





Н. А. ДЕХТЯР, О. В. ЛЮТА, Н. Г. ПІГУЛЬ

# **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Монографія

**Суми  
Університетська книга  
2011**

УДК 658.14/.17  
ББК 65.261.91  
ДЗ9

Рекомендовано до друку вченою радою Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”, протокол № 6 від 28 березня 2011 р.

Рецензенти:  
доктор економічних наук,  
професор кафедри управління  
Сумського державного університету  
*О. Ф. Балацький;*

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»  
*Ф. О. Журавка;*

доктор економічних наук, професор  
кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу  
Сумського національного аграрного університету  
*С. А. Кравченко*

**Дехтяр, Н. А.**

ДЗ9           Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання  
[Текст] : монографія / Н. А. Дехтяр, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми  
: Університетська книга, 2011. – 182 с.

У монографії обґрунтовані основні теоретичні та практичні засади побудови фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання з врахуванням методів організації фінансової діяльності: комерційного розрахунку, неприбуткової діяльності та бюджетного (кошторисного) фінансування.

Проведена оцінка стану фінансового забезпечення підприємств хлібопекарської промисловості, кредитних спілок і вищих навчальних закладів та обґрунтовано систему заходів щодо удосконалення організації фінансового механізму їх діяльності.

Видання рекомендоване для наукових працівників, фахівців, керівників підприємств, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	6
1.1. Роль і значення фінансового механізму в реалізації фінансової політики суб'єктів господарювання.....	6
1.2. Фінансовий механізм суб'єктів господарювання як елемент системи управління фінансами.....	13
1.3. Характеристика зовнішніх складових фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання.....	19
1.4. Внутрішня структура фінансового механізму як основа організації фінансів суб'єктів господарювання.....	25
1.5. Інформаційна складова забезпечення фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання.....	31
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ КОМЕРЦІЙНОГО РОЗРАХУНКУ.....	38
2.1. Особливості фінансового механізму функціонування суб'єктів господарювання в умовах комерційного розрахунку .....	38
2.2. Фінансове забезпечення діяльності підприємств на прикладі хлібопекарської промисловості.....	60
2.3. Шляхи оптимізації прибутку як основного джерела фінансування діяльності підприємства.....	76
РОЗДІЛ 3. СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	91
3.1. Особливості фінансового механізму діяльності неприбуткових організацій .....	91
3.2. Специфіка фінансово-господарської діяльності кредитних спілок як неприбуткових організацій.....	104
3.3. Управління кредитними ризиками в процесі формування доходів кредитних спілок .....	119
РОЗДІЛ 4. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ.....	128
4.1. Фінансовий механізм функціонування бюджетних установ ....	128
4.2. Аналіз фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в Україні .....	143
4.3. Інноваційна складова в системі фінансового механізму функціонування закладів вищої освіти України .....	155
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	161
ВИСНОВКИ.....	165
ДОДАТКИ.....	174

## ВСТУП

Суб'єкти господарювання відіграють важливу роль у системі фінансових відносин суспільства, оскільки вони функціонують у матеріальній і нематеріальній сферах виробництва, де створюються основні джерела фінансових ресурсів – валовий внутрішній продукт і національний дохід. Реалізація розподільних і перерозподільних фінансових відносин відбувається з використанням основних форм фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, а також методів і інструментів фінансового регулювання їх діяльності. Серед конкретних елементів здійснення розподілу і перерозподілу створеної вартості ефективним є використання таких фінансових важелів, як податки, обов'язкові збори, норми амортизаційних відрахувань, норми витрачання коштів у бюджетних установах, орендна плата, процент за кредити, дотації, субсидії, субвенції, заохочувальні фонди, штрафи, пеня які, у свою чергу, становлять основу фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання.

У сучасних економічних умовах ефективність функціонування суб'єктів господарювання насамперед залежить від налагодженого та дієвого фінансового механізму. За умов ринкової економіки, самостійності суб'єктів господарювання, їхньої відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку сучасного фінансового механізму, що дозволить розробити оптимальну фінансову політику, яка б забезпечила можливість реалізації наявного економічного та фінансового потенціалу.

Проблемам розробки та реалізації фінансового механізму присвячені праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Д. А. Аллахвердяна, І. Т. Балабанова, А. М. Бірмана, В. В. Бурковського, О. Д. Василика, Е. О. Вознесенського, М. С. Зякуна, В. П. Москаленка, А. М. Поддєрьогіна, В. К. Сенчагова, М. І. Крупки, В. М. Опаріна, В. М. Федосова, І. В. Форкуна, С. І. Юрія та ін.

Незважаючи на значний внесок зазначених науковців у розробку питання ефективної організації фінансового механізму, залишається невирішеною низка проблем, зокрема, щодо особливостей реалізації фінансового механізму суб'єктів господарювання в умовах використання різних методів організації фінансової діяльності: комерційного розрахунку, неприбуткової діяльності та кошторисного фінансування. Принципова відмінність між зазначеними методами полягає у специфіці взаємозалежності між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування, доходами, видатками і фінансовими результатами.

