежать від обсягів продажу її продукції. Саме для того, щоб з'ясувати, якими мають бути обсяги продажу продукції організації, щоб досягти прибутковості, і проводиться аналіз беззбитковості. Точка беззбитковості характеризує таку ситуацію, за якої загальні доходи від продажу продукції організації повністю покривають витрати на її виробництво й реалізацію (ситуація, коли організація не отримує прибутків, але не має і збитків). Таким чином, точка беззбитковості показує, скільки одиниць продукції має продати організація, щоб її витрати окупилися її доходами. Продаж кожної наступної одиниці продукції приносить організації прибуток. Навпаки, зменшення обсягів продажу продукції нижче за рівень, визначений точкою беззбитковості, означає, що організація нестиме збитки.

Для визначення точки беззбитковості необхідно знати:

- ціну продажу одиниці продукції організації;
- прямі витрати (змінні витрати) на одиницю продукції;
- загальні операційні витрати.

Якщо проект передбачає реалізацію не одного, а декількох видів продукції, то точка беззбитковості визначається у грошовому виразі за системою формул (12.3):

$$Q = FC / K_m, \quad K_m = GM / TR, \quad GM = TR - VC \quad (12.3)$$

де Q — точка беззбитковості (обсяг продажів); FC — сума постійних видатків; K_m — коефіцієнт валової маржі; GM — валова маржа; VC — змінні видатки на загальний обсяг виробництва; TR — виручка.

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. Існує можливість збільшення прибутку

підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє відсутність належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві і реалізації багатьох видів продукції. Цінова політика є однією із складових системи управління операційними доходами та важливим механізмом забезпечення пріоритетів економічного розвитку підприємства.

В процесі формування цінової політики підприємства мають слідувати таким основним принципам:

- забезпечення взаємодії власної цінової політики із загальною політикою управління прибутком і пріоритетними цілями здійснення операційної діяльності;
- забезпечення її ув'язки з кон'юктурою товарного ринку;
- забезпечення комплексного підходу до встановлення рівня ціни на товари у поєднанні з рівнем післяпродажного обслуговування покупців,
- здійснення активної цінової політики на ринку, забезпечення її динамізму.

Прибуток від фінансових операцій формується за рахунок:

- дохід (втрати) від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства;
- дохід (втрати) від спільної діяльності;
- дивіденди одержані;
- відсотки, одержані за облігаціями та іншими цінними паперами;
- інше.

При управлінні формуванням прибутку від фінансової діяльності необхідно врахувати такі її особливості:

- 1) основна форма забезпечення проведення операцій і інвестиційної діяльності;
- 2) ця діяльність здійснюється постійно і пов'язана з поняттям фінансового ризику (ризик неплатоспроможності і втрати фінансової стійкості);
- 3) пов'язана з фінансовим ринком (ринок грошей і капіталу);
- 4) безпосередньо впливає на формування прибутку підприємства.

Мета фінансової діяльності – формування додаткового прибутку в процесі залучення зовнішнього капіталу. Ця задача вирішується різними методами. Основним механізмом реалізації виступає фінансовий леверидж (характеризує використання залучених коштів, які впливають на зміну рентабельності власного капіталу). Отже фінансовий леверидж вникає із залученням коштів для формування загальної суми капіталу. Показник, що показує рівень отриманого прибутку на власний

капітал при різній долі залучених коштів називається ефектом фінансового левериджу.

Чистий прибуток – це прибуток, що перебуває у розпорядженні підприємства за мінусом штрафів. Для того щоб збільшити чистий прибуток підприємства, необхідно зменшувати штрафи. Штрафи можуть накладатись за порушення господарських договорів або за порушення податкового законодавства. До останніх відносяться стягнення за несвоєчасне подання звітності з оподаткування, несвоєчасне перерахування податків, приховування об'єктів оподаткування. Інші види штрафів, з якими може зіткнутись підприємство – це сплата відсотків банку за користування кредитами при несвоєчасному погашенні кредитів, а також підвищення відсоткових ставок при продовженні терміну користування кредитом. Окрім того, штраф може стосуватись плати за воду, яку використовує підприємство з господарських водяних систем у двох випадках – при перевищенні лімітів використання води та при несвоєчасному укладанні договорів на використання води.

До підприємства можуть бути застосовані штрафні санкції за несвоєчасне інформування центрів зайнятості про скорочення робочих місць, а також невиконання квоти на створення робочих місць для інвалідів.

12.3. Управління розподілом прибутку

Ефективність функціонування підприємства в сучасному конкурентному середовищі, добробут його власників та працівників залежать не лише від обсягу створеного прибутку, а й від оптимізації напрямів його розподілу. При необґрунтованому розподілі створеного прибутку підприємство може втратити вже досягнуті позиції на ринку, що в подальшому спричинить погіршення перспектив його розвитку, згенерує внутрішні негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності. Для уникнення цих проблем і забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів бізнесу, працівників, власників та держави необхідним є ефективне управління розподілом прибутку підприємства.

Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як суб'єкта господарювання та його трудового колективу. На політику підприємства щодо розподілу прибутку впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 12.3).

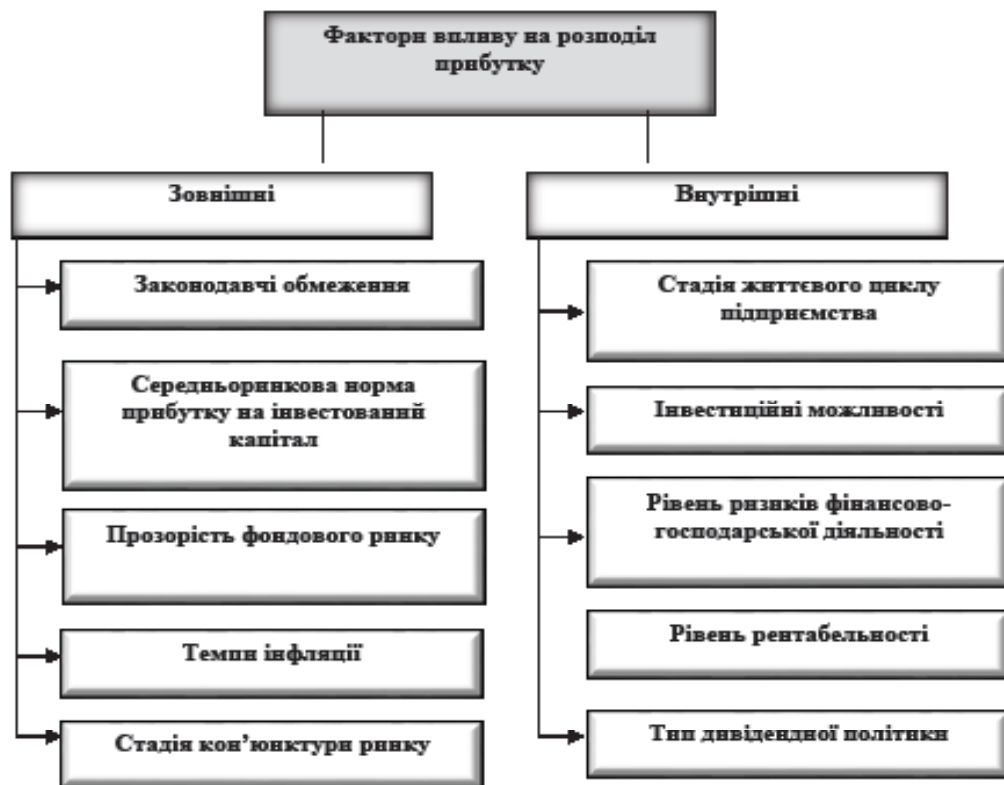


Рис. 12.3. Фактори впливу на розподіл прибутку

Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Перший етап розподілу прибутку підприємства - розподіл загального прибутку між державою і підприємством, який здійснюється у формі сплати податку з прибутку (рис. 12.4). Порядок обчислення та сплати податку на прибуток встановлений Податковим кодексом України.

Другий етап – це розподіл чистого прибутку на користь підприємства та власників. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві знаходяться в компетенції підприємства та фіксується в його статуті.

Акціонерні товариства, які здійснюють розміщення простих та привілейованих акцій, зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру

резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік. Акціонерне товариство, яке здійснює розміщення тільки простих акцій, має право формувати резервний капітал у такому ж порядку.



Рис. 12.4 Схема розподілу прибутку підприємства

Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій. Збільшення статутного капіталу товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку можливе за умови затвердження загальними зборами акціонерів розподілу прибутку, який спрямовується на збільшення статутного капіталу.

Законодавством України передбачено також можливість збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто без внесення учасниками додаткових вкладів. В акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю і товариствах з додатковою відповідальністю частина прибутку може розподілятися між акціонерами, учасниками у вигляді дивідендів у відповідності з кількістю і видом акцій, часток, що знаходяться у їх володінні. Розмір і порядок виплати дивідендів визначаються загальними зборами акціонерів, учасників і статутом акціонерного чи іншого товариства.

Виплата дивідендів зменшує капіталізацію і вимагає накопичень, недопущених до реінвестування або вилучених з нього. Тому стрижнем фінансової політики підприємства є дотримання оптимальних пропорцій між капіталізованою частиною розподіленого прибутку і частиною, що спрямовується на споживання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зміна облікової політики є підставою для уточнення прибутку.¹ Така необхідність може виникнути, наприклад, при перегляді методу оцінки вибуття запасів, методу обчислення резерву сумнівних боргів тощо, що вимагає відповідного коригування залишку нерозподіленого прибутку на початок звітного року. Аналогічно, тобто за рахунок прибутку, здійснюють виправлення помилок в бухгалтерському обліку, виявлених в наступних звітних періодах.

До інших каналів витрачання прибутку можна віднести витрати засновників на створення акціонерного товариства за рахунок нерозподіленого прибутку, витрати на оплату послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу тощо.

Якщо протягом звітного року не вся сума отриманого чистого прибутку була використана підприємством, то визнається нерозподілений прибуток, який показується в балансі. Нерозподілений прибуток може бути використаний на: покриття збитків минулих років; виплату дивідендів; створення резервного фонду; збільшення статутного капіталу та інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи:

1-ий етап – це розподіл балансового прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств, і регулюється Податковим Кодексом в частині оподаткування податком на прибуток підприємств (ставка податку – 18% від об'єкта оподаткування).

¹ Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»

2-ий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів у бюджет. Тут можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди:

- резервний,
- розвитку й удосконалення виробництва,
- соціальних потреб,
- заохочення.

Кошти цих фондів використовуються для фінансування відповідних витрат.

Управління розподілом прибутку підприємства передбачає вирішення таких задач:

1. Забезпечити збільшення абсолютної суми прибутку після сплати податку на прибуток.
2. Забезпечити збільшення абсолютної суми чистого прибутку підприємства.
3. Визначення оптимального співвідношення у використанні чистого прибутку на споживання і накопичення.
4. Визначення оптимального розміру прибутку, який спрямовується на виплату дивідендів.

Дані завдання вирішуються шляхом оптимального зменшення оподаткованої суми прибутку, використання діючих податкових пільг, оптимізації податкових платежів у часі, врахування чинних умов оподаткування дивідендних виплат.

Чистий прибуток підприємства може бути використаний на споживання чи накопичення. Існує 3 методи розподілу й використання чистого прибутку:

- 1) Шляхом попереднього формування цільових фондів:
 - резервний – обов'язково для недержавних підприємств, не менше 25% статутного фонду;
 - фонд розвитку виробництва; фонд фінансування соціальних потреб;
 - фонд матеріального заохочення;
 - фонд для виплати дивідендів та інші.
- 2) безпосереднє використання чистого прибутку для фінансування певних витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства шляхом складання кошторису використання прибутку.
- 3) комбінований метод: частина прибутку – створюються цільові фонди, частина – безпосередньо використання.

12.4. Дивідендна політика підприємства

Від вибору дивідендної політики залежить, яким чином буде розподілятися прибуток на підприємстві: спрямовуватись на його розвиток чи виплачуватись акціонерам у вигляді дивідендів.

Дивіденди – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу або класу.²

Дивідендна політика – складова частина загальної політики управління прибутком, яка полягає у розподілі прибутку – між споживанням та капіталізацією з метою зростання вартості підприємства.

Роль дивідендної політики у фінансовому управлінні підприємством:

- дивідендна політика є основною складовою частиною політики розподілу прибутку, головна мета якої – збільшення рівня добробуту власників підприємства;

- дивідендна політика є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства;

- характер дивідендної політики є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства;

- вибір дивідендної політики впливає на трудову активність персоналу підприємства, додаткову соціальну захищеність працівників;

- обраний тип дивідендної політики здійснює вплив на рівень поточної платоспроможності підприємства.

Вибір дивідендної політики залежить від двох ключових факторів:

- реакції більшості акціонерів до змін розміру дивідендів;

- можливості визначення оптимального розміру дивідендів.

На формування дивідендної політики впливають зовнішні (макроекономічна ситуація, законодавство, дивідендна політика конкурентів) і внутрішні фактори (життєвий цикл підприємства, фінансовий стан підприємства, склад акціонерів та їх потреби).

Основні етапи формування дивідендної політики:

1. Урахування основних факторів, що визначають передумови формування дивідендної політики

2. Вибір типу дивідендної політики відповідно до фінансової стратегії акціонерного товариства

3. Розробка механізму розподілу прибутку відповідно до обраного типу дивідендної політики

2 Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 р. №514-VI

4. Визначення рівня дивідендних виплат на одну акцію
5. Визначення форм сплати дивідендів
6. Оцінка ефективності дивідендної політики

Дивідендна політика також може виступати як спосіб інформування інвесторів про прибутковість корпорації, оскільки існує тісний зв'язок між обсягами прибутку та розміром дивідендів. Підприємства (в особі найвищого керівництва) прагнуть до стабілізації або помірного зростання дивідендів, що дає змогу сформувати певну привабливість для інвесторів та забезпечити розширення діяльності шляхом реінвестування прибутку. 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. Обираючи дивідендну політику, необхідно приймати до уваги те, що вона впливає на параметри фінансово-господарської діяльності підприємства: ліквідність, величину самофінансування, ціну залучення фінансових ресурсів, структуру капіталу та ін. Прослідковується чітка залежність між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виділяється на виплату дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для його розвитку. Якщо ж прибуток спрямовується на збільшення власного капіталу (тезаврація прибутку), то змінюється загальна структура капіталу підприємства, що може впливати на його вартість .

Теорії оптимальної дивідендної політики (рис.12.4):

1. *Теорія незалежності дивідендів*. Її автори Ф. Модільяні та М. Міллер стверджують, що вибрана політика не впливає ні на ринкову вартість підприємства (ціну акцій), ні на майновий стан власників у поточному чи перспективному періоді, оскільки ці показники залежать від суми формованого, а не розподіленого прибутку. Згідно з цією теорією, дивідендній політиці відводиться пасивна роль у механізмі управління прибутком. При цьому свою теорію вони супроводили значною кількістю обмежень, які в реальній практиці управління прибутком забезпечити неможливо. Незважаючи на свою вразливість у плані практичного використання, теорія Міллера-Модільяні стала відправним пунктом пошуку більш оптимальних рішень механізму формування дивідендної політики.

2. *Теорія переваги дивідендів* (або «синиця в руках»). Її автори М. Гордон та Д. Лінтнер стверджують, що кожна одиниця поточного доходу (виплаченого у формі дивідендів) у силу того, що вона «очищена від ризику», важить завжди більше,

ніж дохід, відкладений на майбутнє, у зв'язку з притаманним йому ризиком. Виходячи з цієї теорії, максимізації дивідендних виплат надається перевага порівняно з капіталізацією прибутку.

3. *Теорія мінімізації дивідендів* (або теорія податкових переваг). Згідно з цією теорією, ефективність дивідендної політики визначається критерієм мінімізації податкових виплат за поточними та очікуваними доходами власників. Оскільки обкладання податком поточних доходів у формі одержаних дивідендів завжди вище, ніж очікуваних (з урахуванням фактору вартості грошей у часі, податкових пільг на капіталізований прибуток тощо), дивідендна політика повинна забезпечити мінімізацію дивідендних виплат і, відповідно, максимізацію капіталізації прибутку з тим, щоб одержати найвищий податковий захист сукупного доходу власників. Однак такий підхід до дивідендної політики не влаштовує численних дрібних акціонерів із низьким рівнем доходів, які постійно потребують поточних їх надходжень у формі дивідендних виплат (що знижує об'єм попиту на акції таких компаній, а також ринкову ціну цих акцій).



Рис. 12.4. Теоретичні підходи до формування дивідендної політики

4. *Сигнальна теорія дивідендів* (або теорія сигналізування). Ця теорія побудована на тому, що основні моделі оцінки поточної реальної ринкової вартості акцій як базисний елемент використовують розмір дивідендів, що виплачуються за нею. Таким чином, ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а також ринкової вартості акцій, що за їх реалізації приносить акціонерам додатковий дохід. Окрім того, виплата високих дивідендів «сигналізує» про те, що компа-

нія знаходиться на підйомі й очікує суттєве зростання прибутку в наступному періоді.

5. *Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів* (або «теорія клієнтури»). Відповідно до цієї теорії, компанія повинна здійснювати таку дивідендну політику, яка відповідає очікуванню більшості акціонерів, їх менталітету. Якщо основний склад акціонерів надає перевагу поточному доходу, то дивідендна політика повинна виходити з переважного напрямку прибутку на цілі поточного споживання. І навпаки, якщо основний склад акціонерів надає перевагу збільшенню своїх очікуваних доходів, то дивідендна політика повинна виходити з переважної капіталізації прибутку в процесі його розподілу.

Теоретично кожна із наведених теорій 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. Таким чином, періодичне застосування конкретного варіанту дивідендної політики вимагає виваженого, економічно обґрунтованого підходу з урахуванням особливостей національної економіки, специфіки конкретного підприємства та особливостей його діяльності.

На рисунку 12.5 наведені підходи до формування дивідендної політики, залежно від типу управлінського рішення – консервативного, агресивного чи поміркованого.

1. *Залишкова політика дивідендних виплат* передбачає, що фонд виплати дивідендів створюється після того, як за рахунок прибутку задоволена потреба у формуванні власних фінансових ресурсів, що забезпечують, повною мірою, реалізацію інвестиційних можливостей підприємства. Якщо за наявними інвестиційними проектами рівень внутрішньої ставки доходності перевищує середньозважену вартість капіталу (або інший вибраний критерій, наприклад коефіцієнт фінансової рентабельності), то основна частина прибутку повинна бути направлена на реалізацію таких проектів, оскільки вона забезпечить високий темп росту капіталу (відкладеного доходу) власників. Перевагою політики цього типу є забезпечення високих темпів розвитку підприємства, підвищення його фінансової стійкості. Недолік же цієї політики полягає в нестабільності розмірів дивідендних виплат, повній непередбачуваності формованих їх розмірів у наступному періоді і навіть відмові від їх виплат у період

високих інвестиційних можливостей, що негативно відбивається на формуванні рівня ринкової ціни акцій. Така дивідендна політика використовується зазвичай лише на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, пов'язаних із високим рівнем його інвестиційної активності.

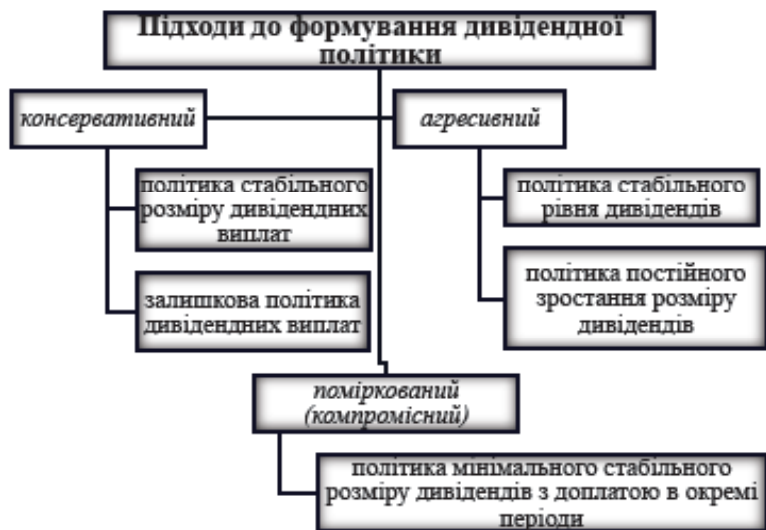


Рис. 12.5. Практичні шляхи реалізації дивідендної політики

2. *Політика стабільного розміру дивідендних виплат* передбачає виплату незмінної їх суми протягом тривалого періоду (за високих темпів інфляції сума дивідендних виплат коректується на індекс інфляції). Перевагою цієї політики є її надійність, яка створює почуття впевненості в акціонерів у незмінності розміру поточного доходу незалежно від різних обставин, визначає стабільність котирування акцій на фондовому ринку. Недоліком цієї політики є її слабкий зв'язок із фінансовими результатами діяльності підприємства, відповідно, у періоди несприятливої кон'юнктури та низького розміру формованого прибутку інвестиційна діяльність може бути зведена до нуля. Для того щоб уникнути цих негативних наслідків, стабільний розмір дивідендних виплат устанавлюється зазвичай на відносно низькому рівні. Це відносить згаданий тип дивідендної політики до категорії консервативної, що мінімізує ризик зниження фінансової стійкості підприємства через недостатній темп приросту власного капіталу.

3. *Політика мінімального стабільного розміру дивідендів із надбавкою в окремі періоди* (або політика екстра-дивіденда) за

достатньо розповсюдженою думкою являє собою найбільш зважений її тип. Її перевагою є стабільна гарантована виплата дивідендів у мінімально передбаченому розмірі (як у попередньому випадку) за високого зв'язку з фінансовими результатами діяльності підприємства, що дає змогу збільшувати розмір дивідендів у періоди сприятливої господарської кон'юнктури, не знижуючи при цьому рівень інвестиційної активності. Така дивідендна політика дає найбільший ефект на підприємствах із нестабільним у динаміці розміром формування прибутку. Основний недолік цієї політики полягає в тому, що за тривалої виплати мінімальних розмірів дивідендів інвестиційна привабливість акцій компанії знижується і, відповідно, падає їх ринкова вартість.

4. *Політика стабільного рівня дивідендів* передбачає встановлення довготривалого нормативного коефіцієнта дивідендних виплат відносно суми прибутку (або нормативу розподілу прибутку на споживчій та капіталізованій його частині). Перевагою цієї політики є простота її формування та тісний зв'язок із розміром формованого прибутку. Водночас основним її недоліком є нестабільність розмірів дивідендних виплат на акцію, що визначається нестабільністю суми формованого прибутку. Ця нестабільність викликає різкі перепади в ринковій вартості акцій за окремими періодами, що перешкоджає максимізації ринкової вартості підприємства у процесі здійснення такої політики (вона сигналізує про високий рівень ризику господарської діяльності цього підприємства). Навіть за високого рівня дивідендних виплат така політика зазвичай не приваблює інвесторів (акціонерів), що уникають ризику. Тільки зрілі компанії зі стабільним прибутком можуть дозволити собі здійснення дивідендної політики цього типу; якщо розмір прибутку суттєво змінюється в динаміці, ця політика генерує високу загрозу банкрутства.

5. *Політика постійного зростання розміру дивідендів* (здійснюється під гаслом «ніколи не знижуй річний дивіденд») передбачає стабільне зростання рівня дивідендних виплат у розрахунку на одну акцію. Зростання дивідендів під час здійснення такої політики відбувається, як правило, у твердо встановленому відсотковому прирості до їх розміру в попередньому періоді (на цьому принципі побудована розглянута раніше «модель Гордона», що визначає ринкову вартість акцій таких компаній). Перевагою такої політики є забезпечення високої ринкової вартості акцій компанії і формування її позитивного іміджу у потенційних інвесторів за додаткових емісій. Недоліком цієї політики є відсутність гнучкості в її проведенні

та постійне зростання фінансової напруженості: якщо темп зростання коефіцієнта дивідендних виплат зростає (тобто якщо фонд дивідендних виплат зростає скоріше, ніж сума прибутку), то інвестиційна активність підприємства скорочується, а коефіцієнти фінансової стійкості знижуються (за інших рівних умов). Здійснення такої дивідендної політики можуть дозволити собі лише реально процвітаючі акціонерні компанії, якщо ж ця політика не підкріплена постійним зростанням прибутку компанії, то вона являє собою прямий шлях до банкрутства.

Залежно від власних стратегічних цілей, акціонерне підприємство може застосовувати такі види дивідендної політики:

1. *Політика «нульового» дивіденду* полягає в невиплаті дивідендів взагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про «нульову» дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду (чи незгоду) з даною політикою, голосуючи за це фактами купівлі (чи продажу) акцій компанії. Керівництво такої корпорації фактично будує свою дивідендну концепцію на припущеннях Міллера-Модільяні. Як зазначалося вище, прикладом такої дивідендної політики може служити корпорація Microsoft, яка взагалі не виплачує дивідендів. Така політика виправдана у випадку корпорації, оскільки ринкова ціна акцій даної компанії понад 10 разів перевищує балансову ціну, тобто ту кількість власного капіталу, яка еквівалентна одній акції. За такого співвідношення менеджмент компанії фактично вирішує, чи скерувати, наприклад, грошовий потік чистого прибутку на дивіденди, чи поповнити ним власний капітал компанії за рахунок нерозподіленого прибутку. Кожна скерована таким чином гривня чистого прибутку означає: у першому випадку збагачення акціонерів рівно на 1.00 грн., а в другому – утворення з одного долара бази потенційного зростання курсу акцій на 10.00 грн. і більше. Зрозуміло, який варіант у цьому разі обирає менеджмент. Зазначимо, що це можливо лише тоді, коли акціонери пов'язують свої очікування зі значним зростанням акцій компанії, довіряють її менеджменту або якщо їхнього сукупного корпоративного впливу недостатньо для того, щоб змінити цю політику.

2. *Політика «100%» дивіденду*. Ця політика нечасто зустрічається в діяльності підприємств. Її сутність полягає у виділенні 100% нерозподіленого прибутку на виплату дивідендів. Таким чином, дана політика фактично – антипод «нульової» дивідендної політики. Виділення 100% чистого прибутку на виплату дивідендів фактично означає, що в розпорядження

компанії не надходить нерозподілений прибуток, отриманий у даному обліковому періоді. Таким чином, за даної облікової політики не відбувається збільшення власного капіталу компанії, а отже, не закладається фінансова база для наступного зростання курсу акцій. Така політика може бути виправдана винятково для підприємств, які обмежені у зростанні специфікою своєї діяльності. Наприклад, підприємства, що займаються видобутком корисних копалин. У будь-якому разі даний тип політики не можна відносити до особливо раціонального.

3. *Політика фіксованого дивіденду.* Цей вид дивідендної політики досить часто застосовується в практиці акціонерних корпорацій. Вона полягає у виділенні однієї і тієї самої абсолютної величини дивідендів із розрахунку на одну акцію. Оскільки чистий прибуток корпорації має тенденцію становити різну величину в різних облікових періодах, то для збереження фіксованої абсолютної величини дивіденду на одну акцію виділяють адекватну та завжди різну частину на виплату дивідендів. Коли немає чистого прибутку компанії в даному обліковому періоді, на виплату дивідендів можуть скерувати навіть резервний фонд компанії. Політика фіксованого дивіденду характерна для привілейованих акцій, проте деякі корпорації можуть застосовувати її і до звичайних акцій. Позитивний аспект такого застосування – наближення звичайних акцій за своїми характеристиками ризику до привілейованих акцій за ординарної наявності в них, як і в усіх інших звичайних акцій, права на участь в управлінні компанією. Оскільки за даними акціями виплачуються фіксовані дивіденди, то для таких цінних паперів відносно легко побудувати модель їх оцінки, базуючись на дисконтних грошових потоках.

4. *Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами.* Такий тип дивідендної політики дуже подібний до попередньо наведеного. Проте політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами передбачає на додаток до фіксованої (гарантованої) частини дивідендів ще й додаткові преміальні виплати в ті періоди, коли керівництво компанії вирішить їх виплатити. Преміальні кошти виплачуються тоді, коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Такі преміальні виплати, як правило, – позитивний чинник для курсу цінних паперів корпорації, оскільки відповідно до деяких теорій поведінки інвесторів на фондовому ринку останні чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

5. *Політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку.* Її традиційно вважають найпоширенішою. Метод вирахування суми дивідендів, що належать виплаті з розрахунку на одну акцію за цієї дивідендної політики, відносять до класичних. Сутність даної дивідендної політики визначається саме методом обчислення дивідендів із розрахунку на одну акцію. Для такого обчислення спочатку вирішують, яку частку (відсоток) чистого прибутку може бути виділено на виплату дивідендів. Потім знаходять абсолютне значення даної частки чистого прибутку. Це і буде сума виділена на виплату дивідендів за акціями. Для того, щоб знайти суму дивідендів, яка припадає на одну акцію, потрібно суму, виділену на виплату дивідендів за акціями, поділити на кількість звичайних акцій, що перебувають в обігу. До позитивних моментів даної дивідендної політики варто віднести її простоту та зрозумілість у застосуванні. Ще однією перевагою можна вважати прозорість механізму нарахування. Акціонери корпорації, яка використовує цю дивідендну політику, розуміють, що величина їхніх персональних дивідендних доходів залежить не від мінливих рішень менеджменту компанії, а від об'єктивних фінансових характеристик корпорації, насамперед величини отриманого в даному обліковому періоді чистого прибутку. Зважаючи на те, що чистий прибуток корпорації переважно має тенденцію до зростання в часі, акціонери часто очікують і зростання дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Один із важливих моментів даної дивідендної політики, який визначає його специфіку, – наявність сезонних аномалій у прибутках корпорацій залежно від специфіки їхньої операційної діяльності. Це пов'язано передусім із сезонністю їхнього продажу. Чистий прибуток та сума, призначена для дивідендних виплат, виступають тісно пов'язаними величинами з продажами компанії, тобто вони переважно коливаються відповідно до сезонності продажу. Як результат, сезонні аномалії продажу відображаються в сезонних аномаліях дивідендів, коли здійснюється політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку.

6. *Прогресивна дивідендна політика* – одна з найпопулярніших серед акціонерів передусім тому, що вона передбачає поступове постійне збільшення дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Дуже часто це поступове збільшення дивідендів проявляється постійним темпом приросту дивідендних виплат. Практика країн із розвинутими ринковими економічними системами показує, що більшість акціонерних корпорацій здійснюють поквартальну

виплату дивідендів. Із причин, наведених вище, квартальні дивідендні виплати відображають сезонні аномалії продажу корпорації. Отже, для запровадження прогресивної дивідендної політики треба забезпечувати приріст стосовно дивідендних виплат аналогічного кварталу попереднього року. Якщо акціонерна корпорація дотримується прогресивної дивідендної політики, то в процесі визначення величини поточних дивідендних виплат передусім варто: встановити величину дивідендних виплат на одну акцію в аналогічному кварталі минулого року; прийняти рішення стосовно темпу приросту поточних дивідендних виплат порівняно з аналогічним кварталом минулого року; на основі встановленого темпу приросту визначити поточні дивідендні виплати на одну акцію; визначити, яка сума грошей потрібна для забезпечення даних поточних дивідендних виплат, для цього треба поточні дивідендні виплати на одну акцію перемножити на кількість звичайних акцій в обігу; визначити, який відсоток чистого прибутку становить сума, потрібна для забезпечення поточних дивідендних виплат; вирішити остаточно, чи може акціонерна корпорація виділити цю частину прибутку на дивідендні виплати. Якщо дана частина чистого прибутку може бути виділена на дивідендні виплати, то переходять до реалізації дивідендної політики, а якщо ні, то зменшують темп приросту поточних дивідендних виплат та повторюють наведену вище послідовність дій або навіть відмовляються від прогресивної дивідендної політики.

7. Регресивна дивідендна політика – це фактично антипод прогресивної дивідендної політики, оскільки передбачає стале та поступове зменшення дивідендних виплат, що еквівалентно їх приросту з від'ємним темпом. Це найменш популярний вид дивідендної політики серед акціонерів. Застосування даної політики часто приводить до того, що акціонери вирішують продати акції даної корпорації. Якщо прогресивна дивідендна політика часто приводить до зростання курсу акцій, то регресивна – до падіння. Тим не менше акціонерні товариства часто бувають змушені застосовувати дану дивідендну політику в силу об'єктивних обставин. Зростання конкуренції часто приводить до зменшення величини чистого прибутку. На початку ринкових перетворень в Україні деякі вітчизняні акціонерні товариства отримували значні прибутки, викликані низьким рівнем конкуренції та неефективністю вітчизняного ринку. У ті часи вони встановлювали не виправдано великі дивідендні виплати за своїми акціями. Із часом рівень конкуренції суттєво вплинув на прибутки таких компаній,

проте задавши значний темп високих дивідендних виплат, тепер ці акціонерні товариства змушені запровадити непопулярну регресивну дивідендну політику.

8. *Політика негрошових виплат.* Деколи за браком потрібних фінансових ресурсів акціонерні корпорації вдаються до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому разі замість прямих грошових дивідендних виплат використовують, як правило, найближчі грошові замітники. Заслугує на увагу політика виплати дивідендів випуском нових цінних паперів, наприклад акцій чи облігацій. Оскільки найцінніші папери володіють цілим спектром специфічних фінансових характеристик, то політика негрошових виплат може далеко виходити за рамки даного дослідження та звестися до пояснення характеристик цінних паперів взагалі.

9. *Політика нагромаджених кумулятивних дивідендів.* Деколи, не бажаючи застосовувати політику негрошових виплат та не маючи достатніх фінансових ресурсів для грошових дивідендних виплат, корпорація вирішує застосувати політику нагромаджених грошових дивідендів. У цьому разі дивіденди оголошуються, проте виплата їх відкладається до кращих часів.

Практика та теорія реалізації дивідендної політики знають багато прикладів реалізації дивідендних виплат до зазначених вище політик чи навіть відповідно до певних специфічних обставин, в яких перебуває дана корпорація.³

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Управління прибутком від операційної діяльності підприємства.*
- 2). *Управління прибутком від інвестиційної діяльності підприємства.*
- 3). *Управління прибутком від фінансової діяльності підприємства.*
- 4). *Управління формуваннями собівартості.*
- 5). *Ризик отримання прибутку.*
- 6). *Гранична виручка, граничні витрати. Поріг рентабельності.*
- 7). *Політика максимізації прибутку підприємства.*
- 8). *Управління розподілом балансового прибутку.*
- 9). *Управління розподілом і використанням чистого прибутку.*
- 10). *Дивідендна політика. Аналіз розподілу та використання чистого прибутку.*

³ Василенко В.П. теоретичні аспекти формування дивідендної політики підприємств України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 18. Частина 1. 2016. С.79-85

ТЕСТИ:

1. Точка беззбитковості відповідає такому обсягу продаж, при якому:

- 1) надходження від реалізації продукції дорівнюють витратам на виробництво і реалізацію цієї продукції;
- 2) надходження від реалізації продукції перевищують витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції;
- 3) надходження від реалізації продукції менші або дорівнюють витратам на виробництво і реалізацію цієї продукції;
- 4) немає правильної відповіді.

2. Валова маржа, або маржинальний прибуток розраховується як:

- 1) різниця між обсягами реалізованої продукції і обсягами постійних витрат;
- 2) різниця між обсягами реалізованої продукції і обсягами змінних витрат;
- 3) різниця між обсягами реалізованої продукції і обсягами валових витрат;
- 4) немає правильної відповіді.

3. Запас фінансової міцності (ЗФМ) – це сума, на яку підприємство може:

- 1) збільшити обсяг реалізації до моменту появи збитків;
- 2) знизити обсяг реалізації до моменту відсутності як прибутку, так і збитків;
- 3) знизити обсяг реалізації до моменту появи збитків;
- 4) немає правильної відповіді.

4. Дія операційного важеля проявляється в тому, що:

- 1) довільна зміни виручки не призводить до зміни прибутку;
- 2) довільна зміни виручки завжди спричиняє більшу зміну прибутку;
- 3) довільна зміни виручки завжди спричиняє меншу зміну прибутку;
- 4) довільна зміни виручки не завжди спричиняє зміну прибутку.

5. При консервативній стратегії застосовують такі методи виплати дивідендів:

- 1) метод стабільного розміру дивіденду;
- 2) метод постійного коефіцієнту виплат;
- 3) метод мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди;
- 4) всі вище перераховані методи.

6. Який метод виплати дивідендів доцільно використовувати на початкових стадіях життєвого циклу підприємства при його значних інвестиційних потребах?

- 1) метод стабільного розміру дивідендів;
- 2) метод постійного збільшення розміру дивідендів;
- 3) метод залишкових виплат;
- 4) консолідацію акцій.

7. Чим вище коефіцієнт операційного левериджу, тим:

- 1) більший прибуток матиме підприємство, збільшуючи обсяг реалізації
- 2) більший прибуток матиме підприємство, зменшуючи обсяг реалізації
- 3) менший прибуток матиме підприємство, зменшуючи обсяг реалізації
- 4) менший прибуток матиме підприємство, збільшуючи обсяг реалізації

8. Ефект операційного левериджу стабільний у:

- 1) середньостроковому періоді
- 2) короткостроковому періоді
- 3) довгостроковому періоді
- 4) завжди

9. Для оцінки ефективності дивідендної політики використовують показник:

- 1) рівня витрат дивідендів на 1 просту акцію
- 2) загальний обсяг дивідендів за простими акціями
- 3) загальний обсяг дивідендів за привілейованими акціями
- 4) коефіцієнта дивідендних виплат

10. Порогове значення обсягу виробництва дорівнює:

- 1) відношення порогу рентабельності до ціни реалізації одиниці продукції
- 2) різниці порога рентабельності і ціни реалізації одиниці продукції
- 3) відношення порогу рентабельності до середньорічної ціни реалізації одиниці
- 4) різниці порога рентабельності і середньорічної ціни реалізації одиниці

ТЕМА 13. УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

- 13.1. Формування політики управління оборотними активами підприємства
- 13.2. Управління виробничими запасами підприємства
- 13.3. Управління дебіторською заборгованістю
- 13.4. Управління грошовими активами
- 13.5. Управління необоротними активами

13.1. Формування політики управління оборотними активами підприємства

Оборотні активи – це ті активи (з рисунку 13.1.), без яких неможливе ведення господарської діяльності підприємства.



Рис. 13.1. Загальна класифікація активів підприємства.

Оборотним капіталом на кожному підприємстві оперують щоденно: закуповують сировину і матеріали, використовують їх у виробництві, відвантажують готову продукцію, отримують гроші від дебіторів. Важливість ефективного управління оборотними активами важко переоцінити. Нестача оборотного капіталу може паралізувати діяльність підприємства або погіршити його

ліквідність, а надлишок означатиме, що частина капіталу не працює і не приносить прибутку.

Кожне підприємство формує власну політику управління оборотними активами. Ця політика встановлює необхідну потребу в оборотних активах, визначає їх склад і структуру та джерела, з яких повинні фінансуватися ці активи. Політика управління оборотними активами є частиною загальної фінансової стратегії підприємства.

Цілеспрямоване управління оборотними активами підприємства визначає необхідність попередньої їхньої класифікації.

Управління оборотними активами підприємства пов'язано з конкретними особливостями формування його операційного циклу.

Якщо підприємство господарює ефективно, то його активи обертаються швидко і, проходячи всі стадії операційного циклу, приносять певний прибуток. На різних підприємствах швидкість обороту їхніх поточних активів є неоднаковою. На цей показник впливає: період кредитування підприємством покупців, час перебування сировини і матеріалів у запасах, тривалість виробничого циклу і період зберігання готової продукції на складі тощо.

Операційний цикл – це період повного обороту всієї суми оборотних активів, у процесі якого відбувається зміна окремих їхніх видів (як це видно з рисунку 13.2.).

Найважливішою характеристикою операційного циклу, що істотно впливає на обсяг, структуру й ефективність використання оборотних активів, є його тривалість. Вона включає період часу від моменту витрати підприємством коштів на придбання вхідних запасів матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію.

Принципова формула, за якою визначається тривалість операційного циклу підприємства, має вигляд:

$$ТОЦ = ТОГА + ТОМЗ + ТОГП + ТОДЗ, \quad (13.1)$$

де $ТОЦ$ – тривалість операційного циклу підприємства, у днях;

$ТОГА$ – період обороту середнього залишку грошових активів (включаючи їхні субститути у формі короткострокових фінансових вкладень), у днях;

$ТОМЗ$ – тривалість обороту запасів сировини, матеріалів і інших матеріальних факторів виробництва в складі оборотних активів, у днях;

$ТОГП$ – тривалість обороту запасів готової продукції, у днях;

$ТОДЗ$ – тривалість інкасації дебіторської заборгованості, у днях.

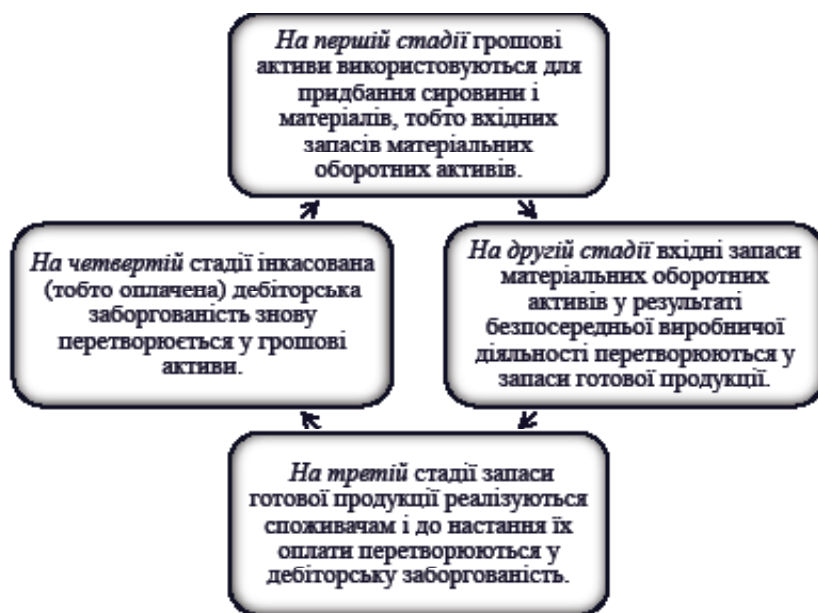


Рис. 13.2. Чотири стадії руху оборотних активів в розрізі етапів операційного циклу

У процесі управління оборотними активами в рамках операційного циклу виділяють дві основні його складові:

- 1) виробничий цикл підприємства;
- 2) фінансовий цикл (або цикл грошового обігу) підприємства.

Виробничий цикл підприємства характеризує період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, використовуваних для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів і напівфабрикатів на підприємство і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції покупцям.

Тривалість виробничого циклу підприємства визначається за наступною формулою:

$$ТВЦ = ТОСМ + ТОНЗ + ТОГП, \quad (13.2)$$

де ТВЦ – тривалість виробничого циклу підприємства, у днях;

ТОСМ – період обороту середнього запасу сировини, матеріалів і напівфабрикатів, у днях;

ТОНЗ – період обороту середнього обсягу незавершеного виробництва, у днях;

ТОГП – період обороту середнього запасу готової продукції, у днях.

Фінансовий цикл (цикл грошового обігу) підприємства – це період повного обороту коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали і напівфабрикати, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію.

Тривалість фінансового циклу (або циклу грошового обігу) підприємства визначається за наступною формулою:

$$ТФЦ = ТВЦ + ТОДЗ - ТОКЗ, \quad (13.3)$$

де ТФЦ – тривалість фінансового циклу (циклу грошового обігу) підприємства, у днях;

ТВЦ – тривалість виробничого циклу підприємства, у днях;

ТОДЗ – середній період обороту дебіторської заборгованості, у днях;

ТОКЗ – середній період обороту кредиторської заборгованості, у днях;

Розглянемо систему формування окремих циклів звертання оборотних активів підприємства на конкретному прикладі.

Для того, щоб відповісти на перше питання політики управління оборотними активами про те, який підтримувати рівень кожної категорії оборотних активів, треба спочатку проаналізувати склад і структуру цих активів (під складом оборотних активів розуміють сукупність їх елементів (статей); структура ж оборотних активів – це співвідношення між елементами в їх загальному обсязі).

Структура поточних активів відображає специфіку операційного циклу підприємства. Як бачимо з наведених статистичних даних, обсяги та структура оборотних активів значно різняться залежно від виду економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Склад і структура оборотних активів не є постійною. Вона змінюється як по роках, так і в межах одного року залежно від виробничого циклу, сезонності продажів, особливостей формування запасів, кредитної політики тощо. Всі ці фактори необхідно враховувати при аналізі ефективності використання оборотних активів конкретного підприємства.

Політика управління оборотними активами підприємства розробляється за наступними основними етапами:

1. Аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді.

2. Визначення принципів підходів до формування оборотних активів підприємства.

Теорія фінансового менеджменту розглядає три принципових підходи до формування оборотних активів підприємства – консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний підхід до формування оборотних активів передбачає не тільки повне задоволення поточної потреби у всіх їхніх видах, що забезпечує нормальний хід операційної діяльності, але і створення високих розмірів їхніх резервів на випадок непередбачених труднощів у забезпеченні підприємства сировиною і матеріалами, погіршення внутрішніх умов виробництва продукції, затримки інкасації дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців і т.п. Такий підхід гарантує мінімізацію операційних і фінансових ризиків, але негативно позначається на ефективності використання оборотних активів – їхньої оборотності і рівні рентабельності.

Помірний підхід до формування оборотних активів спрямований на забезпечення повного задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів і створення нормальних страхових їхніх розмірів на випадок найбільш типових збоїв у ході операційної діяльності підприємства. При такому підході забезпечується середнє для реальних господарських умов співвідношення між рівнем ризику і рівнем ефективності використання фінансових ресурсів.

Агресивний підхід до формування оборотних активів полягає в мінімізації усіх форм страхових резервів за окремими видами цих активів. При відсутності збоїв у ході операційної діяльності такий підхід до формування оборотних активів забезпечує найбільш високий рівень ефективності їхнього використання. Однак будь – які збої в здійсненні нормального ходу операційної діяльності, викликані дією внутрішніх або зовнішніх факторів, приводять до істотних фінансових утрат через скорочення обсягу виробництва і реалізації продукції.

3. Оптимізація обсягу оборотних активів.

4. Оптимізація співвідношення постійної і перемінної частин оборотних активів.

5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів.

6. Забезпечення підвищення – рентабельності оборотних активів.

7. Забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їхнього використання.

8. Формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів.

9. Формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

Політика управління оборотними активами одержує своє відображення в системі розроблених на підприємстві фінансових нормативів, а саме:

- норматив власних оборотних активів підприємства;
- система нормативів оборотності основних видів оборотних активів та тривалості операційного циклу;
- система коефіцієнтів ліквідності оборотних активів;
- нормативне співвідношення окремих джерел фінансування оборотних активів та інші.

Політика фінансування оборотних активів – це частина загальної політики управління його оборотними активами, що полягає в оптимізації обсягу і складу фінансових джерел їхнього формування з позицій забезпечення ефективного використання власного капіталу і достатньої фінансової стійкості підприємства.

Розробка політики фінансування оборотних активів здійснюється за наступними основними етапами.

1. Аналіз стану фінансування оборотних активів підприємства в попередньому періоді.

2. Формування принципів фінансування оборотних активів підприємства. Відповідно до теорії фінансового менеджменту існує три принципових підходи до фінансування різних груп оборотних активів підприємства.

Консервативний підхід до фінансування оборотних активів припускає, що за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу повинні фінансуватися постійна частина оборотних активів і приблизно половина перемінної їхньої частини. Друга половина перемінної частини оборотних активів повинна фінансуватися за рахунок короткострокового позикового капіталу. Така модель (тип політики) фінансування оборотних активів забезпечує високий рівень фінансової стійкості підприємства (за рахунок мінімального обсягу використання короткострокових позикових коштів), однак збільшує витрати власного капіталу на їхнє фінансування, що за інших рівних умов приводить до зниження рівня його рентабельності.

Помірний (або компромісний) підхід до фінансування оборотних активів припускає, що за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу повинна фінансуватися постійна частина оборотних активів, у той час як за рахунок короткострокового позикового капіталу – весь обсяг перемінної їхньої частини. Така модель (тип політики) фінансування оборотних активів забез-

печує прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства і рентабельність використання власного капіталу, наближену до середньої на ринку норми прибутку на капітал.

Агресивний підхід до фінансування оборотних активів припускає, що за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу фінансується лише невелика частка постійної їхньої частини (не більш половини), у той час як за рахунок короткострокового позикового капіталу – переважна частка постійної і вся перемінна частини оборотних активів. Така модель (тип політики) створює проблеми в забезпеченні поточної платоспроможності і фінансової стійкості підприємства. Разом з тим, вона дозволяє здійснювати операційну діяльність з мінімальною потребою у власному капіталі, а отже забезпечувати за інших рівних умов найбільш високий рівень його рентабельності.

3. Оптимізація обсягу поточного фінансування оборотних активів (поточних фінансових потреб з обліком формованого фінансового циклу підприємства. Така оптимізація дозволяє виявити і мінімізувати реальну потребу підприємства у фінансуванні оборотних активів за рахунок власного капіталу і приваблюваного фінансового кредиту (у довгостроковій або короткостроковій його формах).

Розрахунок прогнозованого обсягу кредиторської заборгованості підприємства в майбутньому періоді здійснюється за формулою:

$$KЗп = (KЗТ + KЗВН - KЗПР) \times (1 + Tr), \quad (13.4)$$

де $KЗп$ – прогнозний обсяг кредиторської заборгованості підприємства;

$KЗТ$ – середня фактична сума кредиторської заборгованості підприємства з товарних операцій в аналогічному попередньому періоді;

$KЗВН$ – середня фактична сума внутрішньої кредиторської заборгованості (кредиторської заборгованості інших видів) підприємства в аналогічному попередньому періоді;

$KЗПР$ – середня фактична сума простроченої кредиторської заборгованості підприємства (усіх видів) в аналогічному попередньому періоді;

Tr – планований темп приросту обсягу виробництва продукції, виражений десятковим дробом.

Оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів підприємства. При визначенні структури цього фінансування виділяють наступні групи джерел:

– власний капітал підприємства;

- довгостроковий фінансовий кредит;
- короткостроковий фінансовий кредит;
- товарний (комерційний) кредит;
- внутрішня кредиторська заборгованість підприємства.

13.2. Управління виробничими запасами підприємства

Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого і всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє збереження, визволити з поточного господарського обороту частина фінансових коштів, реінвестуючи них в інші активи. Забезпечення цієї ефективності досягається за рахунок розробки і реалізації спеціальної фінансової політики управління запасами.

Політика управління запасами є частиною загальної політики управління оборотними активами підприємства, що полягає в оптимізації загального розміру і структури запасів товарно-матеріальних цінностей, мінімізації витрат з їх обслуговування та забезпеченні ефективного контролю за їхнім рухом. Ефективне управління запасами дозволяє: знизити тривалість виробничого та всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє зберігання, вивільнити з поточного господарського обігу частину фінансових коштів, реінвестуючи їх в інші активи.

Розробка політики управління запасами охоплює ряд послідовно виконуваних етапів робіт, основними з яких є:

1. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей у попередньому періоді. Основною задачею цього аналізу є виявлення рівня забезпеченості виробництва і реалізації продукції відповідними запасами товарно-матеріальних цінностей у попередньому періоді й оцінка ефективності їхнього використання. Аналіз проводиться в розрізі основних видів запасів.

2. Визначення цілей формування запасів. Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

а) забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);

б) забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);

в) нагромадження сезонних запасів, що забезпечують господарський процес у майбутньому періоді (сезонні запаси сировини, матеріалів і готової продукції) і т.п.

У процесі формування політики управління запасами вони відповідним чином класифікуються для забезпечення наступної диференціації методів управління ними.

3. Оптимізація розміру основних груп поточних запасів. Така оптимізація зв'язана з попереднім поділом усієї сукупності запасів товарно – матеріальних цінностей на два основних види – виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції. У розрізі кожного з цих видів виділяються запаси поточного збереження – постійно обновлювана частина запасів, формованих на регулярній основі і рівномірно споживаних у процесі виробництва продукції або її реалізації покупцям.

Для оптимізації розміру поточних запасів товарно – матеріальних цінностей використовується ряд моделей, серед яких найбільше поширення одержала «*Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення*» (*Economic ordering quantity – EOQ model*). Вона може бути використана для оптимізації розміру як виробничих запасів, так і запасів готової продукції.

Розрахунковий механізм моделі EOQ заснований на мінімізації сукупних операційних витрат закупівлі та збереження запасів на підприємстві. Ці операційні витрати попередньо розділяються на двох груп: а) сума витрат з розміщення замовлень (включно з транспортними витратами та витратами, пов'язаними з прийманням товарів); б) сума витрат зі збереження товарів на складі.

Розглянемо механізм моделі EOQ на прикладі формування виробничих запасів.

З одного боку, підприємству вигідно завозити сировину і матеріали як можна більш високими партіями. Чим вище розмір партії постачання, тим нижче сукупний розмір операційних витрат з розміщення замовлень у визначеному періоді (оформлення замовлень, доставці замовлених товарів на склад і їхньому прийманню на складі).

З іншого боку, високий розмір однієї партії постачання товарів викликає відповідний ріст операційних витрат зі збереження товарів на складі, тому що при цьому збільшується середній розмір запасу в днях обороту (період їхнього збереження). Таким чином, з ростом середнього розміру однієї партії постачання товарів знижуються операційні витрати з розміщення замовлення і зростають операційні витрати зі збереження товарних запасів на складі підприємства (і навпаки). Модель EOQ дозволяє оптимізувати пропорції між цими двома групами операційних витрат таким чином, щоб сукупна їхня сума була мінімальною.

4. Оптимізація загальної суми запасів товарно – матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів.

5. Побудова ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві.

13.3. Управління дебіторською заборгованістю

Політика управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами і маркетинговою політикою підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції і цієї заборгованості, що полягає в оптимізації загального розміру, і забезпеченні своєчасної її інкасації.

Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства (або його кредитної політики стосовно покупців продукції) здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді.

2. Формування принципів кредитної політики стосовно покупців продукції.

Консервативний (або твердий) тип кредитної політики підприємства спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Помірний тип кредитної політики підприємства характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної і фінансової практики й орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажі продукції з відстрочкою платежу. Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства пріоритетною метою кредитної діяльності ставить максимізацію додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, що супроводжує ці операції.

Визначаючи тип кредитної політики, варто мати на увазі, що твердий (консервативний) її варіант негативно впливає на ріст обсягу операційної діяльності підприємства і формування стійких комерційних зв'язків, у той час як м'який (агресивний) її варіант може викликати надмірне відволікання фінансових коштів, знизити рівень платоспроможності підприємства, викликати згодом значні витрати зі стягнення боргів, а в остаточному підсумку знизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу.

3. Визначення можливої суми фінансових коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість, що з'явилась у зв'язку з товарним (комерційним) і споживчим кредитом. При визначенні цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу з окремих форм кредиту; середній період прострочення платежів виходячи зі сформованої господарської практики (він визначається за результатами аналізу дебіторської заборгованості в попередньому періоді); коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни реалізованої в кредит продукції.

Розрахунок необхідної суми фінансових коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість, здійснюється за формулою:

$$I_{дз} = \frac{ОРк \times Кс / ц \times (ППК - ПР)}{360}, \quad (13.5)$$

де $I_{дз}$ – необхідна сума фінансових коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість;

$ОРк$ – планований обсяг реалізації продукції в кредит;

$Кс/ц$ – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

$ППК$ – середній період надання кредиту покупцям, у днях;

$ПР$ – середній період прострочення платежів з наданого кредиту, у днях.

4. Формування системи кредитних умов. До складу цих умов входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

Вартість надання кредиту характеризується системою цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію. У сполученні з терміном надання кредиту така цінова знижка характеризує норму відсоткової ставки за наданий кредит, що розраховується для зіставлення в річному вирахованні.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.

6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, використовуваними в даний час, є:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг.

Факторинг – це фінансова операція, що полягає в поступці підприємством–продавцем права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії – «фактор–компанії», що приймають на себе всі кредитні ризики з інкасації боргу. За здійснення такої операції банк (фактор – компанія) стягують з підприємства – продавця визначену комісійну плату у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця продукції і передбачених термінів її оплати. Крім того, при проведенні такої операції банк (фактор–компанія) у термін до трьох днів здійснює кредитування підприємства–продавця у формі попередньої оплати боргових вимог за платіжними документами (зазвичай в розмірі від 70 до 90% суми боргу в залежності від фактору ризику). Інші 10–30% суми боргу тимчасово депонуються банком у формі страхового резерву при його непогашенні покупцем (ця депонована частина боргу повертається підприємству–продавцеві після повного погашення суми боргу покупцем).

Ефективність факторингової операції для підприємства–продавця визначається шляхом порівняння рівня витрат з цієї операції із середнім рівнем відсоткової ставки короткострокового банківського кредитування.

Облік векселів, виданих покупцями продукції, є фінансовою операцією з продажу їх банкові (або іншому фінансовому інституту, суб'єктові господарювання) за визначеною (дисконтною) ціною, встановленою залежно від їхнього номіналу, терміну погашення й облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Зазначена операція може бути здійснена тільки з перекладним векселем.

Облікова (дисконтна) ціна векселя визначається за формулою:

$$OЦв = НС - \frac{НС \times Д \times OCв}{360 \times 100}, \quad (13.6)$$

де ОЦВ – облікова (дисконтна) ціна векселя на момент його продажу (обліку банком);

НС – номінальна сума векселя, що підлягає погашенню векселедавцем у передбачений у ньому термін;

Д – кількість днів від моменту продажу (обліку) векселя до моменту його погашення векселедавцем;

ОСВ – річна облікова вексельна ставка, за кою здійснюється дисконтування суми векселя, %.

Форфейтинг є фінансовою операцією з рефінансування дебіторської заборгованості за експортним товарним (комерційним) кредитом шляхом передачі (індосаменту) перекладного векселя на користь банку (факторингової компанії) зі сплатою останньому комісійної винагороди. Банк (факторингова компанія) бере на себе зобов'язання з фінансування експортної операції шляхом виплати за врахованим векселем, що гарантується наданням авалю банку країни імпортера.

У результаті форфейтингу заборгованість покупця за товарним (комерційним) кредитом трансформується в заборгованість фінансову (на користь банку).

За змістом форфейтинг поєднує в собі елементи факторингу (до якого підприємства – експортери схилиються за умов високого кредитного ризику) і обліку векселів (з їх індосаментом, але на користь банку), форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дозволяє експортерів негайно отримувати грошові кошти шляхом обліку векселів.

Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству – експортерів варто проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб мати можливість уключити витрати форфейтингової операції у вартість контракту.

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Критерієм оптимальності розробленої і здійсненої кредитної політики будь-якого типу і будь-яких форм наданого кредиту, а відповідно і середнього розміру дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями за реалізовану їм продукцію, виступає наступна умова:

$$ДЗ_0 > ОПК > ОВД_3 + ВКД_3 \quad , \quad (13.7)$$

де Д30 – оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства при нормальному його фінансовому стані;

ОПК – додатковий операційний прибуток, одержуваний підприємством від збільшення продажу продукції в кредит;

ОВДЗ – додаткові операційні витрати підприємства з обслуговування дебіторської заборгованості;

ВКдз – розмір втрат коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість, через несумлінність (неплатоспроможність) покупців.

Подібним чином визначається ефект від надання відстрочки платежу за товари і послуги – від відволікання чи інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

13.4. Управління грошовими активами

Розмір залишку грошових активів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його абсолютної платоспроможності (готовність підприємства негайно розрахуватися за всіма їх своїх невідкладних фінансових зобов'язаннях), впливає на тривалість операційного циклу (а отже і на розмір фінансових коштів, інвестованих в оборотні активи), а також характеризує у визначеній мері його інвестиційні можливості (інвестиційний потенціал здійснення підприємством короткострокових фінансових вкладень).

Основною метою фінансового менеджменту в процесі управління грошовими активами є забезпечення постійної платоспроможності підприємства. У цьому одержує свою реалізацію функція грошових активів як засобу платежу, що забезпечує реалізацію цілей формування їхнього операційного, страхового і компенсаційного залишків.

Поряд з цією основною метою важливою задачею фінансового менеджменту в процесі управління грошовими активами є забезпечення ефективного використання тимчасово вільних коштів, а також сформованого інвестиційного їхнього залишку.

З позицій форм нагромадження грошових авуарів і управління платоспроможністю підприємства його грошові активи підрозділяються на наступні елементи:

- грошові активи в національній валюті;
- грошові активи в іноземній валюті;
- резервні (з позиції забезпечення платоспроможності) грошові активи у формі високоліквідних короткострокових фінансових вкладень.

У процесі формування політики управління варто врахувати, що вимоги забезпечення постійної платоспроможності підприємства визначають необхідність створення високого розміру грошових активів, тобто переслідують мети Максимізації їхнього середнього залишку в рамках фінансових можливостей підприємства. З іншого боку, варто врахувати, що грошові активи підприємства в національній валюті при їхньому збереженні в значній мірі піддані втраті реальної вартості від інфляції; крім того, грошові активи в національній і іноземній валюті при збереженні утрачають свою вартість у часі, що визначає необхідність мінімізації їхнього середнього залишку. Ці суперечливі вимоги повинні бути враховані при розробці політики управління грошовими активами, що у зв'язку з цим здобуває оптимізаційний характер.

Політика управління грошовими активами – це частина загальної політики управління оборотними активами підприємства, що полягає в оптимізації сукупного розміру їхнього залишку з метою забезпечення постійної платоспроможності й ефективного використання в процесі збереження. Розробка політики управління грошовими активами підприємства включає наступні основні етапи(див. рис.13.3.):

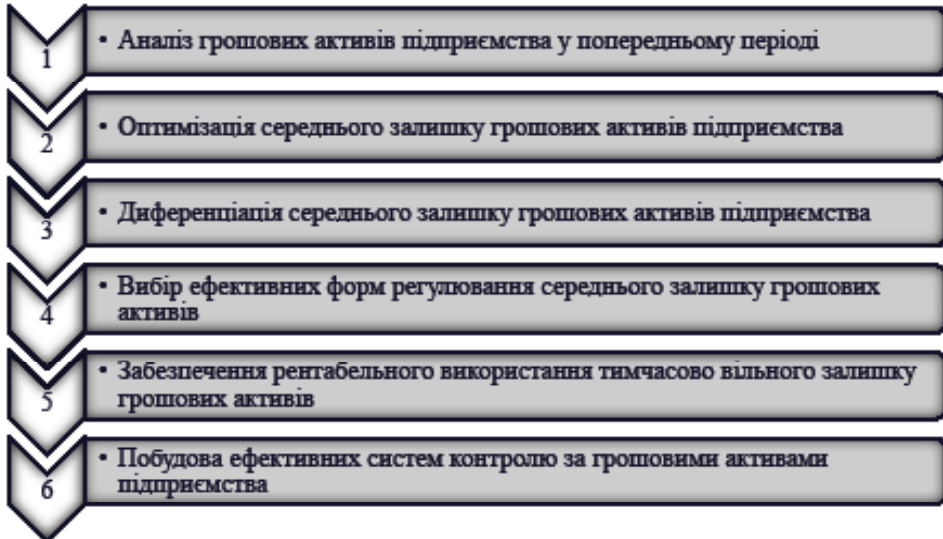


Рис. 13.3. Етапи управління грошовими активами підприємства

1. Аналіз грошових активів підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є оцінка суми і рівня

середнього залишку грошових активів з позицій забезпечення платоспроможності підприємства, а також визначення ефективності їхнього використання.

2. Оптимізація середнього залишку грошових активів підприємства. Така оптимізація забезпечується шляхом розрахунків необхідного розміру окремих видів цього залишку в майбутньому періоді.

Потреба в операційному (транзакційному) залишку грошових активів характеризує мінімально необхідну їхню суму, необхідну для здійснення поточної господарської діяльності. Розрахунок цієї суми ґрунтується на планованому грошовому обігу операційної діяльності (відповідному розділі плану надходження і витрати коштів) і кількості оборотів грошових активів. Для розрахунку планованої суми операційного залишку грошових активів використовується наступна формула:

$$ГАп = \frac{ПОод}{КОга} , \quad (13.8)$$

де де ГАп – планована сума операційного залишку грошових активів підприємства;

ПООД – планований обсяг грошового обігу (суми витрати коштів) операційної діяльності підприємства;

КОга – кількість оборотів середнього залишку грошових активів у плановому періоді.

Розрахунок планованої суми операційного залишку грошових активів може бути здійснений і на основі звітного їхнього показника, якщо в процесі аналізу було встановлено, що він забезпечував своєчасність здійснення всіх платежів, зв'язаних з операційною діяльністю підприємства. У цьому випадку для розрахунку використовується наступна формула:

$$ГАп = ГАф + \frac{ПОод - \PhiОод}{КОга} , \quad (13.9)$$

де ГАп – планована сума операційного залишку грошових активів підприємства;

ГАф – фактична середня сума операційного залишку грошових активів підприємства в попередньому аналогічному періоді;

ПООД– планований обсяг грошового обігу (суми витрати коштів) операційної діяльності підприємства;

ФООД – фактичний обсяг грошового обігу (суми витрати коштів) операційної діяльності підприємства в попередньому аналогічному періоді;

КОГА – кількість оборотів середнього залишку грошових активів у плановому періоді.

У практиці закордонного фінансового менеджменту застосовуються і більш складні моделі визначення середнього залишку грошових активів.

Найбільше широко використовуваної в цих цілях є Модель Баумоля, що перший трансформував для планування залишку коштів раніше розглянуту Модель ЕОQ. Вихідними положеннями Моделі Баумоля є сталість потоку витрати коштів, збереження всіх резервів грошових активів у формі короткострокових фінансових вкладень і зміна залишку грошових активів від їхнього максимуму до мінімуму, рівного нулеві.

Модель Міллера – Орра. Вихідні положення цієї моделі передбачають наявність визначеного страхового запасу та певну нерівномірність у надходженні та витрачанні грошових коштів, а відповідно і залишку грошових активів. Мінімальна межа формування залишку грошових активів приймається на рівні страхового залишку, а максимальний – на рівні трьохкратного розміру страхового залишку.

3. Диференціація середнього залишку грошових активів у розрізі національної й іноземної валюти.

4. Вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів. Основним методом регулювання середнього залишку грошових активів є коректування потоку майбутніх платежів (перенос терміну окремих платежів з завчасним узгодженням з контрагентами).

5. Забезпечення рентабельного використання тимчасово вільного залишку грошових активів.

6. Побудова ефективних систем контролю за грошовими активами підприємства.

Важливим завданням політики управління оборотним капіталом підприємства є визначення джерел, за рахунок яких фінансуються поточні активи. Під час кругообігу оборотного капіталу ці джерела, як правило, не розрізняються. Так, в бухгалтерському обліку інформація про те, за рахунок яких коштів були закуплені сировина чи матеріали для виробництва, ніяк не фіксується. Однак принципи різного режиму використання власних і позичених коштів для фінансування оборотних активів є вирішаль-

ними факторами, які впливають на ефективність використання цих активів і всього капіталу акціонерного товариства.

Питання про джерела фінансування оборотних активів важливе ще з однієї позиції. Для більшості видів діяльності властиві сезонні чи циклічні коливання. Тому потреби підприємств в оборотному капіталі є нестабільними. Як правило, мінімальна (постійна) потреба в оборотних активах покривається за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Але в силу цілого ряду об'єктивних причин (сезонність, інфляція, зростання обсягів виробництва, несплата рахунків дебіторами), у підприємств виникають тимчасові додаткові потреби в оборотному капіталі. Задовольнити ці потреби тільки за рахунок власних джерел досить складно і, головне, недоцільно. Виникає потреба у залученні позикових коштів, зокрема короткострокових банківських кредитів. Призначення таких кредитів – це фінансування сезонних потреб підприємства, тимчасового збільшення товарно – матеріальних запасів чи тимчасового збільшення дебіторської заборгованості. Поряд з банківськими кредитами, джерелами фінансування оборотних активів є також комерційні кредити інших підприємств (постачальників), які оформлені у вигляді позик, векселів, товарного кредиту і авансових платежів.

Для визначення частки активів, що фінансується за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань, використовують такий показник, як чистий робочий (оборотний) капітал (ЧРК). ЧРК вираховується як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями підприємства. Коли сума поточних зобов'язань залишається незмінною, ЧРК збільшується разом із збільшенням оборотних активів. З двох підприємств однієї галузі, за рівних сум активів у кожного, те, у якого більше чистого робочого капіталу, має вищу ліквідність, бо у нього більше ліквідних активів для покриття короткострокових боргів. З огляду на це чистий робочий капітал вважають показником ліквідності і фінансової стабільності підприємства. Перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові борги, але й має фінансові ресурси для розширення своєї діяльності у майбутньому. Наявність чистого робочого капіталу служить для інвесторів і кредиторів позитивним індикатором для вкладення коштів у компанію.

Раціональне фінансування і використання оборотних активів має великий вплив на хід виробництва, фінансові результати і фінансовий стан підприємства, дозволяючи досягти успіху в конкретній ситуації при мінімально необхідній величині оборотного капіталу.

13.5. Управління необоротними активами

З позицій фінансового менеджменту класифікація необоротних активів відбувається за чотирма групами ознак.

За функціональними видами:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- незавершені капітальні вкладення;
- обладнання, призначене для монтажу;
- довгострокові фінансові вкладення та ін.

За характером володіння:

- власні необоротні активи;
- орендовані необоротні активи.

За характером обслуговування окремих видів діяльності підприємства:

- необоротні активи, які обслуговують операційну діяльність (операційні необоротні активи);
- необоротні активи, які обслуговують інвестиційну діяльність (інвестиційні необоротні активи);
- необоротні активи, які задовольняють потреби персоналу (невиробничі необоротні активи).

За формами забезпечення кредиту заставою та особливостями страхування:

- рухомі необоротні активи;
- нерухомі необоротні активи.

Особливості управління операційними необоротними активами значною мірою визначаються специфікою циклу їхнього вартісного кругообігу (див. рис.13.4.).

З урахуванням особливостей циклу вартісного кругообігу операційних необоротних активів будується процес управління цими видами довгострокових активів підприємства.

Незважаючи на різноманіття складу операційних необоротних активів за окремими видами і групами, ціль фінансового менеджменту в цій сфері відносно проста – забезпечити своєчасне відновлення і підвищення ефективності використання операційних необоротних активів.

З урахуванням цієї мети формується політика управління операційними необоротними активами підприємства.

Політика управління операційними необоротними активами – це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їхнього відновлення і високої ефективності використання.



Рис. 13.4. Стадії кругообігу необоротних активів

Політика управління операційними необоротними активами підприємства формується за такими етапами:

1. Аналіз операційних необоротних активів підприємства в попередньому періоді. Цей аналіз проводиться з метою вивчення динаміки загального їхнього обсягу і складу, ступеня їхньої придатності, інтенсивності відновлення й ефективності використання.

2. Оптимізація загального обсягу і складу операційних необоротних активів підприємства.

Принципова формула для визначення необхідного загального обсягу операційних необоротних активів підприємства в майбутньому періоді має такий вигляд:

$$ЗП_{ОНА} = (ОНА_{К} - ОНА_{НП}) \times (1 + \Delta K_{ч}) \times (1 + \Delta K_{п}) \times (1 + ТПр РП) , \quad (13.10)$$

де ЗПона – загальна потреба підприємства в операційних необоротних активах у майбутньому періоді;

ОНАК – вартість використовуваних підприємством операційних необоротних активів на кінець звітної періоду;

ОНАНП – вартість операційних необоротних активів підприємства, що не приймають участі у виробничому процесі, на кінець звітної періоду;

$\Delta K_{ч}$ – планований приріст коефіцієнта використання операційних необоротних активів у часі;

$\Delta K_{\text{п}}$ – планований приріст коефіцієнта використання операційних необоротних активів за потужністю;

ТПр РП – планований темп приросту обсягу реалізації продукції, виражений десятковим дробом.

За формулою може бути розрахований також необхідний обсяг операційних необоротних активів у розрізі окремих їхніх видів і елементів, що дозволяє оптимізувати їхній вартісний склад у рамках загальної потреби.

Для визначення потреби у прирості необоротних активів у випадку їх розширеного відтворення аналізуються:

- необхідні додаткові площі та потужності для збільшення обсягів діяльності (якщо не можна підвищити коефіцієнт змінності використання наявних виробничих засобів);
- залишок необоротних активів на початок планового періоду;
- планове вибуття необоротних активів у зв'язку з їх фізичним та моральним зносом.

3. Забезпечення своєчасного відновлення операційних необоротних активів підприємства (рис.13.5).

4. Забезпечення ефективного використання операційних необоротних активів підприємства.

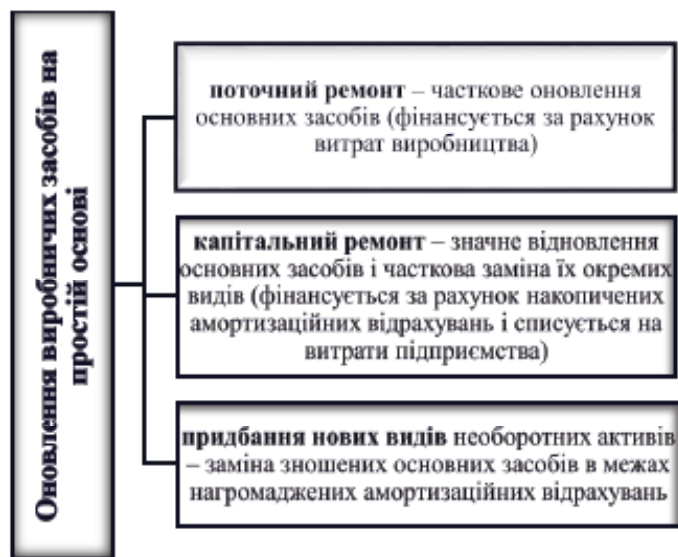


Рис. 13.5. Методи оновлення необоротних активів

5. Формування принципів і оптимізація структури джерел фінансування операційних необоротних активів.

Фінансування відновлення операційних необоротних активів у цілому зводиться до двох варіантів. Перший з них ґрунтується на тому, що весь обсяг відновлення цих активів фінансується коштом власного капіталу. Цей варіант в основному дозволяє провести оновлення необоротних активів, зокрема їх виробничої частини, на простій основі.

Другий з них заснований на змішаному фінансуванні відновлення операційних необоротних активів шляхом залучення власного і довгострокового позикового капіталу.

У процесі фінансування відновлення окремих видів операційних необоротних активів однією з найскладніших задач фінансового менеджменту є вибір альтернативного варіанта – придбання цих активів у власність або їхню оренду.

Оперативний лізинг (оренда) – це господарська операція, що передбачає передачу орендареві права користування основними засобами, що належать орендодавцеві, на термін, що не перевищує їхньої повної амортизації, з обов'язковим їхнім поверненням власникові після закінчення терміну дії лізингової угоди. Передані в оперативний лізинг основні засоби залишаються на балансі орендодавця.

Фінансовий лізинг (оренда) – це господарська операція, що передбачає придбання орендодавцем за замовленням орендаря основних засобів з подальшою передачею їх у користування орендаря на термін, що не перевищує періоду повної їхньої амортизації, з обов'язковою наступною передачею права власності на ці основні засоби орендареві, фінансовий лізинг розглядається як один з видів фінансового кредиту. Основні засоби, передані у фінансовий лізинг, включаються до складу основних засобів орендаря.

Поворотний лізинг (оренда) – це господарська операція підприємства, що передбачає продаж основних засобів фінансовому інституту (банкові, страхової компанії і т.п.) з одночасним зворотним одержанням цих основних засобів підприємством в оперативний або фінансовий лізинг. У результаті цієї операції підприємство дістає фінансові кошти, що воно може використовувати на інші мети.

Ефективність грошових потоків порівнюється в дійсній вартості відносно таких основних варіантів рішень:

1. Придбання обновлюваних активів у власність коштом власних фінансових ресурсів.

2. Придбання обновлюваних активів у власність шляхом довгострокового банківського кредиту.

3. Оренда (лізинг) активів, що підлягають відновленню.

Основу грошового потоку придбання активу у власність коштом власних фінансових ресурсів складають витрати з придбання, тобто ринкова ціна активу. Ці витрати здійснюються при покупці активу і тому не вимагають приведення до дійсної вартості.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Економічний зміст і класифікація активів підприємства.*
- 2). *Принципи формування активів підприємства та оптимізація їх складу.*
- 3). *Методи оцінки сукупною вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу.*
- 4). *Управління оборотними активами.*
- 5). *Управління дебіторською заборгованістю.*
- 6). *Управління грошовими активами.*
- 7). *Управління запасами.*
- 8). *Управління фінансуванням оборотних активів.*
- 9). *Управління необоротними активами.*
- 10). *Особливості фінансування необоротних активів.*

ТЕСТИ:

1. Поміркований підхід до формування оборотних активів:

- 1) передбачає повне задоволення нагальної потреби у всіх видах оборотних активів та створення великих резервів;
- 2) направлений на забезпечення повного задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів і створення нормальних страхових її розмірів;
- 3) полягає в мінімізації всіх форм страхових резервів за окремими видами цих активів;
- 4) правильна відповідь відсутня.

2. За «Системою ABC» в категорію «В» включають:

- 1) найбільш дорогі види запасів з тривалим циклом замовлення;
- 2) товарно – матеріальні цінності з низькою вартістю, які не відіграють значної ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів;
- 3) товарно – матеріальні цінності, які мають не дуже велику значимість для забезпечення безперервного операційного процесу і формування кінцевих фінансових результатів;
- 4) правильна відповідь відсутня.

3. Операційний залишок грошових активів формується з метою:

- 1) страхування ризику несвоєчасного надходження грошових коштів від операційної діяльності;
- 2) забезпечення поточних платежів, пов'язаних із виробничо – комерційною діяльністю підприємства;
- 3) здійснення ефективних короткотермінових фінансових вкладень за умови сприятливої кон'юнктури в окремих сегментах ринку грошей;
- 4) задоволення вимог банку, що здійснює розрахункове обслуговування підприємства та надає йому інші види фінансових послуг.

4. Консервативний підхід до фінансування оборотних активів передбачає, що:

- 1) за рахунок власного і довгострокового запозиченого капіталу повинна фінансуватися постійна частина оборотних активів, а за рахунок короткострокового запозиченого капіталу – весь об'єм змінної їх частини;
- 2) за рахунок власного і довгострокового запозиченого капіталу фінансується тільки невелика доля постійної їх частини (не більше половини), а за рахунок короткострокового запозиченого капіталу – більша частина постійної і вся змінна частина оборотних активів;
- 3) за рахунок власного і довгострокового запозиченого капіталу повинні фінансуватися постійна частина оборотних активів і приблизно половина (і навіть більша половина) змінної їх частини, а за рахунок короткострокового запозиченого капіталу – друга половина змінної частини оборотних активів;
- 4) немає правильної відповіді.

5. На розмір поточних фінансових потреб підприємства впливають:

- 1) тривалість експлуатаційного циклу та періоду збуту продукції, темпи росту виробництва; строки постачання сировини і матеріалів, стан кон'юнктури ринку;
- 2) форма розрахунків за відвантажену продукцію, ліквідність балансу, розмір статутного капіталу, методи нормування оборотних коштів;
- 3) структура балансу підприємства, платоспроможність, розмір нерозподіленого прибутку, стан кредиторської заборгованості;
- 4) співвідношення власних та залучених коштів, наявність грошових коштів на розрахунковому рахунку, стан розрахунків із поставальниками, розмір статутного капіталу.

6. На розмір дебіторської заборгованості впливають:

- 1) наявність власних оборотних коштів, коефіцієнт ліквідності, співвідношення власних та залучених коштів, розмір статутного фонду;
- 2) обсяг реалізованої продукції, форми розрахунків з покупцями, фінансовий стан покупців, коефіцієнт сплати дебіторської заборгованості;
- 3) коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними коштами, коефіцієнт маневрування власним капіталом, розмір кредиторської заборгованості;
- 4) коефіцієнт фінансової незалежності, розмір прибутку, скорочення залишків грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, забезпечення кредиту власними матеріальними цінностями.

7. Сума чистих оборотних активів підприємства визначається:

- 1) як різниця між короткостроковими фінансовими зобов'язаннями і дебіторською заборгованістю;
- 2) як різниця між сумою валових оборотних активів підприємства і короткостроковими фінансовими зобов'язаннями;
- 3) як різниця між короткостроковими фінансовими зобов'язаннями і довгостроковим залученим капіталом, який інвестовано в оборотні активи підприємства;
- 4) немає правильної відповіді.

8. У процесі вибору політики фінансування оборотних активів підприємства використовується така їх класифікація:

- 1) за періодом функціонування;
- 2) за формою функціонування;
- 3) за ступенем ліквідності;
- 4) за рівнем ліквідності.

9. Існують такі типи політик фінансування оборотних активів:

- 1) помірний, компромісний, агресивний;
- 2) жорсткий, консервативний, м'який;
- 3) консервативний, помірний, агресивний;
- 4) жорсткий, агресивний, компромісний.

10. У якому випадку коефіцієнт чистих оборотних активів буде мінімальним?

- 1) у випадку ведення підприємством консервативної політики;
- 2) у випадку ведення підприємством агресивної політики;
- 3) у випадку ведення підприємством помірної політики;
- 4) у випадку ведення підприємством жорсткої політики.

ТЕМА 14. ВАРТІСТЬ І ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

- 14.1. Капітал підприємства: сутність та складові.
- 14.2. Власний та позиковий капітал підприємства.
- 14.3. Визначення вартості капіталу.
- 14.4. Оптимізація структури капіталу. Фінансовий леверидж.

14.1. Капітал підприємства: сутність та складові

Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої досліджується протягом багатьох століть.

З позиції фінансового менеджменту *капітал* – накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і факторвиробництва з метою отримання доходу, функціонування яких у економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику та ліквідності.

Основні характеристики, які формують економічну сутність капіталу, зображено на рис. 14.1.



Рис. 14.1. Основні характеристики капіталу підприємства

Виступаючи носієм економічних відносин, капітал в першу чергу є *об'єктом управління на макро- і макрорівнях*.

Як об'єкт власності і розпорядження капітал може виступати носієм усіх форм власності. При цьому визначаються

певні пропорції його використання, що відображується у співвідношенні власного і позикового капіталу.

Капітал як *об'єкт купівлі-продажу* формує особливий вид ринку – ринку капіталу, що характеризується попитом, пропозицією і ціною. Попит на капітал породжує прагнення до накопичення капіталу як інвестиційного ресурсу і фактора виробництва.

Потенційна здатність приносити дохід є однією з основних характеристик капіталу. Прибуток на капітал виступає у формі відсоткового доходу, що отримують власники. Економічним підґрунтям відсоткового доходу є ефект використання капіталу як інвестиційного ресурсу або фактора виробництва. Розмір доходу на капітал, що отримує його власник, складає основу формування витрат на його залучення і використання в економічному процесі, і позначається терміном «вартість капіталу».

Як фактор виробництва капітал характеризується певною продуктивністю. Вона визначається як співвідношення результату виробничої діяльності до суми виробничого капіталу. В економічній теорії існує три основних фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність підприємств: капітал; земля та інші природні ресурси; трудові ресурси. Капіталу відводиться пріоритетна роль серед цих факторів, оскільки він слугує для них об'єднуючою ланкою.

Капітал як накопичена цінність розглядається у формі запасів, сформованих в усіх секторах економіки. На підприємствах капітал як накопичена цінність характеризується запасом основних засобів, нематеріальних активів, ринкових цінних паперів, товарно-матеріальних цінностей.

Рівень ліквідності капіталу визначається періодом часу, протягом якого інвестований капітал у певних його формах і видах може бути конвертованим у грошову форму без втрати його реальної ринкової вартості. Доходність та рівень ризику використання капіталу має прямопропорційний зв'язок.

Як показник рівня ефективності господарської діяльності. Зростання власного капіталу високими темпами характеризує ефективний розподіл прибутку компанії та її спроможність регулювати фінансову стійкість за рахунок внутрішніх джерел. А зменшення власного капіталу може бути наслідком

неефективної та збиткової діяльності підприємства або хибних управлінських рішень [1, с. 54-55].

Капітал підприємства формується в процесі створення та функціонування підприємства. Статутний капітал – це стартовий капітал. Для акціонерних товариств він складається з номінальної вартості емітованих акцій. Для товариств з обмеженою відповідальністю – це сума часток всіх власників. Для державних підприємств – це вартість всього майна, яке закріплено за економічним суб'єктом на правах повного господарського розрахунку. Для кооперативних підприємств – це сума пайових внесків членів кооперативу.

Поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність». На початку створення підприємства капітал є вартістю майна власників. Тобто Капітал = Активи, він же ВК = Активи.

В процесі господарської діяльності підприємство залучає інші ресурси – кредити банків, кредиторську заборгованість постачальникам тощо. Власний капітал визначається як частина активів, яка залишається у підприємства після вирахування його зобов'язань:

$$VK = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \quad (14.1)$$

Капітал – це специфічна категорія, яка несе різне навантаження залежно від:

- етапів життєвого циклу підприємства (статутний, додатковий);
- джерел формування (власний, позиковий);
- характеру обороту (основний, оборотний);
- методів визначення.

Основу капіталу складає власний капітал. Його сума показує лише облікову, а не ринкову вартість прав власників підприємства, оскільки залежить від методів оцінки активів і зобов'язань.

Класифікація капіталу надана в табл. 14.1. Наведений перелік класифікаційних ознак капіталу не є вичерпним.

Для характеристики сукупності формованих та використовуваних грошових коштів (капіталу в грошовій формі) застосовують термін «фінансові ресурси». **Фінансові ресурси** – це акумульовані підприємством власні та позикові грошові кошти, призначені для забезпечення його господарської діяльності в наступному періоді, джерела формування й конкретні напрямки використання яких мають чітко визначену цільову регламентацію.

1 Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. С. 53-58.

Таблиця 14.1.

Класифікація капіталу підприємства

Ознака класифікації	Класифікаційна група	Зміст
1	2	3
Належність підприємству	Власний капітал	Загальна вартість коштів, що належать підприємству на правах власності, використовуються ним для формування певної частини активів.
	Позикований капітал	Грошові кошти, інші майнові цінності, що залучаються для фінансування розвитку на умовах повернення.
Джерела залучення капіталу	Залучення з зовнішніх джерел	Частина капіталу, яка формується поза межами підприємства.
	Залучення з внутрішніх джерел	Власні та позикові кошти, що формуються на підприємстві (розрахунки з бюджетом, персоналом, чистий прибуток).
Напрямками привнесеної власності капіталу, котрі надають його в господарське використання	Націанальний капітал	Дає змогу бізнесу міцно координувати свою господарську діяльність із економічною політикою держави.
	Іноземний капітал	Залучається крупними підприємствами, що здійснюють значущо-економічну діяльність. Умови залучення дуже жорсткі через високий рівень економічного і інфляційного ризику для зарубіжних інвесторів.
Форма власності	Приватний капітал Державний капітал Коллективний капітал	Використовується у процесі формування статутного капіталу підприємства.
Нагурально-речова форма залучення капіталу	Капітал у грошовій формі	Найбільш поширена форма, здатність конвертації в іншу форму.
	Капітал у фінансовій формі	Залучається у вигляді різноманітних фінансових інструментів (акції, облігації, депозитні рахунки) вносяться до статутного капіталу.
	Капітал у матеріальній формі	Залучається у вигляді капітальних товариш, сировини, матеріалів тощо.
	Капітал у нематеріальній формі	Залучається у вигляді нематеріальних активів.
Період залучення	Довгостроковий (перманентний) капітал	Складається з власного та позикового у вигляді довгострокових кредитів, фінансових зобов'язань, забезпечення.
	Короткостроковий капітал	Залучається на період до однієї року, складається з історичних зобов'язань.
Ступінь залучення в економічний процес	Використовуваний капітал	Капітал (ресурси), залучені в суцільне виробництво з метою отримання доходу.
	Невикористовуваний капітал (мертвий капітал)	Найпоширеніша частина, яка через певні причини не використовується в економічному процесі, втрачає режиму вартість у процесі зберігання у формі «вугілля у шухлядних вугілля».

Види капіталу	<p>Статутний капітал Резервний капітал Додатковий капітал Нерозподілений прибуток Довгострокові кредити банків Довгострокові фінансові зобов'язання Довгострокові забезпечення Цільове фінансування Короткострокові кредити банків Поточні зобов'язання за розрахунками</p>	
Сфера використання	Капітал, використовуваний в реальному секторі	Задіяний на підприємствах реального сектору (промисловість, транспорт, торгівля тощо).
	Капітал, використовуваний в фінансовому секторі економіки	Задіяний у банках, інвестиційних фондах, страхових компаніях тощо.
	Капітал, використовуваний як інвестиційний ресурс	Капітал задіяний безпосередньо в інвестиційному процесі (капітальні вкладення в реальному секторі, фінансове інвестування (вкладення в цінні папери) у фінансовому секторі).
Особливості використання в інвестиційному процесі	Капітал, використовуваний як виробничий ресурс	Створюють переважну частину капіталу реального сектору, задіяний у виробництві продукції.
	Капітал, використовуваний як кредитний ресурс	Створюють переважну частину устанів фінансового сектору.
	Капітал, що інвестується вперше	Обсяг оформлених спочатку інвестиційних ресурсів, спрямованих на фінансування конкретного об'єкта (інструмента) інвестування або цінну їх сукупність – інвестиційний портфель).
	Капітал, що реінвестується	Повторне вкладення капіталу в конкретний об'єкт або інструмент інвестування за рахунок капіталу зворотного чистого грошового потоку (чистого прибутку, акризованих відрахувань).

	Капітал, що дезінвестується	Часткове вилучення капіталу з об'єкта інвестування або інвестиційного портфеля в цілому (поширим перепродажу відшвидчених активів) без подальшого його використання з інвестиційною метою.
Ступінь задіяння у виробничому процесі	Прямолучний капітал	Частина капіталу, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів і забезпеченні операційної або інвестиційної діяльності.
	Непрямолучний капітал (мертвий капітал)	Частина капіталу, яка заложена в активи, що не беруть безпосередньої участі у здійсненні операційної або інвестиційної діяльності та формуванні доходів.
Рівень ризику	Безризиковий капітал	Частина капіталу, яка використовується для здійснення безризикових операцій операційної та інвестиційної діяльності.
	Низькоризиковий капітал	Характеризує використання капіталу у виробничій та інвестиційній діяльності, рівень ризику якої нижчий за середньоризиковий.
	Середньоризиковий капітал	Частина капіталу, яка задіяна в операціях виробничого або інвестиційного характеру, рівень ризику яких приблизно відповідає середньоризиковому.
	Високоризиковий капітал (венчурний, спекулятивний)	Характеризує використання капіталу в операційній діяльності (випуск нових продуктів за новими технологіями) або в інвестиційній діяльності, пов'язаній із фінансовим інвестуванням у високоризикові (спекулятивні) інструменти (спекулятивний капітал).
Відповідність прийнятим нормам використання	Легальний капітал Тіньовий капітал	

Загальна сума коштів, яку підприємство повинно сплатити за використання відповідного обсягу фінансових ресурсів, розрахована до цього у процентах, має назву «ціна капіталу».

14.2. Власний та позиковий капітал підприємства

В ринкових умовах достатній обсяг капіталу підприємств є визначальним чинником активного економічного зростання держави, головною передумовою забезпечення безперервності процесу виробництва. Капітал як основа виробничого процесу визначає фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта та створює сприятливі умови для його перспективного розвитку.

Вибір схем фінансування суб'єкта господарювання передбачає оцінку та обґрунтування доцільності мобілізації капіталу з врахуванням особливостей джерел залучення фінансових ресурсів доступних для підприємства.

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

Власний капітал складається з статутного капіталу, пайового, додатково вкладеного капіталу, іншого додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку, неоплаченого та вилученого капіталу.

Головним елементом власного капіталу є статутний фонд. Він являє собою початкову суму вкладів власників підприємства (поділену на відповідні частки) у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності та визначається згідно з засновницькими документами. В межах статутного фонду засновники підприємства несуть матеріальну відповідальність перед його кредиторами. Саме тому зменшення статутного капіталу не допускається без згоди кредиторів.

Власний капітал може утворюватись двома способами: грошовими внесками та іншими активами власників підприємства; методом накопичення суми доходу, що залишається на підприємстві. Джерелами утворення власного капіталу є інвестований капітал (сума простих і привілейованих акцій за їх номінальною вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення) та нерозподілений прибуток (частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами).

Відносно підприємства власний капітал може бути залученим із внутрішніх джерел підприємства чи зовнішніх джерел.

Основою власного капіталу, що акумулюється з внутрішніх джерел в процесі створення та функціонування господарюючого суб'єкта, є статутний, резервний, цільові фонди підприємства, амортизаційні відрахування та прибуток підприємства (в тому числі його капіталізована частина).

Розширення бази власного капіталу за рахунок використання зовнішніх джерел здійснюється за рахунок залучення додаткового акціонерного чи пайового капіталу, отримання безповоротної фінансової допомоги від держави чи інших суб'єктів господарювання та страхових відшкодувань.

Сутність власного капіталу підприємства розкривається через основні його функції:

- 1). *Заснування та введення в дію.* Саме статутний капітал є основою для створення нового суб'єкта господарювання.
- 2). *Забезпечення кредитоспроможності, відповідальності та гарантії.* Статутний капітал є певною гарантією повернення коштів для кредиторів. Чим він більший, тим більших збитків може зазнати підприємство без загрози інтересам кредиторів та тим вищою є його кредитоспроможність.
- 3). *Забезпечення життєдіяльності підприємства.* Підприємство є краще захищеним від впливу загрозливих факторів в разі, коли власний капітал збільшується, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства. Якщо в результаті збиткової діяльності відбувається постійне зменшення власного та статутного капіталу, то підприємство може опинитися на межі банкрутства.
- 4). *Фінансування та забезпечення ліквідності.* Внески у власний капітал (споруди, обладнання, грошові кошти) використовуються для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках. Це підвищує ліквідність підприємства та збільшує можливості для довгострокового фінансування.
- 5). *Забезпечення незалежності.* Розмір власного капіталу безпосередньо впливає на рівень залежності підприємства від кредиторів, позичальників та інших фінансових установ, у яких підприємство позичало кошти.
- 6). *Управління та контроль, реклама.* Власники підприємства можуть брати участь в управлінні його діяльністю. Володіння контрольним пакетом акцій надає можливість проводити та формувати власну стратегічну політику розвитку підприємства, рекламну політику, дивідендну політику та контролювати кадрові питання. Таким чином, статутний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства [2, с. 54].

Використання власного капіталу пов'язане з такими перевагами для суб'єкта господарювання:

- 1). Сума власного початково вкладеного капіталу є фінансовою основою господарської діяльності підприємства та

² Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. С. 53-58.

перебуває у власності суб'єкта господарювання безстроково на безоплатній, безповоротній основі.

- 2). Залучення власного капіталу здійснюється за рішенням органів управління підприємства, тобто не потрібно є згода та погодження умов додаткового фінансування інших ділових одиниць, особливо, якщо частина власного капіталу акумулюється з внутрішніх стосовно суб'єкта господарювання джерел.
- 3). Сформовані за рахунок власного капіталу активи, порівняно з активами, що формуються за рахунок позикового фінансування, генерують вищу норму прибутку, оскільки за використання власних фінансових ресурсів сплата позикового відсотка не передбачена.
- 4). При додатковому залученні власного капіталу з внутрішніх та зовнішніх джерел фінансова стійкість та платоспроможність підприємства зростає.
- 5). Ризик банкрутства при використанні власного капіталу є незначним, порівняно із залученням, для розширення бази фінансових ресурсів підприємства, позикового фінансування. Водночас, залучення додаткового обсягу власного капіталу має ряд недоліків:

Обмеженість вибору джерел додаткового фінансування і, відповідно, можливого обсягу залучення капіталу для розширення фінансово-господарської діяльності підприємства.

- 1). Вартість додаткового залученого власного капіталу підприємства перевищує вартість фінансових ресурсів, залучених з альтернативних джерел позикового фінансування, що пов'язано з вищим ризиком акціонерів підприємства, порівняно з його кредиторами.
- 2). Відсутня можливість використання «податкового щита», оскільки виплата дивідендів, які є ціною використання власного капіталу, здійснюється з чистого прибутку, тоді як сплата відсотків за зобов'язаннями є частиною фінансових витрат суб'єкта господарювання і зменшує базу оподаткування податком на прибуток підприємств.
- 3). Додаткова емісія акцій передбачає загрозу скуповування акцій сторонніми інвесторами, що потенційно може спричинити зміну політики підприємства та зміну складу його органів управління.
- 4). Не використовується можливість приросту рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикового фінансування, оскільки за умов використання виключно власних

- фінансових ресурсів не можливим є перевищення фінансової рентабельності на економічною рентабельністю підприємства.
- 5). Залучення додаткового акціонерного капіталу, як правило, передбачає використання послуг посередників для виходу емітента на фондовий ринок, що безумовно, збільшує технічні витрати на залучення фінансових ресурсів.
 - 6). Неможливим є забезпечення достатнього обсягу фінансування потреб господарської діяльності підприємства за рахунок залучення додаткового зовнішнього фінансування за несприятливих коливань кон'юнктури фінансового ринку [3, с. 143].

Суб'єкт господарювання, залучаючи додаткові обсяги власного капіталу, збільшує свою фінансову стійкість і платоспроможність та мінімізує ризик банкрутства, проте не використовує можливостей зростання фінансового потенціалу, приросту фінансової рентабельності вкладеного капіталу та податкової економії.

Одним з найважливіших завдань управління підприємством в ринкових умовах є забезпечення фінансування його виробничо-господарської діяльності. Тому за умов недостатності власних фінансових ресурсів важливою проблемою функціонування вітчизняних підприємств є забезпечення можливості доступу до позикового фінансування.

***Позиковий капітал** – це грошові кошти, інші майнові цінності, що залучаються для фінансування розвитку на умовах повернення.*

Відносно підприємства позиковий капітал може бути залученим із внутрішніх джерел підприємства чи зовнішніх джерел.

Внутрішніми джерелами позикового капіталу є внутрішня кредиторська заборгованість, а саме: зобов'язання за розрахунками з оплати праці, з учасниками та заборгованість підприємства перед пов'язаними сторонами.

Зовнішній позиковий капітал формується за рахунок кредитних ресурсів, фінансових ресурсів контрагентів підприємства, залучається з використанням усіх видів боргових цінних паперів на вітчизняному та міжнародному фінансових ринках, а також за допомогою лізингових та факторингових послуг банків та спеціалізованих компаній.

³ Рубаха М. В., Овчар О. А. Теоретичні аспекти політики управління власним капіталом підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2015. Т. 20, Вип. 3. С. 142–145.

Позиковий капітал, використовуваний підприємством, характеризує в сукупності об'єм його зобов'язань, які *можна диференціювати наступним чином* (рис. 14.2):

- 1). *довгострокові зобов'язання* (всі форми функціонуючого запозиченого капіталу зі строком його використання більше 1 року. Основними формами цих зобов'язань є довгострокові кредити банків і довгострокові запозичені кошти, строк погашення яких ще не наступив або не погашені в передбачений строк);
- 2). *короткострокові зобов'язання* (всі форми залученого запозиченого капіталу зі строком його використання до 1 року. Основними формами є короткострокові кредити банків і короткострокові запозичені кошти, різні форми кредиторської заборгованості підприємства та інші короткострокові зобов'язання).



Рис. 14.2. Основні складові позикового капіталу

Ефективна діяльність підприємств не можлива без постійного залучення позикового фінансування, головними перевагами якого є:

- 1). Зростання потенціалу розвитку підприємницької структури за рахунок розширення фінансово-господарської діяльності через використання додаткового обсягу фінансових ресурсів - позикового капіталу.
- 2). Різноманітність джерел залучення та, за умов високих кредитних рейтингів та формування позитивної кредитної історії, збільшення потенціалу залучення додаткових фінансових ресурсів підприємством в майбутньому.
- 3). Нижча вартість позикового капіталу, порівняно з власним, оскільки існує прямий зв'язок між рівнями ризику інвесторів та очікуваним прибутком. Надання коштів на умовах позики є менш ризикованим вкладенням фінансових ресурсів з точки зору інвестора, оскільки чітко визначений термін повернення інвестованого капіталу та рівень дохідності. Вимоги кредиторів в процесі ліквідації боржника теж задовольняються першочергово. Крім того,

позиковий капітал, як правило, надається під гарантію або заставу майнових чи не майнових прав, що гарантує повернення коштів.

- 4). Можливою є податкова економія, оскільки сума відсотків, сплачена за використання позикового капіталу, включається до складу фінансових витрат та зменшує базу оподаткування податком на прибуток підприємств.
- 5). Використання позикового капіталу поряд з власним забезпечує можливість зростання фінансової рентабельності, за умови якщо економічна рентабельність підприємства перевищує суму сплачених відсотків.
- 6). Технічні витрати на організацію залучення додаткового позикового капіталу, зокрема кредитних ресурсів комерційних банків, є нижчими порівняно з власним капіталом, оскільки не потрібними є послуги реєстратора, андерайтера тощо, які необхідні для залучення акціонерного капіталу.
- 7). Залучення додаткового обсягу позикового капіталу, який не загрожує перевищенням рівня допустимого фінансового ризику, дозволяє власникам зберігати контроль над суб'єктом господарювання, адже кредитори не можуть впливати на прийняття управлінських рішень, на відміну від нових акціонерів, що з'являються у випадку додаткової відкритої емісії акцій.

Разом з тим, **позиковому капіталу притаманні ряд недоліків**, зокрема:

1. Рішення пов'язані із наданням позикових коштів ухвалюють інші ділові одиниці, які є власниками капіталу, тому підприємницькі структури не можуть принципово впливати на умови позикового фінансування.

2. Залучення значних обсягів позикового капіталу, загрожує підприємству зниженням фінансової стійкості та платоспроможності, що відповідно, підвищує ризик банкрутства суб'єкта господарювання.

3. Залучення позикового капіталу зменшує суму прибутку суб'єкта господарювання на суму сплачених відсотків, відповідно, зменшується рентабельність активів, сформованих за рахунок позикового капіталу. 4

4. Можливі обсяги залучення та вартість позикового капіталу напряму залежать від кон'юнктури фінансового ринку у визначений момент часу.

5. До моменту погашення зобов'язань необхідним є попереднє накопичення визначеного обсягу грошових коштів, що постійно зменшує суму власного оборотного капіталу.

6. Вагома частка позикових фінансових ресурсів у структурі капіталу суб'єкта господарювання дозволяє кредиторам контролювати найбільш важливі управлінські рішення; при перевищенні допустимого рівня фінансового ризику підприємство може перейти у їх власність.

7. При залученні позикового капіталу обов'язковим є надання гарантій чи забезпечення, що вилучає об'єкти застави з фінансово-господарської діяльності підприємства; гарантії, як правило, надаються на платній основі.

8. Надмірне залучення позикового капіталу спричиняє виникнення у акціонерів, поряд з комерційним, понадфінансового ризику, що зумовлює необхідність сплати підприємством додаткової компенсації за підвищений ризик.

Таким чином, суб'єкт господарювання, залучаючи позиковий капітал, збільшує фінансовий потенціал розвитку, отримує доступ до дешевших фінансових ресурсів, забезпечує можливість податкової економії та зростання рівня фінансової рентабельності, проте зменшує свою фінансову стійкість та платоспроможність та збільшує ризик банкрутства. Варто зазначити, що загальна сума фінансових ресурсів, що залучаються з різних джерел має відповідати обсягу активів, що формуються підприємством.

Капітал підприємства відображений у пасиві Балансу (Звіту про фінансовий стан) розміщується у активах суб'єкта господарювання. Структура капіталу та характеристика його елементів відповідно до Балансу подана в табл. 14.2.

Таблиця 14.2

Структура капіталу підприємства

Власний капітал підприємства	
Зареєстрований (визначений) капітал	Сума статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу та певного капіталу
Капітал у довіреність	Суми довірені необоротних активів та фінансових інструментів
Додатковий капітал	Емісійний дохід підприємства, частість отриманих безоплатово необоротних активів, суми вкладень власників певної зареєстрованої статутної капіталу, невиконані курсові різниці
Резервний капітал	Сума створених за рішенням керуючих органів капіталу резервів (25% статутного капіталу для акціонерних товариств)
Нерозподілений прибуток (незакритий збиток)	Сума отриманого, але не використаного на конкретні цілі прибутку суб'єкта господарювання
Неоплачений капітал	Сума усієї заборгованості власників за внесеними до статутного капіталу
Виключений капітал	Сума виключених акціонерним товариством часток акціонерів
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Відстрочені податкові зобов'язання	Сума податку на прибуток, що має бути сплачена у майбутніх звітних періодах
Довгострокові кредити банків	Заборгованість за банківськими кредитами, отриманими на термін більше 12 місяців
Інші довгострокові зобов'язання	Заборгованість за позичковими капіталами підприємства, крім кредитів банків
Довгострокові забезпечення	Нараховані у звітному періоді майбутні витрати та штрафи, які не можуть бути достовірно визначені на дату складання звітності
Цільове фінансування	Залишок грошових надходжень з бюджету та суми повернутих доходу на прибуток у зв'язку з отриманими цільовими
Поточні зобов'язання і забезпечення	
Короткострокові кредити банків	Заборгованість перед банками за кредитами, отриманими на термін до 12 місяців
Поточна кредиторська заборгованість	Сума заборгованості перед постачальниками та підрядниками за отриманими матеріальні цінності, товари, послуги, заборгованість за розрахунками з бюджетом, зі страхувальниками та іншими партнерами
Поточні забезпечення	Сума забезпечень, які будуть використані протягом 12 місяців для покриття витрат, щодо яких було створено відповідне забезпечення
Доходи майбутніх періодів	Доходи, які були отримані підприємством у поточному або попередніх звітних періодах, які належать до наступних звітних періодів
Інші поточні зобов'язання	Інші зобов'язання підприємства, які не були віднесені до будь-яких статей
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групими вибуття	Зобов'язання підприємства пов'язані з необоротними активами, що призначені для продажу після їх утримання, страхування

14.3. Визначення вартості капіталу

Капітал як фактор виробництва та інвестиційний ресурс у будь-якій формі має певну вартість, рівень якої має враховуватися в ході його залучення до економічного процесу.

Вартість капіталу – це ціна, яку підприємство має платити за залучення коштів інвесторів і кредиторів як джерел фінансування. Вона визначається процентною ставкою, яку необхідно сплачувати за використання капіталу. З погляду підприємства це мінімальна ставка доходу, яку мають принести інвестиції, щоб можна було розрахуватися з інвесторами і кредиторами.

Напрямки використання показника вартості капіталу в діяльності підприємства:

- для оцінювання прибутковості операційної діяльності;
- як критерій у процесі здійснення реального та фінансового інвестування;
- у процесі управління структурою цього капіталу на основі механізму фінансового левериджу;
- для оцінювання рівня ринкової вартості даного підприємства;
- як критерій оцінювання і формування відповідного типу політики фінансування підприємством своїх активів.

Оцінка вартості капіталу на підприємстві здійснюється послідовно за наступними етапами:

- оцінка вартості окремих елементів власного капіталу підприємства;
- оцінка вартості окремих елементів позикового капіталу, що залучається підприємством;
- оцінка середньозваженої вартості капіталу підприємства.

Вартість власного капіталу – це грошовий дохід, який планують одержати власники звичайних акцій.

Особливості оцінювання вартості власного капіталу підприємства:

- необхідність постійного коригування балансової суми власного капіталу в процесі оцінювання;
- оцінювання вартості нового власного залученого капіталу має ймовірний характер;
- зобов'язання підприємства щодо виплати дивідендів власникам простих акцій тощо не мають контрактного характеру і є розрахунковими плановими показниками, що можуть бути скориговані за результатами фінансово-господарської діяльності;
- суми виплат власникам капіталу входять до складу оподаткованого прибутку;

– залучення власного капіталу пов'язано з більш високим рівнем ризику інвесторів, що збільшує його вартість на розмір премії за ризик;

– залучення власного капіталу зазвичай не пов'язано з основною сумою поворотного грошового потоку, що визначає вигідність використання цього джерела підприємством незважаючи на більш високу його вартість;

– використання власного капіталу забезпечує високий рівень платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Порядок визначення складових власного капіталу підприємства представлено в табл. 14.3.

Таблиця 14.3

Визначення вартості основних елементів власного капіталу підприємства

Джерело	Алгоритм розрахунку вартості
Функціонуєчий власний капітал у звітному періоді	$ВК_{фз} = (ЧПс + 100) / СКс,$ де $ВК_{фз}$ – вартість функціонуєчого ВК у звітному періоді, %; $ЧПс$ – сума чистого прибутку, вищичення власникам і приєдні його розподілу за звітний період; $СКс$ – середня сума ВК у звітному періоді.
Функціонуєчий власний капітал в плановому періоді	$ВК_{фп} = ВК_{фз} \pm ПВт,$ де $ВК_{фп}$ – вартість функціонуєчого ВК в плановому періоді, %; $ВК_{фз}$ – вартість функціонуєчого ВК у звітному періоді, %; $ПВт$ – плановий темп зростання вивиди прибутку власникам на одиницю вкладеного капіталу, виражений десятковим дробом.
Нерозподілений прибуток останнього звітного періоду	$ВНП = ВК_{фз},$ де $ВНП$ – вартість нерозподіленого прибутку, %; $ВК_{фз}$ – вартість функціонуєчого ВК у звітному періоді, %;
Додатковий капітал, залучений шляхом випуску привілейованих акцій	$ВК_{акц} = Дивиденд \text{ за привілейованою акцією (у грошових одиницях)} \times 100 + (\text{Ринкова ціна привілейованих акцій} - \text{витрати на емісію})$
Додатковий капітал, залучений шляхом випуску простих акцій	$ВК_{акц} = (\text{Прогнозований дивиденд за простими акціями} \times 100 + (\text{Ринкова ціна простих акцій} - \text{витрати на емісію}) + \text{Постійний темп приросту дивидендів})$

Вартість власного капіталу підприємства (ВВК) визначається з урахуванням оцінки вартості окремих складових

елементів власного капіталу і питомої ваги кожного з цих елементів у загальній його сумі:

$$B_{BK} = \sum_{i=1}^n C_{BK_i} \times d_{BK_i}, \quad (14.2)$$

де CBK_i – вартість окремих елементів власного капіталу, % або од.;

dBK_i – питома вага окремих елементів власного капіталу, % або од.

Особливості оцінювання вартості позикового капіталу підприємства:

– відносна простота формування базового показника оцінювання вартості, оскільки цей показник – відсоток за кредит, купонна ставка облігації тощо – обумовлюється умовами кредитного договору, умовами емісії або інших форм контрактних зобов'язань підприємства;

– урахування в процесі оцінювання вартості позикових коштів податкового коректора, який є множником $(1 - C_{пп})$, де $C_{пп}$ – ставка податку на прибуток;

– урахування рівня кредитоспроможності підприємства – чим він вище, тим нижче вартість капіталу і навпаки;

– залучення позикового капіталу завжди пов'язане зі зворотним грошовим потоком не тільки з обслуговування боргу, а й з погашення зобов'язань за основною сумою цього боргу.

Методика визначення вартості позикового капіталу залежить від джерела його залучення. Основними джерелами формування позикового капіталу є банківські кредити, фінансовий лізинг, випущені підприємством облігації. Порядок визначення складових позикового капіталу підприємства представлено в табл. 14.4.

Вартість позикового капіталу підприємства (ВПК) визначається з урахуванням оцінки вартості окремих складових елементів позикового капіталу і питомої ваги кожного з цих елементів у загальній його сумі:

$$B_{ПК} = \sum_{i=1}^n C_{ПК_i} \times d_{ПК_i}, \quad (14.3)$$

де $C_{ПК_i}$ – вартість окремих елементів позикового капіталу, % або од.;

$d_{ПК_i}$ – питома вага окремих елементів позикового капіталу, од.

Таблиця 14.4

Визначення вартості основних елементів позикового капіталу підприємства

Джерело	Алгоритм розрахунку вартості
Банківський кредит	$ВКк = СП (1 - Ккв),$ де ВКк – вартість капіталу, залученого за рахунок банківського кредиту, %; СП – ставка банківського процента за кредит, %; Ккв – коефіцієнт оподаткування прибутку.
Позиковий капітал, що залучається шляхом емісії облігацій	$ВОВк = (СК * (1 - Соп)) / (1 - ЕВо),$ де ВОВк – вартість залученого капіталу, залученого за рахунок емісії облігацій, %; СК – ставка кумуляційного процента по облігаціях, %; Соп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом; ЕВо – рівень емісійних витрат по відношенню до об'єму емісії, виражений десятковим дробом.
Позиковий капітал, що залучається шляхом емісії облігацій, які продаються з дисконтом	$ВОВд = (Др * (1 - Соп) * 100) / ((На - Др) * (1 - ЕВо)),$ де ВОВд – вартість залученого К, який залучається за рахунок емісії облігацій, %; Др – середньорічна сума дисконту по облігаціях; На – номінал облігації, що підлягає підписанню; ЕВо – рівень емісійних витрат по відношенню до суми залучених за рахунок емісії капіталу, виражений десятковим дробом.
Фінансовий лізинг	$ВКфл = ((ЛС - НА)(100\% - Соп)) / (100\% - ВЗфл),$ де ВКфл – вартість інвентарного капіталу, залученого на умовах фінансового лізингу, %; ЛС – річна лізингова ставка, %; НА – річна норма амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу, %; ВЗфл – рівень витрат на залучення активу на умовах фінансового лізингу до вартості цього активу, %.

Оцінка середньозваженої вартості капіталу підприємства ґрунтується на поелементній оцінці вартості кожної з його складових частин. Розрахунок показника здійснюється за формулою:

$$СВК = \sum Vi \times \Pi_i, \quad (14.4)$$

де СВК – середньозважена вартість капіталу підприємства, грн.;

Vi – вартість конкретного елемента капіталу, грн.;

Πi – питома вага конкретного елемента капіталу в загальній сумі, коеф.

Розрахований показник є основним критерієм оцінки ефективності формування капіталу підприємства. Він характеризує середній рівень витрат для підтримки економічного потенціалу підприємства за наявної структури джерел коштів, вимог інвесторів і кредиторів, прийнятої дивідендної політики. Середньозважена вартість капіталу порівнюється з внутрішньою нормою прибутковості інвестиційного проєкту. Одночасно вона є вирішальною нормою прибутку, яку очікують інвестори від вкладення капіталу.

Фактори, що визначають величину середньозваженої вартості капіталу підприємства:

- ▶ середня відсоткова ставка, що склалась на фінансовому ринку;
- ▶ доступність різних джерел фінансування (кредитів банків; комерційного кредиту; власної емісії акцій та облігацій тощо);
- ▶ галузеві особливості операційної діяльності, які визначають тривалість операційного циклу та рівень ліквідності використовуваних активів;
- ▶ співвідношення між обсягами операційної та інвестиційної діяльності;
- ▶ стадія життєвого циклу підприємства.

14.4. Оптимізація структури капіталу. Фінансовий леверидж

Структура капіталу являє собою співвідношення всіх власних та позикових його видів, що використовуються підприємством у процесі його господарської діяльності для фінансування активів. Оптимізація структури є одним з найбільш складних і важливих завдань фінансового управління.

Оптимальна структура капіталу – таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Етапи оптимізації структури капіталу підприємства:

- аналіз капіталу підприємства;
- оцінювання основних факторів, що визначають структуру капіталу;
- оптимізація структури капіталу за критеріями максимізації рівня фінансової рентабельності, мінімізації вартості капіталу та мінімізації фінансових ризиків;

– формування показника цільової структури капіталу.

Критерії оптимізації структури капіталу підприємства:

– *критерій максимізації рівня фінансової рентабельності*

– передбачає проведення таких оптимізаційних розрахунків, в основу яких покладено механізм фінансового левериджу, який дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу, яка, в свою чергу, забезпечить максимізацію фінансової рентабельності;

– *критерій мінімізації вартості капіталу* – базується на визначенні вартості власного та позикового капіталу за певних умов його залучення та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу підприємства; вибір найменшої величини середньозваженої вартості капіталу зменшує витрати на його залучення з різних джерел та максимізує ефективність його використання;

– *критерій мінімізації фінансових ризиків* – пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування активів підприємства, адже збільшення фінансового ризику пов'язане з додатковим залученням позикових коштів та збільшенням частки позикового капіталу у структурі капіталу підприємства.

Одним із механізмів оптимізації структури капіталу підприємства є фінансовий леверидж.

Фінансовий леверидж характеризує використання підприємством позикових коштів, яке впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Тобто, фінансовий леверидж є об'єктивним чинником, що виникає з появою позикових коштів у обсязі використовуваного підприємством капіталу й дає йому змогу отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Показник рівня додаткового прибутку на власний капітал при різній частці використання позикових коштів називається ефектом фінансового левериджу. Він розраховується за формулою:

$$EFL = (1 - C_{пп}) \times (KBPa - CPCB) \times ПК/ВК, \quad (14.5)$$

де EFL – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

C_{пп} – ставка податку на прибуток, коеф;

KBPa – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

CPCB – середній розмір процентів за кредит, що сплачується підприємством за використання позикового капіталу, %;

ПК – середня сума позикового капіталу підприємства, грн.;

ВК – середня сума власного капіталу, грн.

Зростання питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використовуюваного підприємством капіталу веде до збільшення рівня прибутку на власний капітал.

У зазначеній вище формулі (14.5) можна виділити три основні складові:

- 1). податковий коректор фінансового левериджу ($1 - C_{\text{сп}}$), котрий показує, в якій мірі проявиться ефект фінансового левериджу за різних рівнів оподаткування прибутку;
- 2). диференціал фінансового левериджу ($KBP_a - CPCS_B$), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром процента за кредит;
- 3). коефіцієнт фінансового левериджу (плече) (PK / BK), що характеризує суму позикового капіталу, використовуюваного підприємством з розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виділення цих складових дозволяє управляти ефектом фінансового левериджу у процесі фінансової діяльності підприємства.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо. Проте, у процесі управління фінансовим левериджем може бути використаний диференційований податковий коректор (підприємству з різних видів діяльності встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку; надані пільги з оподаткування прибутку за окремими видами діяльності тощо). За інших рівних умов можливо знизити середню ставку оподаткування прибутку і посилити дію податкового коректора фінансового левериджу.

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Цей ефект проявляється тільки в тому разі, якщо рівень валового прибутку, генерований активами підприємства, перевищує середній рівень процента за кредит (що включає не тільки його пряму ставку, але й питомі витрати щодо його залучення, страхування та обслуговування), тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект.

Формування від'ємного значення диференціала фінансового левериджу (за причиною зменшення обсягу реалізації продукції, а відтак і валового операційного прибутку, зростання ставки процента за кредит в умовах погіршення кон'юнктури фінансового ринку) завжди призводить до зниження коефіцієнта

рентабельності власного капіталу. В такому разі використання підприємством позикового капіталу дає від'ємний ефект.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який змінює позитивний чи від'ємний ефект, що досягається за рахунок відповідного значення диференціала. При позитивному значенні диференціала будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу викликатиме ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а при від'ємному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу приводитиме до ще вищого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Знання механізму дії фінансового левериджу на рівень рентабельності власного капіталу та рівень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу.

Формування показника цільової структури капіталу передбачає визначення певних граничних меж між максимально рентабельною і мінімально ризикованою структурою капіталу, яка збільшує прибутковість діяльності підприємства без імовірності фінансових потрясінь та погіршення фінансового стану і зниження платоспроможності підприємства. Процес формування цільової структури капіталу передбачає врахування всіх зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства; основним його результатом є визначення показника структури капіталу на перспективний період.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). З яких елементів складається капітал підприємства?
- 2). *Елементи власного капіталу підприємства.*
- 3). *Переваги та недоліки залучення позикового фінансування.*
- 4). *Охарактеризуйте сфери застосування показника вартості капіталу в діяльності підприємства.*
- 5). *Які етапи передбачає процес оцінювання вартості капіталу? Охарактеризуйте їх.*
- 6). *Яким чином визначається середньозважена вартість капіталу? Які фактори впливають на неї?*
- 7). *Охарактеризуйте особливості оцінювання вартості власного та позикового капіталу підприємства. Яким чином відбувається оцінювання вартості їх складових елементів?*
- 8). *У чому полягає сутність фінансового левериджу? Яким чином він визначається?*

- 9). *Охарактеризуйте ефект фінансового левериджу. З яких елементів складається формула визначення ефекту фінансового левериджу?*
- 10). *Які критерії покладено в основу оптимізації структури капіталу? Яким чином визначається цільова структура капіталу підприємства?*

ТЕСТИ

1. Найдорожчими джерелами капіталу є:

- 1) акції;
- 2) облігації;
- 3) банківські позики;
- 4) нерозподілений прибуток.

2. Власний капітал характеризується наступними позитивними особливостями:

- 1) низькою вартістю;
- 2) необхідністю повернення;
- 3) легкістю залучення;
- 4) незалежністю у розпорядженні.

3. Позиковий капітал характеризується такими негативними особливостями:

- 1) високою вартістю;
- 2) необхідністю повернення;
- 3) наявністю забезпечення;
- 4) ефектом фінансового важеля.

4. Розробка політики формування власних фінансових ресурсів підприємства завершується наступним етапом:

- 1) визначення потреби;
- 2) оцінка обсягів джерел;
- 3) визначення вартості джерел;
- 4) моніторинг джерел.

5. Для зменшення середньозваженої вартості капіталу фірми необхідно:

- 1) збільшити виплати дивідендів;
- 2) зменшити виплати дивідендів;
- 3) збільшити кредиторську заборгованість;
- 4) збільшити залучення довгострокових банківських кредитів.

6. Механізм фінансового важеля використовується для оптимізації структури капіталу за критерієм:

- 1) максимальної рентабельності власних коштів;
- 2) мінімізації середньозваженої вартості капіталу;
- 3) мінімізації ризику діяльності підприємства.

7. Які з перерахованих джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства відносяться до зовнішніх:

- 1) прибуток, що залишилася в розпорядженні підприємства;
- 2) отримання додаткового акціонерного / пайового капіталу;
- 3) амортизаційні відрахування від використаних основних засобів і нематеріальних активів.

8. Формула середньозваженої вартості капіталу має наступний вигляд:

- 1) $SZVK = ZK / SK$;
- 2) $SZVK = SK / ZK$;
- 3) $SZVK = \sum C_i * Y_i$.

9. Середньозважена вартість капіталу є головним критеріальним показником оцінки:

- 1) ефективності формування капіталу;
- 2) ефективності використання капіталу;
- 3) рентабельності капіталу.

10. Показник WACC – це:

- 1) середньозважені витрати на капітал;
- 2) сукупні витрати на капітал;
- 3) граничні витрати на капітал;
- 4) сукупні доходи.

ТЕМА 15. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ

- 15.1. Сутність і класифікація інвестицій.
- 15.2. Управління реальними інвестиціями підприємства.
- 15.3. Управління фінансовими інвестиціями.
- 15.4. Інвестиційний портфель і його формування.

15.1. Сутність і класифікація інвестицій

Інвестиції відіграють важливу роль в економіці будь-якого підприємства і країни загалом, оскільки вони є основою для систематичного оновлення й розширення виробничого капіталу, прискорення науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції, структурної перебудови суспільного виробництва й збалансованого розвитку всіх галузей економіки в умовах глобальних трансформацій.

Інвестиції як економічна категорія ввійшли у вітчизняну літературу і практику у 90-х роках ХХ століття, коли розпочалася ринкова трансформація суспільства. Термін «інвестиція» походить від латинського «invest», тобто вкладати. Нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою його збільшення.

Нормативно-правове тлумачення поняття «інвестиція», а також загальноправові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності, мету та форми державного регулювання інвестиційної діяльності, права та обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності найбільш повно визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність». Цей закон дає таке визначення: *«Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект»* [1].

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та

1 Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. №1560-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);

- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;

- інші цінності.

Таким чином, інвестиції з погляду інвестора – це вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей у різні галузі економіки, а також у цінні папери (акції, облигації, векселі) з метою одержання доходу або встановлення контролю над підприємством, діяльність якого інвестується. З погляду об'єкта інвестування – це джерело розвитку, потік витрат, призначених для виробництва благ, з метою отримання економічної вигоди і досягнення соціального ефекту. Рух інвестицій, отже, – це якісний процес перетворення, а саме: ресурси (цінності) – вкладення (витрати) – дохід (ефект) [2, с. 152].

Виділяють наступні ознаки інвестицій:

► *Терміновість вкладення.* Інвестиції вкладаються на певний проміжок часу і протягом часу перебування коштів в об'єкті інвестування, інвестор повинен отримувати обумовлений прибуток.

► *Цілеспрямованість вкладення.* Інвестор визначає певну галузь або сферу, куди планує вкласти власні кошти. Іншими словами, у капіталу є спрямованість руху в певне русло.

► *Ризикованість вкладів.* Внесок буде ризиковим в будь-якому випадку, незалежно від об'єкта капіталовкладення. Існують різні інвестиції за рівнем ризику, але у всіх випадках вкладник ризикує засобами в межах свого вкладу.

► *Потенційна прибутковість.* Головна мета інвестування – це отримання доходів. Це першочергове завдання всіх інвесторів, незалежно від виду інвестицій і наявності інших, непрямих цілей, які може передбачати інвестиційна діяльність.

► *Можливість отримання пасивного доходу.* Інвестування передбачає визначення потенційно вигідного джерела постійного отримання коштів, які заробляються без безпосередньої участі самого вкладника. Ця ознака є у всіх видах інвестування, починаючи від нерухомості і закінчуючи банківськими вкладками.

То ж метою вкладення є досягнення певного соціально-економічного ефекту, що зазвичай поєднує задоволення суспільних потреб (у нових товарах, об'єктах – житлових, культури, освіти, охорони здоров'я, духовного життя) та приватних інтересів інвес-

² Рудейчук С. Сутність поняття інвестицій та їх класифікація: обліково-економічні аспекти. Економічний аналіз. 2013. Т. 12(2). С. 151-154.

торів (у задоволенні господарських потреб інвестора, отриманні прибутку, створенні сприятливих умов для праці та відпочинку найманих працівників, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню прибутковості виробництва) [3, с. 10].

Існують різні підходи та методи класифікації інвестицій за багатьма ознаками (рис. 15.1).

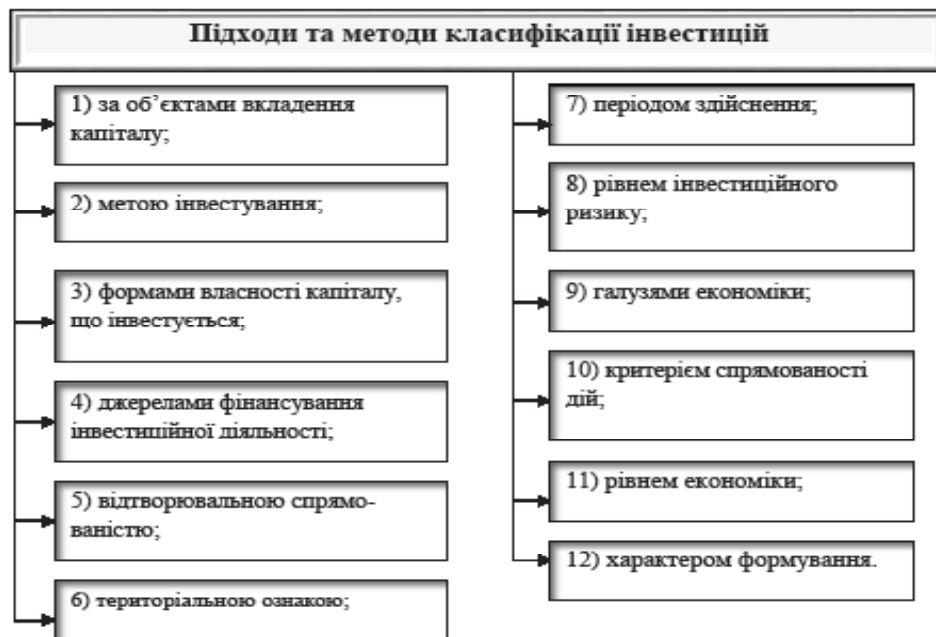


Рис. 15.1. Класифікація інвестицій для організації інвестиційної діяльності підприємств

Основною ознакою, за якою інвестиції поділяються на форми, є **об'єкт вкладення** капіталу. За цією ознакою виділяють:

- 1). *Реальні чи капіталоутворюючі інвестиції*, під якими розуміють вкладення коштів у реальні активи, як матеріальні (будівлі, споруди, обладнання, приріст матеріально-виробничих запасів), так і нематеріальні (ліцензії, патенти, права користування природними ресурсами, «ноу-хау») тощо.
- 2). *До фінансових інвестицій* належать вкладення капіталу в розробку проектів, у купівлю акцій, облігацій та інших цінних паперів різних підприємств і установ, випущених державою або приватними юридичними особами.

За ознакою мети інвестування фінансові інвестиції поділяються на стратегічні (коли інвестор вкладає капітал у контрольний

3 Вінник О. М. Інвестиційне право. К.: Правова єдність, 2009. 616 с.

пакет акцій із метою здійснення стратегічного управління компанією) та портфельні (коли інвестор має на меті лише приріст суми вкладеного капіталу або отримання поточного доходу).

За метою інвестування інвестиції бувають:

- 1). *вимушені*, викликані такими обов'язковими обставинами, як, наприклад, підвищення надійності та техніки безпеки на виробництві, екологія тощо;
- 2). *ринкові*, тобто підприємство інвестує у вдосконалення продукції або ж диверсифікацію виробництва з метою збереження позицій на ринку;
- 3). *антизатратні* – такі інвестиції дають змогу підвищити продуктивність праці й прибутковість підприємства;
- 4). *дохідні*, що покликані забезпечити зростання доходів переважно за рахунок розширення традиційних напрямів діяльності підприємства [4, с. 39].

За формами власності інвесторів розрізняють інвестиції *приватні, державні, іноземні та спільні*. Приватні інвестиції здійснюють фізичні особи, а також юридичні особи з приватним капіталом, державні – державні та місцеві органи влади, державні (казенні) підприємства з бюджетних і позабюджетних фондів, власних і позичкових коштів, іноземні – фізичні та юридичні особи іноземних держав, спільні – суб'єкти певної держави та іноземних держав [5, с. 11].

За джерелами фінансування інвестиційної діяльності інвестиції поділяються на такі, що здійснюються за рахунок:

– *власних фінансових ресурсів інвестора* (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

– *запозичені* (державний кредит, кредит комерційних банків й інших фінансово-кредитних установ);

– *залучених фінансових ресурсів інвестора* (кошти інших інвесторів і вкладників) [6, с. 328].

За відтворювальною спрямованістю:

► *валові* інвестиції характеризують загальний обсяг капіталу, що інвестується у відтворення основних засобів і нематеріальних активів за певний час;

4 Поєдинок В. Класифікація інвестицій: критерії і методологічне значення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. 2012. Вип. 94. С. 28-32.

5 Лактіонова О. А. Навчальний посібник з дисципліни «Інвестування». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця. 2019. 256 с.

6 Череп А.В. Инвестознaвствo. К.: Кондор, 2006. 398 с.

► *реноваційні* характеризують обсяг капіталу, який інвестується в просте відтворення основних коштів і нематеріальних активів, що амортизуються. У кількісному вираженні реноваційні інвестиції прирівнюються зазвичай до суми амортизаційних відрахувань за певний період;

► *чисті* інвестиції характеризують обсяг капіталу, що інвестується в розширене відтворення основних коштів і нематеріальних активів. У кількісному вираженні чисті інвестиції – це сума валових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань за всіма видами капітальних активів, що амортизуються підприємством у певному періоді [7, с. 22-23].

За територіальною ознакою розрізняють інвестиції в державі та поза її межами. *Внутрішні інвестиції* здійснюють в об'єкти інвестування в межах держави, а *іноземні* – поза її межами. До *іноземних інвестицій* належить також придбання різних фінансових інструментів інших держав – акцій іноземних компаній, облігацій інших держав тощо.

Залежно від строків освоєння інвестиції можуть бути *довго-, середньо- і короткостроковими*. Основне правило інвестування полягає в тому, що інвестиції повинні бути довгостроковими (у світовій практиці – більше одного року), однак через несприятливі умови інвестиційного клімату, нестабільність політичних обставин і високі темпи інфляції інвестори вимушені шукати об'єкти середньострокових та короткострокових вкладень. Згідно з методологією НБУ, в Україні короткостроковими вважаються інвестиції до одного року, середньостроковими – до трьох років, довгостроковими – понад три роки.

За ступенем ризику інвестиції поділяються на такі види:

► *безризикові інвестиції* характеризують вкладення засобів у такі об'єкти інвестування, в яких відсутній реальний ризик втрати капіталу або очікуваного доходу і практично гарантоване одержання розрахункової реальної суми чистого інвестиційного прибутку;

► *низькоризикові інвестиції* характеризують вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середнього;

► *середньоризикові інвестиції* – рівень ризику по об'єктах інвестування цієї групи приблизно співпадає з середньоринковим;

7 Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 164 с.

► *високоризикові інвестиції* – рівень ризику по об'єктах інвестування цієї групи зазвичай істотно перевищує середньоринковий.

За критерієм спрямованості дії інвестиції поділяються на:

– *нетто-інвестиції* – інвестиції на заснування проєкту (початкові інвестиції);

– *екстенсивні інвестиції* – інвестиції на розширення (збільшення) виробничого потенціалу;

– *реінвестиції* – повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного капіталу;

– *брutto-інвестиції* – це нетто-інвестиції плюс реінвестиції [8, с. 204].

Залежно від рівня економіки інвестиції поділяються на такі види: макроекономічні, галузеві, регіональні та мікроекономічні [9, с. 151]. Класифікація інвестицій за такою ознакою є необхідною, адже дає змогу оцінити глобальний рівень інвестиційного процесу і визначити масштабність інвестиційного проєкту.

За характером формування інвестиції поділяються на автономні та індуковані. До автономних належать інвестиції, які утворюються незалежно від національного доходу, а до індукованих – ті, що формуються внаслідок збільшення споживчих витрат [10, с. 51]. Завдяки такій класифікації відображено залежність інвестицій від макроекономічних показників і доведено, що ті події, які неможливо передбачити, мають здатність формувати нові інвестиції.

Запропонована класифікація інвестицій у достатній мірі систематизує основні види інвестиції й може бути методичною основою при проведенні відповідних аналітичних досліджень, складанні бізнес-планів інвестиційних проєктів, розробці інвестиційних стратегій та в інших фінансово-економічних процесах.

Для прийняття рішень щодо здійснення реального інвестування ключовим являється **передінвестиційний період** (рис 15.2.). Важливо врахувати комплексність і варіативність дослідження, що впливає на високий рівень обґрунтованості, в результаті чого сама ідея втілюється в детально розроблений інвестиційний проєкт, готовий для подальшої реалізації.

8 Горбатюк Л. М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація. Вісник Полтавської державної аграрної академії. Полтава: ПДАА, 2010. № 2. С. 201 – 204.

9 Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посібн. Львів: Вид-во «Новий Світ 2000», 2007. 544 с.

10 Борщ Л. М. Інвестування: теорія та практика : навч. посібн. / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К. : Вид-во «Знання», 2007. 685 с.

15.2. Управління реальними інвестиціями підприємства

Політика управління реальними інвестиціями є складовою загальної інвестиційної стратегії підприємства, що забезпечує підготовку, оцінку і реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проєктів.

При управлінні реальними інвестиціями підприємств необхідно враховувати наступні їх особливості:

- 1) їх здійснення супроводжується значними матеріальними та грошовими витратами;
- 2) віддача від реального інвестування може бути отримана протягом декількох років у майбутньому;
- 3) в прогнозі результатів здійснення реальних інвестицій обов'язково присутні елементи ризику та невизначеності;
- 4) інвестування коштів у основні фонди безпосередньо пов'язане з підвищенням можливості підприємств досягти своїх тактичних та стратегічних цілей.

Етапи процесу формування такої політики на підприємстві представлено на рис. 15.2.

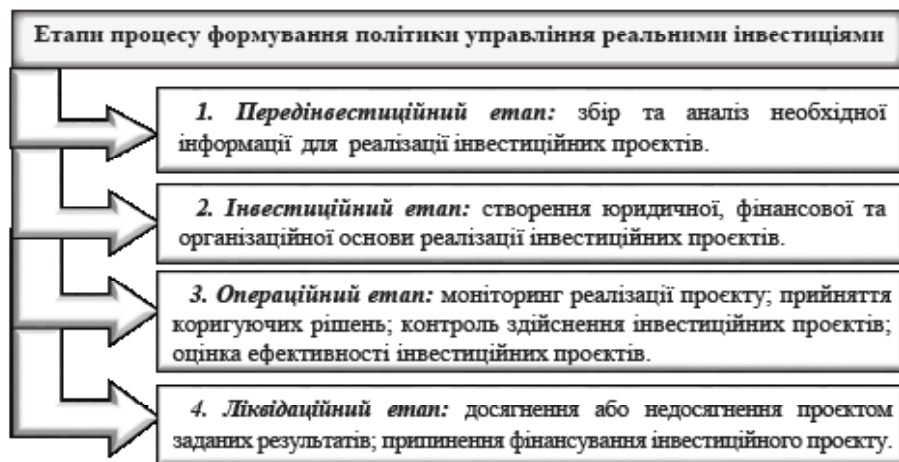


Рис. 15.2. Етапи формування політики управління реальними інвестиціями

Першою стадією передінвестиційного етапу є проведення аналізу, комплексність, високий ступінь достовірності та надійності якого є основою прийняття рішень щодо розробки та реалізації інвестиційних проєктів. Комплексність аналізу передбачає наявність певних критеріїв та факторів, що підлягають оцінці, а саме: наявність сприятливих умов для

реалізації інвестиційних проєктів; наявність інвестиційних ресурсів та умов їх мобілізації; тенденції та перспективи ринкової кон'юнктури; очікуваний дохід (прибуток) та/або інший ефект від вкладення капіталу; вплив інвестиційних ризиків.

На цій стадії визначається характер інвестування – вимушений чи добровільний. Якщо на підприємствах спостерігається високий рівень зношеності основних фондів (коефіцієнт зносу $> 0,5$), то для підтримки виробництва на визначеному рівні виникає необхідність здійснення реального інвестування. Якщо ж рівень зношеності основних фондів є незначним (коефіцієнт зносу $< 0,5$), то потреба реалізації реальних інвестицій обумовлена бажанням підвищити ефективність діяльності господарюючого суб'єкта.

Друга стадія передінвестиційного етапу реалізації реальних інвестицій передбачає аналіз альтернативних варіантів, що полягає у оцінці різноманітних технологічних та конструкторських рішень, їх відповідності вітчизняному законодавству та вибір найкращих з точки зору дохідності, безпеки та надійності інвестиційних проєктів для подальшої розробки та реалізації. Проєкти, які є нерентабельними, фізично нездійсненними або не відповідають стратегічним цілям розвитку підприємств повинні бути відкинуті раніше, ніж будуть витрачені кошти на їх подальше формулювання і фінансову оцінку.