Недосконалість підходів до організації фінансів суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності суспільства не дає змоги їм працювати так ефективно, щоб відповідати реальним потребам економічного розвитку суспільства. Усе це актуалізує проблему організації фінансового механізму суб'єктів господарювання як важливого чинника їх

економічного розвитку.

Дослідження направлено на необхідність установлення основних засад організації фінансових відносин суб'єктів господарювання у підприємницькій сфері (підприємств, господарських товариств та їх об'єднань); обґрунтування специфіки фінансів суб'єктів економіки в державному секторі, котрі створили органи державної влади та місцевого самоврядування (бюджетні установи й організації, засновані на підставі закону чи в межах повноважень державних органів); уточнення природи фінансів неприбуткових організацій, що не належать до згаданих, наданих організаціями, які утворюються з власної ініціативи громадян, незалежної від волі органів влади чи посадових осіб, з метою адаптації їх діяльності до ринкового середовища.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

### **1.1. Роль і значення фінансового механізму в реалізації фінансової політики суб'єктів господарювання**

У сучасних умовах господарювання та подальшого розвитку підприємництва в державі виникає об'єктивна необхідність теоретичного обґрунтування концептуальних засад організації фінансових відносин для підвищення ефективності діяльності суб'єктів економіки у сферах виробництва матеріальних і суспільних благ та прискорення економічного розвитку країни в цілому. Економічна діяльність разом із сукупністю різноманітних взаємозв'язків і взаємодій являє собою систему процесів організації, яка є об'єктивним відображенням відповідного механізму. Слід зазначити, що ефективність функціонування суб'єктів господарювання пов'язана з необхідністю виявлення проблем економічної діяльності суспільства у процесі реалізації основних засад ринкової економіки.

В основу забезпечення ефективного розвитку підприємства, збалансованості його інтересів і стратегічної спрямованості покладено складний фінансовий механізм функціонування суб'єктів господарювання. Визначення основних складових фінансового механізму діяльності підприємств належать до найбільш важливих і актуальних на сьогодні проблем, оскільки неврахування чинних положень і принципів їх реалізації, змін нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища може призвести до неплатоспроможності підприємства, руйнування стратегічного потенціалу та загрози його фінансовій безпеці.

Використання терміна «механізм» у різних сферах економіки призвело до виникнення та розвитку господарського, організаційного, фінансового, кредитного, валютного, цінового, грошового, бюджетного, страхового, інвестиційного та інноваційного механізмів [44].

Досліджуючи походження зазначеного терміна, слід звернути увагу на наявність різних підходів до його трактування. У сучасній науковій літературі спостерігається непорівнянність понять, що позначаються одним словом «механізм» у перекладній літературі та вітчизняних наукових джерелах. Так, відповідно до вітчизняного тлумачного словника механізм трактується як «пристрій, що передає або перетворює рух, внутрішню будову, систему чого-небудь, а також сукупність станів і процесів, з яких складається певне (у т.ч. й економічне) явище» [92]. Тобто під механізмом можна мати на увазі можливість отримання руху, або систему процесів організації. В англійській мові термін «механізм» вживається лише у процесному значенні та неодмінно з конкретизуючим словом, наприклад, механізм конкуренції, механізм вирівнювання тощо [20], а в німецькій – механізм як окремий економічний термін не застосовується, а розглядається з частиною складного слова в парі з прикметною характеристикою – наприклад, ціновий механізм [45]. Це



дозволяє зробити висновок, що за традиційного суб'єктивістського підходу механізм вживається в значенні «система методів, способів і важелів», а за об'єктивістського підходу застосовується як сукупність станів і процесів, що протікають в економічній системі.

У сучасних умовах ключова роль у системі економічних відносин призначається фінансовому механізму, який повинен забезпечувати ефективну реалізацію фінансових відносин у суспільстві. Термін «фінансовий механізм» посідає визначальне місце в понятійно-термінологічному апараті фінансової теорії, оскільки розкриває сутність системи найрізноманітніших відносин і процесів функціонування та розвитку економічних суб'єктів, зокрема – підприємств, організацій, установ.

У виданих в останні роки монографічних, навчальних і навчально-методичних джерелах фінансовий механізм розглядається з позиції функціонування держави та як елемент системи фінансів суб'єктів господарювання.

Фінанси суб'єктів господарювання є основою фінансової системи країни, яка забезпечує ефективне функціонування суспільства в цілому. Від налагодженої системи фінансових зв'язків суб'єкта господарювання залежить наповнюваність фінансовими ресурсами бюджетів різних рівнів, виконання фінансових зобов'язань, можливість здійснювати безперервний процес виробництва та відтворення господарського суб'єкта.

Ось чому дослідження фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання, визначення його ролі та значення в реалізації фінансової політики дасть можливість визначитися з основними засадами щодо його дії, принципами та структурною побудовою, враховуючи специфіку та методи організації фінансів.

Слід зазначити, що суб'єкт господарювання – це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими [14]. Суб'єктами господарювання визнаються також органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності. Серед суб'єктів господарського права найважливіше місце належить підприємству як первинній ланці економіки. Підприємство – основна організаційна одиниця господарювання, що обумовлено особливостями економічних і соціальних функцій підприємства в економічній системі, а саме – функцій товаровиробника, що задовольняє суспільні потреби в продукції, роботах, послугах.