На третій стадії передінвестиційного етапу здійснення реального інвестування відбувається пошук необхідного обсягу інвестиційних ресурсів для виконання проєктів в повному обсязі та в установлені строки. Успішна реалізація інвестиційного проєкту залежить від ефективної організації їх фінансування, що включає низку етапів: визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів; попередній пошук ресурсів, розробка інвестиційної політики їх залучення; розробка оперативних фінансових планів; підписання контрактів з інвесторами [11, с.74]. В якості методів фінансування інвестиційних проєктів можуть розглядатися: самофінансування, тобто здійснення інвестування тільки за рахунок власних коштів; акціонування, а також інші форми пайового фінансування; кредитне фінансування (інвестиційні кредити банків, випуск облігацій); лізинг; бюджетне фінансування; змішане фінансування на основі різних комбінацій розглянутих способів; проєктне фінансування.

11 Балдин К. В. Инвестиции: Системный анализ и управление / К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, И. К. Передеря. М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2009. 286 с.

У світовий та вітчизняній практиці основним джерелом фінансування інвестицій у реальні активи підприємств є власні інвестиційні ресурси. З точки зору розвитку виробництва використання власних джерел для фінансування реальних інвестицій є найефективнішим, адже в цьому випадку підприємства не повинні частину отриманого прибутку спрямовувати на обслуговування боргів. Тому, із загальної суми наявного капіталу все буде використано на інвестування, в той час як у випадку використання позикових інвестиційних ресурсів частина коштів піде на оплату банківських послуг. Крім того, не зв'язані умовами наданих кредитів, суб'єкти господарювання можуть інвестувати власні ресурси в довгострокові проекти та дослідження, забезпечуючи свій розвиток у майбутньому та укріплюючи свої позиції на ринку.

Четверта стадія передінвестиційного етапу здійснення інвестицій у реальні активи включає підготовку детального техніко-економічного й фінансового обґрунтування обраних інвестиційних проектів. На цій стадії особливо важливим є точно визначити масштаби майбутніх проектів, тобто величину планованого випуску продукції чи кількісні параметри у сфері надання послуг. Не менш важливим завданням є часова визначеність всіх видів основних та допоміжних робіт, без яких інвестиційні проекти не можуть бути реалізовані. Загалом, підготовка усіх типів даних для прийняття кінцевого рішення складає основний зміст етапу остаточного формулювання проекту і детальної оцінки його техніко-економічної й фінансової прийнятності.

П'ята стадія передінвестиційного етапу реалізації реального інвестування передбачає об'єднання окремих проектів в єдину інвестиційну програму підприємств, адже господарюючі суб'єкти одночасно можуть розробляти та здійснювати декілька інвестиційних проектів, що взаємодоповнюють один одного та реалізують основний напрямок розвитку конкретних суб'єктів господарювання. Процес формування програми реальних інвестицій підприємств має базуватися на наступних принципах [12, с.61]:

- врахування об'єктивних обмежень інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;
- багатокритеріальність відбору проектів в інвестиційну програму;

12 Язлюк Б. Формування оптимального інвестиційно-інноваційного портфеля. Наукові записки. 2006. Вип. 16. С. 61-64.

– забезпечення зв'язку інвестиційної програми з виробничою і фінансовою програмою підприємств;

– забезпечення збалансованості інвестиційної програми за найважливішими параметрами.

Таким чином, розподіл передінвестиційного етапу на окремі складові має важливе значення для поглиблення аналізу і обґрунтованості розрахунків по інвестиційних проєктах. Кожна з цих складових доповнює усі інші і може розглядатися як гарантія надійності здійснення цих проєктів.

Наступним етапом управління реальними інвестиціями підприємства є *інвестиційний етап*, на якому відбувається інвестування або здійснення проєкту. На цьому етапі реалізуються конкретні дії, що потребують значних затрат та носять безповоротний характер. До них належать:

- 1). формування юридичної, фінансової та організаційної основи для реалізації інвестиційних проєктів, що передбачає підготовку установчих документів, вибір організаційної структури управління, придбання необхідних технологій;
- 2). детальне проєктування та контракція, що включає підготовку території, остаточний вибір технології і обладнання для будівництва, підготовку необхідних креслень, трендерінг (оголошення торгів), оцінка пропозицій, а також переговори і контрафакція (підписання контрактів) між підприємствами та фінансуючими, консультуючими і архітектурними організаціями, постачальниками обладнання;
- 3). будівництво та/або придбання основних фондів, що передбачає придбання землі, будівельні роботи разом з установкою і монтажем обладнання у відповідності із графіком реалізації інвестиційного проєкту;
- 4). виробничий маркетинг, що полягає у маркетингових приготуваннях для підготовки ринку до нової продукції і забезпечення критичного рівня поставок;
- 5). вибір і навчання персоналу;
- 6). введення основних фондів в експлуатацію.

В цілому експлуатаційний етап пов'язаний з безпосереднім здійсненням реальних інвестицій, тобто з проведенням фінансування інвестиційних проєктів, підписанням контрактів і договорів підряду, будівництвом та придбанням основних фондів тощо. Крім того, на цьому етапі відбувається формування постійних активів підприємств.

Наступним етапом – найдовшим у часі періодом реалізації реальних інвестицій підприємств є *експлуатаційний (виробничий)*

eman. В ході експлуатації інвестиційного проєкту формуються заплановані результати, проводиться їх оцінка з позицій доцільності продовження або припинення проєкту. Оскільки на початкових етапах неможливо врахувати всі деталі проєкту, то при необхідності до нього можуть вноситися окремі зміни і уточнення, здійснюватися поточне регулювання окремих аспектів технологічного процесу з метою підвищення загальної ефективності проєкту.

Важливою стадією експлуатаційного етапу є моніторинг інвестиційних проєктів, що здійснюється на сонові статистичних даних, звітів та спеціальних досліджень на підприємствах. Проведення постійного моніторингу та складання результуючого звіту є необхідним в процесі реалізації реального інвестування, оскільки в кінцевому випадку досягається низка важливих цілей [13, с. 113]:

- уникнення повторення помилок при реалізації наступних інвестиційних проєктів;
- оптимізація витрат ресурсів підприємств під час реалізації наступних інвестиційних проєктів;
- набуття досвіду та удосконалення алгоритму моніторингу реалізації інвестиційних проєктів на підприємствах.

Контроль за ходом реалізації інвестиційних проєктів є необхідною складовою операційного етапу здійснення реальних інвестицій підприємствами. Процес контролю складається з таких елементів: загальний контроль змін, що відбуваються в проєкті загалом; ведення звітності за проєктом; контроль змін змісту проєкту реальних інвестицій; контроль за зміною розкладу інвестиційного проєкту; контроль витрат по роботах і бюджету інвестиційного проєкту; контроль якості і його відповідність установленим стандартам і усунення причин порушення якості; контроль ризику в ході реалізації інвестиційного проєкту [14, с. 188].

Оскільки в процесі операційного етапу реалізації реальних інвестицій формуються грошові потоки, необхідно проводити їх аналіз, що дозволяє оцінити економічну ефективність конкретних інвестиційних проєктів.

У світовій та вітчизняній практиці реального інвестування виділяють різні методи оцінки ефективності реальних інвестицій, які можна згрупувати у наступні три групи:

13 Мошенець Р. О. Моніторинг реалізації інвестиційного проєкту машинобудівного підприємства на постприватизаційному етапі. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. 2009. №24. С. 112-115.

14 Куровська О. А. Внутрішній економічний контроль реальних інвестицій. Проблеми економіки та управління: Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. 2008. № 628. С. 186-192.

1. неформалізовані показники:

- «негайність проекту», за яким відбираються інвестиційні проекти, що потребують негайної реалізації та їх неприйняття може призвести до небажаних фінансових або інших негативних наслідків;
- «вимушеність проекту», що використовується при необхідності здійснення реальних інвестицій через втручання держави у діяльність підприємств;

2. статистичні показники:

- строк окупності, який відображає мінімальний часовий проміжок, за межами якого інтегральний ефект від реалізації інвестиційного проекту стає позитивним і в подальшому не стає негативним;
- бухгалтерська норма прибутку, що характеризує річну рентабельність всього інвестованого капіталу;

3. динамічні показники:

- дисконтований період окупності, що характеризує період часу, протягом якого початкові вкладення та інші витрати, пов'язані з інвестиційним проектом, покриваються сумарними результатами його здійснення;
- чистий дисконтований дохід, що відображає суму фінансових потоків, що генеруються інвестиційним проектом за весь розрахунковий період;
- дисконтований індекс дохідності, що є формальним способом вираження співвідношення доходів та витрат інвестиційного проекту;
- внутрішня норма дохідності, що характеризує граничний рівень окупності (дохідності) інвестицій у реальні активи.

Останній **ліквідаційний етап** управління реальними інвестиціями підприємств пов'язаний із закінченням інвестиційних проектів, коли в результаті їх реалізації досягнуто поставлених цілей або ж проект вичерпав закладені в ньому можливості.

Ліквідаційний етап пов'язаний з вирішенням наступних задач:

- ліквідуються можливі негативні наслідки інвестиційного проекту, реалізація якого завершується або припиняється;
- вивільняються оборотні кошти і переорієнтовуються виробничі потужності;
- оцінюється та аналізується відповідність поставлених і досягнутих цілей.

Таким чином, для покращення управління та пожвавлення інвестування суб'єкта господарювання у реальні активи необхідно, насамперед, забезпечити сприятливі умови для здійснення інвестиційної діяльності на макрорівні, до

яких належать наступні: створення пільгових умов щодо оподаткування прибутку підприємств, які значну частину цього прибутку спрямовують на технічне переоснащення виробництва, модернізацію устаткування і запровадження новітніх технологій та інновацій; орієнтація грошово-кредитної системи на потреби галузей економіки, особливо стратегічних та пріоритетних, а також на розвиток регіонів у фінансовому забезпеченні пріоритетних інвестиційних проєктів; створення сприятливих умов для прискорення залучення іноземних інвестицій тощо.

Запропоновані заходи дозволять підвищити інвестиційну активність підприємств, що призведе до поживлення інвестиційної діяльності у сфері реальних інвестицій та до необхідності здійснення ефективного управління нею на основі методичних засад, викладених вище.

15.3. Управління фінансовими інвестиціями

Функціональна спрямованість операційної діяльності підприємств, що не є інституціональними інвесторами, визначає в якості пріоритетної форми здійснення реальних інвестицій. Однак на окремих етапах розвитку підприємства виправдане здійснення й фінансових інвестицій. Така спрямованість інвестицій може бути викликана необхідністю ефективного використання інвестиційних ресурсів, сформованих до початку здійснення реального інвестування за відібраними інвестиційними проєктами; у випадках, коли кон'юнктура фінансового ринку дозволяє одержати значно більший рівень прибутку на вкладений капітал, аніж операційна діяльність; за наявності тимчасово вільних грошових активів, пов'язаних із сезонною діяльністю підприємства; у випадках наміченого «захоплення» інших підприємств у переддень галузевої, товарної або регіональної диверсифікації своєї діяльності шляхом вкладення капіталу в їх статутні фонди (або придбання відчутного пакета їх акцій) та в низці інших випадків.

Тому фінансові інвестиції розглядаються як активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу або як інструмент реалізації стратегічних цілей, пов'язаних із диверсифікацією операційної діяльності підприємства.

Фінансове інвестування здійснюється підприємством у наступних основних формах:

1. Вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств.
2. Вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів.
3. Вкладення капіталу в дохідні види фондових інструментів.

Здійснення фінансових інвестицій характеризується низкою особливостей, основними з яких є:

- 1). фінансові інвестиції є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектора економіки;
- 2). фінансові інвестиції є основним засобом здійснення підприємством зовнішнього інвестування;
- 3). у системі сукупних інвестиційних потреб підприємств реального сектора економіки фінансові інвестиції формують інвестиційні потреби другого рівня (другої черги);
- 4). стратегічні фінансові інвестиції підприємства дозволяють йому реалізувати окремі стратегічні цілі свого розвитку більш швидким і дешевим шляхом;
- 5). портфельні фінансові інвестиції використовуються підприємствами реального сектора економіка в основному в двох цілях: отримання додаткового інвестиційного доходу в процесі використання вільних грошових активів та їх протиінфляційного захисту;
- 6). фінансові інвестиції надають підприємству найбільш широкий діапазон вибору інструментів інвестування за шкалою «дохідність-ризик»;
- 7). фінансові інвестиції надають підприємству достатньо широкий діапазон вибору інструментів інвестування й за шкалою «дохідність-ліквідність»;
- 8). процес обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних зі здійсненням фінансових інвестицій, є більш простим і менш трудомістким;
- 9). висока схильність до коливань кон'юнктури фінансового ринку порівняно з товарним визначає необхідність здійснення більш активного моніторингу в процесі фінансового інвестування.

Політика управління фінансовими інвестиціями представляє собою частину загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує вибір найбільш ефективних фінансових інструментів вкладення капіталу й своєчасне його реінвестування.

Формування політики управління фінансовими інвестиціями здійснюється за наступними основними етапами (рис. 15.3).

1. Аналіз стану фінансового інвестування в попередньому періоді. Основною метою такого аналізу є дослідження тенденцій, динаміки, масштабів, форм та ефективності фінансового інвестування підприємства в ретроспективі.

На першій стадії аналізу досліджують загальний обсяг інвестування капіталу у фінансові активи, визначають темпи зміни його обсягу та питому вагу фінансового інвестування в загальному обсязі інвестицій підприємства в передплановому періоді.

На другій стадії досліджують основні форми фінансового інвестування, їх спрямованість на рішення стратегічних задач розвитку підприємства.

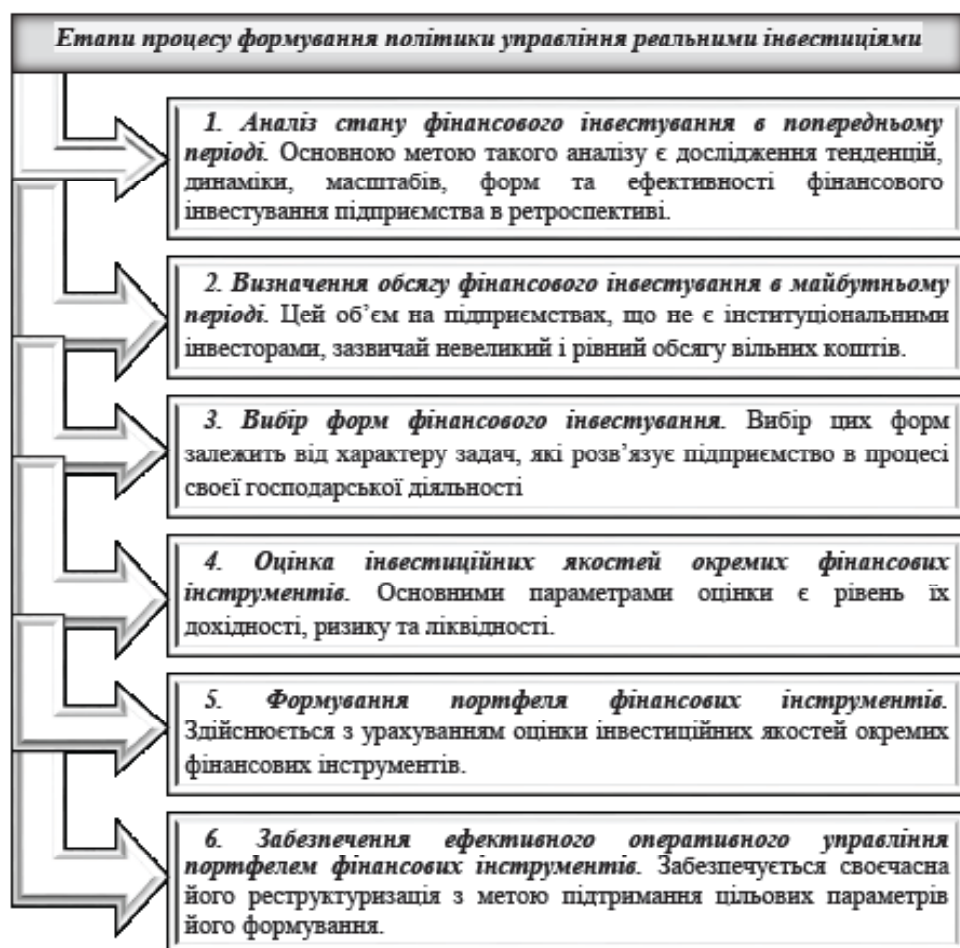


Рис. 15.3. Етапи формування політики управління фінансовими інвестиціями

На третій стадії досліджують склад інструментів фінансового інвестування в розрізі окремих видів, їх динаміку та питому вагу в загальному обсязі фінансового інвестування.

На четвертій стадії оцінюються рівень дохідності окремих фінансових інструментів і фінансових інвестицій в цілому, який визначається як відношення суми доходів, отриманих в різних формах по окремих фінансових інструментах (з урахуванням впливу інфляції), до суми інвестованих в них коштів.

Рівень дохідності фінансових інвестицій підприємства зіставляється із середнім рівнем дохідності на фінансовому ринку та рівнем рентабельності власного капіталу.

На п'ятій стадії оцінюється рівень ризику по окремих фінансових інструментах інвестування і по їх портфелю в цілому. Така оцінка здійснюється шляхом розрахунку коефіцієнта варіації отриманого інвестиційного доходу за ряд попередніх звітних періодів. Розрахований рівень ризику зіставляється з рівнем дохідності інвестиційного портфеля та окремих фінансових інструментів інвестування, порівнюється з прийнятим на підприємстві критерієм за шкалою «дохідність-ризик».

На шостій стадії оцінюється рівень ліквідності окремих фінансових інструментів інвестування та портфеля в цілому на основі розрахунку коефіцієнта ліквідності інвестицій на дату проведення аналізу (в останньому звітному періоді). Розрахований рівень ліквідності зіставляється з рівнем дохідності інвестиційного портфеля та окремих фінансових інструментів інвестування.

Проведений аналіз дозволяє оцінити обсяг та ефективність портфеля фінансових інвестицій підприємства в попередньому періоді.

2. Визначення обсягу фінансового інвестування на наступний період. Розрахунок обсягу фінансового інвестування диференціюється в розрізі довго- і короткострокових періодів здійснення. Довгострокове фінансове інвестування обумовлюється вирішенням задач ефективного використання інвестиційних ресурсів для реалізації реальних інвестиційних проєктів, страхових та інших цільових фондів підприємства, які формуються на довгостроковій основі. Обсяг короткострокового фінансового інвестування визначається в процесі вирішення задач ефективного використання тимчасово вільного залишку грошових активів (у складі оборотного капіталу підприємства), утвореного в зв'язку з нерівномірністю формування позитивного та негативного грошових потоків, а також їх розміром.

3. Вибір форм фінансового інвестування. У рамках запланованого обсягу фінансових коштів, які виділяють на ці цілі

і, залежно від характеру задач, що вирішуються підприємством в процесі своєї господарської діяльності, визначаються конкретні форми цього інвестування.

Вирішення стратегічних задач розвитку операційної діяльності пов'язане з вибором таких форм фінансового інвестування, як вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств, придбання контрольного пакета акцій окремих компаній, що становлять стратегічний інтерес з метою диверсифікації діяльності підприємства-інвестора.

Рішення задач щодо забезпечення приросту капіталу в довгостроковому періоді пов'язане, як правило, з його вкладенням в довгострокові фондові та грошові інструменти, прогнозована дохідність яких, із урахуванням рівня ризику, задовольняє інвестора.

Вирішення задач отримання поточного доходу та протиінфляційного захисту тимчасово вільних грошових активів пов'язане, як правило, із вибором короткострокових грошових або боргових фондових інструментів інвестування, реальний рівень дохідності яких не нижче ніж діюча на ринку норма прибутку на інвестований капітал.

4. Оцінка інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів, що пропонуються. Методи такої оцінки диференціюються залежно від видів цих інструментів (табл. 15.1). Основними параметрами оцінки є рівень їх дохідності, ризику та ліквідності. У процесі оцінки детально досліджуються фактори, які визначають інвестиційні якості різних видів фінансових інструментів інвестування – акцій, облігацій, депозитних вкладів в комерційних банках. Важливу роль в процесі оцінки відіграє також характер обігу тих чи інших фінансових інструментів інвестування на організованому та неорганізованому інвестиційному ринку.

5. Формування портфеля фінансових інвестицій здійснюється з урахуванням оцінки інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів. У процесі їх відбору до портфеля, що формується, враховуються такі основні фактори: тип портфеля фінансових інвестицій; необхідність диверсифікації фінансових інструментів; забезпечення високої ліквідності портфеля тощо. Визначальним при формуванні портфеля фінансових інвестицій є забезпечення відповідності цілей його формування стратегічним цілям інвестиційної діяльності в цілому.

Таблиця 15.1

Методи оцінки ефективності окремих фінансових інструментів інвестування

Метод	Характеристика методу
<p>Принципова модель оцінки вартості фінансового інструмента інвестування</p>	$V\Phi_1 = \sum_{i=1}^n \frac{ЗГП}{(1 + \pi\pi)^n}$ <p>де $V\Phi_1$ – реальна вартість фінансового інструмента інвестування; $ЗГП$ – очікуваний повертний грошований потік за період використання фінансового інструмента; $\pi\pi$ – очікувана норма прибутку по фінансовому інструменті, виражена десятковим дробом (формування інвестором сумісливо з урахуванням ринку ризику); n – число періодів формування повертних потоків (по всіх банківських роках).</p>
<p>Базисна модель оцінки вартості облигацій (Basis Bond Valuation Model) або облигацій з періодичною виплатою відсотків</p>	$V_{OB} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{П_0}{(1 + \pi\pi)^n} \right) + \frac{H_0}{(1 + \pi\pi)^n}$ <p>де V_{OB} – реальна вартість облигацій з періодичною виплатою відсотків; $П_0$ – сума відсотка, виплачувана в кожному періоді (якщо собою добуток π еквіваленту на очікувану ставку відсотка); H_0 – номінал облигацій, що підлягає визначенню наприкінці терміну π оборотних; $\pi\pi$ – очікувана норма валового інвестиційного прибутку (прибутковості) по облигації, виражена десятковим дробом; n – число періодів, що зазначаються до терміну погашення облигацій.</p>
<p>Модель оцінки вартості облигацій з виплатою всієї суми відсотків при π погашенні</p>	$V_{O\pi} = \sum_{i=1}^n \frac{H_0 + \pi\kappa}{(1 + \pi\pi)^n}$ <p>де $V_{O\pi}$ – реальна вартість облигацій з виплатою всієї суми відсотків при π погашенні; H_0 – номінал облигацій, що підлягає визначенню наприкінці терміну π оборотних; $\pi\kappa$ – сума відсотка по облигації, що підлягає виплаті наприкінці терміну π оборотних; $\pi\pi$ – очікувана норма валового інвестиційного прибутку (прибутковості) по облигації, виражена десятковим дробом; n – число періодів, що зазначаються до терміну погашення облигацій (по яких устанавлена норма прибутку).</p>
<p>Коефіцієнт поточної прибутковості облигацій</p>	$K_{\pi\pi 0} = \frac{H_0 \times СП}{V_0}$ <p>де $K_{\pi\pi 0}$ – коефіцієнт поточної прибутковості облигацій; H_0 – номінал облигацій; $СП$ – споконвісна ставка відсотка (так звана «окупна ставка»); V_0 – реальна поточна вартість облигацій (або поточна π ціна).</p>

<p>Модель оцінки вартості акцій при її використанні протягом визначеного тривалого періоду часу</p>	$Ba_n = \sum_{i=1}^n \frac{Дай}{(1 + нп)^i}$ <p>де Ba_n – реальна вартість акції, використовуваний протягом визначеного тривалого періоду часу; $Дай$ – сума дивідендів, передбачувана до одержання в кожному періоді; $нп$ – очікувана норма належного інвестиційного прибутку (прибутковості) по акціях, виражена десятковим дробом, n – число періодів, використаних у розрахунку.</p>
<p>Модель оцінки вартості акцій з постійно зростаючим рівнем дивідендів («Модель Гордона»)</p>	$Baz = \frac{До \times (1 + Тд)}{нп - Тд}$ <p>де Baz – реальна вартість акції з постійно зростаючим рівнем дивідендів; $До$ – сума останнього виплаченого дивіденду, $Тд$ – темп приросту дивідендів, виражений десятковим дробом, $нп$ – очікувана норма належного інвестиційного прибутку (прибутковості) по акції, виражена десятковим дробом.</p>

Сформований портфель фінансових інвестицій повинен бути оцінений з точки зору оптимальності співвідношення рівнів дохідності, ризику та ліквідності. За необхідності посилення цілеспрямованості портфеля до нього вносять необхідні корективи.

6. Забезпечення ефективності оперативного управління портфелем фінансових інвестицій. При істотних змінах кон'юнктури фінансового ринку інвестиційні якості окремих фінансових інструментів можуть суттєво знижуватися. У процесі оперативного управління портфелем фінансових інвестицій повинна забезпечуватися своєчасна його реструктуризація з метою підтримання цільових параметрів, досягнутих при початковому формуванні.

Розроблена політика управління фінансовими інвестиціями підприємства визначає основні параметри інвестиційної діяльності підприємства в цьому напрямку та її найважливіші критерії.

15.4. Інвестиційний портфель і його формування

Інвестиційний портфель являє собою цілеспрямовано сформовану сукупність об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності у відповідності з розробленою інвестиційною стратегією підприємства.

Основна мета формування такого портфеля – забезпечення реалізації розробленої інвестиційної політики шляхом підбору найбільш ефективних і надійних інвестиційних вкладень. У процесі формування портфеля шляхом комбінування інвестиційних активів досягається нова інвестиційна якість: забезпечується необхідний рівень доходу при заданому рівні ризику. Залежно від спрямованості обраної інвестиційної політики та особливостей здійснення інвестиційної діяльності визначається **система специфічних цілей**, основними з яких є:

- 1). забезпечення високого рівня формування інвестиційного доходу в поточному періоді;
- 2). забезпечення високих темпів приросту інвестованого капіталу в майбутній довгостроковій перспективі;
- 3). забезпечення мінімізації рівня інвестиційних ризиків, пов'язаних з фінансовою інвестицією;
- 4). забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля;
- 5). забезпечення максимального ефекту «податкового щита» у процесі фінансового інвестування.

Основними принципами формування інвестиційного портфеля є:

- ▶ збалансованість безпеки (невразливість інвестицій від потрясінь на ринку інвестиційного капіталу) і прибутковості;
- ▶ стабільне зростання доходу в процесі реалізації обраних інвестиційних рішень;
- ▶ висока ліквідність портфеля інвестицій (можливість за необхідності швидкого продажу інвестицій);
- ▶ виконання попередніх інвестиційних рішень має сприяти як успішному виконанню наступних, так і залученню нових інвестиційних пропозицій.

Розходження цілей формування інвестиційних портфелів, видів включених у них об'єктів інвестування та інших умов визначає різноманіття варіантів спрямованості і складу цих портфелів в окремих компаніях.

Залежно від мети інвестиційної діяльності можна виділити портфель доходу та портфель зростання.

Портфель зростання передбачає орієнтацію інвестора на збільшення його ринкової вартості шляхом включення фінансових інструментів, ринкова ціна яких має тенденцію до постійного (або стабільного) зростання. Зрозуміло, що ризик, пов'язаний з таким портфелем, дуже високий.

Портфель доходу формується за рахунок цінних паперів, які забезпечують інвесторам високі поточні доходи. Такий портфель також є досить ризиковим.

Стосовно *інвестиційних ризиків*, розрізняють три основних типи інвестиційного портфеля – агресивний (спекулятивний, високо ризиковий) портфель; помірний (компромісний, середньо ризиковий) портфель і консервативний (низькоризиковий) портфель.

Агресивний (спекулятивний) портфель являє собою інвестиційний портфель, сформований за критерієм максимізації поточного доходу або приросту інвестованого капіталу незалежно від рівня інвестиційного ризику. Він дозволяє одержати максимальну норму інвестиційного прибутку на вкладений капітал, однак супроводжується найвищим рівнем інвестиційного ризику, при якому інвестований капітал може бути втраченим цілком або в значній частині.

Помірний (компромісний) портфель являє собою сформовану сукупність фінансових інструментів інвестування, при якому загальний рівень портфельного ризику наближений до середньо ринкового. Природно, що в такому інвестиційному портфелі норма інвестиційного прибутку на вкладений капітал буде також наближена до середньо ринкової.

Консервативний портфель являє собою інвестиційний портфель, сформований за критерієм мінімізації рівня інвестиційного ризику. Такий портфель, формований найбільш обережними інвесторами, практично виключає використання фінансових інструментів, рівень інвестиційного ризику по яких перевищує середньо ринковий. Консервативний інвестиційний портфель забезпечує найбільш високий рівень безпеки фінансового інвестування.

Зменшити портфельні ризики можна за рахунок диверсифікації інвестиційного портфеля за видами цінних паперів, їх емітентами, строками погашення, галузями та регіонами. В практиці міжнародного фінансового менеджменту при здійсненні диверсифікації портфеля цінних паперів за строками їх обігу найбільшого поширення набули два альтернативні методи:

– **Ступінчатий метод** (метод «драбини») полягає у рівномірному розподілі інвестицій між цінними паперами різного терміну. Вивільнені кошти від короткострокових фінансових інструментів вкладаються у більш довгострокові цінні папери.

В результаті забезпечується простота регулювання і контролю, зменшується сума інвестиційних ресурсів в обороті.

– **Полярний метод** (метод «штанги») полягає у концентрації інвестицій у цінні папери полярного терміну. Основна частина коштів вкладається у цінні папери з дуже коротким строком (з метою забезпечення ліквідності) і цінні папери з дуже довгим строком (для забезпечення доходу), і лише незначна частина інвестиційного портфеля формується за рахунок середньотермінових фінансових інструментів.

Класифікація інвестиційних портфелів за досягнутою відповідністю цілям інвестування пов'язана насамперед з процесом реалізації цілей їх формування.

Збалансований портфель характеризується повною реалізацією цілей інвестора шляхом відбору інвестиційних проєктів або фінансових інструментів, які найбільш повно відповідають цим цілям.

Незбалансований портфель виділяється з числа інших інвестиційних портфелів невідповідністю його складу поставленим цілям формування. Різновидом незбалансованого портфеля є **розбалансований портфель**, який представляє собою раніше збалансований портфель, проте який уже не задовольняє інвестора у зв'язку з істотною зміною зовнішніх умов інвестиційної діяльності або внутрішніх факторів.

По мірі ліквідності інвестиційних об'єктів, що входять до складу портфеля, виділяють **високоліквідний, середньоліквідний і низьколіквідний** портфелі.

Діапазон типів інвестиційних портфелів може бути розширений ще більшою мірою за рахунок їхніх варіантів, що мають проміжне значення щодо цілей фінансового інвестування.

Визначення цілей фінансового інвестування й типу інвестиційного портфеля, що реалізує обрану політику, дозволяє перейти до безпосереднього формування інвестиційного портфеля шляхом включення в нього відповідних фінансових інструментів.

Типову послідовність дій з формування інвестиційного портфеля можна подати наступним чином (рис. 15.4).

1. Вибір портфельної стратегії і типу формованого інвестиційного портфеля. На цьому етапі в першу чергу формулюється мета інвестиційного портфеля підприємства, що визначає зміст його портфельної стратегії. Цілі формулюються з урахуванням взаємозв'язку показників рівня очікуваної прибутковості і рівня ризику формованого портфеля.

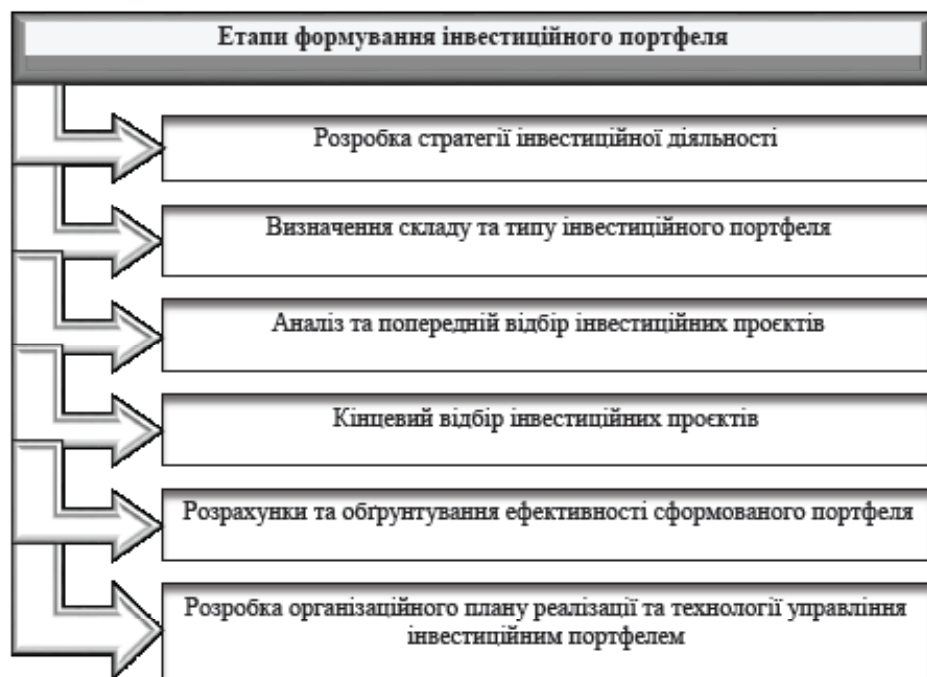


Рис. 15.4. Етапи формування інвестиційного портфеля¹⁵

2. З урахуванням цілей портфельної стратегії здійснюється вибір типу сформованого інвестиційного портфеля. Результатом цього етапу є повна ідентифікація інвестиційного портфеля за основними ознаками класифікації і визначення заданих параметрів рівня очікуваної прибутковості і ризику.

3. Оцінка інвестиційних якостей фінансових інструментів інвестування за показниками рівня прибутковості, ризиків та взаємної коваріації.

Згідно з положеннями сучасної портфельної теорії ці показники є найбільш істотними характеристиками інвестиційних якостей фінансових інструментів інвестування.

Оцінка рівня очікуваної прибутковості окремих фінансових інструментів інвестування здійснюється з урахуванням специфіки на основі розглянутих відповідних моделей.

Оцінка рівня ризику окремих фінансових інструментів інвестування здійснюється шляхом розрахунку показників середньоквадратичного (стандартного відхилення) або

¹⁵ Плаксина Є.М. Сучасні підходи до формування інвестиційного портфеля. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2012. Вип. 3. С. 99.

дисперсією їх прибутковості. В процесі оцінки рівня ризику, він диференціюється на систематичний і несистематичний.

Оцінка взаємної коваріації окремих фінансових інструментів інвестування здійснюється на основі використання відповідних статистичних методів. Коваріація являє собою статистичну характеристику, що ілюструє міру подібності (або відмінностей) двох розглянутих величин в динаміці, амплітуді і напрямку змін. В процесі оцінки вивчається коваріація зміни (коливання) рівня інвестиційного доходу за різними порівняннями видів фінансових інструментів.

4. Відбір фінансових інструментів до формування портфеля здійснюється з урахуванням їх впливу на параметри рівня прибутковості і ризику портфеля. Цей етап пов'язаний з обґрунтуванням інвестиційних рішень щодо включення в портфель конкретних фінансових інструментів, з відповідними йому параметрами, а також пропорцій розподілу інвестованого капіталу в розрізі основних видів фінансових активів (тобто формуванням структури портфеля).

5. Оптимізація портфеля спрямована на зниження рівня його ризику при заданому рівні очікуваної прибутковості.

Рівень прибутковості портфеля розраховується по наступній формулі:

$$РПп = \sum_{i=1}^n РП_i \times Ч_i \quad (15.1)$$

де $РПп$ – рівень прибутковості інвестиційного портфеля;

$РП_i$ – рівень прибутковості окремих фінансових інструментів у портфелі;

$Ч_i$ – питома вага окремих фінансових інструментів у сукупній вартості інвестиційного портфеля, виражена десятковим дробом.

Рівень ризику портфеля розраховується по наступній формулі

$$РРП = \sum_{i=1}^n РСР_i \times Ч_i + РНР_i \quad (15.2)$$

де $РРП$ – рівень ризику інвестиційного портфеля;

$РСР_i$ – рівень систематичного ризику окремих фінансових інструментів (вимірюваний за допомогою бета-коефіцієнта);

$Ч_i$ – питома вага окремих фінансових інструментів у сукупній вартості інвестиційного портфеля, виражений десятковим дробом;

РНРі – рівень несистематичного ризику портфеля, досягнутий у процесі його диверсифікованості.

Результатом цього етапу оцінки портфеля є визначення того, наскільки удалося знизити рівень портфельного ризику стосовно середньоринкового його рівня, сформованого при заданому рівні прибутковості інвестиційного портфеля. В умовах функціонування нашого фондового ринку ця оцінка повинна бути доповнена і показником рівня ліквідності сформованого портфеля.

6. Оцінка основних параметрів сформованого інвестиційного портфеля, визначення ефективності всієї роботи з його формування.

Сигналом до зміни сформованого портфеля є як загальні ринкові зміни, так і падіння дохідності портфеля. Саме дохідність є тим індикатором, що змушує інвестора переглядати портфель [16, с. 291].

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Охарактеризуйте термін «інвестиції». Які цінності і права розуміються під терміном «інвестиції»?*
- 2). *Надайте класифікацію інвестицій в найбільш узагальненому вигляді.*
- 3). *Форми реальних інвестицій та особливості управління ними.*
- 4). *Методи оцінки ефективності окремих фінансових інструментів інвестування.*
- 5). *Форми фінансових інвестицій та особливості управління ними.*
- 6). *Сутність інвестиційного портфелю та особливості його формування.*
- 7). *Проаналізуйте завдання формування інвестиційного портфеля підприємства.*
- 8). *Як розподіляються інвестиційні портфелі залежно від мети інвестиційної діяльності?*
- 9). *Охарактеризуйте відмінності між агресивним, поміркованим та консервативним портфелями інвестування.*
- 10). *Визначте основні принципи формування інвестиційного портфеля.*

16 Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / Боярко І. М., Гриценко Л. Л. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2011. – 400 с.

ТЕСТИ

1. Інвестиції – це:

- 1) вкладення капіталу у всіх його формах з метою отримання доходу в майбутньому або поточному періоді;
- 2) переміщення капіталу з одних активів в інші, ефективніші активи;
- 3) вартість грошових коштів, спрямованих на формування активів підприємства.

2. Фактори, що безпосередньо впливають на розмір інвестиційного прибутку – це:

- 1) рівень рентабельності підприємства; ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні; демографічна характеристика регіону;
- 2) мінімальна норма прибутку на вкладений капітал; щорічний обсяг капітальних вкладень; тривалість інвестиційного процесу;
- 3) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні; рівень середньо галузевої рентабельності; рівень загальноекономічного розвитку регіону.

3. Фактори, що опосередковано впливають на розмір інвестиційного прибутку – це:

- 1) темпи інфляції, рівень інвестиційного ризику, рівень ліквідності інвестицій;
- 2) кількість розпочатих будов на початок планового періоду; рівень конкуренції; рівень галузевих інвестиційних ризиків;
- 3) обсяг капітальних вкладень за минулий рік; питома вага незавершеного виробництва в загальній сумі капітальних вкладень; рівень загальноекономічного розвитку регіону.

4. Основними методами оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів є:

- 1) коефіцієнт ділової активності; коефіцієнт заборгованості; коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами;
- 2) чистий приведений дохід; внутрішня ставка дохідності; індекс рентабельності;
- 3) коефіцієнт співвідношення ціни продукції та її собівартості; коефіцієнт ліквідності; коефіцієнт фінансової залежності.

5. Основними формами реального інвестування є:

- 1) спрямування чистого прибутку на розвиток виробництва; вкладення капіталу в оборотні активи підприємства; вкладення капіталу на соціальний розвиток підприємства;

- 2) вкладення капіталу у статутні фонди спільних підприємств; вкладення капіталу на депозитні рахунки; вкладення капіталу в придбання цінних паперів;
- 3) переведення дебіторської заборгованості у грошові кошти; реінвестування чистого прибутку; придбання цінних паперів.

6. Прямі інвестиції – це вкладення, які здійснюються:

- 1) за дорученням;
- 2) без свідків;
- 3) без посередника;
- 4) без укладання договорів купівлі-продажу.

7. До реальних інвестицій не відносяться:

- 1) вкладення в ноу-хау;
- 2) вкладення в корпоративні права інших підприємств;
- 3) вкладення у приріст товарно-матеріальних запасів;
- 4) вкладення у заміну обладнання.

8. На доінвестиційній стадії здійснюється:

- 1) проектування будівництва інвестиційного об'єкта;
- 2) освоєння виробництва;
- 3) підготовка попереднього інформаційного меморандуму;
- 4) відкриття фінансування проекту.

9. Інвестиційний портфель, сформований за критерієм максимізації поточного доходу або приросту інвестованого капіталу незалежно від рівня інвестиційного ризику, називається:

- 1) портфель зростання;
- 2) портфель доходу;
- 3) спекулятивний портфель;
- 4) консервативний портфель.

10. Для оцінки ефективності реальних інвестицій та ухвалення рішень щодо їх доцільності використовується:

- 1) показник приросту прибутку від інвестицій;
- 2) показник прибутку підприємства;
- 3) нормативний показник ефективності;
- 4) показник рентабельності підприємства.

ТЕМА 16. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

16.1. Теоретична сутність фінансового потенціалу підприємства.

16.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства.

16.3. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємств.

16.4. Методичні підходи оцінювання фінансового потенціалу підприємств.

16.1. Теоретична сутність фінансового потенціалу підприємства

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестабільністю розвитку ринкової економіки, посиленням процесів глобалізації і конкуренції, вітчизняні підприємства мають функціонувати більш ефективно, спрямовуючи свою діяльність не лише на задоволення поточних потреб, насамперед у формі отримання прибутку, а й на планування майбутньої діяльності та нарощування фінансового потенціалу.

Термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», що в перекладі означає «приховані можливості». У загальному розумінні *«потенціал» розглядається як засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, розв'язання існуючих проблем; можливості окремої особи, підприємства, суспільства, держави в певній сфері* [1, с. 114].

В сучасній економічній науці існує декілька підходів до розуміння сутності поняття «потенціал», а саме:

► відповідно до ресурсного підходу, потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;

► відповідно до факторного підходу, потенціал розглядають як систему матеріальних та трудових факторів, які забезпечують досягнення мети виробництва;

► науковці третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати

1 Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 2. С. 114-117.

поставлені перед нею завдання. Іншими словами, потенціал повинен відображати цілісне уявлення про єдність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку.

Тобто сутність «потенціалу» розуміють як сукупність ресурсів, факторів або можливостей.

У трактуванні сутності «фінансового потенціалу» теж виділяють кілька підходів, а саме ресурсний і результативний. Ресурсний підхід ґрунтується на методах кількісної інтерпретації фінансових результатів і виявлення прихованих можливостей, тобто наявних резервів, та їх залучення в умовах практичної діяльності. Другий методологічний підхід – результативний – передбачає досягнення найвищих результатів при фіксованому обсязі та використанні всіх видів ресурсів.

Також у сучасних публікаціях фінансовий потенціал ототожнюють з фінансовими ресурсами підприємства². Проте ці два поняття не ідентичні, хоча і близькі за змістом. Фінансові ресурси можна розглядати як складову фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів (матеріальних і трудових). *Під фінансовим потенціалом варто розуміти сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та використанням фінансових ресурсів, здатних приносити дохід у певний період.* Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у фінансові результати діяльності та використовується для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність та конкурентоспроможність підприємства.

Сучасні ринкові умови, в яких підприємства здійснюють свою виробничо-господарську діяльність, суттєво змінилися, що у свою чергу зумовило нове формулювання цілей та методів їх досягнення. З одного боку, виробничим структурам надана господарська самостійність щодо виробництва, реалізації виробленої продукції, з іншого боку характерним є високий рівень зношеності активної частини основних засобів, невисокий

² Бова В. А., Хринюк О. С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. 2017. Вип. 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22586>

рівень продуктивності праці, якості продукції, що випускається, і як результат – нестійке фінансове становище.

Основою стабільного положення підприємства є його фінансова стійкість – такий стан розподілу і використання фінансових ресурсів, який забезпечить безперервну фінансову рівновагу грошових потоків і розвиток підприємства в умовах найменшого рівня ризику. Якщо у підприємства падає рентабельність, воно стає менш платоспроможним. Зміна фінансового стану в гірший бік у зв'язку з падінням рентабельності може потягти за собою й важчі наслідки: через нестачу грошових коштів – зниження платоспроможності та ліквідності. Виникнення при цьому кризи платіжних засобів призводить до того, що підприємство перетворюється на «потенційно неплатоспроможне», а це може розглядатися як перший ступінь кризового стану (банкрутства). Тобто фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства загалом залежить від обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання, та ефективності їхнього використання.

Водночас слід відмітити, що фінансовий потенціал взаємопов'язаний з економічним. Такий взаємозв'язок має забезпечувати максимально ефективну реалізацію цілей з урахуванням особливостей кожного етапу розвитку підприємства і можливість трансформації різних видів потенціалу у фінансові результати. Взаємозв'язок фінансового і економічного потенціалів представлений на рис. 16.1. Кожен із цих видів потенціалу робить свій внесок у формування кінцевих фінансових результатів. Як наслідок, потрібно враховувати та формувати структуру складових потенціалу підприємства з метою досягнення максимального результату.

Серед складових фінансового потенціалу важливе місце відводиться організаційному потенціалу, який характеризується спроможністю забезпечити стійке положення підприємства на ринку та реалізацію визначеної загальної стратегії підприємства. Цей потенціал визначається рівнем прогресивності підприємства (упровадженням науково-технічних розробок та інновацій) та його організаційною структурою.

Маркетинговий потенціал пов'язаний зі здатністю підприємства ефективно виявляти, формувати і задовольняти потреби споживачів. У складі маркетингового потенціалу окремо виділяють таку складову, як логістичний потенціал (логістика постачання, логістика виробництва, логістика розподілу чи збуту; логістика

персоналу; логістика матеріалів та готових товарів; логістика енергетичних й інформаційних потоків). Останній можна визначити як функціональну спроможність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності з пересування у просторі та руху в часі: персоналу – перевезення співробітників, їх розміщення; переміщення матеріалів і готових виробів згідно з часовим графіком роботи – транспортування, складування, збереження, сортування та перерозподіл енергетичних та інформаційних потоків.



Рис. 16.1. Структуризація фінансового потенціалу та його взаємозв'язок з економічним потенціалом підприємства

Маркетинговий потенціал тісно пов'язаний з виробничим. Під час формування виробничої стратегії та виробничої програми підприємства мова йде про комплексне врахування його ресурсних і ринкових можливостей. При цьому і виробни-

чий, і маркетинговий потенціали підприємства слід розглядати й досліджувати в нерозривній єдності та взаємозв'язку [3, с. 176].

Управлінський потенціал проявляється через стабільний фінансовий стан підприємства, його прибутковість і рентабельність, реалізацію визначених стратегічних завдань підприємства. Економічний потенціал підприємства являє собою сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод.

На підставі вище зазначеного можна виділити основні риси фінансового потенціалу підприємства, а саме:

- ▶ фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства;
- ▶ фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов;
- ▶ фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства;
- ▶ фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання.

Основою формування фінансового потенціалу підприємства є власні і позикові кошти. ***Серед джерел формування фінансового потенціалу підприємств слід виділити:***

- чистий прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів;
- пайові та інші внески юридичних і фізичних осіб;
- кредити і позики;
- кошти від реалізації заставного майна, страхового полісу;
- інші надходження (рис. 16.2).

Основним джерелом формування фінансового потенціалу є дохід від реалізації продукції, різні частини якого набувають форми грошових доходів і накопичень. Для стабільного формування достатнього обсягу фінансового потенціалу його джерела самі повинні бути стабільними. Тут важливою для підприємств різних форм власності є можливість відшкодувати позичкові кошти з відсотками у визначений термін.

У разі, коли підприємство користується правом емісії цінних паперів для формування додаткових грошових коштів за рахунок випуску акцій, то особливість цього вкладення залежить

3 Сабецька Т. І. Теоретичні аспекти визначення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства. Економічний простір. 2014. № 85. С. 174-186.

від обраної стратегії. Такі цінні папери можуть бути реалізовані в будь-який момент за потреби, а термін володіння ними не є терміновим, за винятком державних цінних паперів.

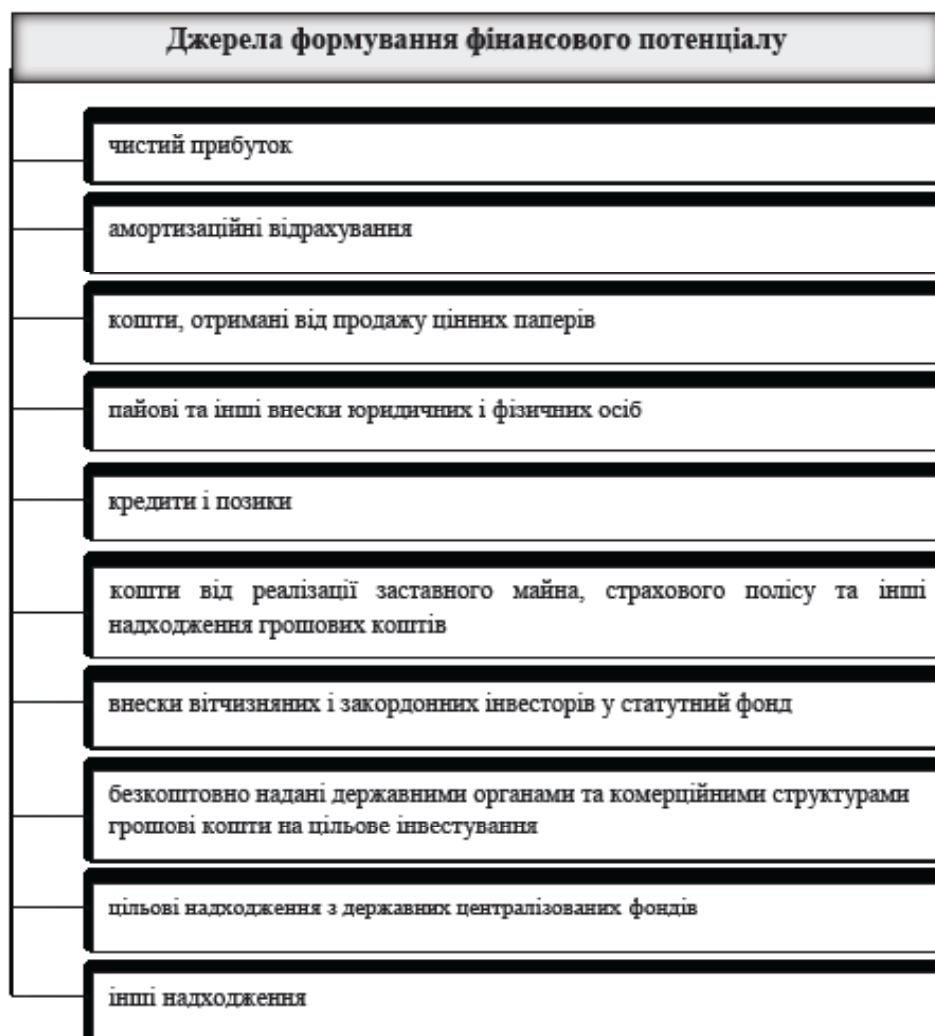


Рис. 16.2. Джерела формування фінансового потенціалу підприємств

Під структурою капіталу слід розуміти співвідношення власного і позикового капіталу, що використовуються підприємствами у процесі їх господарської діяльності; поділ економічного об'єкта або економічної категорії на складові за певними ознаками та встановлення взаємозв'язків між цими складовими частинами (рис. 16.3).

Фінансовий потенціал є основою функціонування та розвитку підприємств, а обсяг власного капіталу певною мірою визначає можливі обсяги виробництва, рівень технічної оснащеності тощо. За обсягом власного капіталу визначають потребу в залученні позикових коштів. Проте деякі підприємства воліють ризикувати і постійно позичати кошти, ніж визначати оптимальну структуру фінансового потенціалу. Звідси випливає, що умовою успішного розвитку будь-якого підприємства є його фінансова основа.

Процес оптимізації структури капіталу слід почати з аналізу капіталу підприємства. На цьому етапі виявляють основні складові частини капіталу, їх обсяг, динаміку, тенденції змін, а також встановлюють співвідношення між власним і позиковим капіталом.

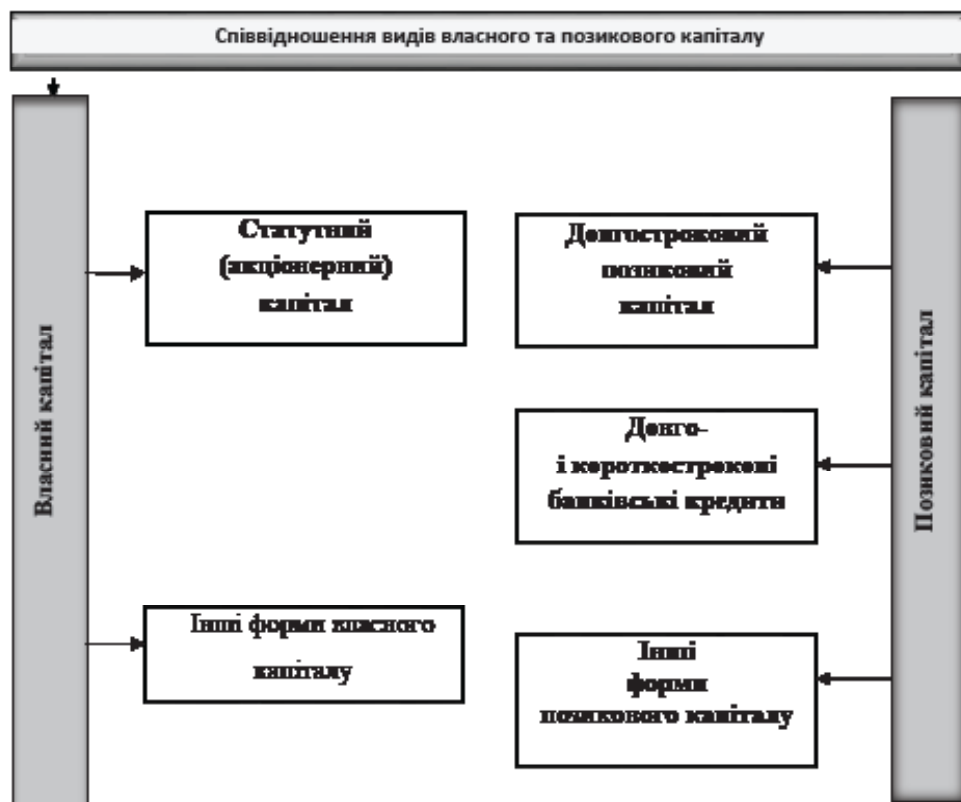


Рис. 16.3. Варіанти співвідношення власного та позикового капіталів підприємств

Водночас здійснюють аналіз фінансового стану підприємства, його стійкості та рівня потенційних ризиків, які породжуються використанням того чи іншого виду капіталу, а також оцінюють ефективність використання капіталу.

Наступний етап процесу оптимізації структури капіталу пов'язаний із визначенням обсягу капіталу, виходячи з цілей стратегії розвитку, з урахуванням попиту та пропозиції ринку і конкуренції. Під час визначення потреби в капіталі слід враховувати також обсяги оборотних і необоротних активів, які характеризують загальну потребу в капіталі. Знаючи загальну потребу в капіталі та фактичні його обсяги, можна говорити про залучення власних і позикових коштів.

Наступний етап – вибір оптимальної структури капіталу, що враховує спеціальні фактори, які характеризують особливості функціонування підприємства. Відповідно до обраної структури на цьому етапі вибирають джерела фінансування і розробляють модель залучення власного та запозиченого капіталів як за рахунок внутрішніх, так і за рахунок зовнішніх джерел фінансування. Залежно від спеціалізації підприємства слід розробляти окремо напрями управління залученням власного та запозиченого капіталу.

Розвиток ринкових відносин, банківської системи, поява альтернативних джерел фінансування, розширення напрямів інвестування, становлення конкурентоспроможного виробництва тощо вимагають нових практичних рішень, заснованих на принципово новому теоретичному рівні знань, трансформації традиційних алгоритмів фінансового планування, а також наявності на підприємствах відповідних фінансових служб, спроможних очолити фінансову діяльність та приймати стратегічні рішення з управління фінансовими ресурсами.

16.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства

Процес формування фінансового потенціалу підприємств є складним динамічним процесом, зорієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем, врахування вимог ринку й часу та спрямованим на забезпечення економічного зростання реалізації поставлених цілей. Очевидно, що чимало факторів обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість і ефективність використання.

Відповідно до сфери впливу на елементи фінансового потенціалу підприємства, усі фактори можна класифікувати на екзогенні (зовнішні) і ендогенні (внутрішні) відносно формування та розвитку потенціалу (рис. 16.4.).

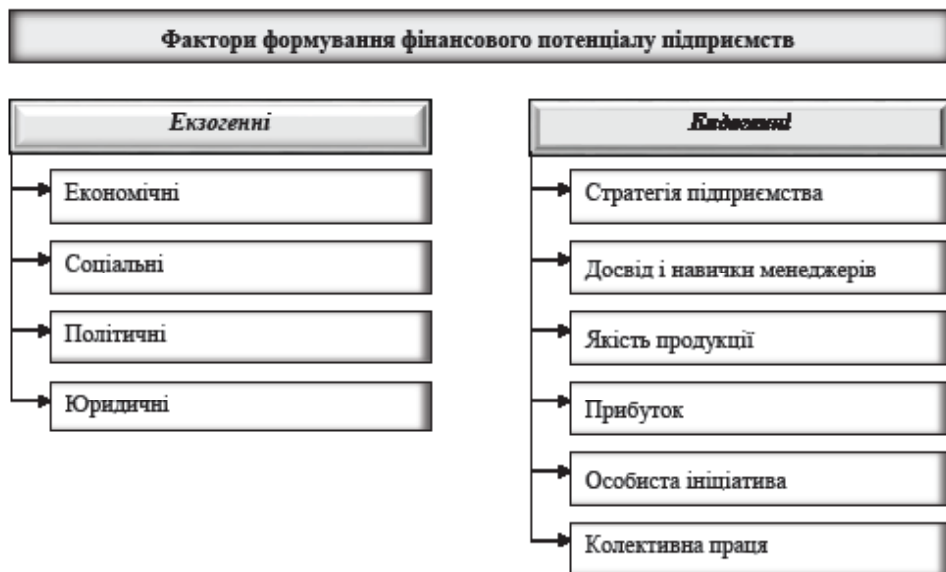


Рис. 16.4. Фактори формування фінансового потенціалу підприємств

До екзогенних факторів відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил тощо. Такими заходами, як правило, виступають податкові та процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил.

Крім того, важливим екзогенним фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі). Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента фінансового потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів в той, а не інший елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства повинен відповідати необхідним конкурентним властивостям

продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям). Так, за умов посилення конкуренції підприємство повинне сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу та створенні нового за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей.

До ендогенних факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура, особиста ініціатива, колективна праця тощо [4, с. 31].

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу». Крім того, дуже важливі передумови, пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також повинні бути враховані і внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Для аналізу ендогенних факторів доцільно використовувати досить поширений метод SWOT-аналізу (аббревіатура SWOT складається з таких понять: strength – сила, weakness – слабкість, opportunities – можливості, threats – загрози). Цей метод дозволяє одночасно виявляти внутрішні та зовнішні фактори й визначати стратегію розвитку підприємства. Метод базується на системі збалансованих показників ефективності (Balanced Scorecard) – основних показниках діяльності, за допомогою яких можна визначити рівень досягнення стратегічних цілей підприємства. При цьому виявлені сильні сторони будуть складати конкурентні переваги підприємства, а слабкі сторони – вказувати на можливі резерви для нарощування як усього потенціалу, так і його окремих складових.

Отже, підприємство вирішує завдання не тільки реалізувати наявний потенціал, а й нарощувати його, використовуючи свої сильні сторони й одночасно усуваючи слабкі місця.

4 Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. Статистика України. 2017. № 1. С. 29-35.

16.3. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємств

Фінансовий потенціал являє собою сукупність наявних та потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу, трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних цілей підприємства. Процес управління фінансовим потенціалом базується на фактичному фінансовому потенціалі та включає декілька етапів. До цих етапів можна віднести аналіз фінансового потенціалу, вироблення управлінських рішень та їх реалізація, порівняння планових та фактичних результатів. *Метою управління фінансовим потенціалом підприємства є збереження фінансової стійкості, рівноваги та ліквідності, оптимізація грошових потоків, підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.*

Отже, управління фінансовим потенціалом підприємства передбачає планування, організацію, контроль забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами для ведення виробничо-господарської діяльності з урахуванням стратегічних перспектив, а також забезпеченість власним капіталом в обсязі, необхідному для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості. Визначення фінансового потенціалу та якісне управління ним є однією з першочергових потреб підприємства та умовою забезпечення його ефективної діяльності.

Для сучасних підприємств характерною є динамічна зміна факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та комплексність вирішуваних задач, що проявляється в єдності економічних, управлінських, соціальних, психологічних та інших аспектів, що в свою чергу зумовлює необхідність використання комплексного системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства. Звідси виникає необхідність дослідження та використання механізму управління фінансовим потенціалом, що є одним з елементів стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Механізм управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання має включати принципи, мету, задачі, функції механізму, інструменти, необхідні для його реалізації, інформаційну підтримку прийняття рішень відносно напрямів розвитку фінансового потенціалу (табл. 12.1).

Таблиця 16.1

Структура механізму управління фінансовим потенціалом підприємства⁵

Структурні елементи	Зміст
Мета	Забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі шляхом ефективного використання наявних фінансових ресурсів та можливостей у фінансовій сфері.
Фактори	Зовнішні. Внутрішні.
Принципи	Загальнонаукові. Специфічні.
Задачі	Визначення джерел формування фінансових ресурсів та осмисливих напрямів управління ними. Формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства. Підвищення результативних фінансових показників. Створення умов для ефективної реалізації та розвитку складових фінансового потенціалу. Розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем тощо.
Методи	Управління фінансовою рівновагою підприємства. Управління вартістю підприємства.
Забезпечення	Нормативно-правове. Інформаційно-аналітичне. Методичне.
Функції	Фінансовий аналіз і підставлення. Фінансове планування і прогнозування. Організація і фінансове регулювання. Фінансовий контроль.

Механізм управління фінансовим потенціалом можна описати наступним чином. Фінансовий потенціал підприємства базується на принципах та меті, на нього впливають зовнішні фактори. Внутрішні фактори та фінансовий потенціал пов'язані двостороннім впливом один на одного. З мети випливають задачі. Наступним елементом механізму є комплекс методів управління фінансовим потенціалом підприємства, ефективне використання

⁵ Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. № 22. С. 94.

яких має приводити до стійкого функціонування. Для визначення якості функціонування підприємства використовуються критерії ефективності, що встановлюються відповідно до мети. Якщо результати моніторингу є позитивними, то поставлена мета досягнена та підприємство може підтримувати отриманий результат або встановити нову мету. У випадку, коли результати моніторингу не є позитивними, необхідно повернутись до етапу вибору комплексу методів управління фінансовим потенціалом.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства представлено на рис. 16.5.



Рис. 16.5. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства⁶

Для досягнення мети управління фінансовим потенціалом значну увагу необхідно приділити факторам впливу на його формування, використання і розвиток, оскільки їхня дія може мати як позитивні, так і негативні наслідки для підприємства. Через значну залежність фінансових можливостей підприємства

⁶ Кузенко Т. Б., Сабліна Н.В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 128.

від змін в економічному середовищі необхідно враховувати вплив факторів, які впливають на формування і використання фінансового потенціалу. Зазвичай ці фактори поділяються на дві групи: зовнішні і внутрішні (див. рис. 16.4).

Під час побудови механізму управління фінансовим потенціалом підприємства слід ураховувати принципи управління, до яких належать:

- 1). *принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства:* узгодженості, взаємодії, комплексності, синергізму, підпорядкованості, відкритості;
- 2). *принципи розроблення і реалізації фінансових рішень:* інтегрованості, комплексності, динамізму, варіативності, стратегічної орієнтованості;
- 3). *принципи формування фінансового потенціалу підприємства:* цілісності та комплексності, неперервності у часі й просторі, еластичності, наукової обґрунтованості основних параметрів, результативності управлінських дій, адаптації до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління.

Проте, формування принципів управління фінансовим потенціалом повинне базуватися на синтезі загальнонаукових принципів управління підприємством і специфічних принципів фінансового менеджменту, зокрема в розрізі управління фінансовим потенціалом, на етапах планування, прогнозування, організації, контролю й з урахуванням мотиваційного складника цього процесу. **До найбільш значущих загальнонаукових принципів управління фінансовим потенціалом віднесемо** такі, як:

- 1). *системність* – це, по-перше, органічна єдність цього виду управління із системою фінансового менеджменту та системою управління підприємством у цілому; по-друге, взаємозв'язок між усіма елементами системи управління фінансовим потенціалом підприємства, що дає змогу досягти поставленої мети;
- 2). *наукова обґрунтованість* – застосування сучасних теоретичних доробок і практичного досвіду під час формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства;
- 3). *комплексність* – розроблення комплексу взаємозв'язаних управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на фінансовий потенціал підприємства;
- 4). *цілеспрямованість* – формування головної мети управління фінансовим потенціалом та ієрархічної структури цілей («дерево цілей»), тобто її декомпозиція;
- 5). *адаптивність* – урахування внутрішніх умов і зовнішніх чинників впливу на фінансовий потенціал;

- 6). альтернативність – розроблення альтернативних сценаріїв розвитку підприємства і відповідних їм варіантів управлінського впливу на фінансовий потенціал та вибір із-поміж них найбільш оптимального;
- 7). *ефективність* – оптимізація витрат з управління фінансовим потенціалом, максимально можливий рівень його використання, мінімізація фінансових ризиків тощо.

Щодо специфічних принципів, то під час планування фінансового потенціалу актуальними будуть як загальновідомі принципи планування (безперервності, взаємозв'язку й узгодженості поточних та стратегічних планів, участі та ін.), так і принципи фінансового планування, наприклад, рентабельності капіталовкладень, відповідності термінів отримання і використання коштів, оптимізації джерел фінансових ресурсів, платоспроможності, збалансованості фінансових ризиків тощо.

Специфічними принципами організації в системі управління фінансовим потенціалом є розподіл обов'язків, повноваження і відповідальність, пропорційність в управлінні тощо, а контролю – відповідність методів та інструментів контролю процесам управління фінансовим потенціалом, об'єктивність, своєчасність, дієвість тощо.

Водночас менеджери повинні бути зацікавлені в позитивних фінансових результатах підприємства у цілому, тому система мотивації підприємства повинна базуватися на принципах справедливості, доступності, оптимального поєднання форм матеріальної і нематеріальної мотивації, своєчасності, адекватності, диференційованості, дієвості тощо.

Щодо методів управління фінансовим потенціалом підприємства, то їх визначення ґрунтується на меті та, відповідно, методах фінансового управління в період кризи. *Головною метою такого управління є* відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [7, с. 589]. То ж за сучасних умов господарювання основними методами фінансового менеджменту і, відповідно, управління фінансовим потенціалом підприємства є:

- 1). методи управління фінансовою рівновагою підприємства, зокрема: оцінка та управління фінансовим станом, управління доходами і витратами тощо;
- 2). методи управління вартістю підприємства, зокрема: управління за результатами оцінки вартості підприємства з

7 Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Ельга, 2004. 655 с.

використанням дохідного, витратного і ринкового (порівняльного) підходів тощо. Кожен підхід водночас передбачає використання низки методів як способів розрахунку вартості об'єкта оцінки.

Щодо **завдань управління фінансовим потенціалом підприємства**, то їх структурують, виділивши дві групи: ті, що безпосередньо ним вирішуються, та ті, що можуть бути досягнуті з його допомогою. Іншими словами, завдання управління фінансовим потенціалом визначено за двома групами: функціональні (дійові) та цільові (результативні).

До першої групи можна віднести:

- ▶ мобілізацію фінансових ресурсів;
- ▶ контроль за раціональним, цільовим та ефективним використанням фактичного обсягу фінансових ресурсів підприємства;
- ▶ забезпечення нормального виробничого циклу;
- ▶ своєчасне виконання зобов'язань перед фінансово-кредитними установами, бюджетом та державними цільовими фондами, перед постачальниками, а також працівниками підприємства;
- ▶ пошук шляхів нарощення фінансового потенціалу.

До другої групи відносять:

- ▶ пошук напрямків максимізації прибутку підприємства;
- ▶ підвищення рентабельності підприємства;
- ▶ підвищення фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності підприємства.

Управління фінансовим потенціалом підприємства є процесом реалізації управлінських функцій, зокрема таких, як: фінансовий аналіз (розрахунок та оцінка показників, що характеризують фінансовий стан підприємства; оцінка вартості підприємства); цілевстановлення (формулювання мети та формування цілей управління фінансовим потенціалом підприємства, які відображають майбутній рівень об'єкта управління, якого передбачається досягти); планування (визначення ключових чинників впливу; формування стратегії й тактики управління фінансовим потенціалом; етапізація процесу управління фінансовим потенціалом підприємства тощо); прогнозування (прогнозування змін у зовнішньому фінансово-економічному середовищі; визначення перспектив розвитку фінансового потенціалу тощо); організація і фінансове регулювання (визначення і координація напрямків розподілу фінансових ресурсів; нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, методичне забезпечення реалізації планових рішень; регламентація управлінських рішень, розподіл обов'язків і відповідальності, встановлення кваліфікаційних вимог, визначення взаємовідносин із підрозділами підприємства і його персоналом тощо); контроль

(спостереження і перевірка відповідності досягнутого рівня фінансового потенціалу поставленим завданням з його управління, своєчасне коригування планів реалізації заходів для досягнення поставленої мети).

У процесі управління фінансовим потенціалом підприємства окремі елементи системи повинні бути тісно взаємопов'язаними. Ранжування окремих завдань з управління фінансовим потенціалом повинне здійснюватися на основі визначення пріоритетності цілей розвитку підприємства та фінансового менеджменту, а також обов'язково відповідати поставленій меті.

Впровадження механізму управління фінансовим потенціалом дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

16.4. Методичні підходи оцінювання фінансового потенціалу підприємств

Ефективне управління фінансовим потенціалом вимагає наявності у підприємства сучасних дієвих методик його оцінки. В сучасних умовах оцінювання фінансового потенціалу підприємства передбачає:

- ▶ метод експертного оцінювання фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів;
- ▶ комбінований метод.

Оцінювання фінансового потенціалу підприємства шляхом застосування інтегральної моделі має на меті створення та дослідження динаміки інтегрального показника, побудованого на чітко обумовленому механізмі математичних залежностей між обраними групами показників.

Оцінювання фінансового потенціалу шляхом експертного оцінювання фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів являє собою аналіз основних показників фінансового потенціалу підприємства у динаміці та спробу екстраполяції й прогнозу цієї динаміки на майбутнє.

Основою побудови комбінованих методів є поєднання діагностики наявного та прогнозованого фінансового потенціалу підприємства, системи зовнішнього і внутрішнього середовища та системи менеджменту стратегічного розвитку підприємства, виходячи із сукупності зазначених вище факторів.

Характеристика прийомів діагностики фінансового потенціалу підприємства подана на рис. 16.6.



Рис. 16.6. Характеристика прийомів діагностики фінансового потенціалу підприємства⁸

З метою побудови методологічної послідовності проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства, що характеризуватиметься найбільшою ефективністю, насамперед варто визначитись зі складом індикаторів оцінки фінансового потенціалу підприємства.

При діагностиці фінансового потенціалу підприємств доцільно керуватись поняттям «індикатори», а не «показники», оскільки універсальним визначенням поняття «показник» варто вважати кількісний вимірник властивостей, стану, розвитку конкретного об'єкта, процесу, явища, суб'єкта тощо.

Показники перетворюються на індикатори тоді, коли за їхньою допомогою керівники підприємств відстежують, аналізують

⁸ Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 2. С. 115.

та прогнозують тенденції змін окремих сфер господарської діяльності. Йдеться про те, що на кожному підприємстві із великої кількості показників керівники вибирають для ретельного планування, обліку, аналізу та контролю лише окремі, які є пріоритетними, показовими, комплексними, відображають стан найважливіших сфер діяльності підприємства. Необхідно враховувати взаємозв'язки між показниками та вплив їхніх змін на інші показники. Тобто індикатори – це ключові показники, які формують орієнтири та відображають тенденції змін фінансового потенціалу підприємства та його вплив на результативність господарської діяльності та фінансовий стан підприємства.

Враховуючи методи та прийоми діагностики фінансового потенціалу підприємства, індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства доцільно об'єднати у декілька груп, а саме:

- 1). *Індикатори фінансової результативності* (прибуток / збиток) підприємства, які відображають здатність підприємства відтворювати вкладений капітал та ефективність його діяльності на певному етапі життєвого циклу.
- 2). *Індикатори платоспроможності підприємства* (показники ліквідності, кредиторська заборгованість, залишок коштів на розрахунковому рахунку та в касі підприємства, сальдо бюджету руху грошових коштів на кінець бюджетного періоду тощо). Відображають здатність підприємства розраховуватись за минулими, теперішніми та майбутніми зобов'язаннями. Негативні тенденції значень таких індикаторів значною мірою свідчать про перспективу банкрутства такого підприємства.
- 3). *Індикатори кредитного забезпечення* (балансова вартість наявного та потенційного майна підприємства, обсяги депозитних резервів у банках тощо). Відображають потенційну здатність підприємства залучати кредитні ресурси у короткотерміновому та довгостроковому періодах через отримання кредиту, гарантуючи кредиторам повернення залучених коштів завдяки наявності застави.
- 4). *Індикатори інвестиційного залучення* (потенційний обсяг зовнішніх інвестицій для реалізації цільових проектів та програм, обсяг прибутку на вкладений інвестиційний капітал, структура власності). Відображають можливість залучення інвестиційних ресурсів для фінансування розвитку підприємства та зміну структури капіталу.
- 5). *Індикатори резервного забезпечення* (обсяги внутрішніх цільових фондів підприємства: амортизаційного, інноваційного, резервного) містять інформацію про

можливості щодо фінансування окремих цільових програм інноваційного характеру, технічного оновлення та модернізації за рахунок коштів наявних цільових фондів.

- 6). *Індикатори фінансової безпеки підприємств* (індикатори автономії, фінансового левериджу тощо). Відображають залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, можливості самофінансування діяльності та розвитку, загрозу втрати механізмів управління підприємством.
- 7). *Інтегральні індикатори виявлення загрози банкрутства*, які, як правило, визначаються на засадах економіко-математичних моделей (методики Альтмана, Таффлера, Фулмера, Спрінгейта, Сайфуліна, Кадикова та інших розробників) та залежать від переліку вищерозглянутих показників тощо (рис. 16.7).



Рис. 16.7. Індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства⁹

Дану послідовність оцінювання забезпеченості та ефективності використання фінансового потенціалу за вище описаною сукупністю індикаторів можна представити як алгоритм, що формує уявлення про етапи управління даним процесом (рис. 16.8).

⁹ Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 606 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 46.

Також оцінку фінансового потенціалу підприємства проводять на основі *інтегральної рейтингової оцінки*. Даний вид оцінки містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

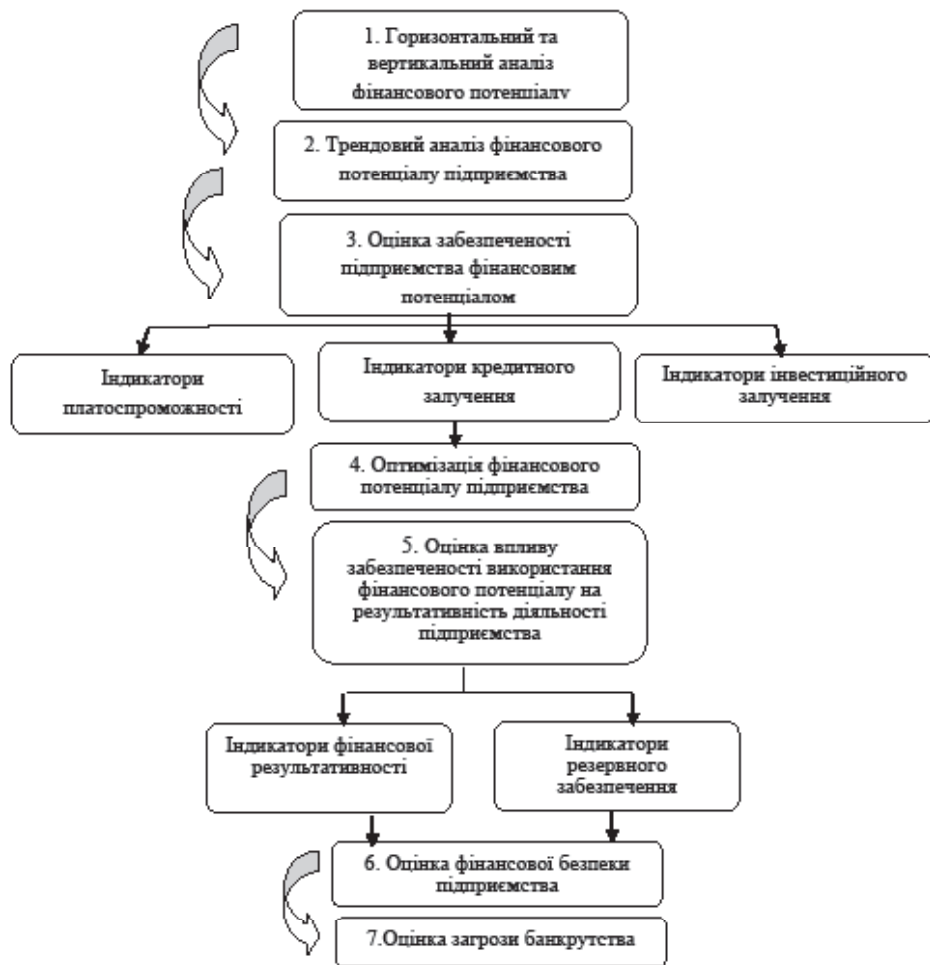


Рис. 16.8. Алгоритм оцінювання фінансового потенціалу підприємства¹⁰

Підготовчий етап припускає розробку системи фінансових показників, за якими буде вироблятися оцінка, а також визначення граничних значень показників з метою віднесення їх до того або іншого рівня фінансового потенціалу підприємства. Приклад підготовчого етапу розглянутий у таблиці 16.2.

¹⁰ Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 2. С. 116.

Розрахунковий етап містить у собі:

а) розрахунок значень фінансових показників підприємства, що характеризують рівень фінансового потенціалу підприємства;

б) складання кривої фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками і визначення його рівня (табл. 16.3).

На даному етапі зіставляються отримані значення фінансових коефіцієнтів зі шкалою, що характеризує рівні фінансового потенціалу підприємства по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати відзначені позиції єдиною лінією, то виходить крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками.

Таблиця 16.2

Оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками¹¹

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	$>0,5$	$0,3-0,5$	$<0,3$
2. Коефіцієнт внутрішньої ліквідності	$>2,0$	$1,0-2,0$	$<1,0$
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	$>0,8$	$0,4-0,8$	$<0,4$
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$>0,2$	$0,1-0,2$	$<0,1$
5. Рентабельність всіх активів	$>0,1$	$0,05-0,1$	$<0,05$
6. Рентабельність власного капіталу	$>0,15$	$0,1-0,15$	$<0,1$
7. Ефективність використання активів для виробництва	$>1,6$	$1,0-1,6$	$<1,0$
8. Частка власних засобів у загальній сумі активів	$<0,5$	$0,7-0,5$	$>0,7$
9. Частка пільник від зобов'язань активів, що зберігаються в мобільній формі	$>0,26$	$0,1-0,26$	$<0,1$
10. Частка використаного капіталу	$>0,1$	$0,05-0,1$	$<0,05$

Позитивний фінансовий потенціал свідчить про фінансову результативність підприємств, достатній рівень рентабельності, ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання платіжної дисципліни, можливість доступу до зовнішніх джерел фінансування, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, існування перспектив нарощення фінансових резервів. Негативний фінансовий потенціал свідчить

¹¹ Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. С. 201.

про існування «вузьких місць» у фінансовій сфері, збитковість, неплатоспроможність, кризовий стан, загрозу банкрутства. Проте, як свідчить практика, переважній частині підприємств властиві проміжні варіанти фінансового потенціалу, які характеризуються існуванням як позитивних, так і негативних тенденцій. Це означає, що такі підприємства повинні прагнути підсилити власні сильні позиції у фінансовій сфері, щоб нівелювати негативні наслідки за несприятливими характеристиками.

Таблиця 16.3

Характеристика рівнів фінансового потенціалу¹²

Рівень ФПП	Коротка характеристика
Високий рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище стабільне.
Середній рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова, однак фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.
Низький рівень ФПП	Підприємство фінансово нестабільне.

Визначені методи, прийоми і індикатори аналізу для досягнення поставлених конкретних цілей вивчення діагностики фінансового потенціалу підприємства в сукупності становлять методологію та методіку його фінансової оцінки.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). Дайте визначення економічних категорій «потенціал» і «фінансовий потенціал» підприємства.
- 2). Основні риси фінансового потенціалу підприємства.
- 3). Джерела формування фінансового потенціалу підприємств.
- 4). Структура фінансового потенціалу та його взаємозв'язок з економічним потенціалом підприємства
- 5). Функції фінансового потенціалу підприємства.
- 6). Екзогенні та ендогенні фактори формування фінансового потенціалу.

¹² Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. С. 201.

- 7). *Складові механізми управління фінансовим потенціалом підприємства.*
- 8). *Принципи управління фінансовим потенціалом підприємства.*
- 9). *Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства.*
- 10). *Індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства.*

ТЕСТИ

1. Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та використанням фінансових ресурсів, здатних приносити дохід у певний період, - це:

- 1) фінансова стійкість;
- 2) фінансовий потенціал;
- 3) фінансовий стан;
- 4) фінансовий аналіз.

2. Потенціал підприємства як економічна система включає:

- 1) ресурси і зв'язки між ними;
- 2) сукупність відділів і виробничих підрозділів;
- 3) зовнішнє оточення і внутрішні процеси, а також їхню взаємодію;
- 4) внутрішні граничні можливості підприємства при використанні всіх наявних ресурсів.

3. SWOT-аналіз потенціалу підприємства націлений на:

- 1) максимальне задоволення потреб споживачів;
- 2) забезпечення максимальної ефективності використання потенціалу;
- 3) визначення привабливості ринку взагалі та виявлення позиції підприємства на ньому;
- 4) виявлення сил і слабостей, загроз і можливостей з метою розвитку сил у відповідності з обмеженими можливостями.

4. Індикатори, що відображають залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, можливості самофінансування діяльності та розвитку, загрозу втрати механізмів управління підприємством, називаються:

- 1) індикатори платоспроможності підприємства;
- 2) індикатори кредитного забезпечення;
- 3) індикатори інвестиційного залучення;
- 4) індикатори фінансової безпеки підприємств.

5. Термін «ліквідність підприємства» пов'язаний із:

- 1) можливістю швидко і вчасно розрахуватися по боргових зобов'язаннях;
- 2) гнучкістю підприємства та здатністю до зміни виробничих факторів в умовах нестабільності зовнішнього середовища;
- 3) низьким рівнем дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 4) можливістю швидкого продажу активів за рішенням власника.

6. До найбільш значущих загальнонаукових принципів управління фінансовим потенціалом відносять:

- 1) принципи системності та своєчасності;
- 2) принципи наукової обґрунтованості та комплексності;
- 3) принципи цілеспрямованості та об'єктивності;
- 4) принципи альтернативності та дієвості.

7. Здатність потенціалу підприємства забезпечувати стійкість підприємства до впливу факторів зовнішнього середовища визначається його:

- 1) розміром;
- 2) структурою;
- 3) ієрархічністю;
- 4) адаптивністю.

8. Що з нижченаведеного відповідає визначенню ринкової вартості?

- 1) різниця між виручкою від продажу окремих активів підприємства та витратами на його ліквідацію;
- 2) найоптимальніша ціна при укладенні угоди між типовим покупцем та продавцем;
- 3) вартість, яка враховує індивідуальні потреби конкретного інвестора;
- 4) вартість, яка розрахована для підприємства, котре перебуває в стані банкрутства.

9. Грошовий потік для власного капіталу включає:

- 1) грошовий потік, амортизаційні відрахування, приріст/зменшення власних обігових коштів, капіталовкладення;
- 2) грошовий потік, амортизаційні відрахування, приріст/зменшення власних обігових коштів, капіталовкладення, приріст/зменшення довгострокової заборгованості;
- 3) грошовий потік, амортизаційні відрахування, відсотки за кредит;
- 4) грошовий потік, амортизаційні відрахування, приріст власного капіталу.

ТЕМА 17. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

17.1. Економічний зміст та класифікація фінансових ризиків підприємства.

17.2. Політика управління фінансовими ризиками.

17.3. Механізми нейтралізації фінансових ризиків.

17.4. Оцінка фінансового ризику підприємства.

17.1. Економічний зміст та класифікація фінансових ризиків підприємства

Ризик як економічна категорія являє собою подію, яка може відбутися або ж не відбутися; це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин ймовірності настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-який час і в будь-якій діяльності в процесі здійснення дій або прийняття рішень. Здійснення такої події може призвести до непередбачених негативних наслідків (втрат прибутку, недоотримання доходів), позитивних наслідків (вигод) або ж до нульового результату.

Під *фінансовим ризиком* підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Отже, під ризиком у фінансово-господарській діяльності підприємств розуміють ймовірність виникнення збитків, втрат або недоотримання прибутку порівняно з прогнозним варіантом. Визначення ризику залежить від сфери діяльності його застосування. Ризик *має свої специфічні ознаки*, такі як:

- ▶ є конкретним явищем, має вірогідний характер;
- ▶ може бути вимірним та оціненим;
- ▶ має конкретну форму прояву, пов'язану з певним об'єктом;
- ▶ є невід'ємним елементом фінансово-економічних відносин.

Фінансові ризики підприємства характеризуються великим різноманіттям і з метою здійснення ефективного управління ними класифікуються по багатьох ознаках (табл. 17.1).

1). За видами:

◆ *Ризик зниження фінансової стійкості* (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку) підприємства. Цей ризик генерується недосконалою структурою капіталу

(використання великої частки позичених коштів), що породжує розбалансування вхідних і вихідних грошових потоків підприємства по об'ємах.

Таблиця 17.1

Класифікація фінансових ризиків

Назва ризику	Вид ризику
За надями	Ризик зниження фінансової стійкості. Ризик неплатоспроможності. Інвестиційний ризик. Інфляційний ризик. Відсутковий ризик. Валютний ризик. Депозитний ризик. Кредитний ризик. Підприємчий ризик. Структурний ризик. Кримінальний ризик.
За об'єктом	Ризик окремих фінансових операцій. Ризик різних видів фінансової діяльності. Ризик фінансової діяльності усього підприємства.
За сукупністю інструментів	Індивідуальний фінансовий ризик. Портфельний фінансовий ризик.
За комплексністю дослідження	Простий фінансовий ризик. Складний фінансовий ризик.
За джерелом виникнення	Зовнішній ризик. Внутрішній ризик.
За фінансовими наслідками	Ризик, що призводить до збитків. Ризик, що призводить до втраченої вигоди. Ризик, що призводить до втраченої вигоди та збитків.
За характером прояву в часі	Постійний фінансовий ризик. Тимчасовий фінансовий ризик.
За рівнем фінансових втрат	Принциповий ризик. Кризовий ризик. Катастрофічний ризик.
За можливістю передбачення	Прогнозований ризик. Не прогнозований ризик.
За можливістю страхування	Які підлягають страхуванню. Які не підлягають страхуванню.

♦ *Ризик неплатоспроможності* (або ризик незбалансованої ліквідності) підприємства. Цей ризик генерується зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що породжує розбалансування вхідного і вихідного грошових потоків підприємства в часі.

♦ *Інвестиційний ризик*. Він характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно до видів цієї діяльності

розділяють і види інвестиційного ризику – ризик реального інвестування і ризик фінансового інвестування.

◆ **Інфляційний ризик.** Цей вид ризику характеризується можливістю обезцінення реальної вартості капіталу (у формі фінансових активів підприємства), а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції.

◆ **Відсотковий ризик.** Він полягає в непередбаченій зміні відсоткової ставки на фінансовому ринку (як депозитної, так і кредитної). Причиною виникнення даного виду фінансового ризику є зміна кон'юнктури фінансового ринку під впливом державного регулювання, зростання чи спаду пропозиції вільних грошових ресурсів та інші фактори.

◆ **Валютний ризик.** Даний вид ризику властивий підприємствам, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Він проявляється в недоотриманні передбачених доходів у результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти, що використовується в зовнішньоекономічних операціях підприємства, на очікувані грошові потоки від цих операцій.

◆ **Депозитний ризик.** Відображає можливість неповернення депозитних вкладів (непогашення депозитних сертифікатів). Зустрічається досить рідко і пов'язаний з неправильною оцінкою і невдалим вибором комерційного банку для здійснення депозитних операцій підприємства.

◆ **Кредитний ризик.** Має місце у фінансовій діяльності підприємства при наданні ним товарного (комерційного) чи споживчого кредиту покупцям. Формою його прояву є ризик неплатежу чи несвоєчасного розрахунку за відпущену підприємством у кредит готову продукцію, а також перевищення розрахункового бюджету по інкасації боргу.

◆ **Податковий ризик.** Цей вид фінансового ризику має ряд проявів: імовірність уведення нових видів податків і зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливості збільшення рівня ставок діючих податків і зборів; зміна строків і умов здійснення окремих податкових платежів; імовірність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства.

◆ **Структурний ризик.** Цей вид ризику генерується неефективним фінансуванням поточних витрат підприємства, що обумовлюють високу питому вагу постійних витрат у загальній їх сумі. Високий коефіцієнт операційного левериджу при несприятливих змінах кон'юнктури товарного ринку і зниженні валового обсягу вхідного грошового потоку по операційній

діяльності генерує більш високі темпи зниження суми чистого грошового потоку з цього виду діяльності.

◆ **Криміногенний ризик.** У сфері фінансової діяльності підприємства він проявляється у формі оголошення його партнерами фіктивного банкрутства; підробки документів, що забезпечують незаконне привласнення сторонніми особами грошових та інших активів; викрадення окремих видів активів власним персоналом та інші.

2). За об'єктом:

◆ ризик окремої фінансової операції – характеризує в комплексі увесь спектр видів фінансових ризиків, властивих певній фінансовій операції (наприклад, ризик властивий придбанню конкретної акції);

◆ ризик різних видів фінансової діяльності (наприклад, ризик інвестиційної чи кредитної діяльності підприємства);

◆ ризик фінансової діяльності усього підприємства – комплекс різноманітних видів ризиків, властивих фінансовій діяльності підприємства, визначається специфікою організаційно-правової форми його діяльності, структурою капіталу, складом активів, співвідношенням постійних і змінних витрат тощо.

3). За сукупністю досліджуваних інструментів:

◆ **індивідуальний фінансовий ризик** – характеризує сукупний ризик, властивий окремим фінансовим інструментам;

◆ **портфельний фінансовий ризик** – характеризує сукупний ризик, що властивий комплексу однофункціональних фінансових інструментів, об'єднаних у портфель (наприклад, кредитний портфель підприємства, його інвестиційний портфель).

4). За комплексністю дослідження виділяють:

◆ **простий фінансовий ризик** – характеризує вид фінансового ризику, який не розкладається на окремі його підвиди (наприклад, інфляційний ризик);

◆ **складний фінансовий ризик** – характеризує вид фінансового ризику, що складається з комплексу його підвидів.

5). За джерелом виникнення виділяють наступні групи фінансових ризиків:

◆ **зовнішній, систематичний або ринковий ризик** – цей ризик характерний для всіх учасників фінансової діяльності і всіх видів фінансових операцій. Він виникає при зміні окремих стадій економічного циклу, зміні кон'юнктури фінансового ринку та в інших аналогічних випадках на які підприємство в процесі своєї діяльності вплинути не може. До даної групи ризиків можуть бути віднесені інфляційний ризик, відсотковий

ризик, валютний ризик, податковий ризик і частково інвестиційний ризик (при зміні макроекономічних умов інвестування);

◆ **внутрішній, несистематичний або специфічний ризик** – цей ризик може бути пов’язаний з некваліфікованим фінансовим менеджментом, неефективною структурою активів і капіталу, великою схильністю до ризикових фінансових операцій з високою нормою прибутку.

6). За фінансовими наслідками ризику поділяються на такі групи:

◆ **ризик, що спричиняє лише економічні втрати.** При цьому виді ризику фінансові наслідки можуть бути лише негативними (втрата доходу чи капіталу);

◆ **ризик втраченої вигоди.** Він характеризує ситуацію, коли підприємство через об’єктивні та суб’єктивні причини, що склалися, не може здійснити заплановану фінансову операцію (наприклад, при зниженні кредитного рейтингу підприємство не може отримати необхідний кредит і використати ефект фінансового левериджу);

◆ **ризик, що спричиняє як економічні втрати, так і додаткові доходи.** Він пов’язаний зі здійсненням спекулятивних фінансових операцій.

7). За характером прояву в часі виділяють дві групи фінансових ризиків:

◆ **постійний фінансовий ризик** – характерний для всього періоду здійснення фінансових операцій і пов’язаний з дією постійних факторів (наприклад, відсотковий ризик, валютний ризик);

◆ **тимчасовий фінансовий ризик** – характеризує ризик, що носить перманентний характер і який виникає лише на окремих етапах здійснення фінансової операції (наприклад, ризик неплатоспроможності ефективно функціонуючого підприємства).

8). За рівнем фінансових втрат ризику поділяються на наступні групи:

◆ **допустимий фінансовий ризик** – характеризує ризик, фінансові втрати за яким не перевищують розрахункової суми прибутку за здійснюваною фінансовою операцією;

◆ **критичний фінансовий ризик** – характеризує ризик, фінансові втрати за яким не перевищують розрахункової суми валового доходу за здійснюваною фінансовою операцією;

◆ **катастрофічний фінансовий ризик** – характеризує ризик, фінансові втрати за яким визначаються частковою чи повною втратою власного капіталу.

9). За можливістю передбачення фінансові ризику поділяються на:

◆ **прогнозований фінансовий ризик** – характеризує ті види ризиків, які пов’язані з циклічним розвитком економіки, зміною стадій кон’юнктури фінансового ринку;

◆ **непрогнозований фінансовий ризик** – характеризує види фінансових ризиків, які не можна передбачити. Прикладом таких ризиків є ризик форс- мажорної групи, податковий ризик.

10. За можливістю страхування фінансові ризики поділяють на:

◆ **фінансові ризики, які підлягають страхуванню;**

◆ **фінансові ризики, які не підлягають страхуванню.** До них відносять ті їх види, на які відсутні пропозиції відповідних страхових продуктів на страховому ринку.

17.2. Політика управління фінансовими ризиками

Політика управління фінансовими ризиками являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в розробленні системи заходів з передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, та пов’язана з їхньою ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Головною метою управління ризиками на підприємстві може бути отримання прибутку при оптимальному співвідношенні витрат та ступеня ризику, а у довгостроковій перспективі – стійке та ефективне функціонування підприємства та забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання в майбутньому.

Завданнями системи управління фінансовими ризиками є:

- виявлення і оцінювання можливих ризиків у процесі здійснення фінансової діяльності;

- об’єктивне оцінювання імовірності настання ризикових випадків у процесі реалізації фінансових рішень і прогнозування рівня можливих фінансових втрат;

- забезпечення мінімізації рівня ризику стосовно запланованого рівня доходності фінансових операцій;

- розроблення найбільш прийнятних шляхів нейтралізації фінансових ризиків;

- забезпечення мінімізації можливих фінансових втрат підприємства при настанні ризикової події;

- інші.

Функції управління фінансовими ризиками підприємства можуть бути конкретизованими більш детально з урахуванням

специфіки фінансової діяльності підприємства й портфеля його фінансових ризиків.

Основними функціями системи управління фінансовими ризиками визначено:

- формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень за рахунок зовнішніх й внутрішніх джерел інформації, організації постійного моніторингу фінансового стану підприємства й кон'юнктури фінансового ринку;

- здійснення ризик-аналізу різних аспектів фінансової діяльності підприємства (ризик-аналіз окремих фінансових операцій, фінансових угод окремих дочірніх підприємств і внутрішніх «центрів відповідальності», фінансової діяльності підприємства в цілому й у розрізі окремих її напрямків);

- здійснення ризик-планування фінансової діяльності підприємства за основними її напрямками на основі розробленої стратегії фінансового ризик-менеджменту, що вимагає конкретизації на кожному етапі його розвитку;

- забезпечення ефективного контролю реалізації прийнятих ризикових рішень за рахунок створення відповідних систем внутрішнього контролю на підприємстві;

- формування портфеля фінансових ризиків; оцінювання рівня й вартості фінансових ризиків, тобто можливого обсягу пов'язаних із ними фінансових втрат у розрізі окремих операцій фінансової діяльності в цілому;

- управління нейтралізацією можливих негативних наслідків фінансових ризиків підприємства, розробка й реалізація заходів щодо профілактики й мінімізації рівня й вартості окремих фінансових ризиків за рахунок відповідних внутрішніх механізмів, оцінка ефективності здійснення таких заходів;

- управління страхуванням фінансових ризиків та інші.

Управління фінансовими ризиками підприємства ґрунтується на певних принципах, основними з яких є:

1). *Усвідомлення прийняття ризиків.* Фінансовий менеджер повинен усвідомлено йти на ризик, якщо він сподівається отримати відповідний дохід від здійснення фінансової операції. Звичайно, після оцінки рівня ризику окремих операцій можна застосувати тактику «уникнення ризику», але повністю виключити ризик з фінансової діяльності підприємства неможливо, тому що фінансовий ризик об'єктивне явище, яке властиве більшості господарських операцій.

- 2). *Керованість прийнятими ризиками.* До складу портфеля фінансових ризиків повинні включатися переважно ті з них, що піддаються нейтралізації в процесі управління незалежно від їх суб'єктивної чи об'єктивної природи. А ті ризики, що не підлягають управлінню, наприклад, ризики форс-мажорної групи, можна лише передати страховику.
- 3). *Незалежність управління окремими ризиками.* Ризики є незалежними один від одного і фінансові втрати по одному з ризиків портфеля не обов'язково збільшить ймовірність настання ризикового випадку по іншим фінансовим ризикам, тобто фінансові втрати по різних видах ризиків є незалежними один від одного і в процесі управління ними вони повинні нейтралізуватися індивідуально.
- 4). *Порівнянність рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості фінансових операцій.* Підприємство повинно приймати в процесі здійснення фінансової діяльності лише ті види фінансових ризиків, рівень яких не перевищує відповідного рівня прибутковості по шкалі «прибутковість – ризик».
- 5). *Порівнянність рівня прийнятих ризиків з фінансовими можливостями підприємства.* Можливий розмір фінансових втрат підприємства в процесі проведення тієї чи іншої ризикованої операції повинен відповідати частці капіталу, яка зарезервована для його покриття. В іншому випадку настання ризикового випадку призведе до втрати певної частини активів, що забезпечує інвестиційну або операційну діяльність підприємства, тобто знизить його потенціал формування прибутку і темпи подальшого розвитку.
- 6). *Економічність управління ризиками.* Витрати підприємства на нейтралізацію відповідного фінансового ризику не повинні перевищувати суму можливих фінансових збитків по ньому навіть при максимальній ймовірності настання ризикового випадку.
- 7). *Врахування фактору часу в управлінні ризиками.* Чим довший період здійснення фінансових операцій, тим ширший діапазон супутніх їй фінансових ризиків, тим менша можливість забезпечити нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків за критерієм економічності управління ризиками.
- 8). *Врахування стратегії підприємства в процесі управління ризиками.* Система управління фінансовими ризиками повинна

базуватися на загальних принципах, критеріях і підходах, що відповідають обраній підприємством стратегії розвитку.

9). *Врахування можливості передачі ризиків.*¹

Формування і реалізація політики управління фінансовими ризиками передбачає здійснення наступних основних заходів, зображених на рис 17.2.

Формування інформаційної бази управління фінансовими ризиками залежно від виду фінансових операцій й окремих напрямків фінансової діяльності передбачає внесення до її складу даних про динаміку факторів зовнішнього фінансового середовища й кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів, фінансової стабільності й платоспроможності потенційних дебіторів – покупців продукції, фінансового потенціалу партнерів з інвестиційної діяльності, портфелів страхових продуктів, що пропонуються, і рейтингу окремих страхових компаній та інших. У процесі оцінювання якості сформованої інформаційної бази перевіряється її повнота для характеристики окремих видів ризиків, а саме:

– можливість побудови необхідних рядів динаміки (для оцінювання рівня ризиків, що проявляються у динаміці (інфляційного, валютного, процентного тощо) і необхідних групувань (при оцінюванні статистичних видів ризиків, наприклад, кредитного, криміногенного і т.п.);

– можливість порівняння оцінювання сум фінансових втрат у єдиному рівні цін; надійність джерел інформації (власна інформаційна база, статистичні дані й т.п.). Неповна, недостовірна або неякісна інформаційна база, що використовується підприємством, не дозволяє здійснити об'єктивне оцінювання рівня ризиків і таким чином знижує ефективність усього подальшого процесу ризик-менеджменту.

Ідентифікація ризику – оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання з метою виявлення можливих факторів виникнення фінансових ризиків, визначення наявних фінансових ризиків. Отже, спочатку ідентифікуються фактори ризику, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства в цілому. Фактори впливу на рівень фінансових ризиків поділяють на об'єктивні (фактори зовнішнього характеру) і суб'єктивні (фактори внутрішнього характеру) (рис. 17.4.).

¹ Риск-менеджмент: базовые принципы и современные технологии. – Под ред. В. П. Савчук, К.: Companion Group, 2014. С. 213-216.

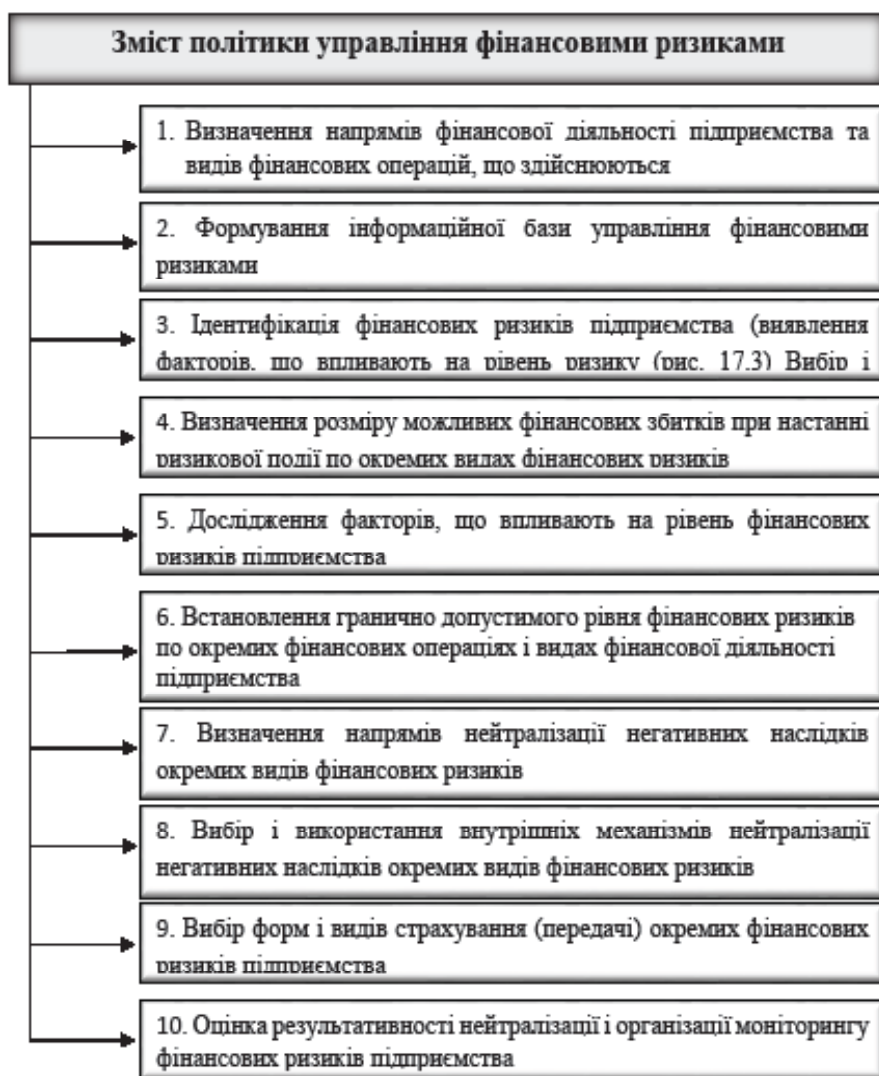


Рис. 17.2. Основні складові політики управління фінансовими ризиками підприємства

Вибір конкретних методів оцінки ймовірності виникнення окремих видів ризику визначається наступними факторами:

- видом фінансового ризику;
- повнотою і достовірністю інформаційної бази, сформованої для оцінки рівня ймовірності різних фінансових ризиків;
- рівнем кваліфікації фінансових менеджерів (ризик-менеджерів), що здійснюють оцінку;

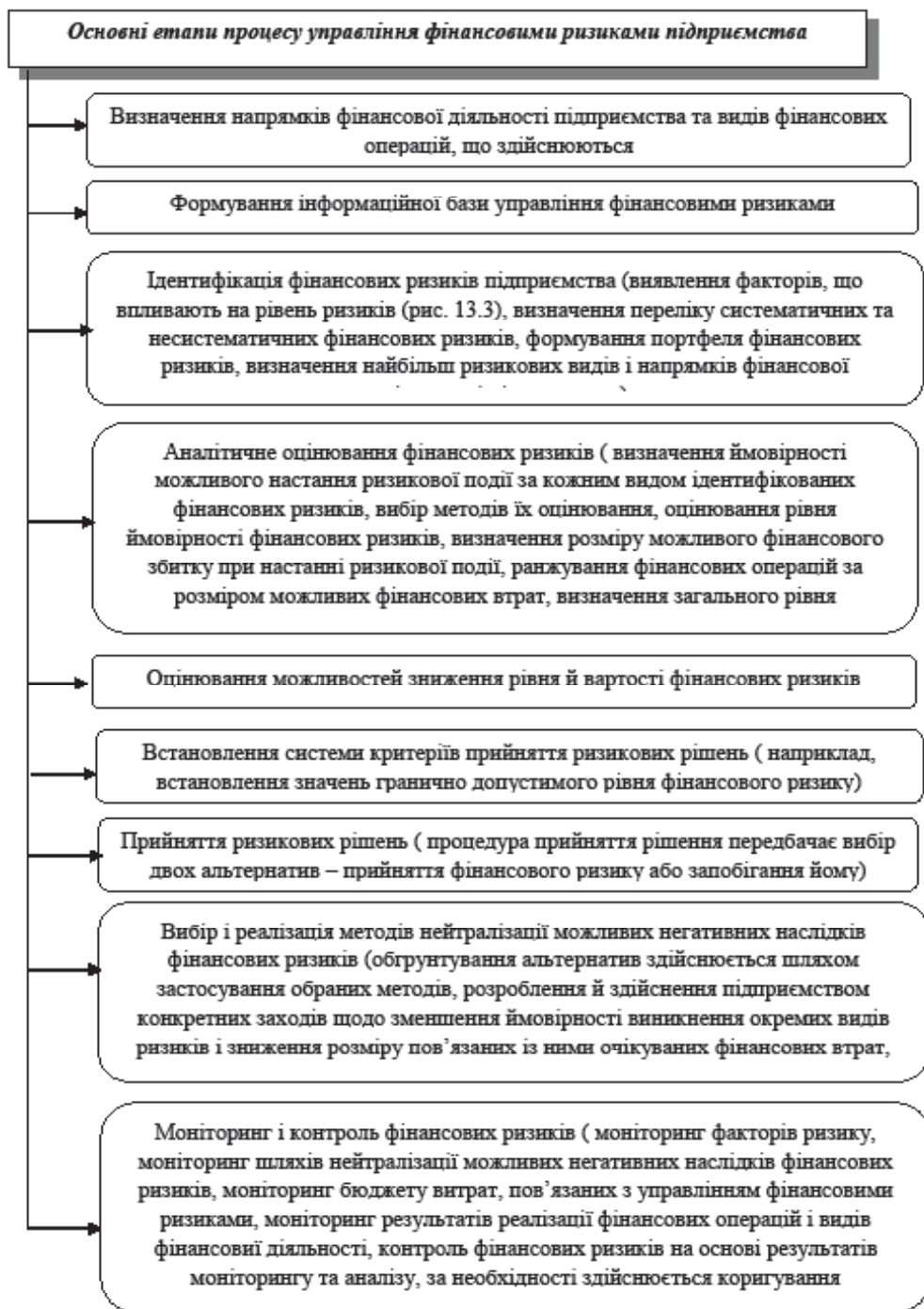


Рис. 17.3. Основні складові політики управління фінансовими ризиками підприємства



Рис. 17.4. Система факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків підприємства

– технічною і програмною озброєністю фінансових менеджерів; можливістю використання сучасних комп'ютерних технологій проведення такої оцінки;

– можливістю залучення до оцінки складних фінансових ризиків кваліфікованих експертів та ін.

Оцінка можливих фінансових втрат, пов'язаних з окремими ризиками, залежить від характеру фінансових операцій, що здійснюються, обсягу задіяних в них активів (капіталу) і рівнем коливання доходів при відповідних їм фінансових ризиках.

За рівнем можливих фінансових втрат, пов'язаних з окремими фінансовими ризиками, виділяють чотири групи фінансових операцій:

а) безризикові фінансові операції, за якими можливі фінансові втрати не прогножуються (фінансові втрати = 0);

б) фінансові операції з прийнятним рівнем втрат (фінансові втрати \leq суми розрахункового чистого прибутку);

в) фінансові операції з критичним рівнем втрат (фінансові втрати \leq суми розрахункового валового доходу);

г) фінансові операції з катастрофічним рівнем втрат (фінансові втрати \leq суми власного капіталу).

Попередження окремих фінансових ризиків здійснюється тільки при несистематичних (специфічних) фінансових ризиках в розрізі окремих операцій. Основною метою профілактики окремих фінансових ризиків є забезпечення зниження ймовірності їх виникнення. Профілактика фінансових ризиків полягає в розробці і реалізації підприємством системи відповідних превентивних заходів.

17.3. Механізми нейтралізації фінансових ризиків

Нейтралізація фінансових ризиків як складовий елемент моделі управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання являє собою фінансово-математичну технологію обґрунтування, прийняття, виконання та контролю виконання управлінських фінансових рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення зіставності результативності господарської операції та рівня операційного, інвестиційного та фінансового ризиків як складових сукупного ризику господарської діяльності.

У сукупності основних стратегій нейтралізації фінансових ризиків, що найчастіше використовуються у сучасній практиці, виділяють дві альтернативні форми:

- стратегія уникнення ризику;
- стратегія утримання ризику.

Забезпечення нейтралізації фінансових ризиків підприємства на основі стратегії уникнення ризику передбачає прийняття управлінських фінансових рішень на основі порівняльного аналізу фінансово-математичних моделей альтернативних сценаріїв (наприклад, різних варіантів здійснення окремої господарської операції – покриття потреби у капіталі на основі обліку векселя, факторингу, банківського кредиту чи комерційного кредиту) з метою визначення безризикового сценарію із наступним прийняттям його як основного. Стратегію уникнення ризиків можна назвати «пасивною» стратегією управління ризиком, адже

суб'єкт господарювання абстрагується від здійснення будь-яких заходів, спрямованих на попередження негативних наслідків для його фінансово-господарської діяльності, джерелом яких є сукупність ризиків.

Прийняття суб'єктом господарювання певної величини фінансового ризику на утримання як форми нейтралізації таких ризиків ставить проблему попередження настання ймовірних негативних наслідків для операційної, інвестиційної та фінансової діяльності такого суб'єкта господарювання. Це попередження передбачає реалізацію активної стратегії нейтралізації фінансових ризиків на противагу пасивній стратегії (стратегії уникнення ризиків).

У системі основних методів нейтралізації фінансових ризиків підприємства виділяють *дві групи інструментів*:

– внутрішні внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків;

– страхування ризиків страховими компаніями.

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються в рамках самого підприємства. У сучасних умовах внутрішні механізми нейтралізації охоплюють переважну частину фінансових ризиків підприємства.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності управлінських рішень, що приймаються незалежно, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять із конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють найбільшою мірою врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків.

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання ряду методів:

- ◆ запобігання ризику;
- ◆ лімітування концентрації ризику;
- ◆ хеджування;
- ◆ диверсифікація;
- ◆ розподіл ризиків;
- ◆ самострахування;
- ◆ інші методи (рис. 17.5).

Запобігання ризику – найрадикальніший метод нейтралізації фінансових ризиків полягає в розробленні таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До основних із таких заходів відносять:

- *відмову від здійснення фінансових операцій*, рівень ризику за якими надмірно високий. Незважаючи на високу ефективність цього способу, його використання має обмежений характер, адже більшість фінансових операцій пов'язана із здійсненням основної виробничо-комерційної діяльності підприємства, що забезпечує регулярні надходження доходів і формування прибутку суб'єкта господарювання;

- *відмову від використання в значних обсягах позичкового капіталу*. Зниження частки позичкових фінансових ресурсів у господарському обороті дозволяє уникнути одного із найсуттєвіших фінансових ризиків – ризику втрати фінансової стійкості підприємства. Разом з тим таке уникнення ризику обумовлює зниження ефекту фінансового левериджу, тобто можливості отримання додаткової суми прибутку на вкладений капітал;

- *відмову від надмірного використання оборотних активів у низько ліквідних формах*. Підвищення рівня ліквідності активів дозволяє уникнути ризику неплатоспроможності підприємства в майбутньому періоді. Проте таке уникнення ризику позбавляє підприємство додаткових доходів від розширення обсягів продажу продукції в кредит і частково породжує нові ризики, пов'язані з порушенням ритмічності операційного процесу через зниження розміру страхових запасів сировини, матеріалів, готової продукції;

- *відмову від використання тимчасово вільних грошових активів у короткострокових фінансових вкладеннях*. Цей спосіб дозволяє уникнути депозитного і процентного ризику, але породжує інфляційний ризик, а також ризик упущеної вигоди.

Перелічені та інші форми уникнення фінансового ризику здебільшого позбавляють підприємство додаткових джерел формування прибутку і відповідно негативно впливають на темпи його економічного розвитку та ефективність використання власного капіталу.

Механізм *лімітування концентрації фінансових ризиків* використовується звичайно за тими їх видами, які виходять за межі допустимого їх рівня, тобто за фінансовими операціями, що здійснюються у зоні критичного чи катастрофічного ризику. Таке лімітування реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів у процесі розроблення політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності.

Система фінансових нормативів, забезпечуючи лімітування концентрації ризиків, може включати:

- граничний розмір (питому вагу) позичкових засобів, що використовуються в господарській діяльності;
- мінімальний розмір (питому вагу) активів у високоліквідній формі;
- максимальний розмір товарного (комерційного) чи споживчого кредиту, наданого одному покупцю;
- максимальний розмір депозитного вкладу, що розміщується в одному банку;
- максимальний розмір розміщення коштів у цінні папери одного емітента;
- максимальний період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.



Рис. 17.5. Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків підприємства

Хеджування. Цей термін використовується у фінансовому менеджменті у широкому і вузькому прикладному значенні.

У широкому тлумаченні термін хеджування характеризує процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваних самим підприємством), так і зовнішніх (передачу ризиків іншим суб'єктам господарювання – страховикам).

У вузькому прикладному значенні термін хеджування характеризує внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів – деривативів).

Хеджування фінансових ризиків шляхом здійснення відповідних операцій із похідними цінними паперами є високо-ефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат при настанні ризикового випадку. Проте воно вимагає певних

витрат на виплату комісійної винагороди брокерам, премій за опціонами тощо. Але рівень цих витрат значно нижчий, ніж рівень витрат на зовнішнє страхуванням фінансових ризиків.

Залежно від видів похідних цінних паперів, що використовуються, розрізняють такі механізми хеджування фінансових ризиків:

◆ *хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів.* Базується на принципі: якщо підприємство має фінансові втрати через зміну цін до моменту постачання як продавець реального активу чи цінних паперів, то воно виграє в тих самих розмірах як покупець ф'ючерсних контрактів на таку саму кількість активів чи цінних паперів і навпаки. У зв'язку з цим у механізмі нейтралізації фінансових ризиків даної групи розрізняють два види операцій з використанням ф'ючерсних контрактів – хеджування купівлею і хеджування продажем цих контрактів;

◆ *хеджування з використанням опціонів.* Воно характеризує механізм нейтралізації фінансових ризиків за операціями з цінними паперами, валютою, реальними активами чи іншими видами деривативів. В основу цієї форми хеджування покладено угоду з премією (опціоном), що сплачується за право (але не зобов'язання) продати чи купити протягом строку, передбаченого опціонним контрактом цінний папір, валюту, реальний актив чи дериватив в обумовленій кількості і за завчасно зазначеною ціною. Ціна, яку підприємство сплачує за придбання опціону, по суті, є страховою премією, що сплачується;

◆ *хеджування з використанням операції "своп".* Воно характеризує механізм нейтралізації фінансових ризиків за операціями з валютою, цінними паперами, борговими фінансовими зобов'язаннями підприємства. В основу операції "своп" покладено обмін (купівлю-продаж) відповідними фінансовими активами чи фінансовими зобов'язаннями з метою покращання їх структури і зниження можливих втрат. У механізмі нейтралізації фінансових ризиків із використанням цієї форми хеджування застосовують операції валютного свопу (обміну майбутніх зобов'язань в одній валюті на відповідні зобов'язання в іншій валюті); фондового свопу (зобов'язання перетворити один вид цінних паперів в інший); процентного свопу (обміну боргових фінансових зобов'язань з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою чи навпаки).

Диверсифікація ризиків – фінансово-математична модель оптимізації прийняття управлінських фінансових рішень з метою зменшення сукупного фінансового ризику за рахунок його

усереднення між складовими, що характеризуються різним рівнем специфічного ризику. Загалом під диверсифікацією необхідно розуміти специфічну фінансово-математичну технологію обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо розподілу сукупного ризику суб'єкта господарювання шляхом розширення сукупності носіїв такого ризику.

Нейтралізація фінансових ризиків на основі диверсифікації тісно пов'язана із портфельним аналізом, при цьому вона може використовуватися для диверсифікації фінансових ризиків, що пов'язані з конкретними активами (наприклад, джерела позикового фінансування).

Основними формами диверсифікації фінансових ризиків є:

◆ *диверсифікація видів фінансової діяльності.* Вона передбачає використання альтернативних можливостей отримання доходу від різних фінансових операцій – короткострокових фінансових вкладів, формування кредитного портфеля, здійснення реального інвестування, формування портфеля довгострокових фінансових вкладень тощо;

◆ *диверсифікація валютного портфеля* («валютного кошика») підприємства. Вона передбачає вибір для проведення зовнішньоекономічних операцій декількох видів валют. У процесі використання цієї форми диверсифікації забезпечується зниження фінансових втрат за валютним ризиком підприємства;

◆ *диверсифікація депозитного портфеля.* Вона передбачає розміщення великих сум тимчасово вільних грошових коштів на зберігання в кількох банках. Оскільки умови розміщення грошових активів при цьому суттєво не змінюються, цей напрямок диверсифікації забезпечує зниження рівня депозитного ризику портфеля без зміни рівня його доходності;

◆ *диверсифікація кредитного портфеля передбачає різноманіття покуців продукції підприємства і направлена на зниження його кредитного ризику.* Як правило, диверсифікація кредитного портфеля в процесі нейтралізації цього виду фінансового ризику здійснюється разом із лімітуванням концентрації кредитних операцій шляхом встановлення диференційованого за групами покуців кредитного ліміту;

◆ *диверсифікація портфеля цінних паперів.* Цей напрям диверсифікації дозволяє знижувати рівень несистематичного ризику портфеля, не зменшуючи при цьому рівень його доходності;

◆ *диверсифікація програми реального інвестування.* Вона передбачає внесення у програму інвестування різноманітних інвестиційних проектів з альтернативною галузевою і регіональ-

ною спрямованістю, що дозволяє знизити загальний інвестиційний ризик за програмою. Характеризуючи механізм диверсифікації в цілому, слід відзначити те, що він вибірково впливає на зниження негативних наслідків окремих фінансових ризиків. Забезпечуючи безсумнівний ефект в нейтралізації комплексних, портфельних фінансових ризиків несистематичної (специфічної) групи, він не дає ефекту в нейтралізації переважної частини систематичних ризиків – інфляційного, податкового тощо. Тому використання цього механізму має на підприємстві обмежений характер.

Механізм *розподілу ризиків* базується на їх частковому трансферті (передачі) партнерам за окремими фінансовими операціями. При цьому партнерам за господарськими операціями передається та частина фінансових ризиків підприємства, за якою вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків і мають ефективніші способи внутрішнього страхового захисту.

У сучасній практиці ризик-менеджменту дістали великого поширення такі основні напрями розподілу ризиків:

◆ *розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту.* У процесі такого розподілу підприємство може здійснити трансферт підрядникам фінансових ризиків, пов'язаних із невиконанням календарного плану будівельно-монтажних робіт, низькою якістю цих робіт, крадіжкою переданих їм будівельних матеріалів і деяких інших. Для підприємства, що здійснює трансферт таких ризиків, їх нейтралізація полягає в переробці робіт за рахунок підрядника, виплати йому сум неустойок і штрафів та в інших формах відшкодування завданих втрат;

◆ *розподіл ризику між підприємством і постачальником сировини і матеріалів.* Предметом такого розподілу є перш за все фінансові ризики, пов'язані з втратою (псуванням) майна (активів) у процесі їх транспортування і здійснення вантажно-розвантажувальних робіт;

◆ *розподіл ризику між учасниками лізингової операції.* Так, при оперативному лізингу підприємство передає орендодавцю ризик морального старіння переданого в лізинг активу, ризик втрати ним технічної продуктивності (при дотриманні встановлених правил експлуатації) і ряд інших видів ризиків, передбачених відповідними спеціальними обмеженнями в укладеному контракті;

◆ *розподіл ризику між учасниками факторингової (форфейтингової) операції.* Предметом такого розподілу є перш за все кредитний ризик підприємства, який здебільшого передається відповідному фінансовому інституту – комерційному банку чи факторинговій компанії. Ця форма розподілу ризику має для підприємства платний

характер, проте дозволяє значною мірою нейтралізувати негативні фінансові наслідки його кредитного ризику.

Ступінь розподілу ризиків, а отже, і рівень їх негативних фінансових наслідків для підприємства є предметом його контрактних переговорів із партнерами, відображених умовами укладених з ними відповідних контрактів.

Під самострахуванням слід розуміти створення певних резервних фондів коштів із метою фінансового покриття потенційних збитків (а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат фінансових, матеріальних та інших ресурсів) суб'єкта господарювання – децентралізованих фондів страхового відшкодування. Для цього абсолютна величина фінансових ресурсів для покриття фінансових ризиків, прийнятих на утримання безпосередньо суб'єктом господарювання, розподіляється у просторі та часі і за рахунок певних відрахувань створюється спеціалізований фонд (або кілька фондів) грошових коштів.

Основними формами цього напряму нейтралізації фінансових ризиків є:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства. Він створюється відповідно до вимог законодавства і статуту підприємства. Резервний капітал має виключно цільовий характер і може використовуватися для таких цілей: покриття збитків від господарської діяльності; виплата боргів у разі ліквідації підприємства; виплата дивідендів за корпоративними правами; інші цілі, визначені статутними документами та нормативно-правовими актами;

- формування цільових резервних фондів. Прикладом такого формування може бути фонд страхування цінового ризику (на період тимчасового погіршення кон'юнктури ринку), фонд уцінки товарів на підприємствах торгівлі, фонд погашення безнадійної дебіторської заборгованості за кредитними операціями підприємства тощо. Перелік таких фондів, джерела їх формування і розміри відрахувань до них визначаються статутом підприємства та іншими внутрішніми нормативами;

- формування резервних сум фінансових ресурсів у системі бюджетів, що належать різним центрам відповідальності. Такі резерви передбачаються, як правило, у всіх видах капітальних бюджетів і в ряді поточних бюджетів;

- формування системи страхових запасів матеріальних і фінансових ресурсів за окремими елементами оборотних активів підприємства. Такі страхові запаси підприємство створює за грошовими активами, сировиною, матеріалами, готовою продук-

цією. Розмір потреби в страхових запасах за окремими елементами оборотних активів встановлюється в процесі їх нормування;

- *нерозподілений залишок прибутку, отриманого в звітному періоді.* До його розподілу він може розглядатися як резерв фінансових ресурсів, що направляються в необхідному випадку на ліквідацію негативних наслідків окремих фінансових ризиків.

Використовуючи цей механізм нейтралізації фінансових ризиків, необхідно мати на увазі, що страхові резерви у всіх їх формах, хоча й дозволяють швидко відшкодувати фінансові втрати, зазанані підприємством, проте «заморожують» використання значних сум фінансових ресурсів. У результаті цього знижується ефективність використання власного капіталу підприємства, посилюється його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Це зумовлює необхідність оптимізації сум зарезервованих фінансових ресурсів із позицій майбутнього їх використання для нейтралізації лише окремих видів фінансових ризиків.

Інші методи внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків. До основних із таких методів, що широко використовуються суб'єктами господарювання, можуть бути віднесені:

- *забезпечення права вимагати з контрагента додаткового рівня премії за ризик з фінансової операції.* Якщо рівень ризику з обраної фінансової операції перевищує розрахунковий рівень доходу за нею (за шкалою “доходність-ризик”), необхідно забезпечити отримання додаткового доходу чи взагалі відмовитися від її проведення;

- *отримання від контрагентів певних гарантій.* Такі гарантії, пов'язані з нейтралізацією негативних фінансових наслідків за високоризикованими фінансовими операціями, при настанні випадку ризику можуть бути надані у формі поручительства, гарантійних листів третіх осіб, страхових полісів на користь підприємства з боку його контрагентів;

- *скорочення переліку форс-мажорних обставин у контрактах із контрагентами.* У сучасній вітчизняній господарській практиці цей перелік безпідставно розширюється (проти загальноприйнятих міжнародних комерційних і фінансових правил), що дозволяє партнерам підприємства уникати в ряді випадків фінансової відповідальності за невиконання своїх контрактних зобов'язань, посилаючись на настання зазначених форс-мажорних ситуацій;

- *забезпечення компенсації можливих фінансових втрат, пов'язаних із ризиками за рахунок передбачуваної системи штрафних санкцій.* Цей напрям нейтралізації фінансових

ризиків передбачає розрахунок і внесення в умови контрактів із контрагентами необхідних розмірів штрафів, пені, неустойок та інших форм фінансових санкцій у випадку порушення ними своїх зобов'язань (несвоєчасних платежів за продукцію, невивлати відсотків тощо). Рівень штрафних санкцій повинен повною мірою компенсувати фінансові втрати підприємства у зв'язку з недотриманням запланованого доходу, інфляцією, зниженням вартості грошей у часі тощо.

На відміну від самострахування, коли джерелом формування фінансових ресурсів для покриття потенційних збитків є виключно внутрішні ресурси суб'єкта господарювання, **страхування фінансових ризиків із залученням страхової компанії** передбачає передання всього фінансового ризику суб'єкта господарювання або його частини за певну плату (страхову премію) на утримання спеціалізованій фінансовій установі – страховій компанії. У такій ситуації джерелом покриття збитків суб'єкта господарювання в результаті настання несприятливих умов (страхового випадку) є фінансові ресурси страхової компанії.

Звертаючись до послуг страховиків, підприємство, в першу чергу, повинно визначитися з об'єктом страхування – тими видами фінансових ризиків, за якими воно має намір забезпечити зовнішній фінансовий захист. У правилах страхування багатьох українських страхових компаній фінансові ризики найчастіше розглядаються як невиконання з певних причин (банкрутство, аварії, катастрофи тощо) страхувальником чи його контрагентами договірних зобов'язань за укладеними між ними угодами (невиконання різних договірних зобов'язань контрагентами). В українській практиці страхування не існує чіткої класифікації фінансових ризиків. У рамках ліцензованих видів страхування згідно із Законом України «Про страхування» (ст. 6) поряд із страхуванням фінансових ризиків виділяють страхування інвестицій, страхування кредитів, страхування гарантій, які за своєю суттю належать до страхування фінансових ризиків.

Практика страхування фінансових ризиків на сьогоднішній день включає:

- *страхування непогашення кредиту* (страхування вкладів, страхування відповідальності підприємств – позичальників, страхування експортних кредитів, страхування дебіторської заборгованості підприємств, страхування несвоєчасної сплати процентів за кредит, страхування несплати лізингових платежів);
- *страхування доходів від виробничо-господарської діяльності* (страхування банкрутства підприємств, страхування доходів

від комерційної діяльності, страхування прибутку підприємств, страхування доходів підприємств, страхування несплати орендних платежів, страхування на випадок безробіття);

- *страхування ризиків неправомірного застосування фінансових санкцій державними податковими інспекціями;*
- *страхування біржових операцій* (страхування комісійної винагороди брокерської фірми, страхування ризиків неплатежу за комерційними угодами, страхування операцій із цінними паперами).

17.4. Оцінка фінансового ризику підприємства

Практика підприємництва в реальних умовах ринку вимагає обґрунтованого прийняття рішень, пов'язаних із ризиком. Тому перш ніж розпочати опрацювання того або іншого управлінського рішення, необхідно встановити, з ризиком якої групи, типу й виду доведеться мати справу, а також кількісно оцінити ступінь потенційної небезпеки від настання ризикової події (як імовірність негативних наслідків, так і величину можливих втрат), виділити й дослідити вплив і частку кожного з факторів ризику в загальній сумі збитку.

Оцінювання ризику – це багатомірна величина, що характеризує можливі відхилення від мети, від очікуваного результату, невдачу й збитки з урахуванням впливу неконтрольованих і контрольованих факторів.

Будь-яка подія, розглянута з позицій її ризикованості, характеризується такими складовими:

- імовірністю самої події (імовірність настання якої-небудь події оцінюється будь-яким чисельним значенням, що базується на об'єктивній або суб'єктивній основі);
- фактом здійснення події (факт настання певної ризикової події являє собою підсумок ухваленого або неухваленого рішення й може стати лише підтвердженням його правильності або помилковості);
- оцінювання ймовірного збитку (оцінювання ймовірних негативних наслідків дає можливість окреслити майбутні напрями діяльності, стимулює необхідність прогнозувати наслідки прийнятих рішень. Чим більшою мірою прогноз відповідає реальним подіям, тим нижче ступінь ризику й тим більше ймовірність одержання позитивного результату). У процесі

оцінювання ризику прийнято виділяти два рівні (види) аналізу: якісний і кількісний. Якісний аналіз передбачає:

- виявлення джерел і причин ризику, так званих «зон ризику», тобто етапів і робіт, при виконанні яких потенційно може виникнути ризик;
- ідентифікацію всіх можливих типів ризику;
- виявлення можливих позитивних і негативних наслідків, які можуть виникнути при прийнятті того або іншого ризикового рішення.

Якісний аналіз факторів ризику має особливу важливість, тому що саме від повноти його проведення залежить ступінь опрацьованості переліку незапланованих подій. Результати якісного аналізу стають вихідною базою для проведення кількісного аналізу ризику.

Кількісний аналіз означає присвоєння кількісного параметра якісному. Він дозволяє створити порівнянну базу для порівняння всіх видів ризику. Кількісне оцінювання ризику припускає чисельне визначення як окремих видів ризику, так і розрахунок загального рівня ризику. На цьому етапі визначається ймовірність настання тих або інших ризикових подій, а також оцінюється ймовірність всіх можливих наслідків цих подій, розраховуються показники, що кількісно характеризують ступінь ризику, визначається граничний і припустимий рівні ризику.

Достовірне кількісне оцінювання ступеня будь-якого ризику загально визнана як винятково складна і багатofакторна проблема, що належить до компетенції системного аналізу. Для одержання кількісного оцінювання ризику потрібен досить потужний інструментарій у вигляді комплексів розрахункових програм, що спираються на бази даних і накопичену інформацію про можливі сценарії зміни економічної системи. При цьому необхідно пам'ятати, що будь-яка кількісна оцінка відображає лише величину передбачуваного ризику, реальна ж величина ризику стає відомою тільки при фактичному настанні ризикової події.

Кількісне оцінювання рівня ризику як таке не може дати повну інформацію при виборі того або іншого управлінського рішення. Більш коректною є процедура зіставлення поточного рівня ризику із прийнятим на підприємстві (прийнятним) рівнем ризику. При цьому на перший план виходять процедури підвищення ефективності прогнозування розвитку ринкових ситуацій. Це зумовлено тим, що ситуація, розвиваючись, може змінити поточний рівень ризику, зменшивши або збільшивши його, що може послабити управлінський вплив або зробити його непотрібним.

В економічній літературі існує значна кількість методик, що дозволяють визначити напрямок дії, силу впливу й імовірність виникнення ризику. Найпоширенішими із них є: статистичні методи; експертні методи; метод дерева рішень; аналіз чутливості; нормативний метод; аналітичний метод; аналіз сценаріїв; метод аналогій; метод дерева відмов; метод доцільності витрат; метод «події-наслідки»; методи математичного програмування (стохастичного, в умовах невизначеності, за методом Корнаї, параметричного); методи, що ґрунтуються на теорії ігор (критерії Лапласа, Вальда, Гурвіца, Севіджа та ін.); методи, що використовують функції корисності; методи маркетингових матриць; методи з використанням скорингових моделей та ін.

Статистичний метод оцінювання ризику ґрунтується на принципі екстраполяції (на майбутнє) тенденцій зміни деякого досліджуваного показника за певний проміжок часу в минулому. Технічно цей метод реалізується у такий спосіб: залежно від результативності діяльності підприємства за певний період (або рівня витрат) розраховується коефіцієнт ризику як відношення:

- усього капіталу підприємства до суми його активів;
- розміру збитків до величини власних коштів підприємства;
- очікуваних значень збитків і доходів;
- різниці між планованим і фактичним результатами до планованого.

Залежно від отриманої величини коефіцієнта ризику діяльність суб'єкта господарювання відносять до однієї з п'яти зон (сфер) ризику:

- 0 – до безризикової сфери;
- від 0 до 0,25 – до сфери мінімального ризику;
- від 0,25 до 0,5 – до сфери підвищеного ризику;
- від 0,5 до 0,75 – до сфери критичного ризику;
- від 0,75 до 1 – до сфери катастрофічного ризику.

Метод дерева рішень припускає оцінювання найбільш ймовірних значень результатів залежно від варіантів прийняття рішень. Він ґрунтується на побудові просторово-орієнтованого графіка, що відображає послідовність прийняття рішень й умов їх реалізації, оцінювання проміжних і кінцевих результатів з урахуванням їх імовірності. Таким чином, проходячи уздовж гілок дерева, можна за допомогою правил комбінації оцінити всі варіанти досягнення кінцевого результату й вибрати оптимальний. Цей метод особливо корисний у ситуаціях, коли рішення, прийняті у кожен момент часу, значною мірою залежать від

рішень, прийнятих на попередніх етапах, і, у свою чергу, визначають сценарії подальшого розвитку подій.

Суть **методу побудови дерева відмов** полягає у визначенні й графічному зображенні шляхів, за якими окремі події можуть у випадку їх комбінованого впливу призвести до потенційно небезпечних ситуацій. Цей метод є зворотним методу дерева рішень, він припускає наявність імовірнісної оцінки подій. Дерево відмов може також використовуватися для проведення аналізу чутливості окремих подій до відхилення параметрів системи або для виявлення тих частин системи, які роблять найбільший внесок у сумарний ризик настання несприятливих подій. Крім того, дерево відмов дозволяє обчислити так звані «критичні шляхи», тобто комбінації подій, які приводять до підсумкової ризикової події за мінімальну кількість кроків.

Метод **аналізу доцільності витрат** (метод М. Я. Петракова, метод оцінювання фінансової стійкості) полягає в ідентифікації потенційних зон ризику, у визначенні можливої перевитрати через від самого початку неправильно оціненої вартості, зміни номенклатури товарів і послуг в порівнянні з проектом, відмінності в проектній і досягнутій продуктивності праці, зміни планових норм витрат на відповідних етапах виробництва. Завдання методу полягає в оцінюванні ризику втрати підприємством фінансової стійкості в результаті здійснення інвестиційних вкладень.

Цей метод припускає розрахунок трьох показників для визначення фінансово-економічного стану підприємства й ступеня ризику використання фінансових коштів:

1. Наявності власних оборотних коштів, за винятком запасів і витрат.

2. Наявності власних і позикових довгострокових коштів, за винятком запасів і витрат.

3. Наявності власних і позикових (довгострокових і короткострокових) коштів, за винятком запасів і витрат.

Критерії фінансової стійкості у рамках даного методу сформульовано:

- $P1 \geq 0, P2 \geq 0, P3 \geq 0$ – абсолютно стійкий фінансовий стан;
- $P1 = 0, P2 = 0, P3 = 0$ – нормально стійкий фінансовий стан;
- $P1 < 0, P2 \geq 0, P3 \geq 0$ – нестійкий фінансовий стан, що, однак, припускає наявність можливості для відновлення;
- $P1 < 0, P2 < 0, P3 \geq 0$ – критичний фінансовий стан;
- $P1 < 0, P2 < 0, P3 < 0$ – катастрофічний фінансовий стан.

Аналітичний метод припускає розрахунок таких традиційних для оцінювання ефективності інвестиційних й інноваційних проектів показників, як, наприклад, точка беззбитковості, строк

окупності, чиста зведена вартість, індекс рентабельності, внутрішня норма прибутку. Про рівень ризику роблять висновки за величиною відхилення розрахункових величин цих показників від граничних або рекомендованих значень, а також від значень цих показників за альтернативними проектами, наприклад:

- чим ближче період окупності проекту до моменту закінчення життєвого циклу інвестицій або до нормативного періоду окупності, тим вищий рівень ризику проекту й навпаки;

- чим ближче до нуля значення чистої поточної вартості проекту, тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між значенням індексу рентабельності й одиницею (за умови, що індекс рентабельності перевищує одиницю), тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між значенням внутрішньої норми прибутку й бажаною нормою доходності (середньозваженою ціною капіталу, необхідною прибутковістю), тим ризик проекту вищий;

- чим менша різниця між планованим і безбитковим обсягом виробництва продукції, тим вищий ризик.

Проект можна вважати стійким якщо: різниця між внутрішньою нормою прибутку й бажаною нормою доходності перевищує 10-15%, індекс рентабельності перевищує значення 1,2, накопичене (за безризиковою нормою дисконту) сальдо грошового потоку для фінансового планування становить не менше 5% суми чистих операційних витрат і здійснюваних на цьому кроці інвестицій. Невелике значення періоду окупності може стати свідченням стійкості проекту тільки в тому випадку, якщо після закінчення цього строку чистий дохід проекту увесь час залишається позитивним.