Використання фінансів дає змогу суб'єктам господарювання сфери матеріального та нематеріального виробництва забезпечити безперервність

процесу відтворення, вирішувати виробничі, економічні та соціальні завдання, формувати централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів як на рівні держави, так і на рівні господарських суб'єктів.

Під фінансами суб'єктів господарювання мають на увазі систему економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання доходів, надходжень і грошових фондів для забезпечення процесу виробництва та відтворення, підвищення рівня ефективності його діяльності та матеріального стимулювання працівників.

Як економічна категорія, фінанси суб'єктів господарювання проявляють свою сутність через такі функції: забезпечувальну – формування фінансових ресурсів; розподільчу – розподіл і використання фінансових ресурсів та контрольну – контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів [105].

Дія цих функцій проявляється через:

- забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за рахунок власних, позикових і залучених фінансових ресурсів;
- кругообіг фінансових ресурсів, авансованих в основні та оборотні активи, та їх акумуляцію в статутному капіталі підприємства;
- забезпечення розширеного відтворення безперервного процесу виробництва, основним джерелом реалізації якого є чистий прибуток;
- використання чистого прибутку суб'єкта господарювання з метою формування децентралізованих фондів фінансових ресурсів для поповнення статутного та резервного капіталу, на споживання чи нагромадження;
- контроль за використанням децентралізованих фондів грошових коштів суб'єктів господарювання за допомогою аналізу й оцінки фінансових показників їх діяльності з метою розробки системи заходів щодо підвищення ефективності розподільчих відносин і моніторингу відносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, позабюджетними фондами, фінансово-кредитними установами тощо.

У свою чергу, слід зазначити, що на відміну від сфери державних фінансів, фінанси суб'єктів господарювання створюють фонди фінансових ресурсів не для подальшого перерозподілу, а для обслуговування процесу виробництва продукції, надання послуг чи виконання робіт, що зумовлює наявність специфічних ознак, а саме:

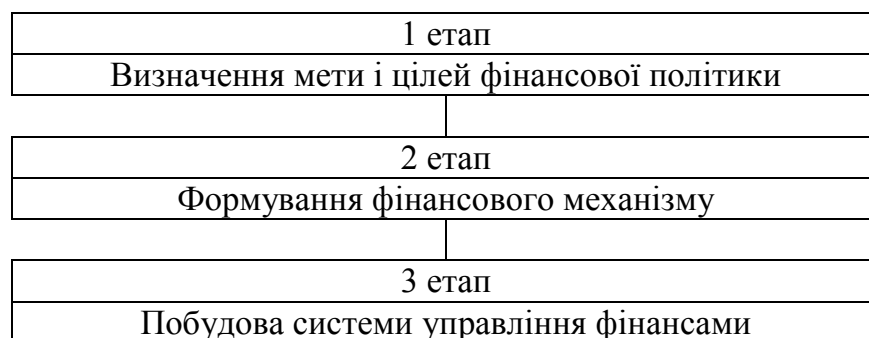
- характер економічних відносин суб'єкта господарювання пов'язаний з первинним розподілом вартості ВВП, формуванням і використанням децентралізованих фондів грошових коштів;
- об'єкт фінансів суб'єктів господарювання – сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі формування доходів, їх розподілу та створення децентралізованих фондів;

- предмет вивчення фінансів суб'єктів господарювання – це обсяг, структура та спрямованість фінансових ресурсів;
- мета фінансів суб'єктів господарювання полягає у забезпеченні ефективного розвитку суб'єкта господарювання на всіх стадіях життєвого циклу шляхом реалізації безперервного процесу відтворення, підвищення рівня ефективності його діяльності та матеріального стимулювання працівників.

За умов ринкової економіки, самостійності суб'єктів господарювання, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку сучасного фінансового механізму, що дозволить визначити перспективні фінансові можливості. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову політику суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що в сучасних умовах поняття фінансової політики пов'язується не тільки зі сферою діяльності держави, а й з окремими галузями економіки, і з суб'єктами господарювання, з населенням залежно від рівня задач, які вирішує фінансова політика.

Реалізація фінансової політики на підприємстві залежить від економічного стану держави в цілому, мети створення суб'єкта господарювання, організаційно-правової форми та форми власності даного підприємства. Визначення основних напрямків розвитку і реалізації фінансів суб'єктів господарювання полягає у розробці стратегії та тактики фінансової політики виходячи з поставленої мети, враховуючи можливості зростання обсягу фінансових ресурсів, напрямків їх використання, а також зміни зовнішніх і внутрішніх факторів економічного середовища.

В узагальнюючому вигляді механізм реалізації фінансової політики суб'єкта господарювання поданий на рис. 1.1.



*Рис. 1.1. Етапи реалізації фінансової політики суб'єктів господарювання*

Перший етап полягає у визначенні мети, цілей та основних задач фінансової політики суб'єкта господарювання. Важливим і необхідним елементом реалізації фінансової політики суб'єктів господарювання є розробка та впровадження системи цілей. Як складова частина стратегії економічного розвитку, фінансова політика має узгоджуватися із загальними цілями та напрямком діяльності суб'єкта господарювання. Тому систему цілей для окремого суб'єкта господарювання можна

сформувати відповідно до їх важливості та складності (табл. 1.1).

Розробка системи цілей функціонування та розвитку фінансів суб'єктів господарювання формується на основі обґрунтування та реалізації найбільш ефективних фінансових рішень, направлених на вирішення та узгодження інтересів підприємства, власників і працівників.

На другому етапі реалізації фінансової політики суб'єкта господарювання необхідно створити відповідний, дієвий фінансовий механізм. Використання елементів фінансового механізму, його форм і методів формування залежить від створеного правового поля в державі та від поєднання директивного і регулюючого видів фінансового механізму.

Таблиця 1.1

Система цілей суб'єкта господарювання на сучасному етапі

Група цілей	Елементи
Першого порядку	досягнення стабільної фінансової рівноваги в процесі розвитку суб'єкта господарювання
	забезпечення зростання ринкової вартості підприємства
Другого порядку	створення умов для виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції
	забезпечення максимального обсягу продажів
	формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства
	забезпечення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності суб'єкта господарювання
	максимізація прибутку суб'єкта господарювання
Третього порядку	забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності та підвищення науково-технічного рівня виробництва
	виконання соціальних програм на рівні суб'єкта господарювання

Директивний фінансовий механізм, як правило, розробляється для тих фінансових відносин, в яких безпосередньо бере участь держава. У його дію включаються податки, внески, відрахування, державний кредит, видатки бюджету, бюджетне фінансування, фінансове планування. У цьому випадку державою детально розробляється вся система фінансових відносин, які є обов'язковими для всіх його учасників. Інколи директивний фінансовий механізм може розповсюджуватись і на інші види фінансових відносин, в яких держава безпосередньої участі не бере, наприклад, ринок корпоративних цінних паперів, оскільки агентом з боку держави можуть бути державні підприємства.

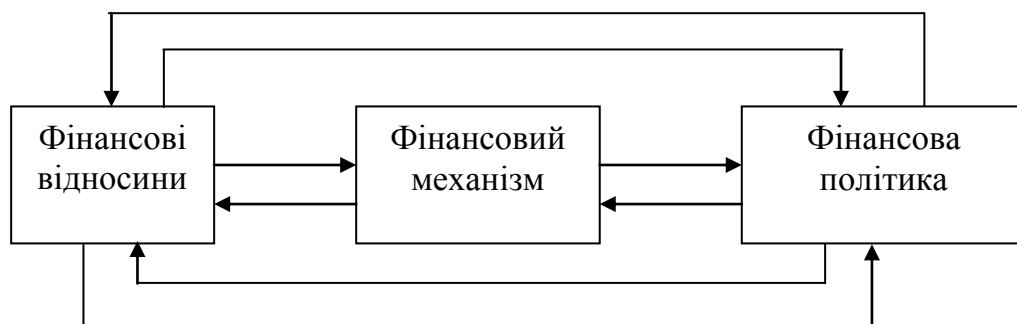
Регулюючий фінансовий механізм властивий таким фінансовим відносинам, що безпосередньо не стосуються державних інтересів. Даний вид фінансового механізму діє на колективних і приватних підприємствах. У цьому випадку держава встановлює тільки загальний порядок формування та використання фінансових ресурсів, які є власністю підприємства і залишаються у його розпорядженні після сплати податків та

інших обов'язкових платежів. Підприємство самостійно розробляє форми і види грошових фондів, визначає форми розрахунків і напрямки використання фінансових ресурсів, складові капіталу та рівень фінансового ризику своєї фінансової діяльності [33].

Здійснення практичних дій, направлених на досягнення поставленої мети, означає побудову відповідної системи управління фінансами. Цей етап визначається змістом і процесами, що відбуваються на перших двох рівнях реалізації фінансової політики, та передбачає спрямовану діяльність господарюючого суб'єкта щодо практичного застосування фінансового механізму. Така діяльність здійснюється спеціальними організаційними структурами – фінансово-економічним апаратом підприємства. Управління фінансами в цьому випадку здійснюється через використання таких методів: прогнозування, планування, регулювання, контроль. Всі ці методи забезпечують реалізацію заходів фінансової політики.

Важливо підкреслити, що реалізація фінансової політики суб'єкта господарювання можлива за умови, якщо кожний етап досягнення поставленої мети здійснюється через дієвий фінансовий механізм, а фінансовому механізму відповідає ефективна система органів управління. Всі етапи реалізації фінансової політики суб'єкта господарювання взаємопов'язані та взаємообумовлені.

Фінансові відносини, або фінанси, є базою формування фінансової політики. Взаємозв'язки між фінансами (фінансовими відносинами), фінансовим механізмом і фінансовою політикою відображено на рис. 1.2.