До групи **методів експертних оцінювань** об'єднані методи прогнозування й аналізу ризиків, засновані на висновках експертів. Ці методи історично виникли одними із перших. До найпоширеніших методів експертних оцінювань відносять метод Дельфі, методіку ранжування, рейтинговий метод, метод попарного порівняння, метод бальних оцінок.

У рамках методу бальних оцінок експертиза ризику проводиться на підставі узагальнювального показника, що обчислюється за рядом експертно-оцінюваних значень показників ризику. Виділяють такі основні етапи аналізу ризику за методом бальних оцінок:

- складання переліку факторів, які можуть вплинути на виникнення ризикової ситуації;

- аналіз впливу кожного фактора на інтегральне оцінювання ступеня ризику;

- формування набору показників, що характеризують ступінь ризику при впливі кожного з факторів;
- складання системи вагових коефіцієнтів для оцінювання значущості кожного показника за кожним фактором;
- розроблення шкали оцінювання за кожним показником;
- формування методики розрахунку інтегрального оцінювання ступеня ризику.

У рамках **рейтингового методу** формується система оціночних коефіцієнтів, кожному з яких присвоюється певний ранг або питома вага, шкала оцінювання значень отриманих показників і механізм розрахунку сукупного рейтингового показника. Перевагами рейтингового методу є: можливість обліку специфічних особливостей конкретної ситуації, можливість індивідуального підбору коефіцієнтів залежно від цілей аналізу, відсутність необхідності аналізу великих масивів даних, простота розрахунків і доступність цього методу для великого кола користувачів. Вірогідність отриманих оцінювань, що узагальнюють думку експертів, залежить від їх незалежності, об'єктивності, кваліфікації, методичного забезпечення процедури проведення експертизи. Для оцінювання вірогідності отриманих результатів використовують коефіцієнт конкордації (погодженості) думок експертів.

Нормативний метод ґрунтується на використанні системи офіційно визнаних нормативів, обраних для оцінювання ступеня ризику залежно від цілей аналізу (звичайно оцінювання ризику в рамках цього методу проводять на основі фінансових коефіцієнтів: ліквідності, заборгованості, автономії, маневреності, іммобілізації, покриття). За поточним даними розраховуються значення певних показників, які порівнюються з нормативами, й за величиною відхилення визначається досить умовний ступінь ризику, наприклад, «низький ризик», «нормальний ризик», «високий ризик». Основною проблемою при використанні цього методу є проблема вибору еталона для розрахунку нормативів. Базою порівняння може бути певний умовний еталонний проект або проект, що показав у аналогічних умовах найкращі або не найкращі результати, а найбільш типовий проект, що демонструє середні показники у досліджуваній сфері. Вважається, що цей метод виправдовує себе тільки як спосіб попереднього оцінювання, що використовується для «відсівання» явно неприйнятних рішень. Відхилення за різними показниками можуть мати різну значущість для особи, що оцінює ризик. У цьому випадку рекомендується для кожного з коефіцієнтів визначити межі діапазону відхилень від нормативу, що відповідають певному рівню ризику, потім за допомогою зважених

коефіцієнтів визначити важливість кожного показника, а підсумкову оцінку ризику розраховувати як середньозважену.

Метод аналогій передбачає оцінювання ризику на основі аналізу бази даних про здійснення аналогічних операцій (проектів) в аналогічних умовах. Найбільшого застосування цей метод набув при оцінюванні ризику часто повторюваних операцій (проектів). Зазвичай ним користуються в тих ситуаціях, коли застосування інших методів неможливе або ускладнене.

Метод аналізу чутливості полягає в дослідженні залежності певного результуючого показника від зміни значення якогось одного параметра (звичайно береться невеликий діапазон змін – на рівні 5-10%) при збереженні інших на незмінному рівні.

Проведення аналізу чутливості припускає таку етапність операцій:

1. Визначається математичний взаємозв'язок між вихідними й результуючими показниками.

2. Визначаються найбільш імовірні значення для вихідних показників і можливі діапазони їх змін.

3. Розраховується найбільш імовірне значення результуючого показника.

4. Кожний із досліджуваних вихідних параметрів змінюється на певну величину в припустимому діапазоні, у результаті чого визначається нове значення результуючого критерію (для коректності обчислень рекомендують змінювати вихідні параметри на той самий відсоток).

5. Всі вихідні параметри ранжуються залежно від впливу на зміну величини результуючого критерію, що дозволяє згрупувати їх залежно від ступеня ризику.

Аналіз сценаріїв – це метод декомпозиції (спрощення) завдання прогнозування, що передбачає виділення декількох окремих варіантів розвитку подій (звичайно песимістичного, оптимістичного й найбільш імовірного). При моделюванні песимістичного й оптимістичного сценаріїв звичайно використовуються екстремальні коливання ринкових факторів, розмах яких береться таким, що дорівнює величині 5 або 10 стандартним відхиленням. Цей метод часто відносять до методів експертної оцінки, оскільки сценарії складаються висококваліфікованими експертами, фінансовими, інвестиційними, інноваційними, страховими, ризик- і кризаменеджерами, на підставі думок яких розраховуються суб'єктивні ймовірності настання того або іншого сценарію, які надалі підлягають відповідній математичній обробці за допомогою наукового інструментарію економічної статистики.

Суть методу «події-наслідки» (СП-методу, методу HAZOR) полягає в критичному аналізі діяльності підприємства на предмет можливих несправностей і виходу з ладу устаткування шляхом декомпозиції складних виробничих систем на більш прості окремі елементи, кожний із яких піддається ретельному аналізу з метою виявлення й ідентифікації всіх небезпек і ризиків. Основні процедури цього методу реалізуються у такому порядку: визначається призначення досліджуваного елемента, умови нормального функціонування, складається перелік можливих відхилень параметрів від нормальних проектних значень, з кожного відхилення складається перелік його причин і перелік наслідків, що дозволяє розробити різні заходи безпеки.

Метод Монте-Карло (метод статистичних випробувань, метод імітаційного моделювання) використовується в тих випадках, коли виникає необхідність в обліку великої сукупності факторів ризику, що проявляються в різних сферах підприємницької діяльності. Для здійснення процесу моделювання заздалегідь визначається сукупність враховуваних параметрів, визначаються діапазони зміни їх значень і кожному параметру присвоюється певна ймовірність. Потім із заданого діапазону довільним способом вибираються значення параметрів і розраховується інтегральний показник ризику. Імітаційне моделювання уможливорює створення випадкових сценаріїв. Результат виражається у вигляді ймовірного розподілу всіх можливих передбачуваних значень результативних показників. Цей метод використовується в найбільш складних для прогнозування випадках. Багато хто з аналітиків відзначає, що цей метод найчастіше дає більш оптимістичні оцінки, ніж сценарний метод, що можна пояснити перебором великої кількості проміжних варіантів.

Проте вибір конкретних методів оцінювання ризику залежить від можливостей одержання повної й достовірної інформації, вимог до кінцевих результатів і до рівня надійності планування. Кожен із описаних методів не позбавлений недоліків і може використовуватися тільки в досить конкретних ситуаціях. Тому різні методи оцінювання ризиків часто застосовують у комплексі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Дайте визначення поняттю фінансовий ризик.*
- 2). *За якими ознаками класифікують фінансовий ризик?*
- 3). *Головні завдання управління фінансовими ризиками.*
- 4). *Етапи процесу управління фінансовими ризиками.*
- 5). *Фактори, що впливають на рівень фінансових ризиків підприємства.*

- 6). *Охарактеризуйте систему внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків.*
- 7). *Чим відрізняється якісна оцінка ризиків від кількісної?*
- 8). *У чому полягають переваги та недоліки статистичного методу оцінювання ризику?*
- 9). *Які методи оцінювання ризику найбільш витратні?*
- 10). *Які методи оцінювання ризику мають високу точність?*

ТЕСТИ

1. Ризик як суб'єктивний компонент ...

- 1) існує незалежно від того, усвідомлює його наявність суб'єкт чи ні;
- 2) означає готовність суб'єкта діяльності приймати рішення з урахуванням характеру, масштабу і динаміки наявної невизначеності;
- 3) є складним багатофакторним явищем, розкрити природу якого можливо лише у взаємозв'язку з такими поняттями, як «невизначеність», «ймовірність»;
- 4) ймовірність відхилення від поставлених цілей.

2. За рівнем фінансових втрат ризику поділяються на наступні групи:

- 1) реалізовані; нереалізовані;
- 2) чисті; спекулятивні;
- 3) допустимі; критичні; катастрофічні;
- 4) короткочасні; постійні.

3. За комплексністю дослідження розрізняють такі види ризику:

- 1) індивідуальні; фірмові; державні; міждержавні;
- 2) раціональні; нераціональні; авантюрні;
- 3) прості, складні;
- 4) зовнішні; внутрішні.

4. Інвестиційний ризик – це:

- 1) фінансовий ризик;
- 2) ризик втрати інвестованого капіталу та очікуваного доходу;
- 3) одна із складових ділового ризику;
- 4) ризик, що лежить у площині структури капіталу.

5. Несистематичні (специфічні) ризики:

- 1) безпосередньо залежать від фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 2) не піддаються регулюванню на мікрорівні;
- 3) пов'язані з катастрофами та форс-мажорними обставинами;
- 4) правильна відповідь відсутня.

6. Спеціальними методами оцінки ризику є:

- 1) оцінка ризику за допомогою методу аналогій;
- 2) оцінка ризику за допомогою дерева рішень;
- 3) оцінка систематичного ризику;
- 4) усі відповіді вірні.

7. Складний процес, метою якого є зменшення чи компенсація збитку підприємства під час несприятливих подій – це:

- 1) аналіз ризику;
- 2) управління ризиком;
- 3) виявлення ризику;
- 4) оцінювання ризику.

8. Управління фінансовими ризиками – це:

- 1) мистецтво управління фінансовою діяльністю підприємства;
- 2) специфічна галузь менеджменту, яка потребує знань предметної діяльності фірми, страхової справи, аналізу господарської діяльності підприємства, математичних методів оптимізації економічних завдань;
- 3) сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо їхнього зменшення;
- 4) розроблення системи заходів з передбачення і нейтралізації негативних наслідків ризиків, їх ідентифікації, оцінки, профілактики і страхування.

9. Перекладання ризику на партнера за інвестиційним проектом називається:

- 1) зовнішнім страхуванням;
- 2) розподілом ризику;
- 3) лімітуванням;
- 4) диверсифікацією.

10. Критерієм абсолютно стійкого фінансового стану підприємства згідно методу аналізу доцільності витрат є:

- 1) $P1 \geq 0, P2 \geq 0, P3 \geq 0$;
- 2) $P1 = 0, P2 = 0, P3 = 0$;
- 3) $P1 < 0, P2 \geq 0, P3 \geq 0$;
- 4) $P1 < 0, P2 < 0, P3 \geq 0$;
- 5) $P1 < 0, P2 < 0, P3 < 0$.

ТЕМА 18. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

18.1. Сутність, причини та наслідки виникнення кризових ситуацій на підприємстві

18.2. Зміст і завдання антикризового управління підприємством

18.3. Банкрутство підприємства та методи його оцінки

18.4. Досудова санація підприємства-боржника і ліквідаційна процедура банкрута

18.1. Сутність, причини та наслідки виникнення кризових ситуацій на підприємстві

Ускладнення умов господарювання під впливом дестабілізуючих факторів невизначеності зовнішнього середовища та загострення конкуренції на ринку спричинюють виникнення у функціонуванні підприємств кризових явищ різного характеру та генезису. Тому, щоб забезпечити нормальне функціонування відтворювального циклу підприємства, необхідно здійснювати комплексний вплив на причини, які викликали ці небажані деформації.

Термін «криза» походить від грецького *krisis* – різкий перелом, період загострення протиріч, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність. Тому, зазвичай, термін «криза» розуміється як скрутне, важке становище.

Проте криза – це не обов'язково погана новина, це просто констатація факту. І якщо ставитися до цього факту як до будь-якого іншого, якщо розуміти, що в цей складний і непередбачуваний час, у якому ми живемо і працюємо, все можливо, в тому числі і криза, яка може означати крах для вас і вашого бізнесу, стає зрозумілою основна ідея книги С. Фінка «Криза-менеджмент». Автор зазначає, що «при відповідному плануванні криза може обернутися благом для вашої компанії»¹.

Тому феномен кризи підприємства може мати двояке тлумачення – негативне та позитивне. Коли йдеться про кризу як негативне явище, що має місце на підприємстві, то акцентується на її руйнівному впливі і загрозі банкрутства. Позитивне розуміння кризи як об'єктивного процесу асоціюється із розвитком суб'єкта господарювання як системи. Звідси випливає, що *криза підприємства є переломним*

¹ Fink S. Crisis management: Planning for the inevitable. New York : American Management Association, 1986. p. 71.

моментом у послідовності процесів, подій та дій, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності менеджменту адаптуватися до нових умов та розвиватися.

У свою чергу **під фінансовою кризою** розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, які виникають на цьому підприємстві. Вона являє собою втрату потенціалу виживання, що полягає у хронічній неможливості здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності і зумовлено впливом як внутрішнього, так і зовнішнього оточення. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування.

Однією із умов успішного антикризового управління і подолання кризи є своєчасна та об'єктивна ідентифікація її типу (характеру) і причин виникнення. На рис. 18.1. наведено класифікацію типів кризи за різними ознаками.

Як видно, кризи є неоднаковими не тільки за їх походженням, причинами і наслідками, але і за самою своєю суттю та можливостями піддаватися управлінським впливам. Так, класифікуючи кризи на стихійні, штучні і змішані, управлінські дії можуть варіювати від заходів щодо пом'якшення перебігу стихійних до нівелювання змішаних та штучних криз, а також цілеспрямованих ризикових дій з метою, наприклад, послаблення конкурента.

Щодо причин виникнення кризових ситуацій, то дестабілізуючі фактори діяльності підприємства поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори або ендогенні є наслідком динамічних змін зовнішнього середовища, на які підприємство вплинути не може, або ж має лише опосередкований вплив. Внутрішні фактори цілком і повністю залежать від вмілого управління та кінцевих результатів діяльності підприємства².

Основні фактори-провокатори кризових ситуацій згруповано та представлено в таблиці 18.1.

Як бачимо з таблиці 18.1., зовнішніх та внутрішніх чинників, що призводять до виникнення кризових ситуацій на підприємствах є дуже багато, тому, з метою їх своєчасної ідентифікації та нейтралізації, їх слід об'єднати в групи.

² Гук О. В. Фінансова криза на підприємстві: причини, наслідки та способи подолання. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. №2, Т.2. С. 230–235.

Зовнішні причини виникнення криз можна загалом об'єднати у такі групи як:

- економічні (макроекономічна нестабільність, спад виробництва, інфляція),
- політичні (політична нестабільність держави, недостатнє антимонопольне регулювання),
- правові (недосконалість господарського та податкового законодавства),
- демографічні (структура та рівень добробуту населення, зменшення купівельної спроможності населення),
- природні (стихійні лиха та природні катаклізми).



Рис. 18.1. Типологія криз підприємств³

³ Головач К. С. Узагальнення наукових підходів до поняття «криза на підприємстві». Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2015. № 1. С. 75.

Таблиця 18.1

Основні фактори (причини) виникнення кризи^{4, 5, 6}

Екзогенні чинники	Ендогенні чинники
<ul style="list-style-type: none"> • макроекономічна нестабільність; • кризовий стан економіки: інфляція, загальний спад виробництва, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси; • зміна кон'юнктури ринку; • жорстка фіскальна політика держави (високий рівень податків); • політична нестабільність держави; • недостатнє антимонопольне регулювання; • недосконалість законодавства; • структура та рівень добробуту населення; • розмір і структура споживання; • платоспроможний попит населення; • посилення міжнародної конкуренції; • банкрутство боржників підприємства; • загальний розвиток науки і техніки; • рівень технологій; • високий рівень ринкової монополізації; • стихійні лиха, природні катаклізми тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; ■ низька якість менеджменту; ■ низький рівень кваліфікації персоналу; ■ блокування інновацій та раціоналізаторства; ■ некомпетентність керівників підприємства; ■ низький рівень дисципліни управлінських кадрів; ■ нерозвинутість фінансового контролю; ■ дефіцит власних оборотних активів; ■ недосконалість механізму придбання; ■ значна питома вага непродуктивних витрат; ■ зростання дебіторської та кредиторської заборгованості; ■ неефективне використання ресурсів; ■ виробництво неконкурентоспроможної продукції; ■ низький рівень організації виробництва; ■ застарілість виробничої бази та технологій; ■ високий рівень зносу основних засобів; ■ пасивна рекламна діяльність; ■ втрата основних ринків збуту продукції; ■ неефективна маркетингова та збутова політика; ■ неефективна система комунікацій на підприємстві; ■ низький рівень поінформованості працівників; ■ незадовільна система збору та опрацювання інформації тощо.

4 Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.

5 Подольська В. О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

6 Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2004. 412 с.

Щодо внутрішніх факторів, що зумовлюють виникнення криз, найбільш доцільним є наступне групування факторів:

– виробничі (низький рівень організації виробництва, застарілість виробничої бази та технологій, високий рівень зносу основних засобів),

– управлінські (низька якість менеджменту, блокування інновацій та раціоналізаторства, некомпетентність керівників підприємства, низький рівень дисципліни управлінських кадрів),

– фінансові (дефіцит власних оборотних активів, значна питома вага непродуктивних витрат, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, неефективне використання ресурсів);

– кадрові (низький рівень кваліфікації персоналу, неефективний розподіл кадрів, відсутність ефективних схем мотивації персоналу);

– маркетингові (пасивна рекламнадіяльність, втрата основних ринків збуту продукції, неефективна маркетингова та збутова політика, відсутність спеціалістів з маркетингу); інформаційні (неефективна система комунікацій на підприємстві, низький рівень поінформованості працівників, незадовільна система збору та опрацювання інформації тощо).

Типовими наслідками впливу вказаних причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є:

– втрата клієнтів та покупців готової продукції;

– зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;

– неритмічність виробництва;

– неповне завантаження потужностей;

– підвищення собівартості продукції та різке зниження продуктивності праці;

– збільшення розміру неліквідних оборотних активів та наявність понаднормових запасів;

– виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та підвищення плинності кадрів;

– суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції;

– банкрутство підприємства.

Післякризові зміни у розвитку підприємства бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, оборотними і незворотними. Причому вони можуть носити і позитивний, і негативний характер як для самої організації, так і для її оточення (соціуму, екології довкілля тощо). У зв'язку з цим керівництву підприємства необхідно вкрай відповідально підходити до прийняття управлінських рішень антикризового характеру.

18.2. Зміст і завдання антикризового управління підприємством

Антикризове управління – спеціальним чином організована система управління, яка має комплексний, системний характер, націлена на найбільш оперативне виявлення ознак кризи та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення ситуації його банкрутства, запобігання їх виникненню в майбутньому.

Антикризове фінансове управління – це система прийомів і методів управління фінансами, спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства підприємства.⁷

Поняття «антикризове фінансове управління» розглядається в широкому та вузькому розумінні.

Антикризове фінансове управління в широкому розумінні – це збереження і зміцнення конкурентоспроможності підприємства. Це управління в умовах невизначеності, ризику. У цьому випадку антикризове фінансове управління застосовується на підприємствах незалежно від їх фінансового становища та стадії життєвого циклу.

Антикризове фінансове управління у вузькому розумінні – це запобігання банкрутства та ліквідації підприємства, відновлення його платоспроможності. Це управління в умовах конкретної кризової ситуації, воно спрямоване на виведення підприємства з даної кризової ситуації і відновлення його конкурентоспроможності.

Суть антикризового управління виражається в наступних положеннях:

- кризи можна передбачати, очікувати і викликати;
- кризи у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати;
- до криз можна і необхідно готуватися;
- кризи можна пом'якшувати;
- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;
- кризові процеси можуть бути до визначеної межі керованими;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки.

Метою антикризового фінансового управління підприємством є забезпечення стійкого фінансового стану підприємства шляхом

⁷ Шушкова Ю. В., Оліферович І. Р., Павлішак М. С. Фінансова стійкість підприємства у контексті антикризового управління. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 3/1. С. 35.

виявлення внутрішніх і зовнішніх ознак кризи, та недопущенні подальшого поглиблення їх, а також у відновленні здатності підприємства як мікроекономічної системи до самоорганізації.

Об'єкт антикризового фінансового управління – процес розвитку фінансової кризи підприємства, її усунення та запобігання.

Суб'єкти антикризового фінансового управління – певне коло осіб, які реалізують його цілі та завдання. Виділяють внутрішні та зовнішні суб'єкти антикризового **фінансового** управління. До внутрішніх належать: власник підприємства; фінансовий директор підприємства; антикризовий менеджер – працівник підприємства, який спеціалізується на антикризовому управлінні та має відповідну професійну підготовку. До зовнішніх суб'єктів антикризового **фінансового** управління належать: антикризовий менеджер – працівник консалтингової фірми, який залучається на підприємство на платній основі для реалізації завдань антикризового управління; представники державних та відомчих органів з питань банкрутства, санації, реструктуризації та інші.

Залежно від наявності спостереження та ступеня дослідження кризоутворюючих чинників розрізняють наступні типи антикризового **фінансового** управління:

- 1). **пасивне** – спрямоване на ліквідацію кризових явищ, які вже існують у системі;
- 2). **реактивне** – спрямоване на визначення слабких сторін у діяльності підприємства, локалізацію та контроль за їх станом і є основою для впровадження коригуючих заходів;
- 3). **превентивне** – орієнтоване на пошук та прогнозування таких тенденцій у зовнішньому та внутрішньому середовищі, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства, а також формування запобіжних, адаптаційних заходів;
- 4). **активне** – орієнтоване, як і в попередньому випадку, на прогнозування кризових явищ, але передбачає розробку заходів не тільки щодо пристосування підприємства до середовища, але й середовища до своїх вимог;
- 5). **авантюристичне** – передбачає дії «за натхненням», без аналізу, діагнозу та прогнозування; у цьому разі боротьба, як правило, відбувається не з причинами кризи, а з її симптомами.

Залежно від стадії кризи антикризове управління можна диференціювати на такі **підвиди**:

– **передкризове управління**, яке здійснюється для своєчасної діагностики кризових явищ з метою запобігання кризи;

– **управління в умовах кризи**, метою якого є відновлення життєздатності соціально-економічної системи ;

– *управління процесами виходу з кризи*, яке здійснюється з метою мінімізації витрат та втрачених можливостей під час виведення підприємства з кризового стану;

– *післякризове управління підприємством* – управління розвитком підприємства.

В теорії і практиці фінансового менеджменту існує два підходи до застосування антикризового **фінансового** управління:

- 1). антикризове фінансове управління з метою профілактики;
- 2). антикризове фінансове управління в умовах кризи.

Антикризове фінансове управління з метою профілактики розглядається як система профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи.

Антикризове фінансове управління з метою профілактики включає наступні дії (рис. 18.2):

– антикризовий моніторинг – це аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства з метою своєчасного виявлення фінансової кризи на ранніх стадіях;

– діагностика (оцінка) підприємства – це методи і процедури розпізнавання фінансової кризи (прогнозування банкрутства) з метою підвищення ефективності функціонування і життєздатності підприємства в умовах нестійкого зовнішнього середовища;

– розробка і проведення системи заходів для запобігання фінансовій кризі, завчасному усуненню можливих причин виникнення кризової ситуації (впровадження системи попереджувальних заходів);

– підготовка до дій в умовах неминучих кризових ситуацій або ймовірних кризових ситуацій, коли не можна усунути їхньої причини.

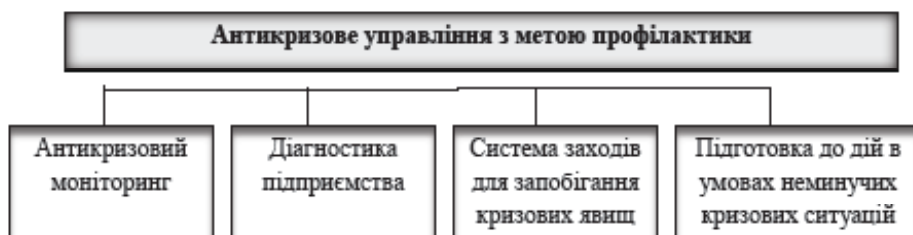


Рис. 18.2. Антикризове фінансове управління з метою профілактики

Антикризове фінансове управління в умовах кризи починається на стадії наближення неплатоспроможності підприємства, тобто

таке управління полягає не в діагностиці фінансової кризи, а в виході підприємства з неї з мінімальними втратами. Ключовим моментом тут є настання або наближення неплатоспроможності. Саме ця ситуація і повинна бути об'єктом антикризового фінансового управління.

Антикризове фінансове управління в умовах кризи передбачає наступні дії (рис. 18.3):

- безпосереднє реагування на виникнення фінансової кризи
- виявлення причин виникнення кризової ситуації;
- створення антикризової команди, завданням якої є виведення підприємства з кризи з мінімальними втратами;
- пом'якшення та усунення наслідків кризової ситуації;
- проведення стабілізаційних заходів (реструктуризація, санація) та недопущення ліквідації підприємства.



Рис. 18.3. Антикризове фінансове управління в умовах кризи

Мету та інструментарій антикризового фінансового управління залежно від реального фінансового стану підприємства наведено на рис. 18.4.

Основними завданнями системи антикризового фінансового управління підприємством визначено:

- здійснення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, його фінансового стану з метою своєчасного виявлення ознак кризових явищ;
- здійснення розробки заходів щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- прогнозування можливості виникнення фінансової кризи на підприємстві;
- підвищення внутрішньої гнучкості управління підприємством в кризових ситуаціях;
- розробка випереджувальних планів щодо методів управління у кризових ситуаціях;

- негайне впровадження запланованих практичних антикризових заходів у разі виникнення кризової ситуації;
- управління процесом виходу підприємства з кризи та ліквідації нанесених збитків [8, с. 51-52].

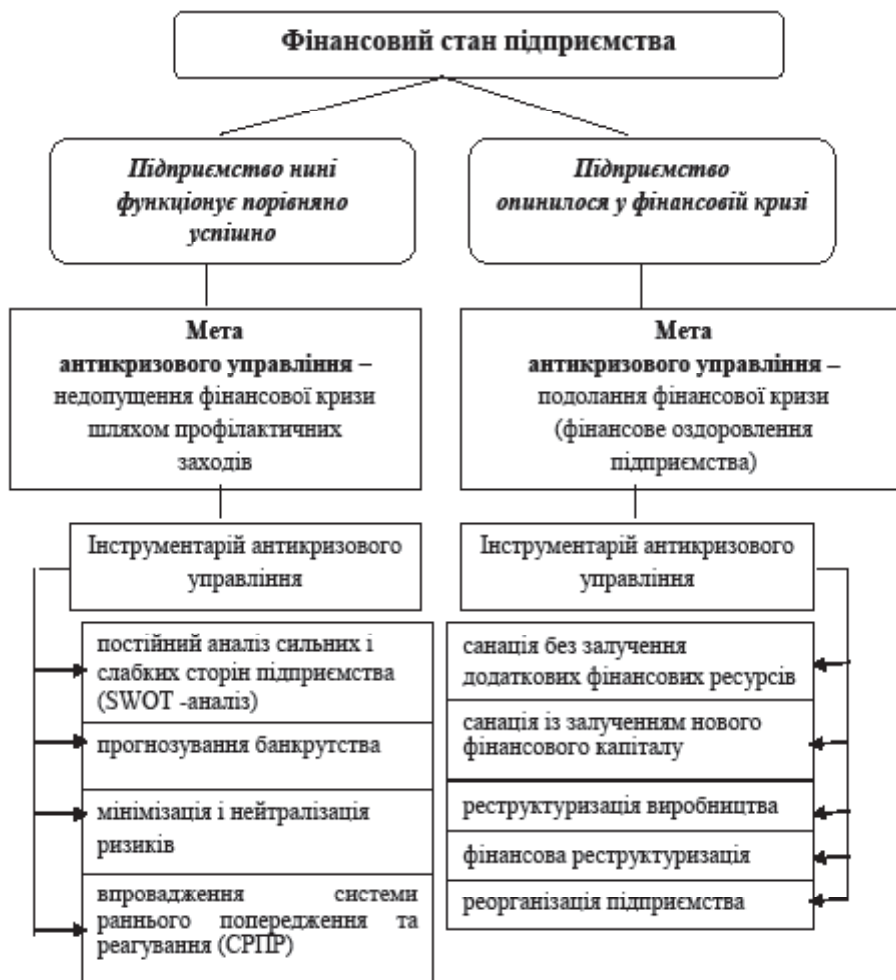


Рис. 18.4. Мета та інструментарій антикризового управління залежно від реального фінансового стану підприємства

Таким чином, систему антикризового управління доцільно запроваджувати як на підприємствах, які є фінансово стійкими,

8 Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством». Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 140 с.

так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. У першому випадку основне завдання системи полягатиме в недопущенні фінансової кризи, а в другому – у подоланні фінансової кризи, тобто фінансовому оздоровленні підприємства.

18.3. Банкрутство підприємства та методи його оцінки

Банкрутство є поширеним явищем сьогодення і містить в собі не лише економічний, але й юридичний та соціальний зміст, оскільки його наслідки залишають свій відбиток у всіх сферах суспільного життя. В науковій літературі банкрутство розглядається як регулятор економіки та економічне явище, як юридичний процес, стан підприємства внаслідок глибокої фінансової кризи.

Процедура банкрутства підприємства передбачена багатьма нормативними актами, зокрема Господарським Кодексом, Кримінальним Кодексом та ін. Однак, основним нормативним актом, який регулює процес банкрутства підприємства являється Кодекс України з процедур банкрутства.

Відповідно до ст. 1 Кодексу з процедур банкрутства **банкрутство** – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури⁹.

Серед явних переваг банкрутства можна виділити:

– закриття нерентабельних виробництв, що дає змогу зменшити витрати і підвищити ефективність суспільного виробництва; вивільнення залучених до неконкурентоспроможних виробництв ресурсів;

– оздоровлення економіки шляхом ліквідації неефективних підприємств.

Однак найбільш відчутними для економіки є *недоліки банкрутства*, серед яких:

– втрата значних коштів, вкладених кредиторами у збанкрутіле підприємство;

– створення ризиків для успішно працюючих, але залежних від банкрута підприємств, зростання безробіття та загострення соціальної напруженості у суспільстві;

⁹ Кодекс України з процедур банкрутства від 01.02.2020 № 2597-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2597-19>

- зниження дохідної частини бюджету через зменшення податків;
- зниження загального потенціалу економічного розвитку країни.

Банкрутство завжди зачіпає інтереси дуже багатьох суб'єктів фінансово-господарських відносин:

- підприємств-кредиторів, які повинні встигнути заявити свої вимоги і претензії для того, щоб вони були враховані при погашенні боргів за рахунок майна банкрута;
- найманих працівників, з якими у першу чергу мають бути здійснені розрахунки, а також яким забезпечені певні гарантії при звільненні;
- підприємств, що можуть виступити в ролі санаторів і тому зацікавлені у створенні досконалого механізму банкрутства та ін.

Серйозність наслідків банкрутства підприємства для його постачальників, фінансово-кредитних установ, інвесторів, найманих працівників зумовлює необхідність запровадження системи організаційно-економічних заходів, здатних запобігти глибокій фінансовій кризі. При цьому важлива роль відводиться діагностиці банкрутства підприємств.

Під діагностикою банкрутства розуміють використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.

Для проведення об'єктивного аналізу необхідно відповідне інформаційне забезпечення. Джерелами інформації для аналізу зовнішнього середовища є публічна звітність та наукові публікації у спеціальних виданнях. Джерелами інформації для управлінського аналізу та діагностики фінансового стану є дані бухгалтерського обліку і звітності підприємства, матеріали виробничого та управлінського обліку. У процесі комплексного аналізу використовуються не лише дані звітної інформації, але і техніко-економічна, маркетингова, прогнозно-фінансова інформація, статистичні матеріали, результати аудиту. Джерела необхідної інформації для визначення ймовірності настання кризи на підприємстві узагальнено у табл. 18.2.

Використання наведених матеріалів дозволяє встановити причини кризи, обґрунтувати управлінські рішення щодо мінімізації їх негативного впливу на результати діяльності підприємства. Результативність проведення комплексного аналізу залежить від якості, повноти та достовірності інформації, яка використовується для діагностики.

Таблиця 18.2.

Джерела інформації для визначення ймовірності настання кризи на підприємстві

Напрями дослідження ймовірності настання кризи	Джерела інформації	Показники та параметри діяльності, що аналізуються
Склад і структура продукції підприємства	Бізнес-плани, господарські контракти, дані бухгалтерського обліку, плани маркетингу	Ринки збуту, ціни, покупці, асортимент продукції, динаміка обсягів реалізації
Конкурентоспроможність продукції	Бізнес-плани, статистичні матеріали, галузеві дані, акти рекламних, стандарти якості, контракти на експорт продукції	Ринкові ціни, динаміка обсягів продукції на експорт, кількість рекламаций на продукцію, кількість угод
Наявність виробничих ресурсів	Форми бухгалтерської звітності, статистичні форми з кадрів, технологічна документація, плани матеріально-технічного забезпечення, звіти про використання матеріалів, контракти на реалізацію продукції	Структура активів підприємства, рух грошових коштів, структура заборгованості, структура працівників, розмір ФОП, частість використаних матеріалів, оборотність оборотних активів, дохід від продажів
Фінансові результати діяльності	Матеріали бухгалтерського обліку, фінансовий план підприємства, форми фінансової звітності	Структура витрат, витрати на 1 грн виробленої продукції, структура доходів, прибуток
Фінансовий стан підприємства	Бухгалтерська звітність, кредитні договори, прогнозна фінансова інформація, форми фінансової звітності	Власний та позичковий капітал, структура кредиторської заборгованості, структура капіталу, дохід, прибуток і збиток
Ефективність управління фінансовими ресурсами	Установчі документи, штатний розпис, форми бухгалтерської та фінансової звітності	Структура власного капіталу, розподіл дивідендів, дебіторська і кредиторська заборгованість, грошові потоки
Якість менеджменту та ефективність управління	Договори про співпрацю між кредиторами і дебіторами, акти перевірок, форми бухгалтерської звітності, інформація підділу кадрів	Прострочена дебіторська та кредиторська заборгованість, розподіл грошових потоків, швидкість кадрів (менеджерів), санкції, частка негрошових надходжень до виручки, рівень кваліфікації працівників
Аналіз фінансової діяльності і прогноз зміни параметрів фінансового стану	Бухгалтерська звітність, облікова політика, дані синтетичного і аналітичного обліку, про дебіторів і кредиторів, доходи та витрати, аудиторські висновки, прогнозна фінансова інформація (бізнес-плани)	Склад майна і капіталу, невоєнні збитки, величина дебіторської та кредиторської заборгованості, прибуток, збиток від продаж, приплив і відтік грошових коштів, зміна капіталу

Успішність подолання криз також залежить від методик проведення аналізу кризових ситуацій. Усю сукупність методик діагностики кризового процесу підприємства розділяють на дві групи: перша ґрунтується на системі моделей визначення вірогідності банкрутства, а друга – на традиційному фінансовому аналізі (табл. 18.3).

Таблиця 18.3.

Методичні підходи до аналізу кризового стану підприємства

Група	Методики та автори
<p>Методичні підходи, що базуються на системі моделей визначення вірогідності банкрутства</p>	<p>Багатофакторні дискримінантні моделі виявлення вірогідності банкрутства: модель Ліса, модель Чессера, модель Таффлера і Типшу, універсальна дискримінантна функція (модель Терещенка), п'ятифакторна модель Альтымана, модель Спрінґейта, модель Фулмера. Однофакторний дискримінантний аналіз ймовірності банкрутства Бівера. Рейтингова оцінка Аргенті, PAS (Performans Analysis Score) коефіцієнт тощо.</p>
<p>Методичні підходи, що базуються на традиційних прийомах та методах фінансового аналізу</p>	<p>Офіційна процедура діагностики кризового стану підприємств, фундаментальна та експрес-діагностика, Агрегатна модель на основі підходу В. Ковальова, Методика аналізу фінансових потоків тощо.</p>

На практиці простіше використовувати методики першої групи, більшість з яких містять перелік коефіцієнтів для розрахунку і визначення кінцевого значення моделі, на основі якої робиться висновок щодо схильності підприємства до банкрутства найближчим часом. Перевагою цих методик є легкість та швидкість у використанні, проте більшість з них не адаптовані до підприємств України, не враховують галузевих особливостей.

Методики другої групи – більш трудомісткі та потребують аналізу зміни динаміки показників за декілька періодів. Їх перевагою є можливість проведення поглибленого аналізу. Усю сукупність коефіцієнтів, агрегатів або індексів треба аналізувати самостійно, при чому нормативні значення підприємство повинно виробляти індивідуально, з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Охарактеризований набір методик свідчить про різноманітність підходів до діагностування банкрутства підприємств, проте стверджувати яка з них найбільшою мірою придатна для

дослідження проблем підприємств, апріорно неможливо. На рис. 18.5 подано алгоритми найбільш популярних зарубіжних економіко-математичних моделей оцінки ймовірності банкрутства та прогнозування кризового стану суб'єктів господарювання.

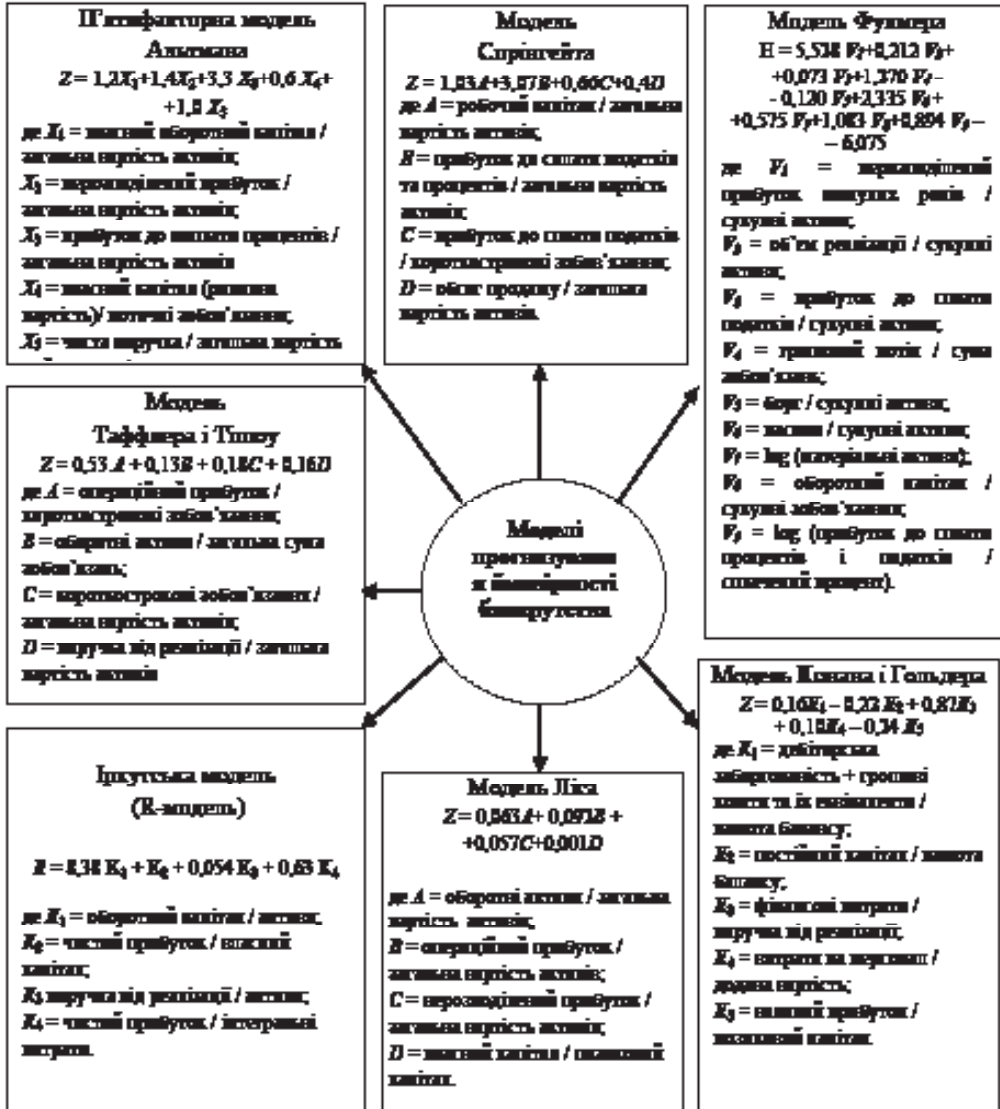


Рис. 18.5. Зарубіжні моделі прогнозування ймовірності банкрутства підприємств

Незважаючи на численність підходів до прогнозування банкрутства, що наводяться в науковій літературі, їх використання в Україні є проблемним. Це, в свою чергу, спонукає вітчизняних

вчених до розробки моделі прогнозування банкрутства, адаптованої до практики українських підприємств. Водночас, розроблені моделі, орієнтовані на виявлення загрози фінансової неспроможності, враховують сучасні правові норми законодавства про банкрутство в Україні та показники фінансового стану підприємств, диференційованих за видом економічної діяльності.

В основі даної моделі – фіксація порогу банкрутства на коефіцієнті автономії. Вибір даного коефіцієнта обґрунтовується тим, що даний показник характеризує рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, дозволяючи одночасно оцінити достатність майна підприємства для погашення вимог кредиторів.

Розробка економіко-математичних моделей прогнозування банкрутства підприємств виходила із визначення найбільш вагомих факторів, що характеризують стадії фінансової кризи та впливають на загальний рівень фінансової автономії підприємств, класифікованих за галузевою ознакою діяльності (табл. 18.4).

Таблиця 18.4.

Моделі прогнозування банкрутства підприємств різних галузей економіки

Галузь	Модель
Виробництво	$Y = 0,0190 + 0,0289 \cdot X_1 + 0,0245 \cdot X_2 - 0,0275 \cdot X_3 +$ $+ 0,0226 \cdot X_4 - 0,2166 \cdot X_5,$ <p>де X_1 – коефіцієнт структури джерел формування оборотних коштів; X_2 – коефіцієнт співвідношення необоротних та оборотних активів; X_3 – коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості; X_4 – коефіцієнт рентабельності основного виду діяльності; X_5 – коефіцієнт кредиторської заборгованості; Y – коефіцієнт автономії</p>
Транспорт	$Y = 0,0729 + 0,0248 \cdot X_1 + 0,0142 \cdot X_2 + 0,0274 \cdot X_3 + 0,0429 \cdot X_4 +$ $+ 0,1288 \cdot X_5,$ <p>де X_1 – коефіцієнт співвідношення сукупних доходів та витрат; X_2 – коефіцієнт покриття всіх зобов'язань матеріальними активами; X_3 – коефіцієнт забезпечення формування оборотних активів власними, довго- та короткостроковими коштами; X_4 – коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком поточних зобов'язань; X_5 – коефіцієнт інвестування довгострокових активів; Y – коефіцієнт автономії</p>

<p>Будівництво</p>	$Y = -0,2081 + 0,2185 \cdot X_1 + 0,0408 \cdot X_2 + 0,0045 \cdot X_3 - 0,3159 \cdot X_4 + 0,2478 \cdot X_5,$ <p>де X_1 – коефіцієнт мобільності власних оборотних коштів; X_2 – коефіцієнт швидкої ліквідності; X_3 – коефіцієнт рентабельності оборотних коштів за верозкодульним прибутком; X_4 – коефіцієнт кредиторської заборгованості; X_5 – коефіцієнт реальної вартості матеріальних активів; Y – коефіцієнт автономії</p>
<p>Торгівля</p>	$Y = -0,7800 + 0,0245 \cdot X_1 + 0,0006 \cdot X_2 - 0,0038 \cdot X_3 + 0,0144 \cdot X_4 + 0,0075 \cdot X_5,$ <p>де X_1 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування запасів; X_2 – коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком поточної фінансової потреби; X_3 – період погашення дебіторської заборгованості; X_4 – коефіцієнт рентабельності основного виду діяльності; X_5 – коефіцієнт структури джерел формування оборотних коштів; Y – коефіцієнт автономії</p>
<p>Сільське господарство</p>	$Y = -0,1152 + 0,0402 \cdot X_1 + 0,0010 \cdot X_2 + 0,0223 \cdot X_3 - 0,0002 \cdot X_4 + 0,0031 \cdot X_5,$ <p>де X_1 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування запасів; X_2 – коефіцієнт покриття; X_3 – коефіцієнт рентабельності оборотних коштів за верозкодульним прибутком; X_4 – період погашення кредиторської заборгованості; X_5 – питома вага запасів в загальній сумі оборотних активів; Y – коефіцієнт автономії</p>

Результати економіко-математичних розрахунків в процесі кореляційно-регресійного аналізу показали, що представлені моделі є достовірними з ймовірністю 95 %.

В усіх моделях інтерпретація показника «у» – коефіцієнта автономії – відбувається за його економіко-правовим змістом.

Порогові значення для показника «у» наступні:

$Y > 0,5$ – фінансовий стан підприємства характеризується як відносно стабільний у короткостроковій перспективі;

$0 < Y < 0,5$ – фінансова рівновага підприємства порушена, що сигналізує про наявність кризових процесів;

$Y < 0$ – у підприємства відсутні чисті активи, що загрожує йому банкрутством у найближчий рік діяльності.

Умовам діяльності українських підприємств також відповідає універсальна дискримінантна модель українського дослідника О. О. Терещенка. Методика розрахунку Z -показника за універсальною дискримінаційною функцією наступна:

$$Z = 1,03 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6, \quad (18.1)$$

де X_1 = cash-flow / зобов'язання;

X_2 = валюта балансу / зобов'язання; X_3 = чистий прибуток / валюта балансу;

X_4 = чистий прибуток / виручка від реалізації;

X_5 = запаси / виручка від реалізації; X_6 = виручка від реалізації / валюта балансу.

Отримані результати після обрахунків можна інтерпретувати так:

$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і тому йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Наявне різноманіття існуючих у вітчизняній та зарубіжній практиці методичних підходів визначення ймовірності банкрутства при комплексному їх використанні дасть змогу отримати більш точний результат у прогнозуванні та визначенні ймовірності банкрутства підприємства. Це дозволить, у свою чергу, завчасно попередити і вжити відповідних заходів не лише для подолання банкрутства підприємства, а й у зв'язку із виявленням слабких сторін підприємства підвищити ефективність його господарської діяльності.

18.4. Досудова санація підприємства-боржника і ліквідаційна процедура банкрута

У зв'язку зі скрутним становищем економіки України та враховуючи нестабільний курс валют, багато підприємств потребують невідкладної фінансової допомоги для запобігання повного припинення їх діяльності. Але значну частку підприємств не можна вважати повними банкрутами, тому що вартість активів більшості з них перевищує кредиторську заборгованість або їх неплатоспроможність є тимчасовим явищем.

В той же час, внаслідок виникнення прострочення за грошовими зобов'язаннями у підприємств виникають судові спори з кредиторами, відкриваються виконавчі провадження, накладаються арешти на банківські рахунки та майно. Наявність таких обмежень у використанні основних засобів та обігових коштів аж ніяк не сприяє виходу підприємств із фінансової кризи, а лише її поглиблює.

Однак, такої негативної ситуації іноді можна уникнути, якщо завчасно вжити необхідних заходів. Правильно проведені зміни у сфері управління фінансами та своєчасна реструктуризація можуть допомогти підприємству повернути прибутковність і продовжити діяльність, розраховувшись при цьому зі всіма боргами. Одним із таких видів оздоровлення діяльності підприємства, передбачених чинним законодавством України, є санація.

Термін «санація» походить від латинського «sanare», що означає оздоровлення, видужання.

В Кодексі України з процедур банкрутства, що уведений у дію 21 жовтня 2019 р., розглядається два види санації:

1. санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство – це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до відкриття провадження у справі про банкрутство. (Ст. 4 Кодексу уточнює, що такий вид санації застосовують лише до боржника – юридичної особи, оскільки за Кодексом вже є можливим і банкрутство фізичної особи, застосування досудової санації до якої не передбачено);

2. санація як система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника¹⁰.

Вони розрізняються часом проведення та кінцевою метою. Так, головною метою санації боржника до відкриття провадження

¹⁰ Кодекс України з процедур банкрутства від 01.02.2020 № 2597-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2597-19>

у справі про банкрутство є запобігання банкрутству підприємств, у той час як при здійсненні санації в процесі провадження справи про банкрутство ще однією метою проведення санаційних заходів зазначається задоволення вимог кредиторів.

Відповідно, у широкому розумінні **санація** – це сукупність усіх можливих заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання; включає систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

У вузькому розумінні поняття **санація підприємства** охоплює сукупність заходів фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків на усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури капіталу та мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного та організаційного характеру.

Головними завданнями санації є: попередження банкрутства, а також відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості суб'єкта господарювання¹¹.

Процедура санації, з одного боку, виступає елементом правового регулювання механізму банкрутства, а з іншого – економічним інструментом відновлення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, який включає в себе фінансову, виробничу, соціальну та організаційну складові.

На вітчизняних підприємствах санація може проводитись у трьох випадках:

– до порушення справи про банкрутство, коли керівництво підприємства за власною ініціативою приймає рішення про фінансове оздоровлення та вихід із кризової ситуації за допомогою внутрішніх і зовнішніх джерел та резервів;

– коли боржник за рішенням засновників ініціює процедуру санації до відкриття провадження у справі про банкрутство і звертається до господарського суду із планом санації;

¹¹ Кальченко О. Санація як спосіб запобігання банкрутству підприємств. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2020. № 1 (21). С. 225.

– коли рішення про санацію ухвалює господарський суд у ході провадження справи про банкрутство підприємства-боржника.

Перший випадок проведення санації, яка ініціюється самим підприємством і не передбачає звернення до господарського суду, має попереджувальний характер, більш широкий спектр дій та підпорядкована завданням антикризового управління підприємством.

У двох останніх випадках санація здійснюється через господарський суд, який призначає керуючого санацією та ухвалює план санації за умови згоди комітету кредиторів та всіх інших кредиторів, які відповідно до плану санації беруть у ній участь.

У разі досудових процедур санації боржник за рішенням засновників (учасників, акціонерів) боржника має право ініціювати процедуру санації до порушення провадження у справі про банкрутство.

Санація боржника до порушення провадження у справі про банкрутство здійснюється відповідно до плану санації боржника.

Для схвалення плану санації боржник скликає збори кредиторів, письмово повідомивши всіх кредиторів, які відповідно до плану санації беруть участь в санації. Одночасно боржник надає цим кредиторам план санації і розміщує оголошення про проведення зборів кредиторів на офіційному веб-порталі судової влади України. Збори кредиторів скликаються не раніше, ніж через 10 днів після розміщення такого оголошення.

Боржник протягом п'яти днів з дня схвалення кредиторами плану санації подає до господарського суду за місцезнаходженням боржника заяву про затвердження плану санації.

До заяви про затвердження плану санації додаються:

- план санації;
- документи, що підтверджують схвалення плану санації;
- список кредиторів із зазначенням їх найменування або імені, місця знаходження або місця проживання або перебування, ідентифікаційного коду або реєстраційного номера облікової картки платника податків (за наявності) та суми заборгованості.

Господарський суд виносить ухвалу про прийняття або відмову в прийнятті заяви про затвердження плану санації протягом п'яти днів з дня отримання.

Відповідно до Кодексу щодо боржника – юридичної особи застосовуються такі судові процедури:

- розпорядження майном боржника;
- санація боржника;
- ліквідація банкрута.

Справи про банкрутство розглядаються господарськими судами за місцезнаходженням боржника – юридичної особи.

Право на звернення до господарського суду з заявою про порушення провадження у справі про банкрутство мають боржник та кредитор.

Провадження у справі про банкрутство відкривається господарським судом за заявою боржника також у разі загрози його неплатоспроможності.

Заява про відкриття провадження у справі про банкрутство подається кредитором або боржником у письмовій формі і повинна містити:

- найменування господарського суду, до якого подається заява;
- найменування боржника, його місцезнаходження, ідентифікаційний код юридичної особи;
- ім'я або найменування кредитора, його місцезнаходження або місце проживання, ідентифікаційний код юридичної особи або реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті);
- виклад обставин, які є підставою для звернення до суду;
- перелік документів, які додаються до заяви.

Господарський суд відмовляє у відкритті провадження у справі, якщо:

- вимоги кредитора свідчать про наявність спору про право, який підлягає вирішенню в порядку позовного провадження;
- вимоги кредитора (кредиторів) задоволені боржником у повному обсязі до підготовчого засідання суду.

З метою виявлення кредиторів та осіб, які виявили бажання взяти участь у санації боржника, на офіційному веб-порталі судової влади України не пізніше наступного дня з дня винесення ухвали суду про відкриття провадження у справі суд оприлюднить повідомлення про відкриття провадження у справі боржника.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів – це зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), термін виконання яких настав до дня введення мораторію, і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до дня введення мораторію.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів вводиться одночасно з порушенням провадження у справі про банкрутство, про що зазначається в ухвалі господарського суду.

Протягом дії мораторію на задоволення вимог кредиторів:

– забороняється стягнення на підставі виконавчих та інших документів, що містять майнові вимоги, в тому числі на предмет застави, за якими стягнення здійснюється в судовому або в позасудовому порядку згідно із законодавством, крім випадків знаходження виконавчого провадження на стадії розподілу стягнутих з боржника грошових сум (у тому числі отриманих від продажу майна боржника), знаходження майна на стадії продажу з моменту оприлюднення інформації про продаж, а також при виконанні рішень по майнових спорах;

– забороняється виконання вимог, на які поширюється мораторій;

– не нараховується неустойка (штраф, пеня), не застосовуються інші фінансові санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань по задоволенню всіх вимог, на які поширюється мораторій;

– зупиняється перебіг позовної давності на період дії мораторію;

– не застосовується індекс інфляції за весь час прострочення виконання грошового зобов'язання, три проценти річних від простроченої суми тощо.

Дія мораторію на задоволення вимог кредиторів не поширюється на вимоги поточних кредиторів, виплату заробітної плати і нарахованих на ці суми страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та інше соціальне страхування, відшкодування шкоди, заподіяної здоров'ю та життю громадян, виплату авторської винагороди, аліментів, а також вимоги за виконавчими документами немайнового характеру, що зобов'язують боржника вчинити певні дії або утриматися від їх вчинення.

Розпорядження майном боржника – це система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження, ефективного використання майнових активів боржника, проведення аналізу його фінансового стану, а також визначення наступної процедури (санації або ліквідації).

Процедура розпорядження майном боржника вводиться строком до 170 календарних днів.

Розпорядник майна зобов'язаний:

– розглядати заяви кредиторів з грошовими вимогами до боржника;

– вести реєстр вимог кредиторів;

– повідомляти кредиторів про результати розгляду їх вимог;

- вживати заходів для захисту майна боржника;
- проводити аналіз фінансово-господарського стану, інвестиційної та іншої діяльності боржника і положення на ринках боржника;
- виявляти (при наявності) ознаки фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства;
- скликати збори і комітет кредиторів та організувати проведення їх засідань;
- надавати державному реєстратору в електронній формі через портал електронних сервісів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань відомості, необхідні для ведення Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, в порядку, встановленому державним органом з питань банкрутства;
- надавати господарському суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, а також здійснювати розкриття кредиторам інформації про фінансовий стан боржника і під час провадження у справі;
- не пізніше двох місяців з дня відкриття провадження у справі про банкрутство провести інвентаризацію майна боржника і визначити його вартість;
- по можливості проведення санації боржника розробити план санації боржника та подати його на розгляд зборів кредиторів;
- виконувати інші повноваження, передбачені Кодексом.

У підсумковому засіданні суду у процедурі розпорядження майном боржника здійснюється перехід до наступної судової процедури (процедури санації, ліквідації) або закривається провадження у справі.

Санація боржника. Господарський суд затверджує схвалений план санації боржника та виносить ухвалу про введення процедури санації.

У плані санації обов'язково вказується розмір вимог кожного класу кредиторів, які були б задоволені в разі введення процедури ліквідації боржника.

План санації може бути змінений в порядку, встановленому для його затвердження. План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за умови погашення вимог кредиторів згідно з реєстром вимог кредиторів.

План санації обов'язково повинен передбачати забезпечення погашення заборгованості боржника з виплати заробітної плати.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, що містить план санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка, розстрочка або прощення боргу або його частини;
- виконання зобов'язання боржника третіми особами;
- задоволення вимог кредиторів іншим способом, що не суперечить Кодексу;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника відповідно до вимог Кодексу;
- продаж частини майна боржника;
- виконання зобов'язань боржника власником боржника і його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- відчуження майна та погашення вимог кредиторів шляхом заміщення активів;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації;
- отримання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації, що відшкодовується відповідно до вимог закону позачергово за рахунок продажу майна боржника;
- отримання позик і кредитів, придбання товарів в кредит;
- інші заходи щодо відновлення платоспроможності боржника.

За 15 днів до закінчення терміну проведення процедури санації, визначеного планом санації, а також за наявності підстав для припинення процедури санації керуючий санацією зобов'язаний подати зборам кредиторів письмовий звіт і повідомити кредиторів про час і місце проведення зборів кредиторів.

За результатами розгляду звіту керуючого санацією збори кредиторів приймають рішення про звернення до господарського суду з клопотанням про:

- припинення провадження у справі у зв'язку з виконанням плану санації і відновленням платоспроможності боржника;
- припинення процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- внесення змін до плану санації та продовження терміну процедури санації.

Ліквідаційна процедура. У випадках, передбачених Кодексом, суд в судовому засіданні за участю сторін приймає

постанову про визнання боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Суд визначає термін, протягом якого ліквідатор зобов'язаний здійснити ліквідацію боржника. Цей термін не може перевищувати 12 місяців.

Неявка на судові засідання осіб, які були належним чином повідомлені про час і місце такого засідання, не перешкоджає провадженню у справі.

З дня визначення господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

- господарська діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу, крім укладення та виконання договорів, що мають на меті захист майна банкрута або забезпечення його збереження (підтримання) в належному стані, договорів оренди майна, яке тимчасово не використовується, на період до його продажу в процедурі ліквідації тощо;

- термін виконання всіх грошових зобов'язань банкрута вважається таким що настав;

- у банкрута не виникає жодних додаткових зобов'язань, в тому числі зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), крім витрат, пов'язаних із здійсненням ліквідаційної процедури;

- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), відсотків та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;

- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

- продаж майна банкрута допускається в порядку, передбаченому Кодексом;

- скасовуються арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, та інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

- припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо це не було зроблено раніше, члени виконавчого органу (керівник) банкрута звільняються від роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, а також припиняються повноваження власника (органу, уповноваженого управляти майном) майна банкрута.

Протягом 15 днів з дня призначення ліквідатора відповідні посадові особи банкрута зобов'язані передати бухгалтерську та іншу документацію, печатки та штампи, матеріальні та інші цінності

банкрута ліквідатору. У разі ухилення від виконання зазначених обов'язків відповідні посадові особи банкрута несуть відповідальність відповідно до закону. Ліквідатор має право замовити виготовлення дублікатів печатки та штампів у разі їх втрати.

З метою виявлення кредиторів з вимогами за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, суд здійснює офіційне опублікування повідомлення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури на офіційному веб-порталі судової влади України.

Всі види майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому на праві власності або господарського відання, включаються до складу ліквідаційної маси.

Майно, визначене родовими ознаками, яке належить банкруту на праві володіння або користування, включається до складу ліквідаційної маси.

Індивідуально визначене майно, що належить банкруту на підставі прав, крім права власності і господарського відання, не може бути включено до складу ліквідаційної маси.

При наявності в складі майна банкрута майна, виключеного з обороту, ліквідатор зобов'язаний передати його відповідним особам в установленому порядку.

Ліквідатор, виявивши частку, яка належить банкруту в спільному майні, з метою задоволення вимог кредиторів в установленому порядку порушує питання про виділення цієї частки.

Активи, включені до складу іпотечного покриття, не включаються до складу ліквідаційної маси емітента таких облігацій та управителя іпотечним покриттям. Відчуження цих активів, у тому числі примусове, здійснюється в порядку, передбаченому законом.

Майно, щодо якого боржник є користувачем, балансоутримувачем або зберігачем, повертається його власнику відповідно до закону або договору.

Державне майно, яке не увійшло до статутного капіталу господарського товариства в процесі приватизації (корпоратизації) і знаходиться на балансі банкрута, не включається до складу ліквідаційної маси.

Зерно банкрута, що зберігається на його зерновому складі, включається до складу майна банкрута тільки після повного повернення зерна покладавцям за всіма складськими документами на зерно, виданими таким підприємством.

Майнові права інтелектуальної власності, виключні майнові права на які зберігаються за установою вищої освіти державної

форми власності, не включаються до складу ліквідаційної маси і повертаються установі вищої освіти державної форми власності, яке вносило їх до статутного капіталу господарського товариства.

Після проведення інвентаризації та отримання згоди на продаж майна ліквідатор здійснює продаж майна банкрута на аукціоні. Початковою вартістю продажу майна банкрута є його вартість, визначена ліквідатором.

Ліквідатор може здійснювати безпосередній продаж або продаж на комісійних умовах через організацію роздрібної торгівлі за розумною ціною товарів, які швидко псуються.

Ліквідатор може здійснювати безпосередній продаж або продаж на комісійних умовах через організацію роздрібної торгівлі за розумною ціною також виробничих запасів, малоцінних товарів і таких, що швидко псуються, ринкова вартість яких не перевищує однієї мінімальної заробітної плати.

Ліквідатор здійснює продаж цінних паперів і похідних фінансових інструментів через професійного учасника фондового ринку в порядку, визначеному законодавством України, згідно з договором, укладеним між ліквідатором і торговцем цінними паперами.

Умови договорів, укладених на реалізацію майна банкрута, не можуть передбачати розстрочку або відстрочку платежів за придбане майно.

Кошти, отримані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів. При цьому:

1) у першу чергу задовольняються:

– вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати працюючим і звільненим працівникам банкрута, грошові компенсації за всі невикористані дні щорічної відпустки та додаткової відпустки працівникам, які мають дітей, інші кошти, належні працівникам у зв'язку з оплачуваною відсутністю на роботі (оплата часу простою не з вини працівника, гарантії на час виконання державних або громадських обов'язків, гарантії і компенсації при службових відрядженнях, гарантії для працівників, які направляються для підвищення кваліфікації, гарантії для донорів, гарантії для працівників, що направляються на обстеження до медичного закладу, соціальні виплати у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності за рахунок коштів підприємства тощо), а також вихідна допомога, належна працівникам в зв'язку з припиненням трудових відносин, і нараховані на ці суми страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інше соціальне страхування, в тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі;

– вимоги щодо виплати заборгованості із компенсації збитків, завдані Державному бюджету України внаслідок виконання рішень Європейського суду з прав людини, винесених проти України;

– вимоги кредиторів за договорами страхування;

– витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді;

– витрати кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їх коштів;

2) у другу чергу задовольняються:

вимоги за зобов'язаннями, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації у ліквідаційній процедурі відповідних платежів, у тому числі до Фонду соціального страхування України за громадян, які застраховані в цьому фонді, в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, зобов'язань зі сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інше соціальне страхування, крім вимог, задоволених позачергово, з повернення невикористаних коштів Фонду соціального страхування України, а також вимоги громадян – довірительів (вкладників) довірчих товариств або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які залучали майно (кошти) довірительів (вкладників)

3) у третю чергу задовольняються:

– вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

– вимоги центрального органу виконавчої влади, що здійснює управління державним резервом;

4) у четверту чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;

5) у п'яту чергу задовольняються вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства;

б) у шосту чергу задовольняються інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються в міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги, крім випадків, встановлених Кодексом.

У разі недостатності коштів, отриманих від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредиторові однієї черги.

У разі відмови кредитора від задоволення визнаної в установленому порядку вимоги ліквідатор не враховує суму грошових вимог цього кредитора.

Погашення вимог кредиторів шляхом заліку зустрічних однорідних вимог проводиться за згодою кредитора (кредиторів), якщо тільки це не порушує майнові права інших кредиторів.

Погашення вимог забезпечених кредиторів за рахунок майна банкрута, що є предметом забезпечення, здійснюється в порядку, передбаченому Кодексом, позачергово.

Вимоги, не погашені в зв'язку з недостатністю майна, вважаються погашеними.

Явні переваги застосування санації для відновлення платоспроможності сучасних підприємств наступні: санація є простішою процедурою, ніж ліквідація; суб'єкт господарювання має можливість відновити свою роботу; більш короткий термін її проведення в порівнянні з ліквідацією, а у разі неможливості відновлення фінансової стійкості та платоспроможності залишається ще один вихід – ліквідація.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Суть та мета антикризового управління.*
- 2). *Суб'єкт та об'єкт антикризового управління.*
- 3). *Типи антикризового управління та їх характеристика.*
- 4). *Підходи до застосування антикризового управління, їх характеристика.*
- 5). *Формування та реалізація політики антикризового фінансового управління підприємством.*
- 6). *Поняття, види та причини банкрутства підприємства.*
- 7). *Методи прогнозування та діагностики банкрутства підприємства.*
- 8). *Сутність фінансової санації підприємства.*
- 9). *Заходи з відновлення платоспроможності боржника.*
- 10). *Процедура ліквідації боржника.*

ТЕСТИ

1. Криза – це:

- 1) можливість виникнення збитку, вимірюваного в грошовому виразі;
- 2) крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі;
- 3) переломний момент у послідовності процесів, подій та дій, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності менеджменту адаптуватися до нових умов та розвиватися.

2. Антикризове управління підприємством – це:

- 1) те саме, що й фінансова санація підприємства;
- 2) те саме, що й фінансовий контролінг;
- 3) система профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи;
- 4) призначення керуючого санацією в процесі провадження справи про банкрутство;
- 5) система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, зокрема, шляхом проведення санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання.

3. До основних принципів антикризового фінансового управління належать:

- 1) рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства;
- 2) адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі;
- 3) повна реалізація внутрішніх можливостей виходу з кризового стану;
- 4) усі відповіді правильні.

4. Метою антикризового управління є:

- 1) оперативне виявлення ознак кризи, розробка та впровадження системи заходів щодо її подолання;
- 2) запобігання банкрутству підприємства;
- 3) створення передумов для запобігання кризовим явищам;
- 4) протидія своєчасному розрахунку за боргами.

5. Наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів, характеризує

- 1) фінансову кризу;
- 2) санацію;
- 3) банкрутство підприємства;
- 4) реорганізацію підприємства.

6. Сутність банкрутства полягає у:

- 1) відмові власника або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів;
- 2) зміні системи управління підприємством;
- 3) фінансовій підтримці підприємства;
- 4) зміні організаційно-правової та виробничої структури боржника.

7. Санація підприємства – це:

- 1) надання підприємству зовнішньої фінансової допомоги;
 - 2) задоволення вимог кредиторів і виконання зобов'язань перед бюджетом;
 - 3) сукупність усіх заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення;
 - 4) те саме, що і реструктуризація;
- Д) система заходів фінансового характеру.

8. Законодавство України передбачає такі варіанти судових процедур про банкрутство:

- 1) розпорядження майном боржника;
- 2) мирова угода;
- 3) судовий розгляд;
- 4) реструктуризація.

9. Головною метою заходів фінансової санації є:

- 1) відновлення виробничої та соціально-економічної функції суб'єкта господарювання;
- 2) підвищення прибутковості підприємства;
- 3) розрахунок з працівниками по заробітній платі;
- 4) підвищення фінансової стійкості підприємства.

10. Уперше розроблена в світі модель дискримінантного аналізу, що використовувалась для прогнозування банкрутства, – це модель:

- 1) Альтмана;
- 2) Спрінгейта;
- 3) Вайбеля;
- 4) Бівера;
- 5) Ковальова.

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКИХ І НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

ТЕМА 19. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКУ

- 19.1. Сутність фінансового менеджменту банку
- 19.2. Етапи управління фінансами банку
- 19.3. Управління відсотковим ризиком банку
- 19.4. Геп-менеджмент

19.1. Сутність фінансового менеджменту банку

Фінансовий менеджмент діяльності комерційного банку спрямовано на оптимізацію управління банківськими фінансами. Решта складових системи управління банком формується з огляду на необхідність забезпечення адекватної підтримки фінансової діяльності.

Згідно із сучасною економічною теорією та практикою максимізація ринкової вартості кожного підприємства розглядається як пріоритетне завдання фінансового менеджменту. Банки не є винятком із цього правила, оскільки більшість комерційних банків належать до акціонерних, і їх власники зацікавлені в зростанні вартості акціонерного капіталу та відповідних доходів. На зміну ринкової вартості акціонерного капіталу впливає два основні чинники – чистий прибуток і рівень ризику банку. Вартість акцій банку зростатиме, якщо очікується підвищення дивідендних виплат у майбутньому або за сталої прибутковості знижується рівень ризику, який бере на себе банк. Менеджери можуть працювати, маючи на меті збільшити

майбутні доходи банку чи знизити ризикованість операцій, аби підвищити вартість акцій банку.

Отже, всі управлінські рішення у сфері фінансової діяльності банку мають оцінюватися за співвідношенням прибутків і ризиків.

Стратегічною метою діяльності банку є максимізація його ринкової вартості (ринкової оцінки власного капіталу). Таких поглядів на мету діяльності банку дотримується більшість зарубіжних учених. П. Роуз¹ вказує засадничим принципом фінансового менеджменту максимізацію вартості акціонерного капіталу банку, Дж. Сінкі² теоретично метою банку визначає максимізацію його власного капіталу.

Мета формалізується через основні завдання, зокрема максимізацію прибутку за допустимого рівня ризику чи мінімізацію ризикованості за умови стабілізації прибутків. Крім того, завданням діяльності банку може бути досягнення певного рівня рентабельності, який оцінюється через конкретні фінансові показники. Формулювання стратегічної мети не виключає можливого існування системи короткострокових або проміжних цілей. Усі складові системи управління банком спрямовано на досягнення стратегічної мети.