*Рис. 1.2. Взаємозв'язок фінансових відносин, фінансового механізму і фінансової політики*

Фінансовий механізм суб'єктів господарювання направлений на вирішення таких завдань:

- визначення фінансового забезпечення операційної діяльності в поточному періоді та на перспективу;
- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найбільш ефективних напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- визначення способів проведення ефективної фінансової діяльності;
- відповідність фінансових дій економічному рівню розвитку та матеріальним можливостям підприємства;

- визначення перспективних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- вивчення економічних і фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризи підприємств для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Стратегічна фінансова політика суб'єкта господарювання передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку і спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, з метою ефективного функціонування фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання як системи, необхідно чітко визначити перелік його елементів, а також розуміти їх галузеві особливості. Це дозволить виявити найбільш дієві інструменти для досягнення цілей фінансової політики з метою забезпечення безперервної та ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансовий механізм функціонування суб'єкта господарювання включає методи та порядок формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Він охоплює всі форми фінансової діяльності, а саме: оптимізацію основних та оборотних коштів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки [104].

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансовий механізм забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів і фінансовому ринку.

У процесі розробки фінансового механізму особлива увага повинна приділятися повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Ефективне функціонування фінансового механізму суб'єктів господарювання можливе за умов забезпечення: різноманітності

організаційно-правових форм господарювання; свободи підприємництва та самостійності у прийнятті фінансових рішень; вільного ринкового ціноутворення та конкуренції; самофінансування підприємництва; правового забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності; обмеження і регламентації державного втручання в діяльність суб'єктів господарювання.

Отже, фінансовий механізм є невіддільним від фінансової політики суб'єкта господарювання, яка визначає засади реалізації фінансового механізму та його визначальний вплив на діяльність підприємств.

## **1.2. Фінансовий механізм суб'єктів господарювання як елемент системи управління фінансами**

Досліджуючи існуючі погляди на сутність категорії «фінансовий механізм», слід звернути увагу на високий ступінь термінологічної невизначеності, що вносить плутанину до процесу формалізації його складових і знижує достовірність економічних досліджень.

Необхідність уточнення методологічних підходів до поняття «фінансовий механізм суб'єктів господарювання» визначається тим, що сучасні умови розвитку економіки вимагають перегляду точки зору на вихідні відносини, які забезпечують об'єктивний характер існування фінансового механізму. В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до цих відносин. Одним з підходів є обґрунтування виникнення фінансового механізму як наслідку дії економічних законів у суспільстві. Такої точки зору дотримувалися вчені при розкритті сутності фінансово-економічного механізму соціалістичного господарювання [80]. Інший підхід пов'язує існування фінансового механізму з необхідністю управління фінансовою діяльністю підприємства (табл. 1.2).

*Таблиця 1.2*

*Методичні підходи щодо тлумачення сутності фінансового механізму як елемента управління фінансовою діяльністю підприємства*

Автор	Визначення
Базилевич В. Д., Баластрик Л. О., Василик О. Д.	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [3; 9]
Федосов В. М., Огородник С. Я., Суторміна В. М.	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства [15]

Відповідно до наступного підходу фінансовий механізм виникає внаслідок існування базисних та надбудованих відносин і необхідності їх узгодження в конкретній економічній дійсності. До науковців, які розглядають даний підхід, можна віднести: Д. А. Аллахвердяна, М. С. Атласа, А. М. Бірмана, Е. О. Вознесенського, В. К. Сенчагова [28; 46; 80].

Вітчизняний вчений М. І. Крупка підсумовуючи дослідження вчених-економістів: Н. Д. Барковського, Є. Г. Бровкової, В. Г. Д'яченко, М. М. Кириллова, М. Х. Лапідуса, Ф. С. Массаригіна, О. О. Молчанової, А. М. Мороза, П. С. Нікольського, С. Я. Огородника, В. М. Опаріна, К. В. Павлюка, М. А. Песселя, І. П. Продівуса, В. І. Рибіна, І. В. Сала, В. М. Федосова, В. Г. Чантладзе, Ю. Є. Шенгера та інших, зазначає, що фінансовий механізм розглядається також і з точки зору його впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства чи окремого підприємства. На думку інших авторів, існування фінансового механізму обумовлюється необхідністю прояву єдності фінансових відносин і грошового капіталу / фінансових ресурсів (табл. 1.3) [33].

Таблиця 1.3

*Методичні підходи щодо тлумачення сутності фінансового механізму*

Автор	Визначення
<i>Фінансовий механізм як елемент впливу на соціально-економічний розвиток суспільства</i>	
Дробозіна О. Л.	Система встановлених державою форм, видів і методів організації фінансових відносин [99]
Заєць Н. Є., Фісенко М. К., Бондар Т. Є.	Найважливіша складова господарського механізму; сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих відносин [90]
Львовчкін С. В., Артус М. М.	Сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [38]
Опарін В. М., Романенко О. Р., Огородник С. Я., Зязюн М. С., Славкова А. А.	Сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [48; 102]
Кірейцев Г. Г.	Сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства [104]
<i>Фінансовий механізм діяльності підприємства як система фінансових відносин і грошового капіталу (фінансових ресурсів)</i>	
Аранчій В. І.	Сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства [1]



Автор	Визначення
Волков О. М.	Система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів [112]
Нікольський П. С.	Сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними із плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, з системою фінансування видатків [46]
Юрій С. І.	Сукупність фінансових форм, методів та важелів, за допомогою яких забезпечується процес суспільного відтворення через формування та використання доходів та фондів грошових засобів, можливих завдяки розподільчій функції фінансів [106]

Фінансовий механізм як систему організації управління фінансами розглядають: Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Бурковський В. В., Поддєрьогін А. М., Воєводін А. А., Жилкіна А. Н., Плікус І. Й., Колчина Н. В., Балабанов І. Т. та ін. (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

*Методичні підходи щодо тлумачення сутності фінансового механізму діяльності підприємства як системи управління фінансами*

Автор	Визначення
Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Буряковський В. В.	Система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів [110; 6]
Поддєрьогін А. М.	Система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових коштів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробництва, а також досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства, тобто ефективного використання фінансового механізму є змістом фінансового менеджменту [105]
Воєводін А. А., Жилкіна А. Н.	Система управління фінансами, яка складається з двох підсистем, – механізмів управління фінансовими відносинами та грошовими фондами [85]
Плікус І.Й., Слободяник Ю.М.	Система управління фінансами підприємства, яка призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів коштів (грошового капіталу) з метою їх ефективного впливу на кінцеві результати діяльності, та регулюється державою відповідно до вимог економічних законів [53]
Колчина Н. В.	Система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку [98]
Балабанов І. Т.	Система дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні й стимулюванні фінансових ресурсів [4]
Сенчагов В. К.	Взаємопов'язана система методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами та кредитом [80]

Подібні методологічні розбіжності спричинили те, що поняття фінансового механізму, з одного боку, одержало розширене тлумачення, а тому чи не кожна проблема фінансово-господарської діяльності почала зараховуватися до питань фінансового механізму, а з іншого – фінансовий механізм став ототожнюватися з іншими механізмами [27].

Однак слід зазначити, що наведені визначення відображають як зовнішню, так і внутрішню дію функціонування фінансів суб'єктів господарювання та характеризують фінанси підприємств як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства, тобто фінансовий механізм у даному контексті розглядається як організаційна складова.

Організаційний підхід побудови фінансового механізму діяльності підприємств базується на фінансово-управлінських функціях (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

*Характеристика фінансово-управлінських функцій*

Фінансово-управлінська функція	Характеристика
Планування	Конкретизація цілей управління в системі показників фінансово-господарської діяльності підприємства, розробка змісту та послідовності дій для досягнення сформованих цілей. З організаційного погляду планування являє собою процес розробки системи фінансових планів і планових показників з метою забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової роботи в майбутньому
Прогнозування	Термін «прогнозування» походить від грецького «знання наперед» і означає процес формування науково обґрунтованої інформації про якісні та кількісні параметри розвитку підприємства у перспективі на основі системи наукових уявлень
Програмування	Процес розробки рішень щодо фінансової політики підприємства для досягнення основних цілей
Облік	Процес спостереження, реєстрації, вимірювання, накопичення, зберігання та передавання інформації щодо фактів фінансово-господарської діяльності підприємства
Аналіз	Процес виявлення внутрішніх невиявлених резервів і визначення величини дії позитивних та негативних чинників, що є основою для розробки оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності підприємства
Контроль	Система заходів спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування підприємства заданим параметрам, а також процес виявлення результатів управлінських рішень у його діяльності
Регулювання	Підпорядкування певному правилу; вплив на фінансові відносини з метою досягнення фінансової стійкості у випадку виникнення відхилень від планових завдань, визначених норм і нормативів

Фінансовий механізм суб'єкта господарювання з точки зору реалізації фінансово-управлінських функцій, на нашу думку, повинен мати такий вигляд (рис. 1.3).



*Рис. 1.3. Фінансовий механізм суб'єкта господарювання з точки зору реалізації фінансово-управлінських функцій*

Слід зазначити, що фінансово-управлінські функції у системі фінансового механізму є методами. До фінансових методів належать такі фінансово-управлінські функції: фінансове планування, прогнозування, програмування, аналіз, контроль, облік, регулювання.

Інструменти у даному випадку відбивають специфіку реалізації цих фінансово-управлінських функцій на практиці. Фінансові інструменти, у свою чергу, конкретизують дієвість методів за певними елементами фінансового механізму через конкретні важелі. Важелями фінансового регулювання у даному підході мають бути види планів, прогнозів, програм, рахунків, абсолютні та відносні показники, відхилення від норми та плану, зовнішні та внутрішні фінансові відносини.

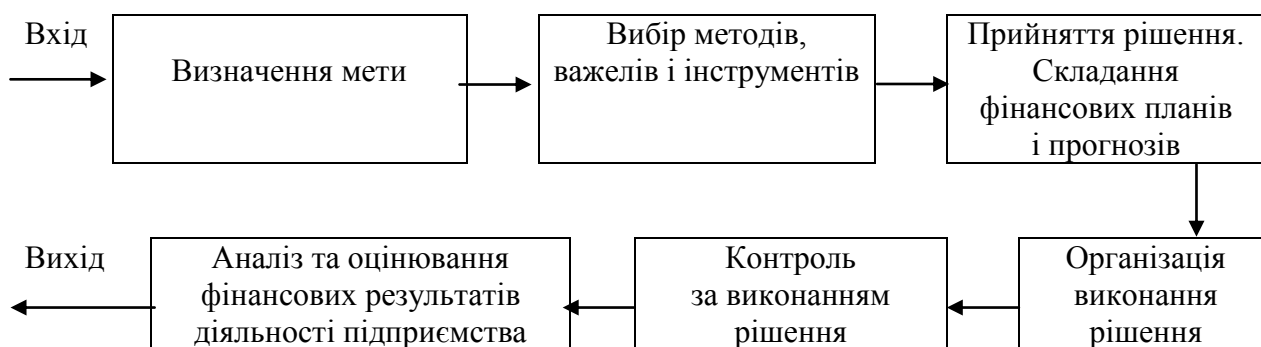
Більшість вчених (Кірейцев Г. Г., Аранчій В. І., Сенчагов В. К.,