Стратегія банку формулюється в контексті ширшого поняття – місії як безстрокової концепції існування та розвитку організації. Завдання місії полягає у виборі напряму та засобів удосконалення діяльності банку. Формулювання місії банку передбачає визначення його місця і ролі в економіці та суспільстві, що потребує розгляду банку як цілісної системи зі своєю філософією й ідеологією. Наприклад, місія банку може бути визначена як виживання в конкурентному середовищі, як кредитування малого бізнесу чи завоювання позицій лідера на конкретному сегменті ринку.

З огляду на вибрану мету формується стратегія діяльності конкретного банку. Під *стратегією* розуміють сукупність засобів для досягнення поставленої мети. Як правило, тієї самої мети можна досягти, вибираючи серед варіантів стратегії. Отже, увага менеджменту зосереджується на вивченні всіх можливих альтернативних способів досягнення мети діяльності банку.

Стратегії управління фінансами. Оскільки між прибутковістю та ризиком існує пряма залежність, то ринкова оцінка вартості банку підвищується за двох обставин: підвищення прибутків за постійного рівня ризику або зниження ризику

¹ Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Пер. с англ. Со 2-изд.- М.: Дело Лтд, 1995.- 768 с.

² Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. Пер с англ. — М Альпина Бизнес Букс, 2007 — 1018 с.

за умови стабілізації прибутковості. Тому і вибір стратегій управління фінансами банку незначний – їх лише дві (Рис.19.1).

Першу спрямовано на *максимізацію прибутків*, не виключаючи при цьому можливості зазнати збитків, а отже, вона є стратегією підвищеного ризику. Друга – має на меті *мінімізацію ризиків та стабілізацію прибутків*. У такий спосіб банки вимушені постійно балансувати між прибутковістю і ризиком, вибираючи одну з цих альтернативних стратегій. Слід підкреслити, що вибір найраціональнішої стратегії управління є індивідуальним і залежить насамперед від настроїв, сподівань і преференцій власників (акціонерів) банку.



Рис 19.1. Стратегії та методи управління фінансовою діяльністю банку

У формалізованому вигляді стратегії можна описати за допомогою моделей. У першій моделі цільовою функцією є максимізація прибутку за умови обмеження ризику через установлення максимально допустимого його значення. У другій - мінімізація ризику за утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому за заданий.

Стратегія максимізації прибутку передбачає свідоме прийняття ризику, характеризується спекулятивними тенденціями та реалізується через застосування незбалансованих підходів до управління активами і пасивами банку (які не передбачають вирівнювання окремих статей балансу за обсягами

чи строками). До них належать, наприклад, управління гелом, управління дюрацією, утримання відкритої валютної позиції, формування агресивного портфеля цінних паперів, проведення спекулятивних операцій з фінансовими деривативами. Основне завдання управління за такого підходу – недопущення ситуації переростання допустимого ризику в катастрофічний, який загрожує самому існуванню банку і може призвести до банкрутства.

Стратегію мінімізації ризику вибирають тоді, коли рівень прибутковості банку задовольняє керівництво й акціонерів, а основною метою є стабілізація фінансових результатів. У цьому разі мета досягається за допомогою таких прийомів управління, як приведення у відповідність строків та обсягів активів і зобов'язань, чутливих до змін відсоткової ставки (фіксація спреду); імунізація балансу; утримання закритої валютної позиції; формування збалансованого портфеля цінних паперів (наприклад, індексного портфеля); проведення операцій хеджування та страхування ризиків і т. ін. Зрозуміло, що на практиці досягти повної відповідності активних та пасивних статей балансу неможливо, але ця стратегія потребує насамперед максимально можливого узгодження балансових позицій.

Завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб забезпечити ефективну реалізацію вибраної банком стратегії управління фінансами.

Методи реалізації стратегій. У процесі реалізації будь-якої зі стратегій використовуються дві групи методів – методи управління структурою балансу та методи управління, пов'язані з проведенням позабалансових фінансових операцій (страхування, хеджування, спекулятивні операції з фінансовими деривативами, арбітраж з контрольованим ризиком і т. ін.). Методи управління структурою балансу досить громіздкі, складні для реалізації в практичній діяльності та потребують значних витрат часу і коштів. Натомість методи управління, що передбачають проведення позабалансових операцій, характеризуються як зручні, гнучкі та мобільні й уможливають швидке та раціональне проведення реструктуризації позицій банку відповідно до кон'юнктури ринку.

Нині в міжнародній банківській практиці удосконалення інструментарію управління фінансовими потоками банку відбувається досить динамічно, а новітні методики та фінансові конструкції часто поєднують проведення балансових і позабалансових операцій. Проте для вітчизняних банків вибір методів управління досить обмежений, оскільки нерозвиненість окремих сегментів внутрішнього фінансового ринку, зокрема ринку фінан-

сових деривативів, унеможливило застосування досконалих методик. Для українських банківських установ найдоступнішими залишаються методи управління структурою балансу.

Об'єкти управління. Об'єктом управління фінансовою діяльністю комерційного банку є фінансові потоки, відображені в динамічному банківському балансі.

19.2. Етапи управління фінансами банку

В процесі управління фінансами банківський баланс розглядається як структурна модель, котра описує фінансову структуру та стан банку в бухгалтерських оцінках на певний фіксований момент часу. При цьому пріоритетним є вивчення властивостей балансу як генератора доходів і витрат банку. За такого підходу баланс трактується не як звітна форма, а елемент методу бухгалтерського обліку, характерною ознакою якого є динамізм. Таким чином, динамічний баланс банку розглядається як об'єкт управління з параметрами прибутковості та ризику.

Залежно від рівня деталізації управлінських процедур і завдань, що постають у процесі управління фінансовими потоками банку, об'єкти управління можуть бути конкретизовані. Зокрема, на певних етапах управлінського процесу об'єктами можуть стати капітал банку, зобов'язання, портфелі кредитів, цінних паперів або реальних інвестицій.

Зміст управлінського процесу, ідентифікація об'єктів управління, процедурий інструментарій фінансового менеджменту в банку залежать від загальної спрямованості управлінського процесу та часового горизонту прийняття управлінських рішень.

За цими ознаками можна виокремити три **основні етапи** (блоки) процесу фінансового управління банком.

На першому здійснюється *стратегічне управління* фінансами банку, на другому – *тактичне управління* банківськими портфелями, на третьому – *оперативне управління* фінансовими потоками банку. Ці етапи управління фінансовою діяльністю банку відрізняються за рівнем деталізації, складом і кількістю об'єктів управління та застосовуваними методами управління (Табл. 19.1).

На першому етапі у процесі стратегічного управління орієнтуються на ринкову оцінку власного капіталу банку. Результати фінансової діяльності банку оцінюються у координатах «прибутковість–ризик» за допомогою укрупнених показників, таких як співвідношення між власним капіталом,

зобов'язаннями та активами банку, конкурентний рівень прибутку на активи (ROA) та прибутку на капітал (ROE).

Таблиця. 19.1

Етапи управління фінансами банку

<i>Етапи аналізу</i>	<i>Об'єкти аналізу</i>
1. <i>Стратегічний аналіз</i>	Активи Капітал Зобов'язання
2. <i>Аналіз банківських портфелів</i>	Портфель ліквідних коштів Портфель вкладень у інші банки Кредитний портфель Портфель цінних паперів Портфель немонетарних активів Заборгованість перед бюджетом і НБУ Заборгованість перед клієнтами Заборгованість перед іншими банками Цінні папери власного боргу Капітал Інші пасиви
3. <i>Оперативний аналіз фінансових потоків</i>	Ліквідність Валютна позиція Геп Спред Маржа Прибуток

Показники, що характеризують банківські ризики, теж модифікуються залежно від особливостей управлінського процесу. Ризик банку у довгостроковому аспекті характеризується показником мультиплікатора капіталу (МК), який розраховують за формулою (19.1):

$$MK = A : K, \text{ де} \quad (19.1)$$

A - активи банку, K – капітал банку.

Що вище значення мультиплікатора капіталу, то ризикованіша фінансова структура банку.

Традиційним інструментарієм дослідження є методика *декомпозиційного аналізу* прибутку на власний капітал, відома

в теорії корпоративних фінансів як *модель Дюпона*. Менеджмент банку може використовувати методику декомпозиційного аналізу в процесі фінансового планування. Цей підхід застосовується для визначення цільового рівня прибутку, необхідного для досягнення наперед заданих параметрів фінансової діяльності банку за фіксованої фінансової структури.

На другому етапі об'єктом управління є окремі *банківські портфелі*, кількість та склад яких визначається необхідним рівнем деталізації (один із можливих варіантів класифікації див. Табл. 18.1). З погляду інформаційного забезпечення в основу класифікації портфелів найзручніше покласти ті самі ознаки, за якими класифіковано балансові рахунки в Плані рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України. Але слід пам'ятати, що класифікаційну ознаку вибирають залежно від мети управлінського процесу, а тому не обов'язково пов'язувати її тільки з бухгалтерськими рахунками. Вибір методів управління портфелями не залежить від рівня деталізації управлінських процедур, а визначається специфікою того чи іншого виду портфельних активів (кредити, цінні папери, реальні інвестиції, валютні кошти і т. ін.).

Особливість другого етапу полягає у прийнятті управлінських рішень щодо кожного окремого банківського портфеля. В такому разі портфелі розглядаються в координатах «дохідність–ризик» ізольовано, без урахування взаємозв'язків з іншими портфелями. При цьому управлінські рішення спрямовано на пошук оптимальної структури та складу кожного банківського портфеля. Зрозуміло, що за умови формування всіх портфелів за принципом максимізації дохідності та обмеження допустимого ризику вартість капіталу банку за інших однакових умов зростатиме. Проте автономне управління банківськими портфелями не дає змоги оптимізувати загальну структуру балансу та фінансові показники діяльності банку.

Це завдання вирішується на третьому етапі в процесі оперативного управління фінансовими потоками банку. На цьому етапі застосовують методи інтегрованого управління балансом банку, об'єднані назвою *управління активами і пасивами банку*. Оперативне управління активами і пасивами пов'язане насамперед зі щоденним управлінням банківським балансом, яке здійснюється з позицій оцінювання співвідношення «прибуток–ризик». Цей підхід базується на виявленні інтегральних показників, які характеризують співвідношення активів і пасивів банку. Інтегральні показники дістають через «згортання» окремих показників і розглядають як загальносистемні характеристики.

Прибутковість характеризується традиційними для банківської діяльності показниками (прибуток, маржа, спред) та похідними від них – чиста процентна маржа, чистий спред, маржа прибутку та ін. Показники прибутковості за своїм економічним змістом інтегральні, оскільки розраховуються «згортанням» доходів і витрат (й у грошовому вимірі, й у відсотках).

У процесі оперативного управління показники ризикованості конкретизуються для кожного виду ризику.

До інтегральних показників, які відображають рівень ризикованості фінансової діяльності банку, належать:

– розрив ліквідності – невідповідність між строками та сумами активів і зобов'язань (ризик незбалансованої ліквідності);

– геп – дисбаланс між активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни відсоткової ставки на ринку протягом певного періоду (відсотковий ризик);

– валютна позиція – різниця між сумою активів і зобов'язань у тій самій іноземній валюті (валютний ризик);

– індикатор імунізації балансу – розрив між дюрацією активів та дюрацією пасивів банку (ринковий та відсотковий ризики).

Зв'язки між прибутком і ризиком банку формалізуються в процесі побудови системи аналітичних моделей.

Між показниками прибутковості та ризику існують залежності, виявлення котрих дає змогу сформуванню системи аналітичних моделей. Такі моделі є ефективним інструментом аналізу для оцінювання ймовірних наслідків прийняття тих чи інших управлінських рішень за різних сценаріїв зміни кон'юнктури фінансового ринку. Це модель гепу, модель імунізації балансу, модель валютного метчингу.

19.3. Управління відсотковим ризиком банку

Розвиток та вдосконалення діяльності фінансових ринків, перетворення їх на світові ринки, інтенсивне впровадження сучасних засобів зв'язку та інформаційних технологій спричинилися до того, що мінливість і непередбачуваність стали основними характеристиками відсоткових ставок. Якщо ризик ліквідності зменшується завдяки можливостям, які надає розвинений фінансовий ринок, то ризик зміни відсоткових ставок на цьому ринку, навпаки, значно зростає.

За умов, коли відсоткові ставки можуть змінюватися щохвилини, *відсотковий ризик* став головним банківським

ризиком. Серед усіх видів ризиків, з якими стикаються банки, не знайдеться такого, аналізу і контролю якого приділялося б стільки уваги в міжнародній банківській практиці останніх років, як ризику зміни відсоткових ставок. Тож у процесі розвитку фінансових ринків проблеми управління відсотковим ризиком в комерційних банках не лише не зникають, а навпаки, стають все актуальнішими.

Критичний рівень ризику зміни відсоткових ставок визначається ймовірністю того, що середня ставка за залученими коштами банку протягом періоду своєї дії може перевищити середню відсоткову ставку за активами, що призведе до збитків.

Теоретично відсоткового ризику можна повністю уникнути лише у тому разі, коли активи повністю збалансовано з пасивами як щодо строків, так і щодо обсягів. Проте на практиці досягти такої відповідності майже неможливо, тому банки постійно наражаються на відсотковий ризик. Це зумовлює потребу безперервного аналізу і контролю за рівнем допустимого ризику та свідомого керування цим процесом.

Отже, відсотковий ризик банку пов'язано передусім з невідповідністю структури банківських активів та зобов'язань. Основними параметрами управління є строки та обсяги активів і зобов'язань банку.

Управління строками розміщення активів та залучення зобов'язань банку. Узгодження строків розміщення активів і залучення зобов'язань – це один із методів, за допомогою якого банк фіксує спред і нейтралізує ризик зміни відсоткової ставки. При цьому припускається, що всі відсоткові ставки, як за активними, так і за пасивними операціями, змінюються з однаковою швидкістю та в одному напрямі. Це припущення пов'язане з концепцією «паралельного зсуву» кривої дохідності.

Розглянемо вплив строків на показники прибутковості та відсотковий ризик банку, коли елімінується вплив такого параметра, як сума активів і зобов'язань у грошовому вираженні. Сутність прийому полягає у встановленні співвідношень між строками залучення та розміщення однакових за обсягом коштів.

Збалансований за строками підхід передбачає встановлення повної відповідності між термінами залучення та розміщення коштів. Такий прийом не максимізує, а стабілізує прибуток, мінімізуючи відсотковий ризик. Застосовується в разі управління банком за стратегією мінімізації ризиків.

Незбалансований за строками підхід є альтернативним прийомом управління, який надає потенційні можливості

одержання підвищених прибутків за рахунок зміни відсоткових ставок на ринку. Використання цього підходу базується на прогнозі зміни швидкості, напряму та величини відсоткових ставок на ринку. Згідно з незбалансованим підходом до управління строки залучення коштів мають бути коротшими за строки їх розміщення, якщо прогноз свідчить про майбутнє зниження відсоткових ставок. І навпаки – строки виконання зобов'язань банку мають перевищувати строки за активами, якщо прогнозується зростання ставок. Цей підхід дозволяє максимізувати прибуток, але супроводжується підвищеним ризиком, пов'язаним із невизначеністю зміни відсоткових ставок. Якщо прогноз стосовно відсоткових ставок не виправдається, то банк може зазнати збитків.

На вибір того чи іншого підходу до управління строками впливає багато чинників, таких як обрана банком загальна стратегія управління, надійність прогнозу зміни ринкових ставок, конкретна ситуація на ринку, можливості банку щодо залучення та розміщення коштів, схильність до ризику.

Тактика структурного балансування активів і пасивів може застосовуватись як щодо строків, так і щодо обсягів залучених та розміщених коштів. Сутність підходу зводиться до намагання максимально наблизити обсяги активних і пасивних операцій, які мають однакові строки виконання. Інакше кажучи, банк щоразу намагається обрати той напрям розміщення коштів, який дозволить повністю узгодити структуру активів і зобов'язань. Керуючись правилами структурного балансування, менеджер запропонує клієнтові кредит на таку ж суму і той самий строк, які передбачені умовами угоди, що слугує джерелом фінансування кредитної операції. Прикладом такого методу управління відсотковим ризиком може бути фінансування однорічної позички з умовою погашення основної суми боргу та процентів у кінці періоду кредитування за рахунок однорічного депозитного сертифіката з нульовим купоном, реалізованого з дисконтом.

Узгодження строків вхідних і вихідних фінансових потоків використовується менеджментом банків паралельно з іншими прийомами управління відсотковим ризиком, оскільки на практиці узгодити всі позиції за строками та сумами майже неможливо. Здебільшого цей підхід застосовується щодо найбільших за обсягами операцій.

На рисунку 19.2 відображено фактори управління капіталом банку та інструменти, що можуть бути застосовані за кожним обраним напрямком.

Загалом методи структурного балансування є традиційним підходом до управління активами і пасивами банку, що має на меті зниження відсоткового ризику. До переваг цієї групи методів можна віднести простоту та доступність, особливо важливі для вітчизняних банків за браком інших можливостей, які надає розвинений фінансовий ринок.



Рис.19.2. Фактори впливу на капітал банку

На рисунку 19.3. відображено місце управління процентними ставками в інструментах управління зобов'язаннями банку.

Недоліки полягають у недостатній гнучкості, необхідності проведення реструктуризації балансу у зв'язку зі змінами ринкових ставок, браку достатнього простору для маневру. Вимога приведення у відповідність структури активів і пасивів перешкоджає повному врахуванню потреб клієнтів, коли йдеться про укладення кредитних і депозитних угод, потребує деякого часу і може стати неприйнятною для щоденного управління відсотковим ризиком.



Рис.19.3. Інструменти управління зобов'язаннями банку

Проведення збалансованих операцій не завжди відповідає потребам банку, його планам на майбутнє, а іноді не вигідне з погляду витрат.

19.4. Геп-менеджмент

Для управління таким параметром, як обсяги активів і зобов'язань банку, використовується метод гепу. У процесі управління активами та зобов'язаннями для встановлення контролю над рівнем ризику відсоткової ставки оцінюється чутливість окремих статей та банківського балансу в цілому до відсоткового ризику. *Індикатором чутливості балансу до відсоткового ризику є показник гепу (англ. Gap).*

Для визначення показника гепу всі активи і пасиви банку поділяють на дві групи – чутливі до змін відсоткової ставки та нечутливі до таких змін. Очевидно, що такий поділ можна здійснити лише в межах конкретно визначеного часового інтервалу. Адже якщо часовий інтервал не зафіксовано, то в довгостроковій перспективі всі активи чи пасиви банку буде колись переоцінено чи повернено до банку, а отже, їх слід визнати чутливими до зміни відсоткової ставки.

Для цього весь часовий горизонт, протягом якого банк планує проаналізувати відсотковий ризик, поділяють на періоди (часові інтервали). У межах кожного з періодів структура балансу вважається фіксованою. Це дозволяє управляти співвідношеннями обсягів різних видів активів і зобов'язань, елімінуючи вплив такого параметра, як час. Тривалість цих часових інтервалів обирається довільно, наприклад, відповідно до прогнозованих моментів зміни відсоткових ставок на ринку (здебільшого 90 днів).

Актив чи пасив є чутливим до змін відсоткової ставки, якщо впродовж зафіксованого інтервалу він задовольнятиме принаймні одну з таких умов:

- дата перегляду плаваючої відсоткової ставки потрапляє в межі зафіксованого часового інтервалу;
- строк погашення настає в цьому інтервалі;
- термін проміжної або часткової виплати основної суми настає в зафіксованому інтервалі;
- зміна базової ставки (наприклад, облікової ставки НБУ), покладеної в основу ціноутворення активу чи зобов'язання, можлива або очікується протягом цього самого часового інтервалу і не контролюється банком.

До нечутливих активів та зобов'язань належать такі, доходи та витрати за якими впродовж аналізованого періоду не залежать від зміни відсоткових ставок на ринку.

Показник гепу визначається як різниця між величиною чутливих активів та чутливих зобов'язань банку в кожному із зафіксованих інтервалів:

$$GAP(t) = FA(t) - FL(t), \quad (19.2)$$

де $GAP(t)$ – величина гепу (у грошовому вираженні) в періоді t ; $FA(t)$ – активи, чутливі до зміни відсоткової ставки в періоді t ; $FL(t)$ – пасиви, чутливі до зміни ставки в періоді t .

Геп може бути додатним, якщо активи, чутливі до змін ставки, перевищують чутливі зобов'язання ($FA(t) > FL(t)$), або від'ємним, якщо чутливі зобов'язання перевищують чутливі активи ($FA(t) < FL(t)$).

Збалансована позиція, коли чутливі активи та зобов'язання рівні між собою, означає *нульовий геп*. За нульового гепу маржа банку буде стабільною, незалежною від коливань відсоткових ставок, а відсотковий ризик – мінімальним. Проте одержати підвищений прибуток завдяки сприятливій зміні відсоткових ставок на ринку за нульового гепу неможливо.

І додатний, і від'ємний геп надають банку потенційну можливість отримати більшу маржу, ніж у разі нульового гепу.

Для визначення співвідношення чутливих активів і зобов'язань банку використовують коефіцієнт гепу – $FGAP(t)$, який обчислюється як відношення чутливих активів до чутливих зобов'язань:

$$FGAP(t) = \frac{FA(t)}{FL(t)} \quad (19.3)$$

Якщо коефіцієнт гепу більший за одиницю, то це означає, що геп додатний, коли менший – геп від'ємний. Якщо коефіцієнт дорівнює одиниці, то геп нульовий.

Головна ідея управління гепом полягає в тому, що величина та вид (додатний або від'ємний) гепу мають відповідати прогнозам зміни відсоткових ставок. Правило управління гепом:

– якщо геп додатний, то зі зростанням відсоткових ставок маржа банку зростатиме і, навпаки, у разі їх зниження маржа зменшуватиметься;

– якщо геп від'ємний, то зі зростанням відсоткових ставок маржа банку зменшуватиметься, а з їх зниженням – збільшуватиметься.

Це означає, що для банку не так вже й важливо, як змінюються відсоткові ставки на ринку. Головне – щоб геп відповідав тому напрямку руху ставок, який забезпечить підвищення прибутку, тобто був додатним за підвищення ставок і від'ємним – за їх зниження.

Проте менеджменту банку слід пам'ятати, що потенційна можливість одержання додаткового прибутку супроводжується підвищеним рівнем відсоткового ризику. Якщо прогноз зміни ставок виявиться помилковим або не справдиться, то це може призвести до зниження прибутку і навіть до збитків. Отже, за наявності в банку додатного чи від'ємного гепу цілком реальною є як імовірність одержання додаткових прибутків, так і ймовірність фінансових втрат.

Тому геп є мірою відсоткового ризику, на який наражається банк протягом зафіксованого часового інтервалу. Незалежно від того, додатний чи від'ємний геп має банк, чим більша абсолютна величина гепу, тим вищий рівень відсоткового ризику бере на себе банк і тим більше змінюється його маржа.

Але ні абсолютна величина гепу, ні коефіцієнт гепу не дають уявлення про те, яка частина активів чи пасивів банку залежить від зміни відсоткової ставки. Для контролю за рівнем відсоткового ризику використовують *індекс відсоткового ризику*.

Індекс відсоткового ризику дорівнює відношенню абсолютної величини гепу до робочих активів і виражається у відсотках:

$$IR(t) = \frac{|GAP(t)| \times 100\%}{A} \quad (19.4)$$

де $IR(t)$ – індекс відсоткового ризику;

A – робочі активи банку.

Індекс відсоткового ризику показує, яка частина активів (коли геп додатний) чи пасивів (коли геп від'ємний) може змінити свою вартість у зв'язку зі зміною ринкових ставок, а отже, вплинути на ринкову вартість усієї банківської установи. Індекс розраховується без урахування знака, оскільки й додатний, і від'ємний геп можуть призвести до збитків.

Через установлення лімітів індексу відсоткового ризику банк може здійснювати контрольну функцію. Ліміт індексу визначає той рівень ризику відсоткової ставки, який банк вважає за доцільне на себе взяти. У практиці роботи зарубіжних банків ліміт індексу відсоткового ризику встановлюється, як правило, на рівні 20–25 %, хоча твердих норм не існує.

Зміну маржі банку залежно від коливань ринкових ставок дозволяє оцінити модель гепу, яка описує залежність між цими показниками:

$$DP(t) = (r_p - r) \cdot GAP(t), \quad (19.5)$$

де $DP(t)$ – величина зміни процентної маржі банку (у грошовому вираженні) протягом періоду t ; r_p , r – прогнозована та поточна ринкові ставки відповідно.

Збільшення чи зменшення процентної маржі залежить від знака гепу («плюс» чи «мінус»), а також від того, зростатимуть чи спадатимуть відсоткові ставки на ринку.

Додатне значення $DP(t)$ указує на збільшення маржі і буде результатом підвищення ставок за додатного гепу або зниження ставок за від'ємного гепу. Від'ємне значення $DP(t)$ свідчить про зменшення маржі банку, зумовлене підвищенням ставок за від'ємного гепу або їх зниженням за додатного гепу.

За нульового гепу маржа банку буде стабільною, незалежною від коливань відсоткових ставок, відсотковий ризик – мінімальним, проте одержати підвищений прибуток завдяки сприятливій зміні відсоткових ставок буде неможливо. Отже, і додатний, і від'ємний геп дають потенційну можливість отримати більшу маржу, ніж за нульового гепу.

З моделі гепу випливає, що величина змін у показниках прибутковості банку залежить як від темпів зміни відсоткових ставок, так і від величини гепу, яку банк може регулювати на власний розсуд. Очевидно, що з цих двох чинників точно виміряти можна лише внутрішній, тобто геп, тоді як зовнішній (ставки) можна тільки прогнозувати з певним рівнем імовірності.

Показники гепу легко обчислити, коли відомі характеристики потоку грошових коштів кожного фінансового інструмента, що входить до складу активів та зобов'язань банку. Щодо динаміки ринкових ставок, то цього сказати не можна. Це й дає підстави вважати геп індикатором відсоткового ризику, на який наражається банк протягом зафіксованого часового інтервалу.

Якщо прогнозується зниження ставок, то менеджментові банку необхідно змінити структуру балансу і перейти від додатного гепу до нульового, завдяки чому вдасться звести до мінімуму відсотковий ризик. Перехід від нульового до від'ємного гепу в разі зниження ставок забезпечить підвищення рівня прибутковості, але супроводжуватиметься підвищеним ризиком.

Головне завдання менеджменту банку в процесі управління гепом – досягти відповідності між видом гепу та прогнозом зміни напряму, швидкості й рівня відсоткових ставок. Необхідною умовою управління гепом є наявність надійного прогнозу (або можливість зробити такий прогноз) та передбачуваність економічної ситуації.

Метод кумулятивного гепу. Метод гепу дає можливість банку зважено керувати співвідношенням обсягів активів і зобов'язань банку, проте на практиці виникає необхідність одночасного управління і обсягами, і строками фінансових потоків банку. Для цього застосовують метод кумулятивного гепу.

Метод кумулятивного гепу дає змогу управляти співвідношенням чутливих активів і зобов'язань не лише у певний момент часу (статичний аналіз), а й враховувати при цьому часовий компонент (динамічний аналіз). Зміст методу полягає в тому, що в кожному з інтервалів, на які поділено досліджуванний період (часовий горизонт), зіставляються чутливі активи та зобов'язання й обчислюється геп. Оскільки показник гепу тісно пов'язаний з конкретним часовим інтервалом, то показників гепу буде стільки, скільки й часових інтервалів.

Кумулятивний (нагромаджений) геп – це алгебраїчна сума (з урахуванням знака) гепів у кожному з часових інтервалів, на які поділено часовий горизонт. Для обчислення показника кумулятивного гепу в кожному з інтервалів знаходять алгебраїчну суму гепів за попередні періоди:

$$KGAP(T) = \sum_{i=1}^T GAP_i(t) \quad (19.6)$$

де $KGAP(T)$ – кумулятивний геп;

T – часовий горизонт; i – інтервал.

Показник кумулятивного гепу свідчить про незбалансованість (різницю) між загальним обсягом чутливих активів і зобов'язань, які протягом часового горизонту можуть бути переоцінені.

За економічним змістом кумулятивний геп – це інтегральний показник, що відбиває рівень ризику відсоткових ставок, на який наражається банк упродовж розглянутого часового горизонту. Банк може управляти цим ризиком, установлюючи ліміт кумулятивного гепу як максимально допустиму його величину та приводячи структуру чутливих активів і зобов'язань у відповідність з установленим лімітом.

По суті метод гепу є окремим випадком методу кумулятивного гепу, тому такі інструменти аналізу, як індекс відсоткового ризику та модель гепу, можуть бути узагальнені заміною у розглянутих вище формулах показника гепу на показник кумулятивного гепу.

Таким чином, індекс відсоткового ризику дорівнює відношенню абсолютної величини кумулятивного гепу (в кожному з періодів) до робочих активів (у відсотках):

$$IR(t) = \frac{|KGAP(t)| \times 100\%}{A} \quad (19.7)$$

де $IR(t)$ – індекс відсоткового ризику;

A – робочі активи банку.

Модель кумулятивного гепу має вигляд:

$$DP(t) = (r_p - r) \cdot KGAP(t), \quad (19.8)$$

де $DP(T)$ – величина зміни маржі банку (у грошовому вираженні) протягом періоду T ;

r_p, r – прогнозована та поточна ринкові ставки відповідно.

Оцінка ризику банку за допомогою індексу відсоткового ризику забезпечує достатній рівень точності за умови, що величина робочих активів залишається сталою протягом усього часового горизонту. Якщо ж обсяг таких активів упродовж періоду змінюється, то логічно оцінювати співвідношення кумулятивного гепу в кожному з періодів та тієї величини робочих активів, яка прогнозується на цей період. Проте зробити такий прогноз досить

складно. Наприклад, величина залучених коштів залежить не лише від банку і не завжди піддається прогнозуванню.

У такому разі використовують коефіцієнт ризику, обчислений як відношення кумулятивного гепу до капіталу банку. Як відомо, капітал банку є стабільнішою величиною, ніж робочі активи. Крім того, оскільки геп є індикатором відсоткового ризику банку, а всі ризики мають відшкодовуватися за рахунок його власних коштів, то цілком логічно зіставляти геп саме з капіталом. Отже, коефіцієнт відсоткового ризику знаходять за формулою:

$$KR(T) = \frac{|KGAP(T)|}{K}, \quad (19.9)$$

де $KR(T)$ – коефіцієнт відсоткового ризику; K – власний капітал банку.

Слід зазначити, що класична модель гепу забезпечує прийнятну точність оцінок лише в тому разі, коли відсоткові інструменти, які аналізуються, достатньо однорідні, а механізми їх ціноутворення орієнтовано на домінуючу на ринку відсоткову ставку. Наприклад, на міжнародних ринках такою ставкою є LIBOR, хоч існують ще й інші індикатори – ставки за казначейськими векселями, ставки першокласного позичальника (prime-rate) та ін. На ринках, де механізми взаємовпливу відсоткових ставок ще не сформувалися, а зміни деяких із них позначено певним суб'єктивізмом (наприклад, зміну облікової ставки НБУ), точніші результати дає удосконалений підхід до аналізу гепу.

За цього підходу чутливі активи та зобов'язання банку слід розподілити на групи за однорідністю економічного змісту та механізмів ціноутворення. Наприклад, в одну групу включити міжбанківські кредити надані та отримані, в іншу – депозити до запитання та короткострокові кредити і т. д.

У кожній з таких груп орієнтиром під час перегляду ціни і активів, і зобов'язань служить та сама відсоткова ставка, а це дає змогу точніше спрогнозувати її динаміку та наслідки для банку. Наприклад, для міжбанківських інструментів це буде ставка LIBOR, для кредитів – облікова ставка і т. п. Аналіз показників гепу та зміни маржі проводиться в кожній із груп ізольовано за такою самою методикою, що й для всього балансу. Підсумок результатів міжгрупового аналізу свідчатиме про загальні зміни банківської маржі та відсоткового ризику.

Модель гепу може бути використана банком для проведення інваріантного аналізу стратегій управління відсотковим ризиком. Вибір стратегій управління ґрунтується на оцінці того, як окремі

чинники (у даному разі – геп і ставки) вплинуть на загальний фінансовий результат діяльності банку.

Стратегій управління відсотковим ризиком існує дві: фіксація спреду та управління гепом. Але оскільки прогнозів щодо динаміки ставок і варіантів реструктуризації балансу в банку може бути багато, то в межах цих загальних стратегій банк може сформувавши значну кількість альтернативних сценаріїв, які аналізуються за допомогою прийомів імітаційного моделювання.

Стратегія фіксації спреду передбачає максимальну збалансованість позицій за чутливими активами та зобов'язаннями, тобто нульовий геп. У такому разі маржа банку залишається стабільною, незалежно від коливань відсоткових ставок на ринку.

У разі застосування стратегії фіксації спреду одержати підвищені прибутки завдяки сприятливій кон'юктурі ринку неможливо, тоді як і додатний, і від'ємний геп дають таку потенційну можливість. Зате ця стратегія є найпростішою та досить надійною, адже вона не потребує ні точних прогнозів, ані складного аналітичного забезпечення.

Стратегія управління гепом має на меті отримання підвищених прибутків і передбачає свідоме прийняття банком ризику, а тому характеризується як більш агресивна. У разі реалізації ризику маржа банку знизиться, що буде зумовлене підвищенням ставок за від'ємного гепу або зниженням ставок за додатного гепу.

У процесі реалізації стратегії управління гепом необхідно досягти відповідності між видом гепу (додатний чи від'ємний) та прогнозами зміни напряму, швидкості й рівня відсоткових ставок. Очевидно, що запорукою успіху цієї стратегії є надійний прогноз та передбачуваність економічної ситуації. Якщо спрогнозувати зміну відсоткових ставок неможливо, наприклад, через нестабільність економіки або під час кризових періодів, значно безпечнішою для банку буде стратегія фіксації спреду.

Зокрема вітчизняна практика показує, що українські банки здебільшого віддають перевагу стратегії фіксації спреду, утримуючи незначний розрив між активами і пасивами з однаковими термінами погашення. Водночас очевидно й те, що повністю збалансувати активи і пасиви за строками неможливо (та й недоцільно), а тому проблеми, пов'язані з управлінням гепом, не втрачають своєї актуальності.

Проблеми практичного застосування геп–менеджменту

Принципи управління гепом базуються на теорії ділового циклу, згідно з якою економіка, а з нею і ринкові ставки, послідовно проходять певні стадії розвитку. Як відомо, в

економічному циклі вирізняють чотири основні стадії: зростання (піднесення); пік; зниження ділової активності (спад); найнижча точка циклу. На ранніх стадіях економічного зростання геп має бути додатним, оскільки очікується підвищення ставок. Далі величину гепу зменшують, подовжуючи строки проведення активних операцій і скорочуючи строки виплат за пасивами.

У стадії піку слід перейти до від'ємного гепу, що дасть змогу зафіксувати ставки за активами на максимальному рівні, а скороченням строків за пасивами зменшити процентні витрати. На початкових стадіях спаду, коли очікується зниження відсоткових ставок, геп має бути від'ємним. Надалі слід поступово перейти до додатного гепу, скоротивши строки надходжень за активами і подовживши строки виплат за пасивами.

Додатний геп зберігається і в разі досягнення найнижчої точки циклу, коли ставки за пасивами фіксуються на найнижчому рівні і скорочується тривалість проведення активних операцій, завдяки чому згодом можна буде реінвестувати активи під вищу ставку.

Зауважимо, що прогнози не справджуються негайно: зміни ставок досягаються не відразу. Якщо напрям руху відсоткових ставок може бути передбачений правильно, то час та величину зміни ставок прогнозувати важко. Застосування стратегії гепу потребує достатньої тривалості відсоткових циклів, аби вистачило часу скористатися перевагами.

Реальне життя не дає банкам необмеженої гнучкості у виборі джерел фінансування та напрямів кредитування. Фінансові ринки ще далекі від досконалості, а позичальники дедалі частіше складають прогнози, які збігаються з банківськими.

Досвід показує, що концепція циклу відсоткових ставок набагато простіша в теорії, проте не завжди підтверджується дійсними коливаннями ставок упродовж ділового циклу, тривалість якого, до того ж, важко виміряти. Той факт, що рух відсоткових ставок на ринку облігацій важко прогнозувати, переконливо доведений практикою. Проте ці зміни виявилися більш передбачуваними, ніж коливання ринку акцій.

Отже, практичне застосування *геп-менеджменту* засвідчило низку істотних *недоліків* цього підходу:

1. Навіть нульовий геп не гарантує повного захисту від ризику, оскільки ставки за активами та зобов'язаннями можуть змінюватися несинхронно. У періоди економічного піднесення ставки за активами зростають швидше ніж ставки запозичення. Під час спаду зниження ставок за зобов'язаннями випереджає аналогічні зміни у ставках за активами. Загалом ставки за активами мають

тенденцію змінюватися швидше ніж ставки за зобов'язаннями, а між моментами зміни ставок існує розрив у часі (лаг).

2. Методи управління гепом потребують наявності точного та надійного прогнозу змінюваності відсоткових ставок, який є необхідною умовою ефективного застосування цього підходу. Водночас абсолютно точний прогноз зміни всіх параметрів ставки – напряду, швидкості та розміру – отримати майже неможливо. Якщо напряду руху відсоткових ставок можна передбачити, то час та величину змін важко прогнозувати. Дві основні характеристики відсоткових ставок – мінливість і непередбачуваність – значно ускладнюють використання стратегії гепу у процесі управління банком.

3. Ефективність управління кумулятивним гепом великою мірою залежить від правильності вибору часових інтервалів. Не так просто визначити момент, коли конкретні види активів та зобов'язань треба переоцінити. Крім того, вибір планових періодів, протягом яких проводиться балансування активів і пасивів, чутливих до зміни ставки, є досить суб'єктивним. Це може призвести до несприятливих наслідків, коли окремі статті балансу потрапляють у проміжки між періодами переоцінювання.

4. Перехід від додатного гепу до від'ємного і навпаки потребує певного часу, а банки не завжди мають у своєму розпорядженні фінансові інструменти та механізми, які б забезпечили швидкі зміни. Прогнози не справджуються негайно і зміни ставок досягаються не відразу. Тому застосування стратегії гепу потребує достатньої тривалості відсоткових циклів, щоб вистачило часу скористатися перевагами. Відтак ефективність застосування геп-менеджменту знижується.

Перелічені недоліки значно ускладнюють процес управління гепом і збільшують ризик фінансових втрат, але більшість цих проблем розв'язується впровадженням в обіг похідних фінансових інструментів, які радикально змінюють підходи до управління відсотковим ризиком. Тому більшість банківських менеджерів у розвинутих країнах у процесі управління відсотковим ризиком застосовують методи хеджування – проводять операції з похідними фінансовими інструментами.

Але в Україні ринку похідних інструментів ще не сформовано. Для вітчизняних умов, коли фінансовий ринок далекий від досконалості, а прогнозування відсоткових ставок ускладнене, найприйнятнішою для банків є орієнтація на стратегію фіксації спреда, яка знижує відсотковий ризик.

Одним з основних напрямів удосконалення геп-менеджменту є використання імітаційного моделювання та

обчислювальної техніки. Застосування сучасних програмних продуктів у процесі аналізу кумулятивного гепу та контролю за рівнем відсоткового ризику дають змогу точніше добирати та зменшувати тривалість часових інтервалів, одержувати точніші розрахунки та прогнозувати діяльність банку.

За допомогою імітаційних моделей оцінюють та аналізують альтернативні сценарії управління прибутком і ризиком. Для цього розробляють прогнозні баланси та звіти про доходи і витрати, на основі яких відстежують зміни облікових та економічних показників діяльності банку за різних економічних умов. Оскільки перспективні оцінки ставок, обсягів і структури балансу ускладнені, то якість результатів імітаційного моделювання вирішальною мірою залежить від якості вхідної інформації. Крім того, банківські аналітики мають досконало розуміти економічний зміст таких моделей та правильно інтерпретувати отримані результати.

Імітаційний аналіз різних сценаріїв забезпечує вибір найприйнятнішого для банку варіанта, оцінку ймовірності настання найгіршої ситуації та дає змогу розробити адекватний план дій. У процесі імітаційного моделювання банки можуть розробляти власні моделі, які найбільш точно враховують специфіку їхньої діяльності, або користуватися вже створеними. Вважається, що перший підхід прийнятний для великих банків, а другий – для середніх та малих.

У процесі практичного застосування геп-менеджменту слід звернути увагу на те, що ці питання тісно пов'язані з банківською ліквідністю, але вони не ідентичні. Зокрема до розрахунку гепу беруть не лише обсяги вхідних та вихідних грошових потоків, а й кошти, які переоцінюються в певні моменти часу, проте до банку не надходять. У такий спосіб окремі активи та зобов'язання можуть ураховуватися кількаразово. Наприклад, якщо кредит видано під плаваючу ставку, яка переглядається щомісяця, то ця стаття враховується в кожному часовому періоді до моменту погашення боргових зобов'язань перед банком. Зрозуміло, що в такому разі величина гепу перевищуватиме розрив ліквідності. Натомість такі ліквідні активи, як готівка чи кошти на кореспондентському рахунку в НБУ, нечутливі до відсоткового ризику і тому за обчислення гепу не враховуються.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Склад та функції банківського капіталу. Методи оцінювання та визначення достатності банківського капіталу.*
- 2). *Методи управління капіталом банку.*

- 3). *Управління зобов'язаннями банку. Методи управління залученими коштами банку. Особливості управління запозиченими коштами банку.*
- 4). *Методи управління кредитним ризиком. Управління ризиком окремого кредиту.*
- 5). *Методи оцінки ризиків та ефективності управління портфелем цінних паперів банку.*
- 6). *Загальні принципи управління ліквідністю банку.*
- 7). *Стратегії управління ліквідністю банку.*
- 8). *Методи оцінювання потреби в ліквідних коштах.*
- 9). *Визначення ліквідної позиції банку.*
- 10). *Управління грошовою позицією та обов'язковими резервами банку.*

ТЕСТИ

1. Предметом фінансового менеджменту в банку є:

- 1) формування капіталу;
- 2) комплекс функціональних підрозділів;
- 3) фінанси банку;
- 4) персонал банку.

2. Як науковий напрям фінансовий менеджмент включає:

- 1) діяльність, сферою якої є фінансові ринки;
- 2) теоретичні питання щодо управління фінансами й організації фінансової діяльності;
- 3) комплекс структурних підрозділів, на які покладені функції управління фінансами;
- 4) практичні питання управління банківськими фінансовими портфелями.

3. Головною метою банківського менеджменту є:

- 1) дотримання певних принципів;
- 2) задоволення потреб ринку в банківських послугах;
- 3) досягнення високих кінцевих результатів за відносного зниження витрат;
- 4) формування раціональної організаційної структури банку.

4. Підсистема менеджменту, яка передбачає цілеспрямований вплив на банківські операції шляхом використання таких інструментів, як аналіз, планування, регулювання і контроль, – це:

- 1) фінансовий менеджмент у банку;
- 2) банківський контролінг;
- 3) банківський моніторинг;
- 4) бюджетування.

5. Визначення значень внутрішніх показників та нормативів, що регулюють ступінь ризику банківських операцій, передбачає:

- 1) фінансовий аналіз;
- 2) фінансовий контроль;
- 3) фінансове регулювання;
- 4) фінансове планування.

6. Вироблення концепції розвитку банку здійснюється в процесі:

- 1) оперативного планування;
- 2) стратегічного планування;
- 3) тактичного планування;
- 4) фінансового планування.

7. Поточне фінансове планування передбачає:

- 1) розробку фінансової політики за всіма основними напрямками діяльності банку;
- 2) розробку бюджетів та платіжних календарів;
- 3) розробку фінансової стратегії банку;
- 4) розробку плану доходів і витрат та балансового плану.

8. Об'єктом управління в системі управління фінансового менеджменту банку не є:

- 1) прибуток банку;
- 2) ліквідність;
- 3) банківські ризики;
- 4) податки.

9. До об'єкту управління в системі управління фінансового менеджменту банку не відноситься:

- 1) банківські ризики;
- 2) планування;
- 3) конкурентна позиція;
- 4) персонал.

10. В управлінні фінансами банку можна виділити:

- 1) управління ліквідністю, фінансовими ризиками, прибутковістю банку та ефективністю проведення окремих видів банківських операцій;
- 2) вияв негативних тенденцій розвитку банківської установи та розробка заходів щодо їх мінімізації;
- 3) складання поточних і перспективних прогнозів, що забезпечить розуміння працівниками банку стратегії і тактики виконання поставлених завдань;
- 4) немає вірної відповіді.

ТЕМА 20. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

- 20.1. Суть і завдання фінансового менеджменту страховика
- 20.2. Формування резервів страховика
- 20.3. Фінансова стійкість та платоспроможність страховика
- 20.4. Управління інвестиційною діяльністю страховика

20.1. Суть і завдання фінансового менеджменту страховика

Важливу роль для кожної страхової компанії відіграють фінансові ресурси, в основному грошові кошти, кількість яких постійно змінюється в залежності від збільшення чи зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості. Із усіх ресурсів саме грошові ресурси необхідно постійно контролювати і регулювати, так як вони забезпечують стабільне та надійне функціонування організації. Фінансова діяльність страхових організацій – це система управління фінансовим забезпеченням функціонування страховика задля досягнення ним намічених цілей.

Завдання фінансової діяльності страхових компаній:

1. Фінансове забезпечення всіх напрямів діяльності страховика і насамперед основної (страхової) діяльності.
2. Досягнення необхідного розміру результативних показників діяльності страхової організації.
3. Виконання фінансових зобов'язань перед страхувальниками, власниками (засновниками, акціонерами), бюджетом та державними цільовими фондами, кредиторами, інвесторами та ін.
4. Мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для збільшення власного капіталу та фінансування подальшого розвитку страховика.
5. Забезпечення ефективного та цільового розподілу і використання фінансових ресурсів.
6. Пошук резервів збільшення доходів, прибутку, а також підвищення рентабельності та платоспроможності страхової компанії.

Страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що позначається на характері та якості фінансових відносин у цій сфері. Формування ресурсного потенціалу страховика, як суб'єкта фінансового сектору, відбувається лише при найповнішому поєднанні його частин: фінансової складової, інформаційних і трудових ресурсів.

Базову роль у структурі ресурсів страховиків відіграє саме їх власний капітал, з яким ототожнюють кошти, які належать страховій компанії на праві власності та представлені статутним та гарантійним фондом, який у свою чергу включає додатковий, резервний капітал і нерозподілений прибуток. Вони виконують функцію фінансової гарантії виконання перед страхувальниками своїх зобов'язань згідно з договорами страхування.

Одним із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються у процесі фінансового управління страховиком є саме оптимізація структури капіталу.

Оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, за якого забезпечується оптимальне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості та максимізується ринкова вартість страховика.

Етапи оптимізації структури капіталу страхової компанії:

- 1). Аналіз капіталу страховика.
- 2). Оцінка основних факторів, що впливають на формування структури капіталу.
- 3). Формування показників цільової структури капіталу страховика
- 4). Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.
- 5). Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості.
- 6). Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності.

Оскільки більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства, то управління ними, здійснюється загальними зборами акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління. Управління капіталом страхової організації передбачає виконання ряду завдань,

Подальший успіх діяльності страхової компанії залежить від раціонально створеної нею системи управління. Отже, *управління капіталом страховика* – це діяльність, спрямована на формування оптимального співвідношення власного й залученого капіталу, забезпечення ефективнішого використання власного капіталу, розміщення акумульованих страхових резервів із урахуванням принципів безпечності, прибутковості, ліквідності й диверсифікованості.

Основними складовими забезпечення фінансової надійності страхових компаній є:

- власний капітал,
- страхові резерви,
- перестраховання,
- тарифна політика.

Від якості управління ними керівництвом страховика і буде залежати наскільки добре буде почувати себе організація на страховому ринку в тих чи інших умовах. Першочерговою умовою забезпечення фінансової надійності страховика є розмір *власного капіталу*. Власний капітал страхової компанії є гарантією збереження її фінансової надійності, навіть за умови недостатності страхових премій та прибутку від інвестиційної діяльності, необхідних для виконання поточних та довгострокових зобов'язань. Нарощення власного капіталу страховика є свідченням зміцнення позиції компанії на ринку. *Фінансова надійність* виявляється у довірі як з боку споживачів страхових послуг (надання відповідної послуги та її кваліфікованого супроводу, своєчасна виплата та відсутність прихованих умов і т.д.), так й з боку держави (впевненість у веденні добросовісного бізнесу, сумлінність страховика як платника податків і активного учасника вітчизняного фінансового ринку).

Під фінансовою надійністю суб'єкта страхового бізнесу розуміють такий його стан, який характеризується достатнім рівнем фінансового забезпечення, що здатний сприяти розвитку страхового бізнесу; збалансованим страховим портфелем; доброю репутацією на ринку страхування.

Загальна система показників для оцінки фінансової надійності страхової компанії включає п'ять груп:

- показники, що характеризують здатність виконувати зобов'язання;
- показники, що характеризують достатність власних коштів для виконання страхових зобов'язань;
- показники, що характеризують рівень виплат;
- показники, що характеризують заборгованість страхувальників і страховика за страховими виплатами;
- показники, що характеризують міру незалежності від перестраховання).

Ці показники відображають здатність страхової компанії виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальником та іншими кредиторами.

20.2. Формування резервів страховика

Після власного капіталу страхові резерви – важливий об’єкт фінансового менеджменту страховика та запорука його фінансової стійкості. Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховування). Склад технічних резервів згідно із Законом України «Про страхування» подано в розділі 3 «Забезпечення платоспроможності страховиків», статті 31 «Страхові резерви»¹.

Страховики зобов'язані формувати і вести облік страхових резервів у порядку та обсягах, встановлених цим Законом, станом на кожен день.

Страховики, які мають право укладати договори обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, формують та ведуть облік страхового резерву збитків, які виникли, але не заявлені, та страхового резерву коливань збитковості в обов'язковому порядку.

Страхові резерви в обсягах, що не перевищують технічних резервів, а для страхових компаній із страхування життя - математичних резервів, утворюються у тих валютах, в яких несуть відповідальність за своїми страховими зобов'язаннями.

Страхові резерви поділяються на технічні резерви і резерви із страхування життя (математичні резерви) (рис.20.1).

Формування резервів із страхування життя, медичного страхування і обов'язкових видів страхування здійснюється окремо від інших видів страхування.

Страховики зобов'язані вести облік договорів страхування і вимог (заяв) страхувальників щодо виплати страхової суми або страхового відшкодування за формою, яка забезпечить отримання інформації, необхідної для врахування при формуванні страхових резервів. Уповноважений орган може встановити порядок та форму ведення обліку договорів страхування і вимог (заяв) страхувальників щодо виплати страхової суми або страхового відшкодування. Страховики зобов'язані формувати і вести облік таких **технічних резервів** за видами страхування (крім страхування життя):

– *незароблених премій* (резерви премій), що включають частки від сум надходжень страхових платежів (страхових

¹ Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

внесків, страхових премій), що відповідають страховим ризикам, які не минули на звітну дату;

– *збитків*, що включають зарезервовані несплачені страхові суми та страхові відшкодування за відомими вимогами страховальників, з яких не прийнято рішення щодо виплати або відмови у виплаті страхової суми чи страхового відшкодування.

Величина резервів незароблених премій на будь-яку звітну дату встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків), які не можуть бути меншими 80 відсотків загальної суми надходжень страхових платежів (страхових премій, страхових внесків), з відповідних видів страхування у кожному місяці з попередніх дев'яти місяців (розрахунковий період) і обчислюється в такому порядку:

– частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за перші три місяці розрахункового періоду множаться на одну четверту;

– частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за наступні три місяці розрахункового періоду множаться на одну другу;

– частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за останні три місяці розрахункового періоду множаться на три четвертих, одержані добутки додаються.

У цьому випадку останній місяць розрахункового періоду буде складатися із кількості днів на дату розрахунку.

Отже, страховики можуть прийняти рішення про запровадження з початку календарного року згідно з встановленою Уповноваженим органом методикою формування і ведення обліку чотирьох видів технічних *резервів збитків* за видами страхування, іншими ніж страхування життя (див. рис. 20.1).

Страховики зобов'язані письмово повідомити Уповноважений орган про запровадження формування і ведення обліку зазначених технічних резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя, не пізніше ніж за 45 днів до початку календарного року.

Для забезпечення страхових зобов'язань із страхування життя та медичного страхування страховики формують окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів за цими видами страхування.

Кошти резервів із страхування життя не є власністю страховика і мають бути відокремлені від його іншого майна. Страховик

зобов'язаний обліковувати кошти резервів із страхування життя на окремому балансі і вести їх окремий облік.

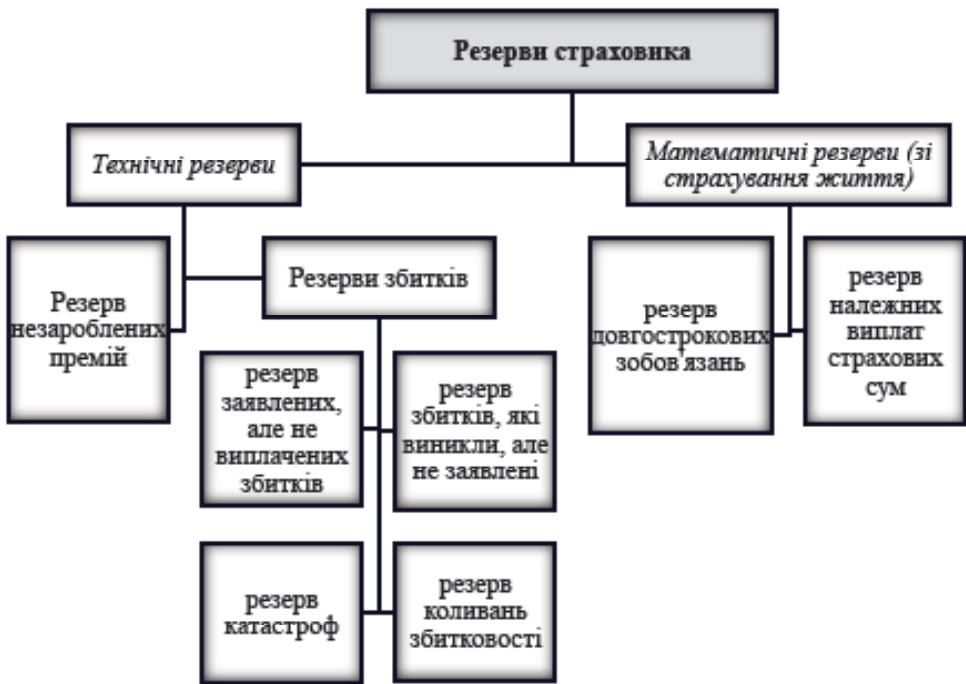


Рис. 20.1. Класифікація страхових резервів

Кошти резервів із страхування життя не можуть використовуватися страховиком для погашення будь-яких зобов'язань, крім тих, що відповідають прийнятим зобов'язанням за договорами страхування життя, і не можуть бути включені до ліквідаційної маси у разі банкрутства страховика або його ліквідації з інших причин, і підлягають передачі іншому страховику за згодою страхувальника та застрахованої особи або підлягають передачі застрахованій особі. Окремий перелік резервів з медичного страхування, а також порядок їх формування та обліку може визначатися відповідними нормативно-правовими актами.

Страховики зобов'язані створювати і вести облік **таких резервів із страхування життя**:

- довгострокових зобов'язань (математичні резерви);
- належних виплат страхових сум.

Величина резервів довгострокових зобов'язань (математичних резервів) обчислюється актуарно окремо за кожним

договором згідно з методикою формування резервів із страхування життя з урахуванням темпів зростання інфляції. Методика формування резервів із страхування життя, обсяги страхових зобов'язань залежно від видів договорів страхування життя, а також мінімальні строки дії договорів страхування життя встановлюються Уповноваженим органом.

Кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами певних категорій, наведених на рисунку 20.2.

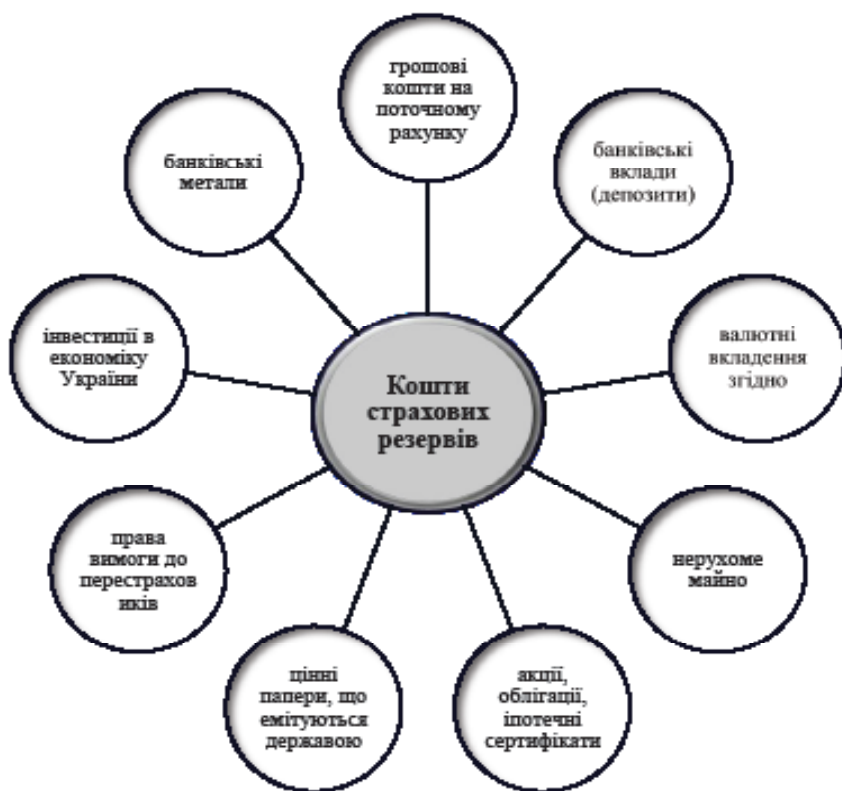


Рис.20.2. Напрямки розміщення коштів страхових резервів

Кредити страхувальникам – фізичним особам, що уклали договори страхування життя, можуть надаватись в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми. У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування.

Готівка в касі зберігається в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України.

Страхові резерви філій страховиків-нерезидентів повинні бути розміщені на території України.

Кошти резервів із страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності. Обмеження щодо максимальних обсягів активів кожної категорії, вимоги до якості таких активів, вимоги щодо наявності та рівня кредитного рейтингу активів певних категорій та/або банків та емітентів цінних паперів, у яких розміщуються кошти страхових резервів, встановлюються Уповноваженим органом.

З метою додаткового забезпечення страхових зобов'язань страховики можуть на підставі договору створити Фонд страхових гарантій, який є юридичною особою. Державна реєстрація Фонду здійснюється в порядку, передбаченому для державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності. Орган, що здійснює реєстрацію Фонду, в десятиденний строк з дня реєстрації повідомляє про це Уповноважений орган.

Джерелами утворення Фонду страхових гарантій є добровільні відрахування від страхових платежів, а також доходи від розміщення цих коштів. Розмір відрахувань до Фонду страхових гарантій і порядок використання коштів цього Фонду встановлюються страховиками, які беруть в ньому участь.

Кабінет Міністрів України може приймати рішення про створення фондів страхових гарантій за напрямами страхування. Страховики зобов'язані щоквартально подавати Уповноваженому органу фінансову звітність та інші звітні дані за формою, встановленою Уповноваженим органом, затверджені власником (уповноваженим ним органом) страховика, а також давати на запити Уповноваженого органу необхідні пояснення щодо звітних даних. Страховики публікують свій річний баланс за формою і в порядку, встановленими Уповноваженим органом. Достовірність та повнота річного балансу і звітності страховиків повинна бути підтверджена аудитором (аудиторською фірмою).

Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестрахування).

Технічні резерви дають змогу страховику бачити загальний обсяг відповідальності за діючими договорами їх страхування.

Обсяг технічних резервів має бути достатній для покриття відшкодування всіх збитків за діючими договорами страхування, навіть у випадках припинення надходження премій договорами.

Призначення кожного виду технічних резервів різне. Спільним є те, що протягом певного часу в період дії договору страхування вони являють собою кошти страхувальників, а не страховиків, і призначені для виплати страхових відшкодувань за договорами страхування, які не минули на звітну дату.

Резерв незароблених премій та порядок його формування. Резерви премій являють собою резерв незароблених премій; додатковий резерв ризиків, що не минули.

Резерв незароблених премій складається з частини страхових премій, які надійшли за договорами страхування, що укладені у звітному періоді, але стосується терміну дії договору страхування, що припадає на наступний звітний період.

Отже, резерв незароблених премій за своїм змістом є не резервом, а статтею розмежування обліку отриманих страхових премій між суміжними звітними періодами. Це обумовлено тим, що страхові премії, як правило, сплачуються наперед – авансом за весь термін дії договору страхування, який не завжди збігається зі звітним періодом.

Резерв незаробленої премії – це страховий резерв, призначений для виплат страхового відшкодування в майбутньому. Отже, він являє собою витрати майбутніх періодів.

Для визначення справжнього розміру резерву незаробленої премії існують різні методи. При виборі тієї чи іншої методики розрахунку резерву незаробленої премії необхідно враховувати такі чинники: вид страхування, термін дії договору страхування, рівень збалансованості страхового портфеля, рівномірність розподілу ризику. Береться до уваги також періодичність сплати премій за укладеними договорами страхування.

У практиці страхування зарубіжні компанії використовують кілька методів визначення розміру частини страхової премії, яка не є заробленою, – резерву незаробленої премії:– метод 1/365 – «pro rata temporis»; метод 1/4; 1/8; 1/12; 1/24 – «паушальні» методи; метод 40 %; 36 %.

Види резерву збитків та порядок їх формування. Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховання).

Резерв збитків формується, щоб забезпечити суми виплат за страховими випадками, які можуть настати до закінчення фінан-

сового року. Практично страховик здійснює виплати за збитками не відразу, а після закінчення деякого часу. Визначення резерву збитків має низку етапів:

- 1) настання страхового випадку (страхувальник ще не подав заяву про настання страхового випадку, і розмір збитку невідомий);
- 2) заяву страхувальником подано, страховик фіксує можливий збиток в обсязі страхової суми за певним договором страхування, але точний розмір збитку ще невідомий;
- 3) страховик визначає фактичну суму заявленого збитку;
- 4) проводяться розрахунки страховика зі страхувальником за заявленими і розрахованими збитками.

Тому резерв збитків поділяється на:

- резерв заявлених, але неурегульованих збитків;
- резерв збитків, що відбулися, але не заявлені.

Резерв заявлених, але неурегульованих збитків (РЗНЗ) створюється страховиком, щоб забезпечити виконання зобов'язань, включаючи витрати з врегулювання збитків за договорами страхування, що не виконані або виконані не повністю на звітну дату. Причому ці страхові зобов'язання виникли у зв'язку зі страховими випадками, що сталися у звітному або у періодах, що передували йому, і про факт настання яких у встановленому порядку вже було раніше заявлено страховику.

Величина розміру РЗНЗ визначається за кожною заявленою, але неурегульованою претензією (якщо збиток заявлений, але його розмір поки не визначений, то для розрахунку використовується максимально можлива величина збитку, але не більше страхової суми), як сума таких складових:

- відрахувань на можливі невизначені збитки в обсязі 5% від сум надходжень страхових премій;
- заявлених, але неурегульованих збитків (відомих страховику збитків, за якими страховик не розрахував потрібну виплату);
- урегульованих (заявлених страхувальником і зареєстрованих страховиком, що склав за ними страхові акти з вказівкою їхнього обсягу), але ще не сплачених страховиком збитків.

Розмір РЗНЗ відповідає сумі заявлених збитків за звітний період, що збільшена на суму неурегульованих збитків за періоди, що передують звітному, і зменшена на вже сплачені протягом звітного періоду збитки плюс витрати на врегулювання збитків.

Резерв збитків, які відбулися, але незаявлені (РВНЗ) формується в зв'язку з страховими випадками, що сталися, про факт настання яких страховику не було заявлено у встановленому порядку на звітну дату, і тому страхові зобов'язання страховик змушений виконувати у

наступному звітному періоді. На практиці величина РВНЗ обчислюється у розмірі не більш 10% від суми страхових премій, що надійшли в звітному періоді, якщо звітним періодом вважається рік.

Резерв коливань збитковості та порядок його формування. Резерв коливань збитковості розрахований на забезпечення страховиками компенсації перевищення своїх витрат у випадках, коли фактична збитковість страхової суми за видом страхування на звітний період перевищує очікуваний рівень збитковості узятий за основу при розрахунку тарифної ставки. Визначення резерву збитку можна поділити на кілька етапів. Перший етап – настання страхового випадку: страховик не отримав повідомлення про його настання і розмір збитку не визначений. На другому етапі – страховик на підставі заяви страхувальника про випадок, який настав, у журналі реєстрації збитків фіксує страхову суму за даним договором страхування. Наступний етап – визначення фактичної суми збитку. І останній етап – розрахунок зі страхувальником за збитками, що заявлені.

Резерв катастроф та порядок його створення. Резерв катастроф створюється з метою гарантії страхових виплат у разі настання природних катастроф або значних техногенних аварій, у результаті яких одночасно буде завдано збитків багатьом страховим об'єктам, що призведе до необхідності здійснювати виплати відшкодування в сумах, що перевищують середні розміри збитків. Відрахування до резерву катастроф мають надходити протягом тривалого періоду. Резерв катастроф формується з урахуванням можливості великомасштабних аварій, від яких одночасно постраждає багато страхових об'єктів, і виявиться брак страхових резервів, сформованих з огляду на рівномірне настання випадків. Резерв катастроф особливо необхідний при страхуванні ризиків стихійних лих, а також при формуванні страхового портфеля на території підвищеної небезпеки.

20.3. Фінансова стійкість та платоспроможність страховика

Стійкість страховика - це здатність підтримувати основні характеристики на стабільному рівні в умовах коливань ринку, адекватно протистояти впливу зовнішніх факторів і забезпечувати довгострокову динамічну рівновагу. Отже, фінансова стійкість страховика передбачає в першу чергу здатність виконувати прийняті на себе зобов'язання за договорами страхування не залежно від зовнішніх та внутрішніх чинників та факторів економічної кон'юнктури.

Аналіз фінансової стійкості страхової компанії здійснюється в розрізі таких елементів: власний капітал, тарифна політика, збалансованість страхового портфеля та страхові резерви, інвестиційна політика, перестраховування.

Законом України «Про страхування» висуваються особливі вимоги до фінансової стійкості страховика - однією з таких умов визначено наявність сплаченого статутного фонду та гарантійного фонду. До гарантійного фонду страховика належить додатковий та резервний капітал, а також сума нерозподіленого прибутку. Згідно статті 30 «Умови забезпечення платоспроможності страховиків»² страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності:

- наявності сплаченого статутного фонду для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів та наявності гарантійного фонду страховика;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України.

Страховики за рахунок нерозподіленого прибутку можуть створювати вільні резерви.

Вільні резерви – це частка власних коштів страховика, яка резервується з метою забезпечення платоспроможності страховика відповідно до прийнятої методики здійснення страхової діяльності.

Для забезпечення виконання страховиками зобов'язань щодо окремих видів обов'язкового страхування страховики можуть утворювати централізовані страхові резервні фонди та органи, які здійснюють управління цими фондами. Положення про ці фонди затверджується Уповноваженим органом.

Джерелами утворення централізованих страхових резервних фондів можуть бути відрахування від надходжень страхових платежів, внески власних коштів страховика, а також доходи від розміщення коштів централізованих страхових резервних фондів. Страховики відповідно до обсягів страхової діяльності

² Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

зобов'язані підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів).

Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових. Страхові зобов'язання приймаються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати.

На будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності. *Нормативний запас платоспроможності* страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

– перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам;

– друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрахування.

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.

Отже, відповідно до законодавства робиться наголос на досягненні нормативно встановлених абсолютних показників розміру відповідних складових активу або пасиву страховика.

Загальна величина резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) дорівнює сумі резервів довгострокових зобов'язань (математичних резервів), які визначаються на будь-яку дату окремо за кожним договором страхування життя. Якщо страхова сума за окремим предметом договору страхування перевищує 10 відсотків суми сплаченого статутного капіталу і сформованих вільних резервів та страхових резервів, страховик зобов'язаний укласти договір перестрахування.

Страховики, які прийняли на себе страхові зобов'язання в обсягах, що перевищують можливість їх виконання за рахунок

власних активів, повинні перестраховувати ризик виконання зазначених зобов'язань у перестраховиків резидентів або нерезидентів.

Для забезпечення страхових зобов'язань із страхування життя і медичного страхування страховики формують окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів за цими видами страхування. Кабінет Міністрів України може змінювати порядок визначення фактичного та нормативного запасу платоспроможності і структури гарантійного фонду.

Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України з метою стандартизації процедур здійснення аналізу фінансової надійності страховиків своїм Розпорядженням³ затвердила Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків, які ґрунтуються на тестах раннього попередження. Відповідно до Рекомендацій здійснюється розрахунок відносних показників. Хоча в документі наведено розрахунок та нормативні значення 11 показників, найвагомішими з них, що впливають на фінансову стійкість страхових компаній, є зворотній показник платоспроможності, показник незалежності від перестраховування та показник ліквідності активів (3 липня 2020 року Регулятором є НБУ).