Ковалюк О. М., Юрій С. І., Нікольський П. С., Райзберг Б. А., Москаленко В. П. та ін.) розглядають фінансовий механізм саме через призму використання фінансових методів, інструментів і важелів для забезпечення ефективної діяльності [104; 1; 80; 28; 106; 46; 74; 42].

Фінансовий механізм як система заходів впливу у формі інструментів, методів і важелів – це цілісність, властивості якої проявляються лише за спільної взаємодії її елементів. Із закону цілісності системи випливає, що внаслідок взаємодії елементів фінансового механізму, які й утворюють систему, з'являються нові якості, які не можна отримати простою сукупністю його елементів – методів, інструментів і важелів.

Слід зазначити, що у дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу, суспільство [5].

Структурно-логічна схема фінансового механізму в управлінні суб'єктом господарювання подана на рис. 1.4.



*Рис. 1.4. Структурно-логічна схема фінансового механізму в системі управління суб'єктом господарювання*

Таким чином, фінансовий механізм в управлінні суб'єктом господарювання це цілісна система управління фінансами підприємства, призначена для організації взаємодії об'єктів і суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства.

На сучасному етапі економічного розвитку успішне вирішення проблем, пов'язаних з діяльністю підприємств, залежить насамперед від функціонування фінансового механізму як організаційної основи управління фінансами підприємства, бо тільки за умови добре відпрацьованого фінансового механізму, злагодженої роботи його елементів може бути забезпечене досягнення стратегічних і тактичних цілей.

Окрім того, організаційний підхід до дослідження складових фінансового механізму реалізується через систему організаційного

забезпечення як взаємопов'язану сукупність внутрішніх фінансових структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих напрямів його фінансової діяльності та відповідають за результати цих рішень.

Організаційне забезпечення фінансового механізму систематично вдосконалюється. Значною мірою на ступінь його розвитку впливають структурно-технологічні зміни за видами економічної діяльності та формами власності.

Таким чином, чітке розуміння та осмислення фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання, місця та ролі окремих його елементів є важливим для забезпечення ефективної роботи суб'єкта господарювання. Успішно налагоджений процес фінансового механізму дозволить здійснювати ефективну організацію, планування та використання фінансових ресурсів.

### **1.3. Характеристика зовнішніх складових фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання**

З огляду на проведений детальний аналіз підходів до визначення сутності фінансового механізму суб'єктів господарювання за організаційної складової слід зазначити те, що існує думка вчених щодо дослідження фінансового механізму функціонування суб'єктів господарювання з точки зору його об'єкта – фінансових відносин. Фінансовий механізм суб'єкта господарювання у цьому значенні слід розглядати як сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства з метою покращення його кінцевих фінансових результатів на основі дії та у безпосередньому зв'язку з директивним фінансовим механізмом [82]. Тобто фінансовий механізм діяльності суб'єкта господарювання слід розглядати через призму поділу фінансових відносин на зовнішні та внутрішні зв'язки.

Так, Б. А. Райзберг визначає фінансові відносини як економічні зв'язки, взаємодію, відносини в грошовій формі [74]. В. М. Опарін розглядає фінансові відносини як грошові потоки, тобто рух вартості від одного суб'єкта до іншого, який характеризує обмінні, розподільчі та перерозподільчі процеси [48].

Система зовнішніх фінансових відносин на рівні суб'єкта господарювання включає: відносини обміну (з іншими суб'єктами господарювання) та відносини розподілу (з державою; з банківською системою; з галузевими та корпоративними органами; з фінансовою інфраструктурою).

Конкретизація зовнішніх зв'язків суб'єкта господарювання наведена в табл. 1.6.

Зовнішній вплив на фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання проявляється через фінансове забезпечення, фінансове

регулювання та систему фінансових важелів (рис. 1.5).