Окрім того, варто звернути увагу, що існують показники оцінки фінансової стійкості компаній без прив'язки до виду діяльності, а лише на основі формалізованої звітності. До таких показників належать коефіцієнт автономії, забезпеченості власним капіталом, коефіцієнт фінансового левериджу тощо. У своїй оцінці вони роблять акцент на достатності власного капіталу для забезпечення безперебійної операційної діяльності суб'єкта господарювання. Отже, до фінансової стійкості страховика висуваються вимоги на рівні законодавчому, наводяться рекомендації регулятора та існують формалізовані підходи до оцінки її оцінки.

Тому, щоб комплексно оцінити фінансову стійкість окремо взятої страхової компанії, варто об'єднати описані вище методики (див. табл.20.1). Варто зазначити, що платоспроможність суб'єкта господарювання в широкому розумінні означає здатність своєчасно та у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання у грошовій формі, а саме: задоволення платіжних вимог контрагентів, повернення кредитів, виплата заробітної плати, сплата податків та інших податкових платежів до бюджету тощо.

³ Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Документ Нацкомфінпослуг v3755486-05, від 17.03.2005.URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3755486-05#Text>

Таблиця 20.1

Комплексна методика оцінки фінансової стійкості страховика⁴

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
<i>Згідно ЗУ «Про страхування»</i>		
Статутний фонд	Статутний капітал	1 млн. євро
Страхові резерви	Сума страхових резервів	
Фактичний запас платоспроможності	Баланс - НА - Зобов'язання	млн. грн.
<i>Тести раннього попередження відповідно до Розподілення Регулятора</i>		
Зворотний показник платоспроможності	$ZPI = 100 * (\text{Загальна сума зобов'язань} / (\text{Баланс}))$	від 0 до 20%
Показник незалежності від перестраховання	$PNP = 100 * (\text{Чиста сума премій по всіх полісах} / (\text{Валова сума премій по всіх полісах}))$	від 50% до 85%
Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу	$PIVK = 100\% * (\text{Чисті страхові резерви} / (\text{Баланс}))$	від 0 до 50%
<i>Оцінка фінансової стійкості підприємства</i>		
Коефіцієнт автономії	$KA = (\text{Власний капітал} / \text{Баланс}) * 100\%$	більше 50%
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом	$KZB = (\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}) * 100\% / \text{Обор. активи}$	більше 10%

Для страховиків найважливішим із переліченого є здатність сплачувати страхові виплати та страхові відшкодування, зберігаючи статус надійної фінансової установи.

⁴ Сич О. А., Павлюк Х. П. Оцінка фінансової стійкості страхової компанії. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6704>.

Будь-які зміни у величині чи обсязі одного з індикаторів платоспроможності страховика, особливо у довготерміновій перспективі, унеможливають виконання ним взятих на себе зобов'язань, що зумовлюється втратою фінансової стійкості і виникненням загрози банкрутства. Для уникнення цього учасники фінансово-кредитних відносин розробляють стратегії розвитку із використанням відповідних механізмів управління, котрі ґрунтуються на естімації (оцінці) ризиків. Зміст управління платоспроможністю страховика розкривається через розробку й ефективне використання інструментарію фінансового механізму для практичної реалізації цілей фінансової політики страховика. Схематично його роль у стратегії розвитку страхової компанії зображено на рис.20.3.

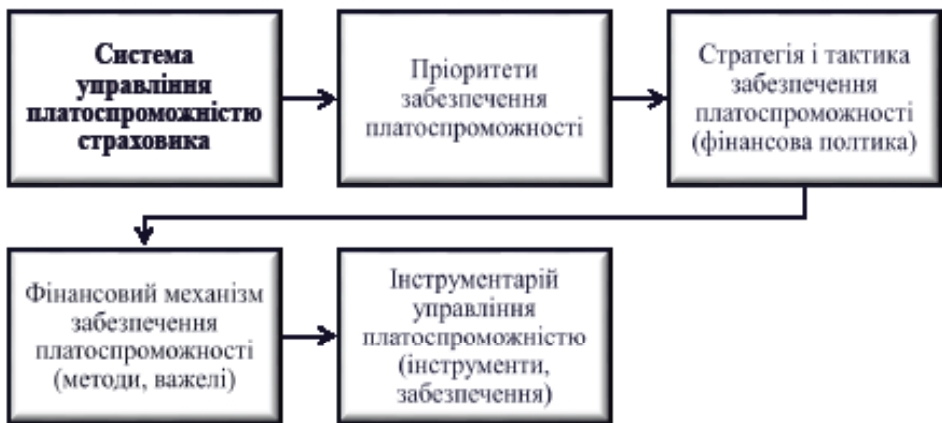


Рис. 20.3. Стратегія управління платоспроможністю страховика

Говорячи про ліквідність активів страхових компаній, мають на увазі можливість оперативної конвертації їх у готівкові платіжні кошти, за рахунок яких страховик дістає змогу виконати свої зобов'язання. Особливістю використання принципу ліквідності у страхуванні є те, що вимоги до ліквідності залежать від ризиків страховому портфелі страховика.

Але безпечність, прибутковість, ліквідність активів не є взаємно замінюваними характеристиками. Збалансований портфель інвестування досягається за допомогою диверсифікації вкладень. Диверсифікованість – це розподіл інвестиційних коштів між категоріями активів інвестування.

До гарантійного фонду страховика належать спеціальні та резервні фонди страховика, а також сума нерозподіленого прибутку. Для забезпечення виконання страховиками зобов'язань щодо окремих видів страхування страховики можуть утворювати централізовані страхові резервні фонди та органи, які здійснюють управління цими фондами. Джерела утворення централізованих страхових резервних фондів можуть бути відрахування від надходжень страхових платежів, внески власних коштів страховика, а також доходів від розміщення коштів централізованих страхових резервів. Фактичний запас платоспроможності страховика визначається вирахуванням із вартості майна страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, в тому числі страхових.

Із страхування життя і медичного страхування страховики формують окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів за цими видами страхування.

Підвищити свою платоспроможність страховик може шляхом здійснення таких заходів:

– підвищення ефективності розміщення коштів (інвестиційної діяльності);

– скорочення витрат на ведення справи;

– збалансування страхового портфеля;

– удосконалення тарифної політики;

– збільшення статутного фонду;

– удосконалення перестрахових операцій.

Для визначення платоспроможності страховика слід використовувати і низку додаткових показників, що характеризують фінансову стійкість і ліквідність компанії.

20.4. Управління інвестиційною діяльністю страховика

Інвестування коштів страхових резервів регламентовано державою. Втручання держави в цю справу пов'язане з тим, що ці кошти не є власністю страховика. Сума таких коштів повинна відповідати обсягу страхових зобов'язань компанії. До настання страхового випадку, страховик повинен тримати кошти страхових резервів у диверсифікованих, прибуткових, надійних активах, які мають високу ліквідність.

При інвестуванні тимчасово вільних коштів страховика необхідно враховувати їх структуру, а також оптимальний термін

інвестування. Ще раз наголошуємо, що резерви є коштами страхувальників і в разі настання страхового випадку мають своєчасно повертатися їм у вигляді страхового відшкодування (виплат).

Закон вимагає розміщення активів страхової компанії з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості. Страховик будує свою інвестиційну політику, виходячи з видів страхування, терміну та розміру акумульованих коштів.

Кошти, які надходять від ризикових видів страхування, перебувають у розпорядженні страховика протягом терміну дії договору страхування, тобто, як правило, до одного року. Частина коштів може знадобитися в будь-який час для відшкодування збитків за договорами страхування. Тому кошти страхових резервів за договорами ризикових видів страхування мають бути інвестовані у високоліквідні, короткострокові активи.

В той же час кошти, зосереджені в резервах коливань збитковості та катастроф, призначаються для забезпечення страховиком своїх зобов'язань у випадках, коли поточних надходжень страхових премій буде недостатньо. Такі резерви використовуються за призначенням не щорічно, а тому вони можуть бути інвестовані в довгострокові активи. Але вони також мають бути високоліквідними.

На більш тривалий термін можуть бути інвестовані кошти резервів зі страхування життя. Тому цей вид страхування є дуже важливим з точки зору створення додаткових джерел інвестицій в економіку країни. Уряди країн з ринковою економікою всіляко підтримують розвиток страхування життя. На жаль, в Україні цей вид страхування ще не отримав належного визнання населенням країни.

При цьому, величина окремих категорій активів приймається для представлення технічних резервів в обмежених обсягах (у відсотках до їх наявності), а саме:

- 1). банківський вклад (депозит) – в кожному банку не більше 30;
- 2). нерухоме майно – не більше 10;
- 3). права вимоги до перестраховиків – не більше 50;
- 4). цінні папери, що передбачають одержання доходів – не більше 40, в т. ч.:

– акції, які не котуються на фондовій біржі, – не більше 15, з них на одного емітента – не більше 2;

– акції, які котуються на фондовій біржі, – не більше 5 одного емітента;

– облігації – не більше 5, з них облігацій одного підприємства – не більше 2.

Не менше 90% страхових резервів повинні бути розміщені на території України.

Для українського страхового ринку характерною є ситуація, коли страхові компанії займаються переважно страховою діяльністю та значно менше – інвестиційною.

На це впливає низка стримуючих факторів:

1). внутрішні:

- низький рівень страхових виплат,
- низька капіталізація страхового ринку,
- відсутність фахівців з інвестицій;

2). зовнішні:

- економічні (низький рівень економічного розвитку в країні та низький рівень економічного життя населення),

- політичні (політична нестабільність, корупція державних органів влади),

- законодавчі (недосконале нормативно-правове забезпечення та податкове законодавство, відсутність прозорості та відкритості фінансової та статистичної звітності),

- ринкові (нерозвиненість фондового ринку, відсутність довгострокових фінансових інструментів, високі ризики інвестицій і їх низька дохідність),

- культурні (недовіра до страхової компанії, низький рівень страхової культури).

Із метою нівелювання зазначених стримуючих факторів, а також із метою підвищення якості страхових послуг та підвищення інвестиційного потенціалу страховиків необхідним є реалізація таких нормативно-правових, організаційно-методичних та інформаційних заходів:

1) адаптація українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, активна співпраця з європейськими та міжнародними організаціями;

2) створення правових умов для повноцінного впровадження інвестиційного та пенсійного страхування;

3) впровадження міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку й аналітики діяльності страхових компаній;

4) створення єдиної саморегулюючої організації, членами якої повинні бути всі страхові компанії, для захисту прав споживачів страхових послуг, забезпечення добросовісної конкуренції на ринку;

5) створення централізованої бази даних про шахрайство на страховому ринку, доступ до якої матимуть усі страховики;

б) забезпечення формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів за допомогою державних гарантій;

7) удосконалення моніторингу діяльності страховиків і посилення контролю дотримання страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу та осіб, що мають значну частку капіталу страховиків;

8) розробка нормативної бази, що уможливило співпрацю страхових компаній та КУА у сфері управління активами страхових компаній;

9) розробка та реалізація заохочення для страховиків, що добровільно дотримуються у своїй діяльності стандартів прозорості та підвищених вимог до платоспроможності й впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності;

10) запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, зокрема інвестиційного, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом використання частки внесків із цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб і вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб.

Реалізація наведених рекомендацій має зберегти та в середньостроковій перспективі зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що, своєю чергою, створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення.

Таким чином, держава повинна спрямовувати зусилля на розвиток страхової сфери та розширення інвестиційної діяльності страховика, що дасть змогу збільшити силу дії механізму стабілізації економіки страховими компаніями в періоди економічної нестабільності. А впровадження запропонованих заходів щодо активізації інвестиційної діяльності страхових компаній у сучасну практику господарювання дасть змогу поліпшити їх фінансовий стан, забезпечити фінансову безпеку та розвиток.

Для прикладу, усі види капіталів європейських страхових організацій можна розділити на три групи з точки зору їх ліквідності:

– земельна власність, іпотека, позики під поліси та під заставу – цінності, що складно реалізувати;

– цінні папери, ломбардні вимоги, векселі – цінності, які легко реалізувати;

– касова готівка та вклади на поточних рахунках – цінності, що мають вищу ступінь ліквідності.

Натомість традиційно вітчизняні страхові компанії інвестують кошти в банківські вклади, бо їх інвестиційна привабливість зумовлена досить високою ліквідністю і гарантованою доходністю. Інвестуючи кошти в депозити, страхова компанія не залучає для цього професійних посередників, не витрачає багато часу (умови депозитного договору є стандартними), а головне – банк є вигідним партнером на фінансовому ринку, завдяки якому пропонуються страхові послуги, зокрема страхування кредитних ризиків. Своєю чергою, банк, в якому розміщуються кошти страхових резервів, повинен мати кредитний рейтинг, що відповідає інвестиційному рівню за національною шкалою. Але цієї вимоги страхові компанії не завжди дотримуються, зважаючи на те, що лише окремі банки мають такий рейтинг. Важливою тенденцією, характерною для більшості промислово розвинених країн і сприяючою підвищенню економічної значущості страхового сектора, є зростаючий рівень **диверсифікація діяльності страховиків**.

Компанії розширюють діапазон операцій за наступними напрямками:

1) *Розвиток основного продуктового ряду* шляхом пропонування клієнтам нових об'єктів страхування, підвищення привабливості умов страхових полісів. Так, компанії страхування життя останніми роками активно розвивають різні варіанти накопичувального страхування життя, що передбачають максимально гнучкий і зручний для клієнтів графік внесення страхових внесків, порядок виплати доходів (постійний, змінний), інструменти розміщення внесків конкретного клієнта (акції, облігації, інвестиційні паї і т. д.). Тим самим фінансові умови і можливості інвестування засобів, які компанії зі страхування життя пропонують населенню, практично нічим не відрізняються від умов їх основних конкурентів – банків та інститутів спільного інвестування.

2) *Освоєння суміжних, близьких до страхових продуктів, видів операцій*. Особливо це стосується компаній зі страхування життя, які в даний час у всіх провідних країнах швидко нарощують об'єми продажів індивідуальних і групових ануїтетів із постійним і змінним доходом, розвивають програми медичного страхування і страхування від нещасних випадків, пропонують послуги з формування і управління пенсійними накопиченнями для приватних і корпоративних клієнтів.

3) *Експансія в інші види фінансового бізнесу.* У США і провідних країнах ЄС деякі найбільш крупні страхові компанії пішли шляхом максимальної універсалізації своєї діяльності за рахунок придбання непрофільного виду бізнесу – комерційних та інвестиційних банків (як наголошувалося вище, ще активніше розвивається протилежна тенденція – поглинання банками страхових компаній), фінансових компаній, організації інвестиційних і пенсійних фондів. Функціональна структура фінансових груп, що формуються таким чином, зазвичай включає первинний страховий підрозділ, банківський блок, а також підрозділ, що здійснює управління страховими активами і засобами різних фондів, які контролюються групами. Найбільшими у світі фінансовими конгломератами, створеними на основі страхових компаній, є: група Allianz, що включає другий за величиною банк Німеччини Dresdner Bank, ING Group (Нідерланди), Fortis (Бельгія), Metlife (США), State Farm (США).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Сутність, функції та склад фінансового менеджменту страхової компанії.*
- 2). *Оцінювання фінансових ресурсів страхової компанії, їх джерел і форм руху.*
- 3). *Планування фінансової діяльності страхової компанії.*
- 4). *Управління платоспроможністю страховика.*
- 5). *Сутність та особливості інвестиційної діяльності страховика.*
- 6). *Напрямки інвестицій страхової компанії та їх нормативне регулювання.*
- 7). *Управління формуванням та використанням прибутку страховика.*
- 8). *Страхові резерви і страхові активи. Нормативні співвідношення між страховими активами і страховими зобов'язаннями.*
- 9). *Аналіз страхових операцій, факторів управління ризиком і фінансовими результатами.*
- 10). *Фондовий ринок і робота на ньому страхової компанії.*

ТЕСТИ

1. Резерв незароблених премій — це:

- 1) частка отриманих страхових премій, що відповідають ризикам, що вже закінчилися;
- 2) частки від сум отриманих страхових премій, що відповідають страховим ризикам, які не минули на звітну дату;
- 3) 1 та 2.
- 4) правильна відповідь відсутня.

2. Фінансова надійність забезпечується завдяки таким показникам:

- 1) достатнім обсягом статутного і запасного фондів (власних коштів) страховика;
- 2) адекватним прийнятим зобов'язанням розміром сформованих страхових резервів;
- 3) оптимальною інвестиційною програмою і збалансованим страховим портфелем;
- 4) усе перераховане.

3. Принципи розміщення страхових резервів в активи відповідних категорій такі:

- 1) диверсифікованість, або забезпечення високої стійкості інвестиційного портфеля;
- 2) прибутковість, або виконання заданого рівня рентабельності розміщення;
- 3) ліквідність, або швидкість обертання активів певних категорій у гроші;
- 4) усе перераховане.

4. На будь-яку дату страховик зобов'язаний забезпечувати таку умову платоспроможності:

- 1) розрахунковий нормативний запас платоспроможності повинен перевищувати його фактичний запас;
- 2) (загальна сума активів — сума нематеріальних активів — сума всіх зобов'язань) < 0 ;
- 3) фактичний запас платоспроможності повинен бути більшим за його розрахунковий нормативний запас;
- 4) (обсяг перестраховувальних премій/обсяг отриманих премій за договорами страхування) $< 0,5$.

5. Платоспроможність страховиків є складовою частиною:

- 1) прибутковості;
- 2) ліквідності;
- 3) фінансової стійкості;
- 4) рентабельності.

6. До умов забезпечення платоспроможності, яких зобов'язані дотримуватись страховики, не відносяться:

- 1) наявність сплаченого статутного капіталу та гарантійного фонду страховика;
- 2) наявність резервного фонду;
- 3) наявність вільних резервів;
- 4) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

7. Страховики відповідно до обсягів страхової діяльності зобов'язані підтримувати рівень запасу платоспроможності:

- 1) нормативний;
- 2) фактичний;
- 3) розрахунковий;
- 4) балансовий.

8. Сукупність страхових внесків, прийнятих страховиком від страхувальників, яка характеризує загальний обсяг його діяльності:

- 1) страховий резерв;
- 2) страховий портфель;
- 3) страховий запас;
- 4) страховий фонд.

9. Ліквідність активів – це:

- 1) фінансова стійкість страховика;
- 2) розподіл інвестиційних коштів між категоріями активів інвестування;
- 3) можливість залучати додаткові ресурси;
- 4) можливість страховика розраховуватись за невідкладними зобов'язаннями.

10. Платоспроможність страхової компанії – це:

- 1) забезпечення її грошовими коштами;
- 2) здатність страхової компанії виконувати свої зобов'язання;
- 3) здатність страхової компанії оплачувати страхові зобов'язання;
- 4) здатність розраховуватися за терміновими зобов'язаннями за рахунок наявних активів.

ТЕМА 21. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

- 21.1. Сутність та особливості фінансових послуг небанківських установ
- 21.2. Фінансовий менеджмент кредитних спілок та ломбардів
- 21.3. Фінансові стратегії на недержавних пенсійних та інвестиційних фондах
- 21.4. Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку

21.1. Сутність та особливості фінансових послуг небанківських установ

Ринок фінансових послуг є важливим сектором розвитку фінансової системи. На цьому ринку відбувається обмін грошима, надаються кредити і проходить мобілізація капіталу. Провідне значення тут належить фінансовим послугам, завдяки яким грошові потоки спрямовуються від власників до позичальників.

Не дивлячись на різноманіття видів фінансових посередників, які пропонують свої послуги на ринку, в сучасній науковій думці не сформулювалося єдиного підходу до визначення видів та ролі фінансових посередників у фінансовій системі.

Господарським кодексом України фінансове посередництво трактується як діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями.

Фінансовий посередник – юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, внесена до відповідного реєстру фінансових установ, реалізує опосередковану діяльність у процесі руху фінансових ресурсів від одних суб'єктів фінансового ринку до інших з метою отримання прибутку або задоволення потреб своїх клієнтів у певних видах фінансових послуг. Відповідно, *фінансове посередництво* – діяльність фінансових посередників на фінансовому ринку країни¹.

Якщо реальний сектор економіки, де створюються реальний продукт, вважати базисом, то сектор посередництва – надбудова. Фінансові посередники, у першу чергу, банківські установи,

¹ Журман С.М. Сутність фінансових посередників та їх основні функції. Вісник Чернігівського державного технологічного університету.

забезпечують переливання капіталу в економіці, «живлять» фінансовими ресурсами суб'єкти господарювання.

Згідно з міжнародною класифікацією, яка сформувалася в США, розрізняють три групи фінансових посередників, відображені на рис. 21.1.



Рис. 21.1. Міжнародна класифікація та функції фінансових посередників залежно від виду фінансових послуг

Особливий характер фінансового посередництва полягає в тому, що фінансові посередники здійснюють купівлю та наступний продаж не однакових, а різнорідних фінансових активів. *Фінансові активи* – кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів².

У ст. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» міститься таке визначення цього поняття: фінансовий актив – це:

- а) грошові кошти та їх еквіваленти;
- б) контракт, що надає право одержати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;

² Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»

г) інструмент власного капіталу іншого підприємства.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» *ринок фінансових послуг* – це сфера діяльності учасників ринку фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг³. Державне регулювання небанківського фінансового сектору на ринку фінансових послуг належить до компетенції Національного банку України.

До ринку небанківських послуг входять: страхові компанії, кредитні спілки та інші небанківські кредитні установи, юридичні особи публічного права, що надають фінансові послуги, недержавні пенсійні фонди та їх адміністратори, ломбарди, фінансові компанії, що надають такі послуги як фінансовий лізинг, факторинг, поруки та гарантії, юридичні особи без статусу фінансової установи, які мають право надавати певні види фінансових послуг (фінансовий лізинг).

Небанківські кредитні установи – це фінансові установи, чії функції полягають в акумулюванні коштів громадян і юридичних осіб та їхньому подальшому наданні на комерційних засадах у розпорядження позичальників. З їхньою допомогою здійснюються накопичення, рух, розподіл і перерозподіл позикового капіталу між окремими суб'єктами, сферами економіки і територіями.

Залучення коштів на ринку позикових коштів можливе як шляхом укладання кредитної угоди (наприклад, між банком і кредитною установою), так і через випуск та розміщення боргових інструментів (такі операції, як правило, опосередковуються учасниками фондового ринку).

На ринку інструментів власності небанківські кредитні установи мають можливість залучити необхідні кошти в обмін на корпоративні права для кредитування основних суб'єктів фінансового ринку. Основним інструментом на ринку боргових зобов'язань, за допомогою якого здійснюється таке залучення коштів, є випуск облігацій. Таким чином, ринок цінних паперів об'єднує частину ринку позикових коштів (зокрема ринок боргових інструментів) і практично цілком ринок інструментів власності.

Небанківські кредитні установи виконують такі функції:

– сприяють зменшенню вартості операцій за одночасного зростання їх кількості;

3 Там же.

- об'єднують заощадження своїх клієнтів для здійснення великих інвестицій на первинному ринку;
- трансформують строк цінного паперу в різні строки погашення попередніх зобов'язань;
- диверсифікують ризик, що доволі складно зробити окремим власникам заощаджень самостійно.

Як підтверджує практика, роль небанківських кредитних установ значна, оскільки вони функціонують у сегменті ринку позикових ресурсів, який часто не цікавить банки з огляду на високі операційні витрати чи «зарегульованість» галузі. З огляду на це такі установи є не стільки конкурентами банкам, скільки результатом послідовного розвитку інфраструктури забезпечення підприємств фінансовими ресурсами. Їхня діяльність вигідна як тим, хто заощаджує, так і тим, хто позичає, оскільки:

- відпадає потреба в пошуках один одного;
- знижується ризик неповернення позики або неефективних капіталовкладень;
- знижуються сумарні витрати позичальника на отримання позики;
- малозабезпечені верстви суспільства мають можливість отримати доступ до кредитних ресурсів для створення бізнесу, який надасть їм прибутки в майбутньому;
- фінансові посередники зменшують вартість здійснення фінансових операцій через уніфікацію та спеціалізацію (наприклад, за рахунок використання недорогих агентських мереж).

21.2. Фінансовий менеджмент кредитних спілок та ломбардів

Кредитна спілка - неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах задля задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.⁴

Інструменти залучення фінансових ресурсів кредитними спілками позначаються на методах фінансового механізму системи кредитної кооперації, серед яких виділяють фінансове планування, фінансове управління, фінансове регулювання, фінансове забезпечення та фінансовий контроль.

⁴ Про кредитні спілки : Закон України 2908-III .ВВР, 2002, № 15, ст.101.URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#Text>

Фінансове планування в кредитній спілці передбачає визначення потенційно необхідного кредитному кооперативу обсягу фінансових ресурсів; визначення виду джерела фінансових ресурсів з переліку можливих та доступних; визначення обсягів здійснення активних операцій з переліку можливих; визначення вартості фінансових послуг.

Розробка фінансового плану (бюджету) кредитної спілки повинна відбуватись з дотриманням умов щодо забезпечення фінансової стійкості кредитних кооперативів та доступності для населення до їх фінансових послуг із урахуванням як встановлених законодавством фінансових нормативів, так і наявного попиту та пропозицій на фінансові ресурси кредитних кооперативів.

Фінансове управління кредитної спілки передбачає формування та використання фондів фінансових ресурсів; визначення напрямів фінансових потоків згідно з цілями кредитної кооперації.

На цьому етапі фінансового управління важливою є необхідність дотримання збалансованості інтересів позичальників та вкладників: установалення доступних розмірів процентних ставок за кредитами та ринково вигідних - за вкладами.

Фінансове регулювання кредитної спілки включає підтримання фінансової стійкості; виплату страхових платежів вкладникам.

Особливість процесу фінансового регулювання полягає в необхідності дотримання фінансових нормативів поряд із урахуванням забезпечення доступності та привабливості фінансових послуг для членів кредитних кооперативів (вкладників та позичальників), а також в забезпеченні оптимального співвідношення в структурі пасивів та активів кредитних кооперативів.

Фінансове забезпечення кредитної спілки - це отримання найбільшої вигоди членами від фінансової діяльності кредитного кооперативу шляхом зменшення витрат або збільшення доходу; створення механізмів фінансового оздоровлення кредитних кооперативів та гарантійних виплат по вкладах.

Особливістю фінансового забезпечення є те, що основним фінансовим ресурсом кредитних кооперативів, джерелом формування їх резервів є членські внески; самофінансування та кредитування є ядром фінансового забезпечення, оскільки кредитні кооперативи функціонують на засадах взаємного кредиту: акумуляція грошових коштів своїх членів та перерозподіл між ними цих коштів через кредитування, а також перерозподіл мобілізованих коштів між самим кредитними кооперативами різного рівня через кредитування.

Фінансовий контроль – це забезпечення дотримання кредитними кооперативами фінансових нормативів, правил здійснення фінансової діяльності, використання фінансових ресурсів виключно в інтересах членів кредитних кооперативів.

Особливістю цього етапу є те, що контроль здійснюється самими членами кредитних кооперативів, які є споживачами фінансових послуг останніх; можливе також здійснення фінансового контролю громадською організацією у вигляді об'єднання (асоціації, ліги) кредитних кооперативів. Окрім того, здійснюється контроль державним регулятором за дотриманням кредитними кооперативами встановлених пруденційних нормативів, а також проводиться обов'язковий незалежний аудит.

Отже, особливості фінансових методів управління кредитними спілками проявляються у:

- формуванні та використанні кредитними спілками фондів фінансових ресурсів,
- фінансуванні власних витрат,
- інвестуванні тимчасово вільних коштів.

Ефективне використання фінансових методів забезпечує своєчасність створення та використання фондів фінансових ресурсів у максимально можливому обсязі, наслідок чого є забезпечення фінансової стійкості системи кредитної кооперації, стає фінансове функціонування та зростання інститутів системи.

Ломбард - фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду.⁵

Для застави ломбарди обирають найбільш ліквідне майно, так в обсязі наданих фінансових кредитів за видами застави найбільшу питому вагу займають фінансові кредити під заставу виробів із дорогоцінного каміння та дорогоцінних металів – 76 %, кредити під заставу побутової техніки – 23,6 %. Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для населення через те, що їх діяльність орієнтована на видачу дрібних та короткострокових кредитів, предметом застави зазвичай є найбільш ліквідне майно. Послуги ломбардів користуються високим попитом в Україні, що дозволяє ломбардам успішно функціонувати на ринку фінансових послуг. Попри зменшення кількості ломбардів, відбувається збільшення суми наданих кредитів.

⁵ Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами : Розпорядження Нацкомфінпослуг з0565-05. 26.04.2005 URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05#Text>

Очевидно, можна говорити про зворотну залежність: чим гіршим є соціально-економічне становище у країні, тим активнішою є діяльність ломбардів. У сучасних умовах ломбарди є найбільш консервативними і стабільними фінансовими інститутами для фізичних осіб, адже вони виконують функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких (переважно негативних) економічних змін.

Основним видом діяльності ломбардів як учасників ринку фінансових послуг є надання миттєвих, короткострокових і невеликих за розміром фінансових кредитів на власний ризик під заставу. Надаючи короткострокові готівкові кредити, ломбарди тим самим задовольняють нагальні потреби населення в грошах на певний термін, сприяючи підвищенню платоспроможності позикоодержувачів.

Ломбардні позички видаються готівкою та без цільового призначення, обов'язкового для кредитних відносин, і належать до розряду короткострокових позичок (видаються на термін до трьох місяців, а винятково – до шести місяців). Діяльність ломбардів відбувається винятково за рахунок коштів їхніх власників без залучення позикового капіталу, що забезпечує фінансову стійкість та фінансову рівновагу ломбардів на ринку фінансових послуг.

До супутніх послуг ломбарду належать оцінювання заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору, надання посередницьких послуг зі страхування предмета застави на підставі агентського договору зі страховою компанією, реалізація заставленого майна відповідно до чинного законодавства та/або умов договору.

Недостатня правова визначеність окремих правових норм негативно впливає на ломбардну діяльність в Україні. Особливістю ломбардних операцій є кредитне посередництво, тобто залучення кредиту, з одного боку, і надання кредиту, з іншого, з метою отримання прибутку, що складається з різниці в розмірі відсотка. Ломбардна операція складається з двох взаємозалежних частин: безпосередньо кредитна операція: надання кредитором грошової позики позичальнику на умовах строковості, платності та повернення; забезпечення зобов'язань позичальника. Засобом забезпечення зобов'язань позичальника кредиторю виступає тверда застava майна позичальника (третьої особи). Відповідно до Закону України «Про заставу» необхідне укладання договору застави у письмовій формі (в деяких випадках – у нотаріальній формі) між заставником (позичальником) і заставоутримувачем

(кредитором). Тобто договір про заставу є похідним від кредитного договору, тому що сама застава має похідний характер від забезпеченого нею зобов'язання та є залежною від нього.

Варто відмітити досить високу оборотність коштів ломбардів, що пов'язано з незначним терміном надання кредитів. Нетривалий період, на який беруть кредити в ломбардах, пояснюється високою річною процентною ставкою за ними. вартість кредиту обчислюється відсотками за кожний день користування. Розмір їх становить від 0,1 до 1% від суми кредиту на день, що еквівалентно реальним ставкам у 36 – 365% річних (за повернуті суми кредиту наприкінці строку).

Таким чином, останнім часом спостерігається зростання наданих ломбардами фінансових кредитів, що, з одного боку, свідчить про погіршення соціально-економічного становища в країні, а з іншого – про прихильність населення до цього сегмента ринку фінансових послуг (швидкість отримання кредиту порівняно з банками, простота та доступність кредитів для фізичних осіб). За результатами аналізу особливостей діяльності ломбардів, з використанням даних щодо тенденцій розвитку ринку фінансових послуг виокремлено внутрішні та зовнішні чинники ломбардного кредитування, які можна поділити на переваги та недоліки ломбардної діяльності.

Отже, що внутрішніх переваг ломбардного кредитування належить:

- можливість отримати кошти швидко і без додаткових документів - швидкість надання позики;
- кредитна історія не відіграє жодної ролі під час прийняття рішення про кредитування ломбардом;
- надання кредитів споживачам з низьким рівнем доходів, які не мають можливості використовувати банківські кредити;
- гнучкі строки надання кредитів (від одного до шести місяців);
- право клієнта виплатити борг достроково (за період фактичного використання кредиту);
- можливість зменшення суми заборгованості шляхом її часткового погашення;
- можливість продовження договору позики;
- зменшення соціальної напруги в суспільстві при затримці заробітної плати, тимчасових фінансових проблемах, пов'язаних із кризою.

Недоліками ломбардного кредитування є те, що:

- кредит передбачає чималу переплату;

- позичальникам ломбардів не вдасться уникнути штрафів, які нараховують за прострочення погашення кредиту;
- за чергове прострочення ломбард може продати заставні предмети без повідомлення позичальника;
- висока відсоткова ставка за позицію (0,3 – 2% на день);
- низька оцінка вартості закладеного майна;
- складність перевірки законності походження предмета застави;
- обмеженість зобов'язань позичальника перед кредитором;
- відсутність вимоги підтвердження платоспроможності клієнта.

Можливості фінансового середовища, що сприяють поширенню ломбардних послуг - це підвищення попиту на ломбардні послуги через зменшення доступності кредитів банків та кредитних спілок (особливо під час економічної нестабільності в країні), а також розширення різноманіття майна, що підлягає заставі.

Загрози, з якими стикається ломбардна установа через вплив зовнішніх чинників ризику - це невикуп предмета застави власником, імовірність помилок при оцінюванні предмета застави (заниження вартості) та правові колізії через відсутність спеціального нормативного (законодавчого) регулювання ломбардної діяльності, залежність доходів від коливань цін на золото та ювелірні вироби. Ломбардна діяльність демонструє наявність значних переваг для користувачів ломбардного кредитування:

- мінімальний термін здійснення процедури кредитування,
- відсутність потреби підтвердження платоспроможності позичальника,
- мінімальний перелік необхідних документів позичальника,
- оцінювання застави при зверненні клієнта.

Але ці переваги для споживачів ломбардних послуг одночасно супроводжуються і явними недоліками (висока вартість кредитних коштів, вартість заставного майна значно менша за середньоринкову, короткостроковість ломбардних кредитів – отримати позику на термін більше шести місяців неможливо).⁶

До перших належать: лояльніше регулювання з боку держави (оскільки клієнтами ломбардів є винятково фізичні особи, а суб'єкти господарювання до кола клієнтів ломбардів не входять); незначна величина статутного капіталу ломбарду (30000 євро); можливість надання супутніх послуг, що збільшує дохід ломбарду; незначні витрати на забезпечення діяльності ломбарду та його відділень.

⁶ Завора Т.М., Ільченко В.О. особливості ломбардної діяльності в Україні Економіка і Регіон. 6 (67).2017. С. 52-55

Разом із цим ломбарди стикаються і з низкою проблем: асоціація у людей ломбардів з бідністю та вкрай скрутним фінансовим становищем; відсутність кваліфікованих кадрів у сфері надання ломбардних послуг і оцінювання заставного майна; невисокий імідж ломбардів, що заважає приходу до них кваліфікованих кадрів; залежність доходу ломбарду від правильності оцінок заставного майна та цінових змін на ринку дорогоцінних металів і каменів.

Незважаючи на позитивні тенденції в діяльності ломбардів, у сучасних умовах у ній існує низка проблем, що потребують розв'язання для зміцнення позицій ломбардів на ринку фінансових послуг.

До найсуттєвіших проблем ломбардної діяльності слід віднести: недосконалість нормативно-правової бази у сфері регулювання ломбардної діяльності (відсутність Закону України «Про ломбарди і ломбардну діяльність»); обмеженість відкритості та розкриття інформації щодо вартості кредиту й супутніх послуг (наприклад, оцінювання та реалізація майна відповідно до умов договору); низька довіра населення ломбардних установ, що пов'язано з непрозорістю діяльності значної частки ломбардів (одноосібна зміна процентної ставки за користування запозиченими в ломбарду коштами після підписання договору); недосконалість системи страхування заставленого майна (наприклад, відсутність обов'язкової вимоги щодо страхування заставленого майна збільшує ризик його безповоротної втрати); відсутність захисту клієнтів ломбардів та нормативного регулювання цього питання.

Проблеми діяльності ломбардів, що потребують розв'язання:

– першочерговим кроком до розвитку ринку ломбардних послуг є прийняття Закону України «Про ломбарди та ломбардну діяльність» (з корективами прийнятого у першому читанні Закону відповідно до сучасних умов);

– підвищення довіри населення можна досягти шляхом збільшення прозорості діяльності ломбардів, використання Міжнародних стандартів фінансової звітності та Міжнародних стандартів аудиту;

– важливим кроком за цим напрямом є залучення кваліфікованих кадрів з питань ломбардної діяльності. Розв'язання цієї проблеми можливе за допомогою як державної підтримки, тобто створення відповідних освітніх напрямів підготовки, так і проведення навчальних програм на базі ломбардних установ.

21.3. Фінансові стратегії недержавних пенсійних та інвестиційних фондів

Недержавний пенсійний фонд - юридична особа, створена відповідно до Закону⁷, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно задля накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному Законом порядку.

Суб'єктом другого рівня системи пенсійного забезпечення є недержавний пенсійний фонд, який створений та діє відповідно до законодавства про недержавне пенсійне забезпечення, відповідає вимогам цього Закону для отримання ліцензії на надання послуг у накопичувальній системі пенсійного страхування.

Недержавні пенсійні фонди, хоч і охоплюють значно меншу частину ринку, проте є важливою складовою ринку фінансових послуг. На повільний розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні впливають такі фактори, як відсутність послідовної пенсійної реформи, низька довіра населення до системи пенсійного накопичення, низький інтерес роботодавців до створення та фінансування НПФ.

Розробка стратегії управління активами НПФ⁸, у першу чергу, визначається необхідністю:

- поліпшення якості їх управління в цілях підвищення ефективності реального сектора економіки за рахунок участі в його розвитку активів НПФ;
- соціальної орієнтації вітчизняної економіки; забезпечення економічної безпеки держави;
- захисту прав і законних інтересів громадян в отриманні справедливого розміру пенсійних виплат.

Планування починається з розробки стратегічного плану управління активами, який дає критерії і орієнтири оцінки успішної роботи фонду. Під управлінням активами НПФ розуміється як поточне управління дозволеними об'єктами інвестування пенсійних активів НПФ, так і стратегічні перетворення їх структури, направлені на їх оптимізацію. До дозволених активів (об'єктів інвестування) в Україні відносяться наступні типи і види фінансових інструментів:

⁷ Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України. ВВР, 2003, № 47-48, ст.37/
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>

⁸ Криклій В.А. Моделювання стратегії управління фінансовими активами недержавних пенсійних фондів. Агросвіт № 4, 2013.

– цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, місцевими радами відповідно до законодавства;

– акції та облигації українських емітентів, що відповідно до норм законодавства пройшли лістинг та перебувають в обігу на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі, зареєстрованих у встановленому законодавством порядку, обсяги торгів на яких становлять не менше 25% від загальних обсягів торгів на організаційно оформлених ринках цінних паперів;

– цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, при цьому встановлення вимог до рейтингу зовнішнього боргу та визначення рейтингових компаній здійснюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України (НКЦПФР);

– облигації іноземних емітентів з інвестиційним рейтингом, визначеним відповідно до вимог НКЦПФР;

– акції іноземних емітентів, що перебувають в обігу на організованих фондових ринках та пройшли лістинг на одній з таких фондових бірж, як Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, або у торговельно-інформаційній системі НАСДАК. Емітент цих акцій повинен провадити свою діяльність не менше ніж протягом 10 років і бути резидентом країни, рейтинг зовнішнього боргу якої визначається НКЦПФР.

Мета управління активами НПФ полягає в їх прирості за рахунок їх інвестування в цінні папери і інші фінансові інструменти. Розробка стратегії управління активами НПФ — це пошук балансу між спроможністю фонду та економіко-правовим середовищем, в якому він функціонує. Відправною точкою стратегії управління активами НПФ являється розробка прогнозу обсягів надходжень пенсійних внесків і виплат. Фондам необхідний інструментарій оцінки і управління активами і зобов'язаннями, зокрема: інформаційні системи, моделі оптимально го планування і прогнозування, сценарний аналіз тощо. Кінцева точка і мета прогнозу — прогнозний варіант балансу та фінансової звітності, оцінка дефіциту (профіциту) пенсійних активів і їх оптимальної структури та оцінка ефективності управління активами, зокрема стійкості і платоспроможності фонду в перспективному періоді.

Схема планування та моделювання стратегії діяльності НПФ з управління активами складається з **п'яти етапів**.

На першому етапі необхідно, у відповідності до стратегічних цілей і завдань фонду, провести розробку фінансової і

інвестиційної політики фонду, а також моніторинг зовнішнього середовища. Для чого слід проаналізувати вплив основних чинників, що впливають на відповідність активів фонду його зобов'язанням на різних рівнях економічної діяльності у перспективі, зокрема:

- демографічні показники в регіоні і/або у відповідному виді економічної діяльності (смертність і вибуття, середній вік активних учасників фонду і пенсіонерів тощо);
- економічні показники (темпи інфляції, зростання заробітної плати, доходу на душу населення тощо);
- соціальні показники (прожитковий мінімум, мінімальна пенсія тощо).

На другому етапі для аналізу тенденцій і прогнозування відповідності активів фонду його зобов'язанням (обсягів надходжень пенсійних внесків і виплат) у перспективному періоді, на наш погляд, необхідно з використанням апарату економетричного моделювання проаналізувати такі чинники:

- кількість діючих пенсійних контрактів (кількість учасників);
- обсяги пенсійних потоків (надходжень пенсійних внесків і виплат попередніх періодів);
- фінансові показники (ставки прибутковості інвестицій, коефіцієнти стійкості, надійності, платоспроможності, рентабельності активів);
- нормативні актуарні показники (норми прибутковості, нормативи складу і структури активів та інвестиційного портфеля, обмеження пенсійних внесків за мінімальним розміром).

Критерії оцінки фінансового стану НПФ:

- надійність функціонування (загальна платоспроможність та рівень диверсифікації пенсійних активів);
- економічна ефективність діяльності (зростання чистої вартості одиниці пенсійних внесків, прибутковість інвестування пенсійних активів);
- ліквідність пенсійних активів (поточна та планова ліквідність);
- зворотність пенсійних накопичень учасників.

Після проведеного моделювання обсягів пенсійних внесків і виплат можна переходити до *третього етапу* — розробки проекту фінансового і інвестиційного плану. Рішення стратегічних завдань досягається завдяки ефективній системі управління активами НПФ та чітко визначеним інвестиційним цілям, політики і стратегії фонду, а також вибраним інвестиційним інструментам та оцінці ефективності самого інвестування. Ефективним вважається такий портфель, який має найбільшу

очікувану прибутковість при заданому рівні ризиків або мінімальний рівень ризиків при заданій прибутковості.

Наступним кроком є задача прогнозування фінансової звітності НПФ, для чого використовують метод пропорційної залежності показників від обсягу надходжень пенсійних внесків, який засновано на двох передумовах: по-перше, зміна всіх статей активу балансу і деяких статей пасиву повинна бути пропорційною зміні обсягу надходження пенсійних внесків, а, по-друге, сформовані на даний час значення більшості статей балансу є оптимальними для поточного обсягу надходження. Розробка та моделювання стратегії діяльності НПФ з управління активами завершується на четвертому етапі, на якому проводиться економічна експертиза розроблених політик управління пенсійними активами відповідно до вимог, встановлених критеріями оцінки фінансової діяльності НПФ.

Ефективна реалізація розроблених моделей і методів оцінювання ефективності діяльності НПФ з управління їх активами можлива лише за наявності достовірної і оперативної інформації про їх діяльність, стан фінансових ринків, значень макроекономічних і демографічних показників і повинна здійснюватися інформаційно-аналітичною системою з використанням сучасних інформаційних технологій.

Інвестиційний фонд - юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства з урахуванням вимог, встановлених цим Положенням, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування.⁹

Інвестиційна компанія - торговець цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення.

Діяльність інститутів спільного інвестування у всьому світі є одним з найбільш дієвих інструментів фінансування інноваційних секторів економіки, підвищення конкурентоспроможності країн і зниження ризиків індивідуальних інвесторів.

Функціонування інститутів спільного інвестування пов'язане з необхідністю дотримання багатьох обмежень, встановлених нормативними документами, які регулюють діяльність цих структур, і підлягають контролю з боку Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

⁹ Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії : Указ Президента України 55/94 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94#Text>

Одна з головних вимог, що висуваються до інвестиційних фондів, - це необхідність дотримання певних умов щодо складу та структури активів. Такі вимоги обумовлені намаганням здійснити на державному рівні захист інвесторів-учасників фондів, передусім індивідуальних інвесторів-громадян, за рахунок диверсифікації активів.

Інвестиційними фондами можуть використовуватися різні інвестиційні стратегії щодо складу активів та управління ними, зокрема консервативна, агресивна та поміркована стратегії.

Консервативна стратегія передбачає максимальне зниження ризиків та характерна для диверсифікованих фондів. Основна мета при реалізації такої стратегії - отримання довгострокового доходу не нижче банківського депозиту. Як правило, при такій стратегії кошти більшою мірою інвестуються в інструменти з фіксованою доходністю, такі як державні та муніципальні цінні папери, корпоративні облігації, депозитні продукти надійних банків. Якщо в такому фонді прийняте рішення про інвестування в акції, то для цього обираються акції емітентів першого ешелону з високим рейтингом надійності. При цьому частка одного емітента і частка кожного активу в структурі портфеля невелика. Також важливим критерієм для вибору цінних паперів є їх ліквідність.

Для консервативної стратегії характерне отримання доходу, який перевищував би прогнозу інфляцію та дозволяв би отримати прибуток зазвичай не набагато вище, ніж ставки по депозитах в першокласних банках, з мінімальним можливим ризиком для операцій на фондовому ринку.

Агресивна стратегія (стратегія підвищеної доходності) спрямована на отримання максимально можливої доходності, тому найбільша частка активів інвестується в акції українських емітентів та в цінні папери, які не обертаються на фондовій біржі. Потенційна доходність фондів практично необмежена, але суттєво збільшуються ризики інвестування. Також агресивною можна вважати стратегію венчурних фондів, структура активів яких мінімально регламентується законодавством, а всі активи можуть складатися з цінних паперів другого чи третього ешелону або з нерухомості. Крім того, такі фонди можуть надавати венчурні позики і отримувати прибуток від відсотків за ними. Ризик інвестування через венчурний фонд максимальний, але така структура активів дозволяє отримати максимальний прибуток.

Збалансована (поміркована) стратегія передбачає збалансування ризиків та отримання доходу, середнього

між доходом консервативного та агресивного фондів. Дана стратегія характерна для невенчурних та недиверсифікованих фондів. В такому фонді спостерігається приблизно рівномірне розподілення коштів за класами активів (акціями, облігаціями, депозитами, золотом тощо). Наприклад, до 50 % активів таких фондів - це високоліквідні активи з незначним рівнем ризику, а інші 50 % можуть бути представлені цінними паперами, які не обертаються на фондовому ринку і мають кредитний рейтинг нижче інвестиційного. Структура активів може бути різною: це можуть бути фонди тільки акцій або облігацій, змішані, але для всіх портфелів розміщення засобів таких фондів виконується загальне правило - високоліквідна половина активів забезпечує підвищену надійність, а друга половина, більш ризикована, забезпечує підвищену прибутковість.

Розповсюдженим способом для визначення стратегії фонду є показник оціночної частки активів з фіксованим доходом - таких як облігації чи банківські депозити. Якщо така частка складає більше 50 % активів фонду - то фондом використовується консервативна стратегія.

У світовій практиці існує багато різноманітних методів для оцінки роботи інвестиційних фондів, включаючи як прості ренкінги за доходністю, так і спеціальні коефіцієнти, за допомогою яких можна оцінити ефективність роботи управляючих фондами в поточних ринкових умовах.

Управляючі відкритих фондів мають проводити більш зважену політику управління активами та об'єктивну їх переоцінку, ніж управляючі закритих чи інтервальних фондів.

В умовах невизначеності та нестабільної фінансової ситуації інвестиційні фонди, які більшу частину своїх активів вкладали в інструменти з фіксованою доходністю, такі як державні, муніципальні та корпоративні облігації, а також банківські депозити, досягають кращих результатів.

Така ситуація притаманна українському фінансовому ринку, тому найбільшу доходність інвесторам забезпечують фонди, які притримуються консервативної стратегії та формують свої інвестиційні портфелі з активів з фіксованою доходністю. Агресивна стратегія на даний момент часу та в ринкових умовах виявляється неефективною та більшою мірою завдає збитків фондам, які її притримуються.

Для створення нового портфелю цінних паперів інвестиційного фонду першочергово необхідно визначити інвестиційну стратегію, яку буде використовувати такий фонд.

Стратегія фонду має бути узгодженою з інтересами інвесторів та задовольняти їх очікування. Головна мета, з якою здійснюються інвестування у інвестиційні фонди, це отримання прибутку та захист своїх вкладень. Отже, портфель цінних паперів фонду має бути таким, що приносить дохід своїм інвесторам із урахуванням поточного положення та можливих ризиків фондового ринку.

Розглянемо порядок формування консервативної стратегії формування портфелю цінних паперів вітчизняного інвестиційного фонду. Перед тим, як обирати безпосередньо цінні папери емітентів, які обертаються на українській фондовій біржі, необхідно визначити структуру вкладень за класами інвестицій та обрати пропорції, у яких будуть розподілені ці інвестиції.

Для такого відбору використовується *метод аналізу ієрархії*, розроблений американським математиком Томасом Сааті, що досить широко розповсюджений та з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях планування. Метод аналізу ієрархій полягає у декомпозиції проблеми на більш прості складові частини і подальшій обробці послідовності суджень експертів за парними порівняннями. У результаті може бути відображена відносна ступінь взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються чисельно. Такі судження можна легко оцінити, порівняти між собою та інтерпретувати.

Для побудови ієрархічної структури спочатку обирають **альтернативи**, між якими буде шукатись оптимальний набір. До альтернатив відносять акції українських емітентів, облігації внутрішньої державної позики, корпоративні облігації та банківські депозити, як основні активи, що використовуються інвестиційними фондами. З огляду на те, що створюється портфель цінних паперів для фонду з консервативною стратегією, а аналіз ринку інститутів спільного інвестування показав, що найвища доходність у фондів з великою часткою активів, за якими виплачуються фіксовані відсотки, не доцільним є використання акцій, тому що це найбільш ризиковий інструмент фінансового ринку, з найменшою вірогідністю достовірного прогнозування його динаміки в майбутньому. Таким чином, для створення фонду будуть використовуватися *облігації внутрішньої державної позики, корпоративні облігації та банківські депозити*.

Наступний крок - запропоновані альтернативи будуть оцінюватись за певними **критеріями**. Зважаючи на те, що альтернативами виступають фінансові активи (цінні папери та банківські депозити), в якості критеріїв порівняння використано харак-

теристики таких активів, основними з яких є їх *доходність та ризик*, оскільки інвестуючи кошти в певний актив інвестор сподівається отримати більше коштів у майбутньому, але при цьому намагається зменшити потенційні ризики втрати своїх інвестицій.

Доходність та ризик знаходяться між собою у оберненій залежності, що означає, що високу доходність забезпечують високо ризикові активи та навпаки. Таким чином, для інвестиційного фонду ключовими параметрами потенційних інвестицій є висока доходність та низький ризик. Також важливим параметром для оцінки доцільності інвестування є *ліквідність інвестицій* - їх характеристика, яка характеризує, наскільки швидко можна інвестиції перетворити у грошові кошти. Для інвестиційного фонду важливість цього критерію визначається типом фонду: для відкритого фонду він є надзвичайно важливим, оскільки інвестор може у будь-який момент часу вимагати викупу власних інвестиційних сертифікатів або акцій, для інтервального фонду цей параметр менш важливий, а закритий фонд не бере на себе зобов'язань щодо викупу емітованих ним цінних паперів до моменту його припинення, і, таким чином, параметр ліквідності для нього набуває значення тільки з моменту припинення діяльності.

Окрім порівняння альтернатив за критеріями високої доходності вкладень, низького ризику втрати вкладень та високої ліквідності інвестицій, варто ввести критерій стабільності доходу та швидкості результату, тобто отримання доходу за короткий проміжок часу.

Отже, для побудови структури активів інвестиційного фонду для консервативної стратегії порівняння проводиться за п'ятьма критеріями у розрізі чотирьох альтернатив. На основі рішень експертів складається матриця попарних порівнянь критеріїв з метою визначення найбільш важливого критерію для формування структури активів інвестиційного фонду з консервативною інвестиційною стратегією.

Найбільш вагомим критерієм визначено низький ризик, що є характерним для консервативної стратегії інвестування, в якій перша роль відводиться не ризикованому отриманню швидкого прибутку, а захисту вкладень та надійному примноженню доходів. Також значну роль відіграє стабільність доходу, що свідчить про зацікавленість інвестора у довгостроковому постійному джерелі доходів.

Зважаючи на те, що стратегія передбачає надійний захист інвестицій, інвестор також зацікавлений в тому, щоб мати

можливість вчасно та в повному обсязі отримати свої вкладення та прибуток від них.

Отже, третім за важливістю критерієм оцінки є висока ліквідність вкладень - можливість швидкого перетворення інвестицій у грошові кошти. Значно менше впливає на рішення можливість отримання надвисоких доходів, оскільки консервативному інвестору важливіше отримувати невисокий дохід, але постійно, аніж прагнути до великих короткострокових прибутків. Найменшим за значущістю є параметр швидкості отримання результату від інвестицій, адже консервативна стратегія зазвичай передбачає довгострокове вкладення коштів.

Після того, як визначена вагомість кожного критерію, відбувається оцінка альтернатив інвестування по кожному з критеріїв та їх ранжування. На завершальному етапі будується модель портфелю, де буде відображено частка кожного з активів, для досягнення цілей консервативної стратегії.

В такому портфелі близько половини становитимуть ОВДП, третину - банківські депозити, а решта - корпоративні облигації.

21.4. Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку

Чинники, що формують сучасний вітчизняний ринок фінансових послуг:

1. Скорочення кількості небанківських фінансових установ.
2. Низькі темпи нарощування активів, що напряму пов'язане з низьким рівнем капіталізації фінансово-кредитних установ, обсягами залучених ресурсів, сформованих страхових резервів.
3. Нездатність переважаючої кількості небанківських фінансових інституцій конкурувати з банківськими установами.

Зазначене домінуюче становище банків обумовлено наступними чинниками:

- значна кількість діючих банків пройшла тривалий шлях формування і показала себе на фінансовому ринку як надійні фінансові посередники;

- більш високий рівень довіри до банків з боку фізичних і юридичних осіб, ніж до небанківських фінансово-кредитних установ;

- незначний рівень обізнаності населення про діяльність небанківських фінансових інститутів і завдання, які вони можуть вирішувати;

- орієнтація переважного числа вкладників на короткострокове (до року) розміщення коштів, що суперечить інвестиційній

спрямованості послуг страхування життя, адже така діяльність передбачає залучення коштів на період не менше 10 років.

4. Погіршення фінансових результатів діяльності внаслідок зниження попиту на страхові і лізингові послуги, поганої якості кредитів, що були надані кредитними спілками та фінансовими компаніями, та зменшення їх обсягу взагалі.

5. Недостатня ефективність державного регулювання фінансового ринку, що зумовлює недовіру споживачів фінансових послуг і заважає розвитку небанківського фінансового сектора. Окреслені чинники послабили функціональну спроможність небанківських фінансових інститутів щодо трансформації заощаджень в інвестиції.

Ринок фінансових послуг розвивається нединамічно через існування певних проблем, а саме:

- зменшення кількості страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, ломбардів;
- низький рівень довіри населення до фінансових установ;
- падіння купівельної спроможності населення;
- недосконале державне регулювання діяльності небанківських фінансових установ тощо.

Щоб створити умови для ефективного функціонування фінансових установ на вітчизняному ринку фінансових послуг, необхідно:

- підвищити прозорість та стабільність фінансових ринків, тобто удосконалити законодавство щодо злиття учасників фінансового ринку, розробити комплексну стратегію розвитку державних банків, удосконалити вимоги до рівня корпоративного управління учасників фінансового ринку, посилити вимоги до системи ризик-менеджменту учасників фінансового ринку;

- очистити ринок фінансових послуг від проблемних активів, а саме – удосконалити законодавство щодо примусового стягнення заборгованості та відчуження і реалізації заставного майна, скоротити процедури відчуження об'єктів застави на користь кредиторів;

- удосконалити систему оподаткування учасників фінансових ринків, тобто змінити законодавство в частині оподаткування небанківських фінансових установ та споживачів їх послуг у напрямку: створення сприятливої системи оподаткування ринку деривативів, розроблення та впровадження механізмів податкового стимулювання довгострокових інвестицій, створення сприятливої системи оподаткування ринку спільного інвестування – колективних інвестицій;

– стимулювати розвиток фінансової грамотності споживачів та інвесторів на ринку фінансових послуг: підвищити стандарти розкриття інформації про фінансові послуги, встановити чіткі санкції для учасників ринку щодо порушення прав споживачів фінансових послуг, запровадити механізми захисту прав міноритарних акціонерів, підвищити прозорість та зручність виплати коштів вкладникам банків, що ліквідуються.

Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Міністерство фінансів України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб у 2019 році підписали та почали втілювати Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року.

Метою Стратегії є забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового сектору України відповідно до провідних міжнародних практик та імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС та іншими міжнародними зобов'язаннями України. Для реалізації мети окреслено п'ять стратегічних напрямків:

- Фінансова стабільність
- Макроекономічний розвиток
- Фінансова інклюзія
- Розвиток фінансових ринків
- Інноваційний розвиток

На рисунку 21.1 представлено складові стратегічного напрямку «Фінансова стабільність». Рисунок 21.2. наводить основні кроки для вдосконалення фінансового ринку.

Макроекономічний розвиток як стратегічний напрямок розвитку фінансового сектору включає такі завдання:

1). Забезпечення стійкості державних фінансів

- проведення виваженої фіскальної політики та координації в межах бюджетного процесу;
- забезпечення боргової стійкості та зниження фіскальних ризиків;
- розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів.

2). Сприяння кредитуванню економіки

- підтримка кредитування МСП;
- адаптація до застосування в Україні квазікапітальних інструментів міжнародних фінансових організацій;
- стимулювання кредитування підприємств АПК, зокрема фермерських господарств, під заставу землі;
- зменшення перешкод для іпотечного кредитування;

- стимулювання експорту;
- стимулювання розвитку ринку небанківського кредитування;
- розбудова інфраструктури для ефективного управління проблемними активами.

3). *Посилення захисту прав кредиторів та інвесторів*

- удосконалення інституту забезпечення виконання зобов'язань;
- поліпшення ефективності судових процедур та виконання рішення суду;
- встановлення альтернативних способів урегулювання спорів.

Ефективне регулювання фінансового сектору та удосконалення наглядових підходів	Удосконалення моделі регулювання фінансового сектору
	Підвищення інституційної спроможності та незалежності регуляторів та ФГВФО
	Гармонізація регуляторних вимог та міжнародне співробітництво
	Розвиток нагляду й оверсайта фінансового сектору та протидії зловживанням
Прозорий фінансовий сектор	Удосконалення системи гарантування вкладів та виведення неплатоспроможних фінансових установ з ринку
	Підвищення відкритості інформаційного обміну між регуляторами фінансового сектору та державними установами
	Запровадження Плану дій BEPS в Україні
Стійкість фінансового сектору до викликів	Приєднання до міжнародної системи обміну інформацією щодо фінансових рахунків
	Забезпечення контролю за кредитними ризиками
	Підвищення вимог до стійкості професійних учасників фондового ринку
	Запобігання дефіциту ліквідності
Підвищення якості корпоративного управління та управління ризиками у фінансовому секторі	Обмеження концентрації ризиків Управління системним впливом викривлених стимулів та забезпечення конкуренції
	Підвищення рівня корпоративного управління в учасників фінансового сектору
	Посилення системи внутрішнього контролю в учасників фінансового сектору
	Підвищення ефективності системи реалізації прав інвесторів
	Запровадження соціальної та екологічної відповідальності

Рис.21.1. Основні завдання та механізми їх досягнення у стратегічному блоці «Фінансова стабільність»

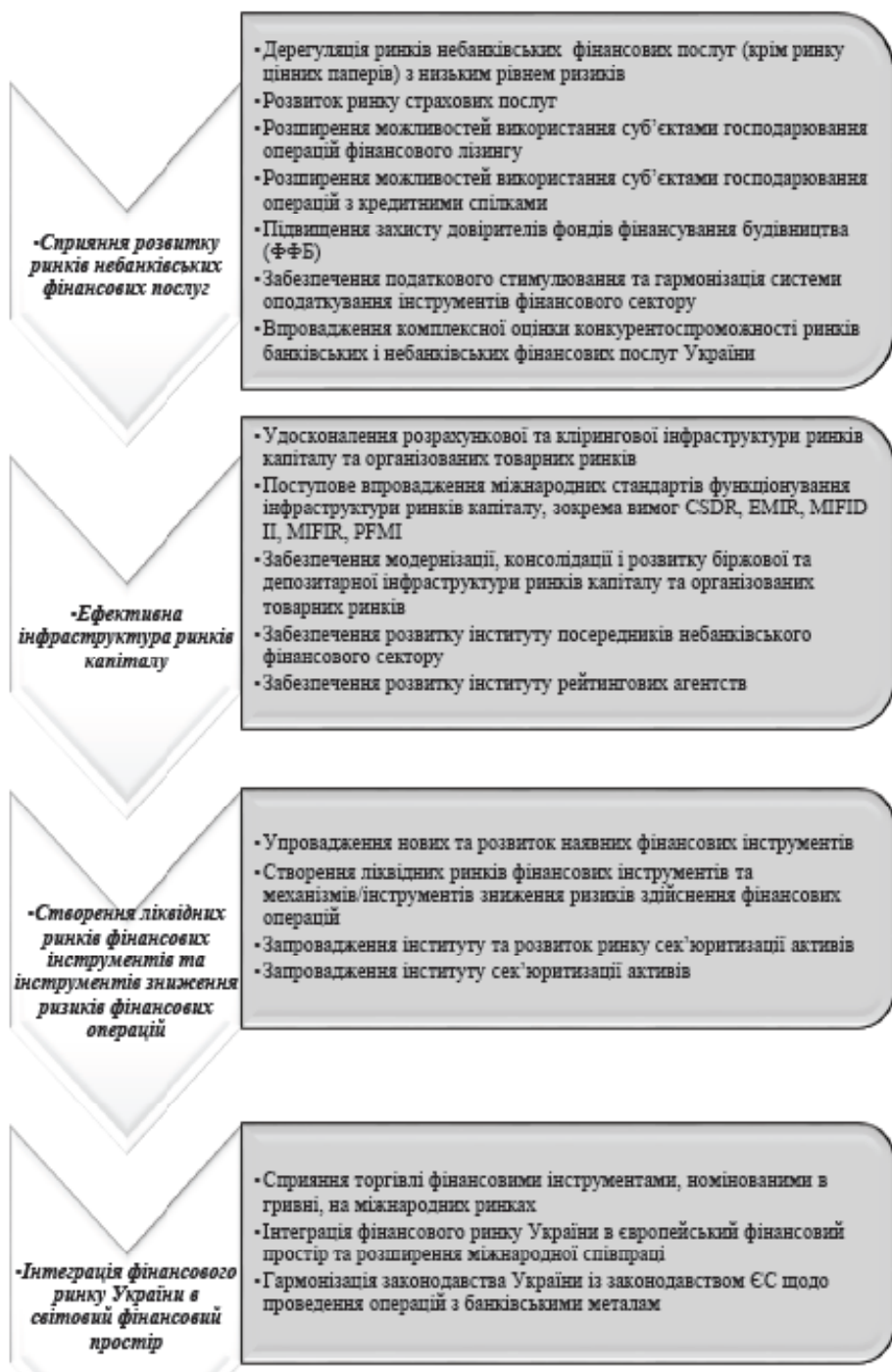


Рис.21.2. Стратегічний блок «Розвиток фінансового ринку»

4). *Створення умов для залучення довгострокових ресурсів в економіку*

– запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення;

– удосконалення законодавства щодо регулювання третього рівня системи пенсійного забезпечення та підвищення ефективності недержавних пенсійних фондів;

– створення та регулювання діяльності платформ краудфандингу та залучення венчурного капіталу;

– запровадження регулювання та створення національного інвестиційного фонду.

Стрімкий розвиток цифрової економіки, ринку FinTech ставить нові виклики перед ринком фінансових послуг і вимагає рішень для адаптації та імплементації світового досвіду та кращих інноваційних досягнень вітчизняного розробника в практику діяльності усе ширшого кола фінансових посередників.

На рис.21.3. окреслено основні заходи сприяння інноваційному розвитку вітчизняного фінансового ринку та стратегічну перспективу.

Завершальний блок стратегічних завдань фокусується на фінансовій інклюзії. Він передбачає підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами, а саме:

– стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій, зокрема у сільській місцевості та у віддалених територіях;

– створення умов для розвитку віддалених каналів продажу фінансових послуг.

Фінансова інклюзія не може оминати увагою необхідність посилення захисту прав споживачів фінансових послуг. Для реалізації цього стратегічного завдання необхідно:

– розроблення та впровадження регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору;

– забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів;

– захист вкладників та інвесторів.

Підвищення рівня фінансової грамотності населення в межах цього стратегічного блоку має відбуватись за рахунок проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій.

•Розвиток відкритої архітектури фінансового ринку та оверсайта

- Адаптація механізмів кітчианського законодавства з питань платіжних послуг до німня актів ЄС
- Упровадження німня стандартів та форматів платежів (ISO 20022)
- Стимулювання розвитку німня технологій для здійснення платежів та переказів коштів
- Розвиток НПС "ПРОСТІР"

•Забезпечення розвитку ринку FinTech, цифрових технологій та платформ регуляторів

- Забезпечення розвитку цифрових технологій, в тому ж отримано проектування, аналізу big data, blockchain, автоматизації, роботизації і використання штучного інтелекту
- Визначення можливості випуску цифрової валюти центрального банку е-гривня

•Забезпечення розвитку SupTech&RegTech

- Стимулювання впровадження інноваційних технологій в банківстві
- Запровадження інноваційних інструментів обміну даними між НБУ, іншими державними установами та учасниками фінансового ринку
- Сприяння використання освітніх IT-технологій регуляторами
- Удосконалення розкриття інформації на основі стандартів звітності в електронному вигляді

•Розвиток цифрової економіки

- Розширення доступу учасників ринку до публічних реєстрів
- Розвиток системи віддаленої ідентифікації BankID НБУ та онлайн-сервісів фінансових послуг
- Впровадження системи дистанційного укладання правочинів у сферах навчально-освітнього діяльності забезпечення та спільного інвестування
- Розвиток та використання хмарних технологій, розвиток IT-інфраструктури
- Розширення застосування безшовних технологій

Рис.21.3. Стратегічні кроки забезпечення інноваційного розвитку фінансового ринку

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1). *Сутність фінансового посередництва та його особливість на ринку фінансових послуг.*
- 2). *Завдання небанківських фінансових установ.*
- 3). *Види та відмінності небанківських фінансових установ.*
- 4). *Особливості фінансового менеджменту кредитних спілок.*
- 5). *Управління портфелем інвестиційного фонду.*
- 6). *Недержавні пенсійні фонди та їх фінансові ресурси.*
- 7). *Причини нерозвиненості вітчизняного ринку фінансового посередництва.*
- 8). *Управління фінансами ломбардів.*
- 9). *Фінансові ресурси лізингових та селенгових компаній*
- 10). *Оптимізація фінансових рішень та управління ризиком на фінансовому ринку.*

ТЕСТИ

1. Спеціалізовані небанківські установи – це:

- 1) НБУ, спеціалізовані комерційні банки, пенсійні фонди, фінансові та інвестиційні компанії;
- 2) інвестиційні банки, ощадні банки, іпотечні банки, кредитні спілки, лізингові та факторингові компанії;
- 3) страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, іпотечні та ощадні банки, ломбарди;
- 4) кредитні спілки, фінансові фонди, інвестиційні та страхові компанії, пенсійні фонди, ломбарди, трастові, лізингові та факторингові компанії.

2. До складу професійних учасників фінансового ринку відносяться:

- 1) банківські установи (емісійні, комерційні, інвестиційні, іпотечні, ощадні, зовнішньоторговельні);
- 2) брокери та дилери; депозитарії, зберігачі та реєстратори цінних паперів; розрахунково-клірингові установи та інформаційно-аналітичні інститути;
- 3) спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні установи (страхові та інвестиційні компанії, фінансові, пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди, лізингові, факторингові, трастові компанії);

- 4) держава, місцеві органи влади, органи державного регулювання фінансового ринку.

3. Вкажіть правильне визначення фінансового посередництва:

- 1) діяльність з акумуляції та перерозподілу наявного у суспільстві вільного капіталу та реалізації фінансових операцій, що супроводжують ці процеси;
- 2) діяльність з надання широкого спектру послуг економічним суб'єктам;
- 3) діяльність із залучення коштів і надання фінансових кредитів на власний ризик;
- 4) правильна відповідь відсутня.

4. Головне завдання ринку фінансових послуг полягає в:

- 1) обслуговуванні процесів випуску та обігу цінних паперів;
- 2) прискоренні емісії фінансових активів;
- 3) забезпеченні «переливання» вільного капіталу від власників заощаджень до позичальників з метою створення фондів фінансових ресурсів для здійснення економічної діяльності;
- 4) визначенні ціни інвестиційного капіталу.

5. Проблемами розвитку ринку фінансових послуг в Україні є:

- 1) недостатній законодавчий захист прав споживачів фінансових послуг;
- 2) недостатня довіра власників заощаджень до діяльності фінансових установ;
- 3) непрозора професійна діяльність окремих фінансових установ;
- 4) правильні відповіді 1) і 3).

6. Кредитні спілки надають послуги переважно:

- 1) своїм клієнтам;
- 2) своїм членам;
- 3) усім бажаючим;
- Г) юридичним та фізичним особам.

7. До принципів організації діяльності кредитних спілок не належать:

- 1) добровільність;
- 2) рівноправність членів спілки;
- 3) самоврядування;
- 4) підпорядкованість діяльності місцевим органам влади.

8. Ломбард – це:

- 1) небанківська фінансова установа;

- 2) установа з надання фінансових послуг;
- 3) кредитна установа;
- 4) установа зі зберігання майна та ювелірних виробів.

9. До фінансових послуг ломбарду не належать:

- 1) надання фінансових кредитів фізичним особам;
- 2) оцінка заставного майна;
- 3) короткостроковий кредит під заставу ювелірних виробів;
- 4) іпотечні кредити.

10. Головна відмінність закритого інвестиційного фонду полягає в тому, що фонд бере на себе зобов'язання:

- 1) забезпечити високий дохід на придбані інвестором цінні папери;
- 2) не розголошувати інформацію про інвесторів і рівень отримуваного ними доходу;
- 3) щодо викупу цінних паперів до моменту припинення його діяльності;
- 4) здійснювати лише приватну підписку на емітовані ним цінні папери.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
2. Балдин К. В. Инвестиции: Системный анализ и управление / К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, И. К. Передеря. М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2009. 286 с.
3. Бібліотечні фонди: тенденції формування та організації (методичні поради). URL : http://library.lg.ua/upload/files/bib_fondy.pdf
4. Бланк И. Концептуальные основы финансового менеджмента К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.
5. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Эльга, 2004. 655 с.
6. Бова В. А., Хринюк О. С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. 2017. Вип. 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22586>
7. Боди З., Мертон Р. Финансы. Москва : Вильямс, 2007. 592 с.
8. Бондарук Т. Г. Державний борг України та видатки бюджету на його обслуговування. Статистика України. 2018. № 1. С. 30–39.
9. Бортнік С. М. Принципи та роль фінансового планування в забезпеченні розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 819. С. 15–23.
10. Борщ Л. М. Інвестування: теорія та практика : навч. посібн. / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К. : Вид-во «Знання», 2007. 685 с.
11. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / Боярко І. М., Гриценко Л. Л. К.: Центр учбов. літ-ри, 2011. 400 с.
12. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: навч. посібник / [Є.М. Романів, С.В. Приймак, С.М. Гончарук та інші]. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 772 с.
13. Бюджетна система : підручник /за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ : Центр учб. літ.; Тернопіль : Екон. думка, 2012. 871 с
14. Бюджетна система України: навчальний посібник / [Л.В. Фещенко, П.В. Проноза, Н.В. Кузьминчук]. К.: Кондор, 2008. 440 с.
15. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
16. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010. № 2456-VI. – URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/.](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/)
17. Бюджетно-податкова політика активізації підприємництва в Україні: кол. моногр. / [Сташишин А.В., Ситник Н.С., Ватаманюк-Зелінська У.З. та ін.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. – Львів : «Сполом», 2016. – Ч.1. – 412 с.

18. Василенко В.П. теоретичні аспекти формування дивідендної політики підприємств України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 18. Частина 1. 2016. С.79-85
19. Васільєва Л. М. Теоретичні аспекти податкового прогнозування та планування як невід'ємних механізмів державної податкової політики. Публічне управління та митне адміністрування, № 1 (20), 2019.
20. Великий тлумачний словник сучасної української мови. URL : <http://www.lingvo.ua/uk/Search?searchMode=Translate&searchText>
21. Венгер В.В. Фінанси: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.;
22. Види й етапи податкового планування. URL : <http://www.info-library.com.ua/books-text-9852.html>
23. Вінник О. М. Інвестиційне право. К.: Правова єдність, 2009. 616 с.
24. Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посібн. Львів: Вид-во «Новий Світ 2000», 2007. 544 с.
25. Глущенко А.С. Фінанси: Навчальний посібник Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 190 с
26. Головач К. С. Узагальнення наукових підходів до поняття «криза на підприємстві». Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2015. № 1. С. 75.
27. Горбатюк Л. М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2010. № 2. С. 201–204.
28. Господарський кодекс України. Коментар основних положень / Упор. С.О.Теньков.К.: Літера ЛТД, 2006.240с.
29. Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 164 с.
30. Гросул В. А. Ресурси підприємства: теоретичне осмислення сутності. БізнесІнформ. 2013. № 7.С. 236-242.
31. Грушева А.А., Сидоренко О.М. Управління державними фінансами України: стан, проблеми, перспективи <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/85.pdf>
32. Гук О. В. Фінансова криза на підприємстві: причини, наслідки та способи подолання. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. №2, Т.2. С. 230–235.
33. Гукалюк А.Ф. Іванович І.М.Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності території. Актуальні проблеми економіки – 2010. – № 6 (108).- с.167-174.
34. Гукалюк А.Ф. Тепла М.М. Створення та припинення діяльності підприємств в Україні: Навчальний посібник. Львів : Ліга-Прес, 2012. – 176 с.
35. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 496 с

36. Дем'янишин В. Г., Погріщук Г. Б. Бюджетний менеджмент: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 532 с
37. Деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова КМУ від 14.01.2015 р. № 6. ГКД: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-п#Text>
38. Дідик А.М., Лемішовський В.І. Бюджетні установи: облік, оподаткування та звітність [навч. посіб.] Львів: Видавництво «Апріорі», 2017. 1168 с
39. Економічна теорія: Політекономія: підруч. / За ред. Базилевича В.Д.– 7- ме вид., стер. К.: Знання-Прес, 2008. 719 с.
40. Журман С.М. Сутність фінансових посередників та їх основні функції . Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. №3. С. 197-201.
41. Завора Т.М., Ільченко В.О. особливості ломбардної діяльності в Україні Економіка і Регіон. 6 (67).2017. С. 52-55
42. Західна О. Р., Сподарик Т. І. Основи фінансування бюджетних установ. URL : https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-332_337.pdf
43. Західна О.Р. Визначення потенціалу інвестиційних проектів та конкурентних переваг регіону на основі ефекту мультиплікації / О.Р. Західна, Х.О. Патицька // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ : ДДАЕУ, 2014. – № 8.
44. Західна О.Р. Визначення фінансової стійкості місцевого бюджету, як основна умова забезпечення соціально-економічного розвитку регіону / О.Р. Західна, О.Я. Паливода // Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал Економіка, Фінанси, Право. – № 12/3, 2016 р. – Аналітик, 2016. – С.9-13.
45. Звітність підприємств : навч. посіб. (для студ. вищ. навч. закл. за спец. «Облік і оподаткування») / [В. П. Пантелеєв, О. А. Юрченко, Г. М. Курило, К. В. Безверхий ; за заг. редакцією д. е. н., проф. В. П. Пантелеєва]. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2017. 432 с.
46. Зміст поняття «податкове прогнозування і планування». URL : <http://www.info-library.com.ua/books-text-9810.html>
47. Зятковський І.В. Оцінка ефективності діяльності некомерційних організацій. Фінанси України. №4. 2006. С.142-148.
48. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник. ЗУЕПУ. КП, видавництво “Золоті литаври”, Чернівці, вул. Головна, 237.2007.274с.
49. Івата В. В. Роль фінансового планування в системі сучасного управління підприємств машинобудування. Економічний вісник НТУУ “КПІ”. 2011. № 8. С. 8–14.

50. Калитчук В.М. Ризики державних боргових зобов'язань URL: <http://www.publicdebt.in.ua/golovna/09>.

51. Кальченко О. Санация як спосіб запобігання банкрутству підприємств. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2020. № 1 (21). С. 220-228.

52. Каплан Р. Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение: учебник. ИД Вильямс. 2007. 352 с.

53. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. 257 с.

54. Каток В. В. Макроекономічне прогнозування та планування доходів Державного бюджету України : Дис. канд. екон. наук: 08.00.03. Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2018. 254с.

55. Килак А. Податкове регулювання доходів і прибутків платників податків в Україні. URL : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/1443/1/Kylak_Andrij_FMOzm_51.pdf

56. Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством». Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 140 с.

57. Кодекс України з процедур банкрутства від 01.02.2020 № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2597-19>

58. Колот О. А. Борговий портфель держави: управління ризиками та оптимізація структури : Дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Ірпінь, 2007. 202 с.

59. Конституція України від 28 червня 1996 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

60. Конкурентоспроможність національної економіки: фіскальні важелі та стимули : кол. моногр. / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Ватаманюк-Зелінська У.З.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. – Львів : «Апріорі», 2017. – Ч.2. – 512 с.

61. Коуз, Р. Очерки об экономической науке и экономистах. пер. с англ. М. Марков; науч. ред. Д. Расков. М. СПб. 2015. 288 с.

62. Криклій В.А. Моделювання стратегії управління фінансовими активами недержавних пенсійних фондів. Агросвіт. № 4, 2013.

63. Кробинець Г.В., Коляда Т.А. Управління бюджетним дефіцитом: вітчизняна практика та найкращий зарубіжний досвід. Мукачівський державний університет. Випуск 18. 2018. 125-126 с. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/18.pdf

64. Кудряшов В.П. Фінанси: навчальний посібник: Херсон: Олді-плюс, 2002. 352 с.

65. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 123–130.

66. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. Статистика України. 2017. № 1. С. 29–35.
67. Куровська О. А. Внутрішній економічний контроль реальних інвестицій. Проблеми економіки та управління: Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. 2008. №628. С. 186–192.
68. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія. /За наук. ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина /РВПС України НАН України. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. 818 с.
69. Лактіонова О. А. Навчальний посібник з дисципліни «Інвестування». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця. 2019. 256 с.
70. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. №2. С. 114–117.
71. Лень В.С., Гільорме Т.В. Організація обліку доходів бюджетних установ в умовах законодавчих змін. Економіка і суспільство. 2017. Випуск 10. С. 722-729.
72. Лисяк Л.В., Дубовська О.В. Особливості кошторисного планування видатків закладів загальної середньої освіти та напрями його вдосконалення Бізнес Інформ. 2014. № 12. С. 416–420.
73. Литвиненко Я.В. Податкова політика : навч. посібн. К. : Вид-во МАУП, 2003. 224 с.
74. Лободіна З. Бюджетне забезпечення соціальної сфери в умовах побудови соціально-орієнтованої економіки в Україні <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10051/1/Лободіна%203..pdf>
75. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. № 22. С. 92–98.
76. Малиновський В.Я. Державне управління [Текст]: навч. посіб. / В.Я. Малиновський. Луцьк: Ред.-вид. від. «Вежа» Вол. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. 558 с.
77. Малиш Н.А., Проблеми фінансового забезпечення бюджетних видатків в Україні http://www.e-patp.academy.gov.ua/2015_1/10.pd
78. Мацелюк Н. П., Максименко І. А., Круш П. В., Мартиненко В. В., Теліщук М. М. та ін. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : 2-ге вид. перероб. та доп. Навчальний посібник. К. : Видаництво «Центр учбової літератури», 2016. 226 с.
79. Машко А. І. Управління дефіцитом державного бюджету. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2008. № 5. Т. 1. С. 152–158.

80. Машко А.І. Дефіцит державного бюджету: причини, наслідки та управління : Дис. канд. екон. наук: Тернопіль <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/898/1>
81. Мельник М. І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: монографія Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2015. 330 с.
82. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 606. С. 46–51.
83. Микитюк І. С. Бюджетне планування як елемент управління бюджетом. Економічний вісник університету. 2014. Вип. 22(1). С. 230-234. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2014_22%281%29__43
84. Мишкін Ф. Гроші, банківництво і фінансові ринки. Наукова редакція С. Панчишина. Переклад з англ. Панчишин С.М., Стеблій Г.Я., Стасишин А.В. Київ: Основи, 1998. 963 с
85. Мошенець Р. О. Моніторинг реалізації інвестиційного проекту машинобудівного підприємства на постприватизаційному етапі. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. 2009. №24. С. 112–115.
86. Набока Т.С. Управління видатками бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні : Дис. канд. екон. наук: 08.00.08. / Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2015. 349с.
87. Наумова Л.Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки. Фінанси України. 2003. № 4. С. 19 – 32.
88. Нікітішин А.О. Основні напрями вдосконалення механізму податкового регулювання. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/28.pdf
89. Норд, Г. Л., Руденко Н.О. Особливості фінансування та казначейського обслуговування бюджетних установ на прикладі ВНЗ. Наукові праці. 2011. Вип. 149. Т. 161. С. 61-66.
90. Овчарова Н. В. Бюджетне фінансування соціальної сфери. URL : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/59544/7/Ovcharova_social_policy1.pdf
91. Оліховський В.Я. Методи та інструменти податкового планування в системі менеджменту підприємства : Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний університет «Львівська політехніка», 2018.
92. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 240 с.
93. Основи кошторисного планування. URL : <http://www.refsua.com/referat-1281-8.html>

94. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – URL : <http://www.minfin.gov.ua>
95. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. К.: УБС НБУ, 2008. 219 с.
96. Пасінович І. І., Сич О. А. Сучасні підходи до управління фінансовими потоками суб'єктів господарювання. Ефективна економіка. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8098>
97. Пасічний М. Д. Механізм управління дефіцитом бюджету в умовах соціально-економічних перетворень. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 46–50
98. Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vnbu_2015_1_21
99. Пігуль Н.Г. Основи функціонування соціальної сфери. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nvpushk_2013_1_10
100. Пігуль Н.Г. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=efek_2013_11_61
101. Плаксина Є.М. Сучасні підходи до формування інвестиційного портфеля. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2012. Вип. 3. С. 96–103.
102. Податковий борг підприємства. URL : <https://www.golovbukh.ua/article/7324-podatkoviy-borg>
103. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
104. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
105. Поєдинок В. Класифікація інвестицій: критерії і методологічне значення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. 2012. Вип. 94. С. 28–32.
106. Показники діяльності установ охорони здоров'я як основа для планування видатків. URL : <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/finansy/part4/005.htm>
107. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами : Розпорядження Нацкомфінпослуг z0565-05. 26.04.2005 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05#Text>

108. Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. С. 53–58.

109. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость (пер. с англ. Е.Калинина). 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

110. Порядок проведення моніторингу контрольованих операцій: Наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z105515#n17>

111. Посадові оклади (тарифні ставки) працівників за Єдиною тарифною сіткою на 2020 рік. URL : <http://www.zarplata.co.ua/?p=9034>

112. Постанова КМУ Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ від 28 лютого 2002 р. N 228

113. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.08 р. №514-VI

114. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/996-14>

115. Про бюджетну класифікацію : Наказ МФУ 14.01.2011 № 11. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11/ed20190701#Text>

116. Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціальної о захисту населення : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України га Міністерства охорони здоров'я України від 05.10.2005 № 308/519. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05.

117. Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ : Наказ МОНУ від 26.09.2005 № 557 (додаток 9). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05#Text>

118. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14#Text>

119. Про дошкільну освіту : Закон України від 11.07.2001 р. № 2628-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-14#Text>

120. Про затвердження Державного стандарту базової і повної загальної середньої освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1392. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1392-2011-п#Text>

121. Про затвердження Змін до Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету : Наказ МФУ від від 03.12.2018 № 953 z1492-18. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1492-18#Text>

122. Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти : Наказ МОНУ від 15.04.1993 р № 102. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0056-93#Text>

123. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету : Наказ МФУ від від 12.03.2012 № 333 z0456-12. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12#Text>

124. Про затвердження норм харчування у навчальних та дитячих закладах оздоровлення та відпочинку : Постанова КМУ від 22.11.2004 р. № 1591. URL : <https://ezavdnz.mcfcr.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=17477>

125. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися закладами освіти, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності : Постанова КМУ авд 27.09.2010 р. № 796. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-п#Text>

126. Про затвердження Положення про дошкільний навчальний заклад : Постанова КМУ від 12.03.2003 № 305. URL : <https://ezavdnz.mcfcr.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=17240>

127. Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України : Постанова КМУ від 20 серпня 2014 р. № 375. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-п>

128. Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом : Наказ Міністерства фінансів України від 16.06.2010 р. № 461. URL : <http://minfin.gov.ua>.

129. Про затвердження Порядку встановлення плати для батьків за перебування дітей у державних і комунальних дошкільних та інтернатних навчальних закладах : Наказ МОНУ від 21.11.2002 р.№ 667. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0953-02#Text>

130. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами : Наказ МФУ від 24.12. 2012 № 1407. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13#Text>

131. Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів: наказ Міністерство фінансів України № 1588 від 09.12.2011 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z156211>

132. Про затвердження Порядку перерахування міжбюджетних трансфертів : Постанова КМУ від 15.12.2010 р. № 1132. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1132-2010-п#n10>

133. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова КМУ від від 28.02.2002 № 228. URL : <https://ezavdnz.mcfcr.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=35204>

134. Про затвердження Порядку формування базової мережі закладів культури : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2012 р. № 984. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2012-п#Text>

135. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Документ Нацкомфінпослуг v3755486-05, від 17.03.2005 .URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3755486-05#Text>

136. Про затвердження Типових штатних нормативів дошкільних навчальних закладів : Наказ Міністерства освіти і науки України від 04 листопада 2010 року № 1055. URL : https://www.pedrada.com.ua/files/news/Типові_штатні_нормативи_DNZ_2016_Pedrada.pdf

137. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії : Указ Президента України 55/94 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94#Text>

138. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

139. Про кредитні спілки : Закон України 2908-III .ВВР, 2002, № 15, ст.101. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#Text>

140. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97>

141. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України. ВВР, 2003, № 47-48, ст.37/ URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>

142. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова КМУ від 30.08.2002 р. № 1298. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-п#Text>

143. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>

144. Про підвищення оплати праці педагогічних працівників : постанова КМУ від 11.01.2018 р. № 22. URL : <http://www.zarplata.co.ua/?p=7327>

145. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 р. 576-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

146. Про ствердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015 р. № 618. URL : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/618-2015-%D0%BF

147. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

148. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України 2664-III, чинний, від 04.10.2002. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>

149. Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 23.02.2000 р. №33. URL : <http://www.moz.gov.ua/ua/main/docs/?docID=6518>
150. Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 25 лютого 2000 р. № 55. URL : https://moz.gov.ua/ua/portal/dn20000225_55n.html.
151. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.М. Дорожкіна, В.В. Карпова та ін. ; за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 448 с
152. Райан Б. Стратегический учет для руководителей. (пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова). М.: Аудит, ЮНИТИ., 1998. 616 с.
153. Рак Г. В. Кошторисне фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету. Економічна думка. 2014. Т. 17. № 1. С. 160-166.
154. Риск-менеджмент: базовые принципы и современные технологии. Под ред. В. П. Савчук, К.: Companion Group, 2014.
155. Робочий час та оплата праці вчителя за новим законом. URL : <https://chech-osvita.gov.ua/news/12-14-14-17-01-2020/>
156. Романенко О.Р. Фінанси: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 312 с.
157. Роуз П. С. Банковский менеджмент. Пер. с англ. 2-изд. М.: Дело Лтд, 1995. 768 с.
158. Рубаха М. В., Овчар О. А. Теоретичні аспекти політики управління власним капіталом підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2015. Т. 20, Вип. 3. С. 142–145.
159. Рудейчук С. Сутність поняття інвестицій та їх класифікація: обліково-економічні аспекти. Економічний аналіз. 2013. Т. 12(2). С. 151–154.
160. Руденко В.В. Методичні підходи до управління реальними інвестиціями підприємств харчової промисловості. Сталий розвиток економіки : наук. журнал. 2010. № 3. С. 175–182.
161. Сабецька Т. І. Теоретичні аспекти визначення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства. Економічний простір. 2014. № 85. С. 174-186.
162. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. Пер с англ. М. Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.
163. Ситник Н.С. Покращення фінансового стану підприємств на основі диверсифікації виробництва та капіталу / Н.С. Ситник, І.І. Грицько // Інноваційна економіка. – 2017. – № 11-12. – С. 201-212.
164. Ситник Н.С., Бей І.М. Фінансово-економічна безпека підприємств України. Інфраструктура ринку. Електронний науково – практичний журнал. № 36, 2019. – с. 273-280.

165. Сич О. А., Павлосюк Х. П. Оцінка фінансової стійкості страхової компанії. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6704>.

166. Сич О.А., Мушинський А.Р. Удосконалення фінансового стану підприємства в сучасних економічних умовах. Інфраструктура ринку. 2019. №36. С. 280-286.

167. Скрипка О. Система управління зовнішнім державним боргом. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. URL : [http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01\(90\)/ZT_01_2017_st_09.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01(90)/ZT_01_2017_st_09.pdf)

168. Сова О.Ю. Фінансовий механізм управління дефіцитом державного бюджету України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук : 08.00.08. Київ, 2011. 22с.

169. Стасишин А., Кулинич Х. Соціально-економічні аспекти впливу оптимальності податкового навантаження на поведінку економічних суб'єктів. Вісник Львівського університету. Серія «Економічна». 2014. Вип. 51. С. 656–661.

170. Стасишин А.В., Стеблій Г.Я., Калинець К.С. Теоретико-методологічний інструментарій державного регулювання національної економіки. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економічна». 2016. Вип. 1 (47). Том 1. С. 108–112.

171. Ставерська Т. О., Андрющенко І. С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. / Т. О. Ставерська, І. С. Андрющенко. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2013. С. 146 с.

172. Сутність і зміст соціальної політики. URL : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/315/4.pdf>

173. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2004. 412 с.

174. Указ Президента України від 9 грудня 2010 року № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» <https://www.president.gov.ua/documents/10852010-12181>

175. Управління державним боргом і його обслуговування. URL : <https://library.if.ua/book/35/2406.html>

176. Управління державним боргом та його обслуговування. URL : https://pidru4niki.com/15800119/finansu/upravlinnya_derzhavnim_borgom_yogo_obsługovuvannya

177. Управління державним боргом України. URL : <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/50039b22d0c2aee59ee12513f2dec8ec.pdf>

178. Управління доходами бюджету : веб-сайт. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_доходами_бюджету

179. Управління регіоном : навчальний посібник / За ред. А. О. Єпіфанов. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 361 с.

180. Управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах глобальної трансформації : монографія за ред. І. С. Гуцала. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 484 с.

181. Файоль А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф., Форд Г. Управление - это наука и искусство. сост Г. Л. Подвойский. М. Республика, 1992. 349 с.

182. Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Попович Д.В., Сич О.А. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 432 с.

183. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 460 с.

184. Фінанси об'єднаних територіальних громад: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Західна О. Р. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 536 с.

185. Фінанси: Підручник / [За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. К.: Знання, 2008. 611 с.

186. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / за заг. ред. В.М. Бороноса. Суми: Вид-во СумДУ, 2012. 539 с.

187. Фінансовий менеджмент: елект. навч. посібник / І.А. Бігдан, Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова, О.В. Жилиякова – Х.:ХДУХТ, 2017. 197 с.

188. Фінансування освіти. URL: https://pidru4niki.com/1628041447262/finansii/finansuvannya_ohoroni_zdorovya

189. Фінансування. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фінансування>

190. Форкун І.В. Сучасний механізм управління бюджетним дефіцитом в Україні. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. № 5(43). С. 211-216. URL: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-5\(43\)-2013/InnEco_5-43-2013_211-216.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/%D0%86nnovastijna-ekonomika/IE-5(43)-2013/InnEco_5-43-2013_211-216.pdf)

191. Форкун І.В. Управління державними фінансами в контексті реалізації стратегії економічного зростання. Сталий розвиток економіки. 2012. № 7. С. 56-60.

192. Формула розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами : Постанова КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1088. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1088-2017-п#n10>

193. Хмарук Ю.В. Формування системи доходів Державного бюджету України в умовах розбудови ринкової економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2011. 23 с.

194. Хомутенко А.В. Системні атрибути та структурні викривлення управління державними фінансами України. URL : <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/3623>

195. Чередник В. А Кошторисне фінансування загальноосвітніх навчальних закладів: недоліки та напрями вдосконалення. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/9_2016ua/41.pdf
196. Череп А.В. Інвестознавство. К.: Кондор, 2006. 398 с.
197. Черкашина Т.С. Виробнича функція Кобба-Дугласа як інструмент політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ. Економіка і суспільство. 2019. Вип. 20. С.103-112.
198. Чуба А. Л. Фінансове забезпечення установ державного сектору як об'єкт обліку, контролю та аналізу. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/32627/1/Чуба%20А.Л.%20ОДСзм-21..pdf>
199. Шевчук В. О. Бондарук Т.Г, Мельничук Н.Ю. Механізм управління бюджетними ресурсами: проблеми та перспективи удосконалення. Облік і фінанси. 2016. № 3. С. 166-175. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_3_27
200. Шушкова Ю. В., Оліферович І. Р., Павлішак М. С. Фінансова стійкість підприємства у контексті антикризового управління. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 3/1. С. 32–36.
201. Шушкова Ю.В. Напрями та інструменти удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні / Ю. В. Шушкова, В.А. Дронський // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 12. – С. 15-19.
202. Юр'єва О.І. Механізм державного управління податковим боргом: сутність поняття та складові. URL : <https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=wm&ogbl#inbox/FMfcgwxwKjKmVhKqSHqjGqNRFRGQIHflb?projector=1&messagePartId=0.1>
203. Юрій С. І., Дем'янишин В. Г., Кириленко О. П. Бюджетна система: підруч. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 624 с.
204. Язлюк Б. Формування оптимального інвестиційно-інноваційного портфеля. Наукові записки. 2006. Вип. 16. С. 61
205. Як обчислювати середньорічну кількість дітей у дошкільному навчальному закладі. URL : <https://www.pedrada.com.ua/question/48-qqqa-16-m12-02-12-2016-yak-obchislyuvati-serednorchnu-klkst-dtey-u-doshklnomu-navchalnomu-zaklad>
206. Яковлева А. М. Державне управління податковим боргом в умовах посилення кон'юнктурних коливань. Вісник Хмельницького нац. ун-ту. 2010. No 5. Т. 4. С. 359–362.
207. Ярошевич Н. Б., Мазур А.В. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність. Науковий вісник НЛТУ. 2007. № 17. С. 266 – 271.
208. Becker J., zur Muehlen M., Gille M. Workflow Application Architectures: Classification and Characteristics of Workflow-based

Information Systems. Fischer, L. (ed.). Workflow Handbook 2002. Lighthouse Point, FL: Future Strategies.

209. Conway M. An Overview of Foresight Methodologies. Thinking Futures. 2016. P.5.

210. Cooper W., Seiford L., Zhu J. Handbook on Data Envelopment Analysis. Springer. 2000. 593p.

211. Cournot A. Recherches sur les principes mathématique de la theorie des richesses. Paris, 1938. Ch. VII.

212. Fink S. Crisis management: Planning for the inevitable. New York : American Management Association, 1986. p. 71.

213. Float Definition. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/float.asp>

214. John R. Commons, Institutional Economics. American Economic Review. 1931. Vol.21. pp.648-657

215. Kaplan R. S., Norton D.P. The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance. Harward Business Review. January - February 1992. P.3.

216. Leads And Lags. URL:<https://www.investopedia.com/terms/l/leadsandlags.asp>

217. Modigliani, F. Miller, M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review. 1958. 48 (3). P.261–297.

218. Neely A., Adams C., Kennerley M. The Performance Prism. Prentice Hall, 2002.163p.

219. Rose K. H. A performance measurement model..Quality Progress; Milwaukee Vol 28 (2), Feb 1995.P. 63.

220. Rule of 72 Definition. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/ruleof72.asp>

221. The Practice of Management (1954). Практика менеджмента (перекл. рос.). М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 416 с.

222. Turney P.B. Activity-Based Costing: A Tool for Manufacturing Excellence.Target.1989. Summer. P. 13-196.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Активи – усі ресурси, які контролюються підприємством у результаті минулих подій і використання яких, як очікується, призведе до одержання економічних вигод у майбутньому.

Антикризове управління – спеціальним чином організована система управління, яка має комплексний, системний характер, націлена на найбільш оперативне виявлення ознак кризи та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення ситуації його банкрутства, запобігання їх виникненню в майбутньому.

Антикризове фінансове управління – це система прийомів і методів управління фінансами, спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства підприємства.

Анулювання боргу – це повна відмова держави від своїх зобов'язань.

Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Баланс грошових потоків – це конкретизований прогноз грошових коштів за джерелами надходження і напрямками використання на певний проміжок часу.

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури.

Бюджетне планування – комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів для визначення доходів і видатків бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Бюджетний механізм – це сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів при досягненні ними стану рівноваги, що застосовуються з метою впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства.

Вартість власного капіталу – це грошовий дохід, який планують одержати власники звичайних акцій.

Вартість капіталу – це ціна, яку підприємство має платити за залучення коштів інвесторів і кредиторів як джерел фінансування. Вона визначається процентною ставкою, яку необхідно сплачувати за використання капіталу. З погляду підприємства це

мінімальна ставка доходу, яку мають принести інвестиції, щоб можна було розрахуватися з інвесторами і кредиторами.

Відстрочка погашення боргу – це перенесення строків виплати заборгованості, при цьому у цей період виплата доходів не проводиться.

Власний капітал – загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності та використовуються суб'єктом господарювання для формування частини активів.

Власний капітал – це сума внесків (вкладів) засновників, яка відображає обсяг прав власності, оцінених за ринковою вартістю на момент створення суб'єкта господарювання, та вартість активів, одержаних в результаті ефективної діяльності підприємства, зокрема нерозподілений прибуток, безоплатно одержані необоротні активи та суми дооцінки необоротних активів. Це частина в активах підприємства після вирахування його зобов'язань.

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються в рамках самого підприємства.

Внутрішній державний борг можна визначити як внутрішню заборгованість з боку держави перед підприємствами та населенням, що виникла внаслідок залучення їхніх коштів для виконання державних програм і замовлень з використанням таких фінансових інструментів як державні облігації або інші державні цінні папери.

Державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державних запозичень.

Дефіцит бюджету визначається як перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету).

Децентралізовані державні доходи - доходи, які залишаються в розпорядженні державних підприємств, установ і організацій при розподілі та перерозподілі валового внутрішнього продукту.

Диверсифікація ризиків – фінансово-математична модель оптимізації прийняття управлінських фінансових рішень з метою зменшення сукупного фінансового ризику за рахунок його усереднення між складовими, що характеризуються різним рівнем специфічного ризику.

Діагностика банкрутства – використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення імовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.

Ділова активність – це рівень використання ресурсів підприємства, швидкість та інтенсивність їх обертання.

Доходи бюджету – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі., справляння яких передбачено законодавством України, включаючи трансферти., плату за надання адміністративних послуг., власні надходження бюджетних установ.

Звіт про власний капітал – це звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Звіт про рух грошових коштів – це звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Зовнішній державний борг – це сукупність фінансових інструментів, які визначають заборгованість з боку держави перед іноземними кредиторами (державами, банками, фондами) та міжнародними фінансовими організаціями (МФО) внаслідок отримання міжнародного кредитування чи продажу фінансових активів.

Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Інвестиційний портфель являє собою цілеспрямовано сформовану сукупність об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності у відповідності з розробленою інвестиційною стратегією підприємства.

Капітал – накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний

процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких у економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику та ліквідності.

Капітальні інвестиції – господарські операції з придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Конверсія боргу – це зміна дохідності позик, яка відбувається внаслідок зміни ситуації на фінансовому ринку чи погіршення фінансового стану держави.

Консолідація – це перенесення зобов'язань за раніше випущеною позикою на нову позикку з метою продовження строку позики, що проводиться у формі обміну облігацій попередніх позик.

Криза підприємства – переломний момент у послідовності процесів, подій та дій, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності менеджменту адаптуватися до нових умов та розвиватися.

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші.

Механізм бюджетного планування – це інструмент апарату бюджетного планування, який складається з підсистем, які забезпечують складання, затвердження бюджетного плану, розподіл на усіх рівнях бюджетної системи, виконання завдань формування доходів, здійснення витрат і міжбюджетного розподілу ресурсів, що характеризується зв'язками управління між підрозділами апарату бюджетного планування.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Нейтралізація фінансових ризиків – фінансово-математична технологія обґрунтування, прийняття, виконання та контролю виконання управлінських фінансових рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення зіставності результативності господарської операції та рівня операційного, інвестиційного та фінансового ризиків як складових сукупного ризику господарської діяльності.

Новація – це домовленість між позичальником і кредитором щодо заміни зобов'язання з певного фінансового кредиту іншим зобов'язанням.

Обмін за регресійним співвідношенням – це обмін облигацій попередніх позик на нові, що проводиться з метою скорочення державного боргу, але не є оптимальним шляхом, оскільки означає часткову відмову держави від своїх боргів.

Оперативне фінансове планування – це комплекс заходів щодо забезпечення грошових надходжень, виконання грошових зобов'язань (платежів), поточного контролю та оперативного реагування на позитивний і негативний грошовий потоки з метою їх оптимізації та уникнення неплатоспроможності підприємства.

Оптимальна структура капіталу – таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Оцінювання ризику – це багатомірна величина, що характеризує можливі відхилення від мети, від очікуваного результату, невдачу й збитки з урахуванням впливу неконтрольованих і контрольованих факторів.

Планування видатків бюджету – це процес визначення науково обґрунтованих критеріїв розподілу коштів і використання фінансових ресурсів у процесі складання, розгляду і затвердження бюджету з метою забезпечення ефективного виконання державою своїх функцій та розвитку суспільства.

Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання. Іншими словами, це постійна наявність грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для погашення кредиторської заборгованості, що вимагає негайної сплати.

Позиковий капітал – це грошові кошти, інші майнові цінності, що залучаються для фінансування розвитку на умовах повернення.

Політика управління реальними інвестиціями є складовою загальної інвестиційної стратегії підприємства, що забезпечує підготовку, оцінку і реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проєктів.

Політика управління фінансовими інвестиціями представляє собою частину загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує вибір найбільш ефективних фінансових інструментів вкладення капіталу й своєчасне його реінвестування.

Політика управління фінансовими ризиками являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в розробленні системи заходів з передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, та пов'язана з їхньою ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Портфельні інвестиції – господарські операції щодо купівлі цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку.

Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, розв'язання існуючих проблем; можливості окремої особи, підприємства, суспільства, держави в певній сфері.

Поточне фінансове планування полягає в розробці конкретних видів поточних фінансових планів, які дозволяють визначити на наступний період усі джерела фінансування розвитку підприємства, сформувати структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність підприємства, визначити структуру його активів і капіталу на кінець періоду, що планується.

Прогнозування – це наукове передбачення майбутнього стану економічної системи з урахуванням досвіду минулого і сучасного.

Програмно-цільовий метод – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Прямі інвестиції – господарські операції щодо внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою.

Рентабельність – це відносний показник, що відображає ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства.

Реструктуризація державного боргу – це угода про прийняття нового плану погашення боргу.

Рефінансування державного боргу – це погашення боргу по раніше отриманих позиках, новими позиками.

Ризик – подія, яка може відбутися або ж не відбутися; це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин ймовірності настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-який час і в будь-якій діяльності в процесі здійснення дій або прийняття рішень.

Самострахування – створення певних резервних фондів коштів із метою фінансового покриття потенційних збитків (а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат

фінансових, матеріальних та інших ресурсів) суб'єкта господарювання – децентралізованих фондів страхового відшкодування.

Санація – це сукупність усіх можливих заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання; включає систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство – це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до відкриття провадження у справі про банкрутство.

Система видатків бюджету – сукупність підсистем правового, інформаційного і інституціонального забезпечення процесу розподілу і використання бюджетних коштів, параметри організації якого задаються методичним інструментарієм механізму управління видатками бюджету, а вектор розвитку визначається цілями бюджетної політики.

Система доходів — це сукупність певних видів доходів, а також відносини між державою та платниками в процесі реалізації яких відбувається формування бюджетних надходжень.

Структура капіталу – співвідношення всіх власних та позикових його видів, що використовуються підприємством у процесі його господарської діяльності для фінансування активів.

Структурний дефіцит – різниця між надходженнями при повній зайнятості за наявних податкових ставок і фактичними видатками.

Уніфікація – це об'єднання кількох позик в одну, що спрощує управління державним боргом.

Управління бюджетним дефіцитом – це комплекс заходів, що здійснюються державою в особі її уповноважених органів щодо формування, фінансування та регулювання дефіциту бюджету з метою збалансування державного бюджету та забезпечення соціально-економічного розвитку.

Управління видатками державного бюджету – складова бюджетної політики кожної країни, оскільки основна частка

фінансових ресурсів держави перерозподіляється через державний бюджет.

Управління державним боргом – це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик.

Управління доходами бюджету — це сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету.

Фактичний дефіцит державного бюджету – це різниця між державними надходженнями і видатками, яка утворюється під дією циклічних коливань та фіскальної політики держави

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова криза – фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, які виникають на цьому підприємстві.

Фінансова стійкість підприємства – одна з найважливіших характеристик його діяльності та фінансово-економічного добробуту. Фінансова стійкість має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку і водночас задовольняв потреби розвитку підприємства.

Фінансова стратегія підприємства – це система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Фінансове планування – це функція фінансового управління, спрямована на планування доходів та напрямків витрачання грошових коштів підприємства, прогнозування результатів їх руху та впливу на економічне оточення, тобто процес розробки системи фінансових планів, фінансових норм і нормативів різного змісту і призначення залежно від завдань та об'єктів планування, спрямованих на забезпечення подальшого економічного розвитку підприємства.

Фінансовий леверидж - об'єктивний чинник, що виникає з появою позикових коштів у обсязі використовуваного підприємством капіталу й дає йому змогу отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Фінансовий потенціал – сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та використанням фінансових ресурсів, здатних приносити дохід у певний період.

Фінансовий ризик підприємства – ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Фінансові інвестиції – господарські операції з придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.

Фінансові ресурси – це акумульовані підприємством власні та позикові грошові кошти, призначені для забезпечення його господарської діяльності в наступному періоді, джерела формування й конкретні напрямки використання яких мають чітко визначену цільову регламентацію.

Хеджування – внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів – деривативів).

Централізовані державні доходи - кошти, які залишаються в розпорядженні держави в результаті розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, що надходять для формування централізованих грошових фондів держави.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Адміністративний контроль 85
Адміністрування 695
Активи 255, 313, 457, 589,
Антикризове управління 568,
572, 593, 674,
Антикризове фінансове
управління 264, 568, 570,
571,
Анулювання боргу 146,

Б

Баланс 308, 313, 340, 342, 345,
347, 366,
Баланс грошових потоків 340,
342, 345,
Банкрутство 563, 573, 574,
Бухгалтерський контроль 85
Бюджетна установа 23
Бюджетне планування 117, 118,
124, 676,
Бюджетне фінансуванню
соціальної сфери 170
Бюджетний механізм 118, 153,
676,

В

Валютна позиція 695
Вартість власного капіталу 469,
470, 686
Вартість капіталу 469,
Вихідні грошові потоки 361
Відстрочка погашення боргу
145,
Вільні резерви 630
Власний капітал 314, 315, 324,
457, 461, 477, 621,

Внутрішній державний борг
143,

Внутрішній контроль 85

Внутрішній фінансовий кон-
троль 286

Внутрішні механізми
нейтралізації фінансових
ризиків 544,

Внутрішньогосподарський кон-
троль 85

Вхідні грошові потоки 360

Г

Грошовий потік підприємства
359

Д

Державний борг 141, 143, 144,
155, 671,

Державний податковий менед-
жмент 32, 33, 105, 106

Державний фінансовий менед-
жмент 7, 9, 28

Дефіцит бюджету 130, 140, 155,

Децентралізовані державні до-
ходи 687

Диверсифікація ризиків 547, 687

Дивіденди 417

Дисконтування 298, 299, 300,
302, 303

Дисконтування вексельної ренти
303

Дисконтування звичайної ренти
302

Діагностика банкрутства 688

Ділова активність 688

Доходи бюджету 109, 688

Е	174, 249
Ефект операційного левериджу 429	Кошторисне фінансування 172, 173, 174, 210, 249, 681, 683
З	Кредитна спілка 646
Звичайна рента 302	Криза підприємства 689
Звіт про власний капітал 308, 324, 329, 688	Л
Звіт про рух грошових коштів 308, 321, 329, 353, 366, 688	Ліквідність 317, 324, 642, 689
Звіт про фінансові результати 308, 318, 319, 366, 688	Ломбард 648, 669
Змінні витрати 384, 385, 399	М
Зобов'язання 313, 314, 457, 688	Механізм бюджетного плануван- ня 119, 153, 689
Зовнішній державний борг 142,	Механізм державного управління податковим боргом 96, 97, 684
І	Механізм податкового регулю- вання 57, 58
Інвестиційна компанія 656	Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства 516, 518, 689
Інвестиційний портфель 479, 497, 505, 688	Механізм фінансового менед- жменту 264
Інвестиції 457, 462, 479, 480, 484, 504, 506, 523, 526, 672, 675, 677, 688	Н
Індикатор імунізації балансу 697	Небанківські кредитні установи 645
Інфляція 293	Недержавний пенсійний фонд 653
Інформаційна система фінансового менеджменту 697	Необоротні активи 317
К	Нечутливі активи та зобов'язання 697
Кадровий контроль 85	Новація 145, 690
Капітал 5, 455, 456, 457, 460, 462, 467, 469, 677, 688	О
Капітальні інвестиції 689	Обмін за регресійним співвідношенням 145, 690
Компаундування 296, 297, 298, 302, 306	Оборотні активи 430
Компаундування ануїтетів 302	Оперативне управління 13, 601
Конверсія боргу 145, 689	Оперативне фінансове плануван- ня 4, 331, 339, 340, 690
Консолідація 145, 689	
Кошторис бюджетної установи	

- Оперативний лізинг 451
 Оперативно-сітьові показники 3, 157, 189
 Операційний цикл 431
 Оптимальна структура капіталу 473, 620, 690
 Оцінювання ризику 553, 690
- П**
- Планування видатків бюджету 124, 154, 690
 Платоспроможність 324, 586, 642, 690
 Поворотний лізинг 451
 Податкова декларація 75, 77, 78
 Податкове зобов'язання 89, 90
 Податкове прогнозування і планування 41
 Податкове регулювання 53, 54, 674
 Податковий борг 91, 94, 95, 677
 Податковий контроль 83, 84, 85, 108, 675
 Податкові повідомлення 65
 Податкові преференції 699
 Позиковий капітал 464, 465, 477, 690
 Портфельні інвестиції 691
 Послуга 158
 Постійні витрати 383, 386, 399
 Потенціал 527, 528, 529, 674, 691
 Правовий контроль 85
 Прибуток 319, 320, 398, 401, 404, 405, 411, 456
 Прогнозування 38, 47, 48, 691
 Програмно-цільовий метод 691
 Просте компаундування 297
- Прямі інвестиції 505, 691
- Р**
- Рентабельність 328, 691
 Реструктуризація державного боргу 146, 691
 Рефінансування державного боргу 146, 691
 Ризик 293, 380, 427, 463, 531, 532, 561, 600, 657, 691
 Розпорядник бюджетних коштів 177
- С**
- Самострахування 691
 Санація 582, 583, 586, 594, 673, 692
 Система видатків бюджету 122, 692
 Система доходів 109, 692
 Система оподаткування 33
 Собівартість продукції 409
 Соціальна інфраструктура 157
 Соціальна сфера 3, 157, 158, 163, 675
 Стійкість страховика 629
 Стратегічне управління 13, 29
 Структура капіталу 467, 468, 473, 692
 Структурний дефіцит 131, 155, 692
- Т**
- Технічний контроль 85
 Точка беззбитковості 409, 410
- У**
- Уніфікація 145, 692
 Управління бюджетним дефіцитом 3, 109, 129, 132, 133, 134, 135, 140, 674, 692

- Управління видатками державно-
го бюджету 122, 154, 692
- Управління витратами 276, 376,
377, 378, 676
- Управління державним боргом
3, 109, 141, 143, 144, 145,
146, 147, 151, 152, 155, 682,
684, 693
- Управління доходами бюджету
109, 153, 693
- Управлінський облік 701
- Ф**
- Фактичний дефіцит державного
бюджету 131, 155, 693
- Фактичний запас
платоспроможності 631,
635
- Факторинг 441
- Фінанси 6, 9, 10, 25, 114, 118,
130, 568, 672, 673, 674, 676,
681, 682, 683, 684
- Фінансова звітність 76, 274, 307,
308, 309, 693
- Фінансова криза 564, 672, 693
- Фінансова стійкість
підприємства 324, 568, 684,
693
- Фінансова стратегія 3, 254, 268,
332, 333, 347, 693
- Фінансова стратегія
підприємства 3, 254, 268,
332, 347, 693
- Фінансове забезпечення
соціальної сфери 166, 167,
168, 677
- Фінансове планування 202, 284,
331, 332, 333, 334, 337, 348,
- 647, 682, 693
- Фінансове посередництво 643
- Фінансовий актив 702
- Фінансовий контроль 85, 648
- Фінансовий леверидж 5, 455,
473, 474, 693
- Фінансовий лізинг 451
- Фінансовий менеджмент 2, 3, 6,
7, 8, 9, 22, 23, 30, 254, 256,
264, 274, 358, 520, 595, 643,
646, 671, 683
- Фінансовий менеджмент держав-
них установ 3, 9, 22, 23, 30
- Фінансовий менеджмент
діяльності комерційного
банку 595
- Фінансовий посередник 643
- Фінансовий потенціал 506, 507,
512, 515, 516, 517, 523, 525,
526, 674, 675, 676, 693
- Фінансовий ризик підприємства
694
- Фінансовий цикл підприємства
702
- Фінансові інвестиції 694
- Фінансові ресурси 457, 507, 668,
694
- Флоут 368
- Форсайт 270, 271
- Форфейтинг 442
- Х**
- Хеджування 546, 694
- Ц**
- Централізовані державні доходи
694
- Ч**
- Чистий прибуток 412, 416, 425

ДОДАТКИ

Математичне моделювання бібліотечного фонду

Показник	Формула для розрахунку	Нормативні показники	Примітка
Обсяг фонду (Ф)	$\Phi = \text{норматив коефіцієнта забезпеченості} \times \text{кількість читачів}$	2-3 прим. на душу населення, але не менше 2,5 тис. прим. (ДФЛА)	Норми для різних груп користувачів, вироблені міжнародною практикою: за чисельності 500 представників - 100 томів; за чисельності до 2000 осіб - 1 том на 10 осіб (ДФЛА)
Середня книго-забезпеченість (К)	$K_k = \text{фонд} (\Phi) : \text{кількість жителів} (Ж)$ $K_a = \text{фонд} (\Phi) : \text{кількість читачів} (А)$	6-15 на 1 жителя у селі (НІПБ України) 5-7 на 1 жителя у місті; 7-9 на 1 жителя у селі (Морєва О.Н.).	K_k 2016 р. по ЦБС області : - всього - 4,7 - сільське населення - 7,95 K_a 2016 р.по ЦБС області - 16,9
Обертність (О)	$O = \text{фонд} (\Phi) : \text{книговидача} (К)$	граничний показники 1,2 - 3 середні показники 2 - 3 показник по ЦБС області (2016) -1,4	Показник інтенсивності використання. $O < 2$ - низька якість комплектування, несистематичне списання; $O > 3$ - передчасне зношення документів (запущування підручників, книг у м'яких обкладинках)
Читальність (Ч)	$\Psi = \text{книговидача} (В) : \text{кількість читачів} (А)$	рекомендовані показники 21,5 — 24,0 показників по ЦБС області (2014) - 23,8	Низькою показником свідчить про те, що фонд не задовольняє потреб читачів (хоча можуть бути й інші причини)
Обсяг фонду зношених видань (Фзв) за 1 рік	1) $\Phi_{зв} = 2 \times \text{книговидача} (В) : 100$ (Столтров Ю. Н., Петрова Т. А.) 2) $\Phi_{зв} = 1,78 \times \text{книговидача} (В) : 100$ (Метод рекомендації РДБ)	2,0-1,78% від обсягу книговидачі; як варіант - ваш показник обертності від обсягу книговидачі	Про зношення документів та недостатню екземплярність свідчать показники обертності розділу фонду або певного виду документів > 3
Обсяг фонду застарілих видань за 1 рік	$\Phi_{заст.} = 1,954 \times \text{книговидача} (В) : 100$	близько 1,954% від обсягу книговидачі (Метод рекомендації РДБ)	
Оновлюваність		фонд повністю оновлюється за 10 р.; містить 10% книг, виваних протягом останніх 2 р., або 30-40% - виданих протягом останніх 5р. (ДФЛА) фонд містить 10% документів, виваних за останні 7 р. (НІПБУ).	

Коефіцієнт оподаткованості	Обсяг нових надходжень x 100 : фонд		оптимальний показник - 5%	
Поповнення фондів Постанова КМУ №900 від 01.07.2002 (важко висяку міжк. показників)	Тип Бібліотек и	Газет (нази)	Журнали (нази)	Книг (тис. прим.)
	центральна міська	для дор. - 100- 150; для дітей - 20- 30	для дор.- 80-100; для дітей -80-100	для дор.-10,0 -15,0; для дітей 3,0-5,0
	міська філія	для дор.- 15; для дітей- 10	для дор.- 20; для дітей 20	для дор.- 0,7; для дітей - 0,3
	центральна районна	40-60	30-40	5,5
	сільська філія	10-15 (30% для дітей)	10-20 (30% для дітей)	0,3
НПБ України	сільська філія	оптимально-10 назв період. видань; мінімум -1-3 назви		при цьому слід враховувати кількість жителей
ІФ.ІА	Населення	Кількість книг, що придбаються за рік (прим.)		
		в розрахунок на 1 жителя		в розрахунок на 1000 жителей
	менше 25,0 тис.	0,25		250
	від 25,0 до 50,0 тис.	0,225		225
	Від 50,0 тис.	0,20		200
РФ	Показник	Кількість періодики (нази)		
	для ЦМБ, ЦРБ	не менше 150 назв		
	для сільської б-ки	на кожному 1000 населення-10 назв, у т. ч. для дітей і професійна		

Розподіл видатків на фінансування загальної освіти між бюджетами

Вид бюджету	Підстава	Вид видатків
Державний бюджет	ч. 7 п. 1 ст. 87 БКУ	<p>а) загальну середню освіту:</p> <ul style="list-style-type: none"> • спеціалізовані мистецькі школи (школи-інтернати), школи-інтернати (ліцеї-інтернати) спортивного профілю, військові (військово-морські) ліцеї, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою, наукові ліцеї, наукові ліцеї-інтернати державної власності згідно з переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України; • школи соціальної реабілітації державної власності; <p>б) професійну (професійно-технічну) освіту (на оплату послуг з підготовки кадрів на умовах державного замовлення у закладах професійної (професійно-технічної) освіти соціальної реабілітації та адаптації державної власності, а також за професіями загальнодержавного значення, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України);</p> <p>в) вищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах державного замовлення у закладах вищої освіти державної та приватної власності, вартість освітніх послуг яких встановлюється з урахуванням законодавства про індикативну собівартість) та фахову передвищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців на умовах державного замовлення структурними підрозділами та відокремленими структурними підрозділами закладів вищої освіти державної власності, що не мають статусу юридичної особи);</p> <p>г) післядипломну освіту (на оплату послуг з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах державного замовлення);</p> <p>г) заклади позашкільної освіти та заходи з позашкільної роботи з дітьми згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;</p> <p>д) інші заклади та заходи в галузі освіти, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;</p>

<p>Бюджети міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, районні бюджети, бюджети об'єднаних територіальних громад</p>	<p>ч. 2 п. 1 ст. 89 БКУ</p>	<p>а) дошкільну освіту; б) загальну середню освіту:</p> <ul style="list-style-type: none"> • початкові школи, гімназії, ліцеї (у тому числі з дошкільними підрозділами (відділеннями, групами)); • міжшкільні ресурсні центри; • спеціалізовані мистецькі школи (школи-інтернати), школи-інтернати (ліцеї-інтернати) спортивного профілю, військові (військово-морські) ліцеї, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою, наукові ліцеї, наукові ліцеї-інтернати, гімназії та ліцеї, у складі яких є інтернати з частковим або повним утриманням учнів (крім закладів, визначених у <u>підпункті "а"</u> пункту 7 частини першої статті 87 та у <u>підпункті "а"</u> пункту 2 частини першої статті 90 Кодексу); • дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри (якщо не менше 70 відсотків кількості учнів дитячих будинків, навчально-реабілітаційних центрів припадає на територію відповідної територіальної громади), інклюзивно-ресурсні центри; <p>в) фахову передвищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців на умовах регіонального замовлення у закладах фахової передвищої освіти комунальної власності, засновником яких є міська, сільська або селищна рада); г) інші державні освітні програми; ґ) вищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах регіонального замовлення у закладах вищої освіти комунальної власності, засновником яких є міська, сільська або селищна рада); ґ') післядипломну освіту (на оплату послуг з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах регіонального замовлення); д) позапшкільну освіту; е) професійну (професійно-технічну) освіту з бюджетів міст обласного значення - обласних центрів (на оплату послуг з підготовки кадрів на умовах регіонального замовлення у закладах професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладах освіти державної та/або комунальної власності, які розташовані на території зазначених міст);</p>
<p>Бюджет Автономної Республіки Крим та обласні бюджети</p>	<p>ч. 2 п. 1 ст. 90 БКУ</p>	<p>а) загальну середню освіту:</p> <ul style="list-style-type: none"> • спеціальні школи, санаторні школи; • дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри (крім дитячих будинків, навчально-реабілітаційних центрів, визначених у <u>підпункті "б"</u> пункту 2 частини першої статті 89 Кодексу); • заклади загальної середньої освіти державної власності (крім закладів, визначених у <u>підпункті "а"</u> пункту 7 частини першої статті 87 Кодексу); • спеціалізовані мистецькі школи (школи-інтернати), школи-інтернати (ліцеї-інтернати) спортивного профілю, військові (військово-морські) ліцеї, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою, наукові

		<p>ліцеї, наукові ліцеї-інтернати, гімназії та ліцеї, у складі яких є інтернати з частковим або повним утриманням учнів (якщо не менше 70 відсотків кількості учнів, які здобувають освіту у відповідному закладі освіти, є жителями населених пунктів, розташованих на території Автономної Республіки Крим чи області (крім населеного пункту, де розташований такий заклад);</p> <p>б) професійну (професійно-технічну) освіту (на оплату послуг з підготовки кадрів на умовах регіонального замовлення у закладах професійної (професійно-технічної) освіти та інших закладах освіти державної та/або комунальної власності (крім закладів, визначених у підпункті "е" пункту 2 частини першої статті 89 Кодексу));</p> <p>б¹) фахову передвищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців на умовах державного та/або регіонального замовлення у закладах фахової передвищої освіти державної та/або комунальної власності (крім закладів, визначених у підпункті "в" пункту 2 частини першої статті 89 Кодексу);</p> <p>в) вищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах регіонального замовлення у закладах вищої освіти комунальної власності (крім закладів, визначених у підпункті "г" пункту 2 частини першої статті 89 Кодексу);</p> <p>г) післядипломну освіту (на оплату послуг з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах регіонального замовлення);</p> <p>г) позашкільну освіту (заходи і заклади національного, державного, республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення з позашкільної роботи з дітьми);</p> <p>д) інші державні освітні програми;</p>
--	--	---

Додаток В

Розподіл видатків на фінансування охорони здоров'я між бюджетами

Вид бюджету	Підстава	Вид видатків
Державний бюджет	<u>ч. 8 п. 1 ст. 87 БКУ</u>	<p>а) первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (багатопрофільні лікарні та поліклініки, що виконують специфічні загальнодержавні функції, згідно з <u>переліком</u>, затвердженим Кабінетом Міністрів України);</p> <p>б) спеціалізовану, високоспеціалізовану амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (клініки науково-дослідних інститутів, спеціалізовані лікарні, центри, лепрозорії, госпіталі для осіб з інвалідністю внаслідок війни, спеціалізовані поліклініки, спеціалізовані стоматологічні поліклініки згідно з <u>переліком</u>, затвердженим Кабінетом Міністрів України);</p> <p>в) санаторно-реабілітаційну допомогу (загальнодержавні санаторії для хворих на туберкульоз, загальнодержавні спеціалізовані санаторії для дітей та підлітків, спеціалізовані санаторії для ветеранів війни, осіб, на яких поширюється чинність законів України "Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту", "Про жертви нацистських переслідувань" та осіб з інвалідністю, загальнодержавні реабілітаційні установи та комплекси для осіб з інвалідністю згідно з <u>переліком</u>, затвердженим Кабінетом Міністрів України);</p> <p>г) санітарно-епідеміологічний нагляд (лабораторні центри, заходи боротьби з епідеміями);</p> <p>г) інші програми в галузі охорони здоров'я, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, згідно з <u>переліком</u>, затвердженим Кабінетом Міністрів України;</p> <p>д) первинну медичну допомогу, крім видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв комунальними закладами охорони здоров'я;</p> <p>е) державні програми громадського здоров'я та заходи боротьби з епідеміями;</p> <p>е) державні програми розвитку та підтримки закладів охорони здоров'я, що перебувають у державній власності, згідно з <u>переліком</u>, затвердженим Кабінетом Міністрів України;</p> <p>ж) програму державних гарантій медичного обслуговування населення.</p>

<p>Бюджет міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, районні бюджети, бюджет об'єднаних територіальних громад</p>	<p>ч. 3 п. 1 ст. 89 БКУ</p>	<p>а) амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні широкого профілю, спеціалізовані медико-санітарні частини, пологові будинки, поліклініки і амбулаторії, загальні стоматологічні поліклініки, дільничні лікарні);</p> <p>а') первинну медичну допомогу (медичні амбулаторії, фельдшерсько-акушерські і фельдшерські пункти, центри первинної медичної (медико-санітарної) допомоги та інші заклади охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу);</p> <p>в) інші державні програми медичної та санітарної допомоги (територіальні медичні об'єднання, центри медичної статистики, автопідприємства санітарного транспорту, інші програми і заходи);</p> <p>г) оплату комунальних послуг та енергоносіїв комунальними закладами охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, місцеві програми розвитку та підтримки комунальних закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, та місцеві програми надання населенню медичних послуг з первинної медичної допомоги населенню;</p> <p>г) співфінансування оплати медичних послуг, що надаються в рамках програми державних гарантій медичного обслуговування населення, для покриття вартості комунальних послуг та енергоносіїв комунальних закладів охорони здоров'я, які належать відповідним територіальним громадам;</p> <p>д) місцеві програми розвитку та підтримки комунальних закладів охорони здоров'я, які належать відповідним територіальним громадам, і місцеві програми надання населенню медичних послуг понад обсяг, передбачений програмою державних гарантій медичного обслуговування населення;</p> <p>е) місцеві програми громадського здоров'я.</p>
<p>Бюджет Автономної Республіки Крим та обласні бюджети</p>	<p>ч. 3 п. 1 ст. 90 БКУ</p>	<p>а) консультативну амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (лікарні республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення), центри екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станції екстреної (швидкої) медичної допомоги;</p> <p>б) спеціалізовану амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу (спеціалізовані лікарні, поліклініки, включаючи стоматологічні, центри, диспансери, госпіталі для ветеранів війни, будинки дитини, станції переливання крові);</p> <p>в) санаторно-курортну допомогу (санаторії для хворих на туберкульоз, санаторії для дітей та підлітків, санаторії медичної реабілітації);</p>

	<p>г) інші державні програми медичної та санітарної допомоги (медико-соціальні експертні комісії, бюро судмедекспертизи, центри медичної статистики, територіальні медичні об'єднання, автопідприємства санітарного транспорту, бази спецмедпостачання, центри здоров'я і заходи санітарної освіти, регіональні заходи з реалізації державних програм, інші програми і заходи);</p> <p>г) співфінансування оплати медичних послуг, що надаються в рамках програми державних гарантій медичного обслуговування населення, для покриття вартості комунальних послуг та енергоносіїв комунальних закладів охорони здоров'я, які є об'єктами права спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, що перебувають в управлінні обласних рад;</p> <p>д) регіональні програми розвитку та підтримки комунальних закладів охорони здоров'я, які є об'єктами права спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, що перебувають в управлінні обласних рад, і регіональні програми надання населенню медичних послуг понад обсяг, передбачений програмою державних гарантій медичного обслуговування населення;</p> <p>е) регіональні програми громадського здоров'я;</p> <p>є) інші заклади та заходи у системі охорони здоров'я (будинки дитини, заклади служби крові, медико-соціальні експертні комісії, бюро судмедекспертизи, бази спецмедпостачання);</p>
--	---

Розподіл видатків на фінансування загальної освіти між бюджетами

Вид бюджету	Підстава	Вид видатків
Державний бюджет	ч. 10-12 п. 1 ст. 87 БКУ	<p>Культура і мистецтво:</p> <p>а) державні культурно-освітні програми (національні музеї, національні та державні бібліотеки, заповідники, національні та державні культурно-просвітницькі центри, міжнародні культурні зв'язи, державні культурно-освітні заходи, державна підтримка національних театрів, художніх колективів та їх дирекцій, концертних, національних та державних циркових організацій державної форми власності, культурно-мистецькі заходи національних творчих спілок) згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;</p> <p>б) державну підтримку кінематографії;</p> <p>г) державну архівну справу та страховий фонд документації;</p> <p><i>Програми підтримки національних і державних телерадіокомпаній, суспільного телебачення і радіомовлення, преси, книговидавництва, державних інформаційних агентств.</i></p> <p>Фізична культура і спорт:</p> <p>а) державні програми з розвитку фізичної культури і спорту (забезпечення діяльності національних збірних команд, проведення спортивних заходів державного і міжнародного рівня, підготовка і участь національних збірних команд у міжнародних змаганнях з олімпійських та неолімпійських видів спорту, у тому числі в Олімпійських іграх, Європейських іграх, Юнацьких Олімпійських іграх, Всесвітніх іграх з неолімпійських видів спорту, забезпечення діяльності закладів фізичної культури і спорту всеукраїнського рівня, фінансова підтримка баз олімпійської підготовки та всеукраїнських громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування згідно з переліками, затвердженими Кабінетом Міністрів України);</p> <p>б) державні програми з розвитку фізичної культури, спорту, фізкультурно-спортивної реабілітації осіб з інвалідністю (центри державного значення з фізичної культури і спорту осіб з інвалідністю, проведення навчально-тренувальних зборів, всеукраїнських змагань з видів спорту для осіб з інвалідністю, заходів з фізкультурно-спортивної реабілітації осіб з інвалідністю, утримання національних збірних команд з видів спорту для осіб з інвалідністю, забезпечення їх підготовки та участі в міжнародних змаганнях (включаючи Паралімпійські та Дефлімпійські ігри), фінансова підтримка паралімпійського руху та баз паралімпійської і дефлімпійської підготовки згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України).</p>

<p>бюджет мист республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, районні бюджети, бюджет об'єднаних територіальних громад</p>	<p><u>ч. 5-6 п. 1 ст. 89 БКУ</u></p>	<p>державні культурно-освітні та театральні-видовищні програми (сільські, селищні та міські палаци і будинки культури, клуби, центри дозвілля, інші клубні заклади та бібліотеки; театри, районні (міські) бібліотеки або централізовані бібліотеки районної (міської) централізованої бібліотечної системи, музеї, виставки, палаци і будинки культури, школи естетичного виховання дітей, включаючи заклади та установи комунальної власності, яким надано статус академічних національних, зоопарки комунальної власності);</p> <p>фізичну культуру і спорт: утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів (крім шкіл республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення), заходи з фізичної культури і спорту та фінансова підтримка місцевих осередків всеукраїнських громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд місцевого значення.</p>
<p>Бюджет Автономної Республіки Крим та обласні бюджети</p>	<p><u>ч. 5-6 п. 1 ст. 90 БКУ</u></p>	<p>Культура і мистецтво:</p> <p>а) державні культурно-освітні програми (національні, державні, республіканські Автономної Республіки Крим та обласні заповідники, бібліотеки, музеї та виставки, включаючи заклади та установи комунальної власності, яким надано статус національних);</p> <p>б) державні театральні-видовищні програми (філармонії, художні, музичні колективи і ансамблі, театри, концертні і дитячі організації, палаци, будинки культури, інші заклади національного, державного, республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, інші заклади та заходи в галузі мистецтва, включаючи заклади та установи комунальної власності, яким надано статус національних);</p> <p>в) інші державні культурно-мистецькі програми;</p> <p>Фізична культура і спорт:</p> <p>а) програми з розвитку фізичної культури і спорту (утримання та навчально-тренувальна робота дитячо-юнацьких спортивних шкіл усіх типів республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення (крім шкіл, визначених у підпункті "б" цього пункту), шкіл вищої спортивної майстерності, центрів олімпійської підготовки, центрів фізичного здоров'я населення республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, платних спортивних команд резервного спорту, заходи з фізичної культури і спорту республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, включаючи підготовку збірних команд регіону до участі у спортивних змаганнях державного рівня, фінансова підтримка республіканського Автономної Республіки Крим та обласних осередків всеукраїнських громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості і спортивних споруд республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення);</p> <p>б) програми з розвитку фізичної культури, спорту, фізкультурно-спортивної реабілітації осіб з інвалідністю</p>

		(центри республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення з розвитку фізичної культури і спорту осіб з інвалідністю, дитячо-юнацькі спортивні школи для осіб з інвалідністю усіх типів; проведення заходів з фізкультурно-спортивної реабілітації осіб з інвалідністю, навчально-тренувальних зборів і змагань республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення з фізичної культури і спорту осіб з інвалідністю, підготовка збірних команд регіону до участі в спортивних змаганнях державного рівня)
--	--	---

Додаток Д
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги
до фінансової звітності»

		КОДИ
Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	01
Територія	за ЄДРПОУ	
	за КОАТУУ	
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	

Середня кількість працівників

Адреса, телефон

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «x» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)

на 20 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			

Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300		
	Пасив	Код радка	На початок звітного періоду
			На кінець звітного періоду
	1	2	3
	4		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вигучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		

Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900		

Керівник

Головний бухгалтер

* Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток Е

Підприємство

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 20 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
Валовий: прибуток	2090		
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	()	()
Витрати на збут	2150	()	()
Інші операційні витрати	2180	()	()
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
збиток	2355	()	()

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
Разом	2550		

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник
Головний бухгалтер

Додаток Ж

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Підприємство

(найменування)

КОДИ		

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 20 р.**

Форма № 3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000		
Повернення податків і зборів	3005		
у тому числі податку на додану вартість	3006		
Цільового фінансування	3010		
Інші надходження	3095		
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	()	()
Праці	3105	()	()
Відрахувань на соціальні заходи	3110	()	()
Зобов'язань з податків і зборів	3115	()	()
Інші витрачання	3190	()	()
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200		
необоротних активів	3205		
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215		
дивідендів	3220		
Надходження від деривативів	3225		
Інші надходження	3250		
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	()	()
необоротних активів	3260	()	()
Виплати за деривативами	3270	()	()
Інші платежі	3290	()	()
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300		
Отримання позик	3305		
Інші надходження	3340		

Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	()	()
Погашення позик	3350		
Сплату дивідендів	3355	()	()
Інші платежі	3390	()	()
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400		
Залишок коштів на початок року	3405		
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		
Залишок коштів на кінець року	3415		

Керівник
Головний бухгалтер

Підприємство

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		

Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)

за 20 р.

Форма № 3-н Код за ДКУД 1801006

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500				
Коригування на: амортизацію необоротних активів	3505		X		X
збільшення (зменшення) забезпечень	3510				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520				
Зменшення (збільшення) оборотних активів	3550				
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	3560				
Грошові кошти від операційної діяльності	3570				
Сплачений податок на прибуток	3580	X		X	
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200		X		X
необоротних активів	3205		X		X
Надходження від отриманих: відсотків	3215		X		X
дивідендів	3220		X		X
Надходження від	3225		X		X

деривативів					
Інші надходження	3250		X		X
Витрачання на придбання фінансових інвестицій	3255	X		X	
необоротних активів	3260	X		X	
Виплати за деривативами	3270	X		X	
Інші платежі	3290	X		X	
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Находження від:					
Власного капіталу	3300		X		X
Отримання позик	3305		X		X
Інші надходження	3340		X		X
Витрачання на:					
Викуп власних акцій	3345	X		X	
Погашення позик	3350	X		X	
Сплату дивідендів	3355	X		X	
Інші платежі	3390	X		X	
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395				
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400				
Залишок коштів на початок року	3405		X		X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410				
Залишок коштів на кінець року	3415				

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток 3

Підприємство

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Звіт про власний капітал
за 20 р.

Форма № 4 Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код річка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у доцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000								
Коригування:	4005								
Зміна облікової цінності									
Виправлення помілок	4010								
Інші зміни	4090								
Скоригований залишок на початок року	4095								
Частий прибуток (збиток) за звітний період	4100								
Інший суцільний дохід за звітний період	4110								
Розподіл прибутку:	4200								
Виплати власникам (дивіденди)									
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205								
Відрахування до резервного капіталу	4210								
Внески учасників:	4240								
Внески до капіталу									
Погашення заборгованості в капіталу	4245								
Вилучення капіталу:	4260								
Випуск акцій									

(часток)									
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265								
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270								
Вислучення частки в капіталі	4275								
Інші зміни в капіталі	4290								
Разом змін у капіталі	4295								
Залишок на квітень року	4300								

Керівник
Головний бухгалтер

Навчальний посібник

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Ситник Н.С.

Комп'ютерне верстання
В.Ю. Ситник

Підписано до друку 30.11.2020 р.
Формат 70x100/16. Папір офсетний
Гарнітура Times. Умовн.друк.арк. 58,5.
Тираж 300 прим.

Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000

С В І Д О Ц Т В О

про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції.

Серія ДК № 13059 від 01.11.2018 р.

Друк ФОП Стадник С.О.

79040, Україна, м. Львів, вул. Конюшинна, 10,
тел. (38-032) 247-99-82,

Свідоцтво держреєстру: серія ВО2, №967439 від 21.09.2009 р.