Таблиця 1.6

*Система зовнішніх фінансових відносин суб'єкта господарювання*

Зовнішні фінансові зв'язки	Зміст і характер фінансових відносин
Відносини обміну	
З іншими суб'єктами господарювання (продавцями і покупцями продукції)	Виконання господарських договорів і зобов'язань; придбання та реалізація продукції; комерційне кредитування; інвестування; організація спільних виробництв
Відносини розподілу	
З державою	Сплата податків, зборів й інших платежів у бюджет і державні цільові фонди; надання підприємствам податкових пільг; бюджетне фінансування на поворотній і безповоротній основі; виконання державних програм; бюджетне субсидування; застосування штрафних санкцій
З банківськими установами	Відкриття та ведення банківських рахунків; розрахунково-касове обслуговування; отримання і погашення кредитів; отримання і сплата відсотків; купівля і продаж валюти; надання інших банківських послуг
З галузевими та корпоративними органами*, куди входить підприємство	Формування, розподіл і використання централізованих цільових фондів і резервів; фінансування цільових галузевих програм; проведення маркетингових досліджень, науково-дослідних робіт; надання фінансової допомоги на поворотній основі для здійснення інвестиційних проектів та поповнення оборотних коштів
З фінансовою інфраструктурою	Розміщення власних цінних паперів та інвестування тимчасово вільних коштів у цінні папери; надання депозитних, трастових, лізингових, факторингових послуг; страхування майна, окремих категорій працівників, комерційних і фінансових ризиків; сплата внесків і отримання кредитів у кредитних спілках; участь працівників підприємства у недержавних пенсійних фондах; взаємодія під час приватизації

\* Усередині холдингів, корпорацій, спілок, асоціацій, концернів, галузевих міністерств і відомств.

Фінансове забезпечення полягає у визначенні форми забезпечення та використання фінансових ресурсів підприємства для реалізації завдань фінансової політики. При цьому розрізняють забезпечувальну і регулятивну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні важелів впливу на внутрішні та зовнішні джерела фінансування підприємства, тобто характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення (непрямі важелі впливу). Регулятивна дія здійснює вплив

через перерозподіл коштів у межах відповідних форм фінансового забезпечення (субсидії, кредити, трансферти через систему державних цільових фондів) і характеризує активний вплив фінансового забезпечення (прямі важелі впливу).



Рис. 1.5. Зовнішня складова фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання

Не менш важливою складовою фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання є фінансове регулювання, яке проявляється у двох напрямках:

- за допомогою фінансових інструментів встановлюються певні пропорції розподілу доходів, які впливають на забезпеченість фінансовими

ресурсами;

- шляхом встановлення певних пропорцій розподілу встановлюється відповідна система реалізації економічних інтересів.

Слід зазначити, що до складу фінансового механізму у розрізі фінансового регулювання входить система фінансових інструментів, за допомогою яких держава впливає на фінансову діяльність підприємства. З одного боку – це ставки податків і зборів та механізм їх стягнення, а з другого – інструменти державної фінансової підтримки у вигляді бюджетних позик або дотацій. Ця частина фінансового механізму не залежить від внутрішніх зусиль підприємства і має бути прийнятою підприємством як умова зовнішнього середовища, до якої воно має пристосуватися у процесі своєї господарської діяльності (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

*Система зовнішніх фінансових відносин як об'єкта фінансового механізму*

Фінансові відносини	Елементи
З іншими суб'єктами господарювання	– система розрахунків; – кредитування; – інвестування
З державою	– система оподаткування; – кредитування; – інвестування
З банківськими установами	– розрахунково-касове обслуговування; – кредитування; – інвестування
З фінансово-кредитними установами	– лізинг; – страхування; – факторинг; – пенсійне страхування тощо

Фінансове забезпечення та фінансове регулювання проводиться за допомогою фінансових важелів, які поділяються на: важелі первинного впливу – діють у процесі вилучення частини доходів (податки, внески, відрахування, норма амортизації); важелі вторинного впливу – діють шляхом збільшення доходів (державний кредит, бюджетні субсидії, трансферти через систему державних цільових фондів) [9].

Дія фінансових інструментів здійснюється на основі загального підходу, характерного для всіх суб'єктів фінансових відносин (єдиний рівень оподаткування, кредитування, фінансування), або на основі селективного підходу (диференційований підхід). У процесі реалізації фінансової політики діяльності суб'єкта господарювання переважає селективний підхід.

Фінансове регулювання полягає у забезпеченні стійкості функціонування системи і спрямоване на оптимальну зміну кількісних і якісних показників фінансових процесів на основі надання або вилучення



фінансових ресурсів. У цілому система фінансового регулювання може бути подана у вигляді «піраміди», яка охоплює фінансові методи, інструменти та важелі.

Реалізація зовнішнього впливу на формування фінансового механізму діяльності підприємств наведена в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

*Реалізація зовнішнього впливу на формування фінансового механізму діяльності підприємств*

Метод	Інструмент	Важелі
Оподаткування	Порядок сплати податків	<ul style="list-style-type: none"> <li>– платники;</li> <li>– об'єкт оподаткування;</li> <li>– ставки та податкові періоди;</li> <li>– податкові пільги та звільнені від оподаткування операції;</li> <li>– можливості та обмеження застосування спрощеної системи оподаткування;</li> <li>– податкове навантаження</li> </ul>
Система грошових розрахунків	Платіжні інструменти	<ul style="list-style-type: none"> <li>– строк платежу;</li> <li>– порядок отримання та здійснення платежів</li> </ul>
Страховання	Отримання страхових послуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– страхові продукти;</li> <li>– страхове відшкодування;</li> <li>– розмір франшизи;</li> <li>– розмір страхової премії та її порівнянність із страховою сумою</li> </ul>
Кредитування	Державний кредит	<ul style="list-style-type: none"> <li>– форма отримання кредиту;</li> <li>– ставка та термін кредитування</li> </ul>

Слово «метод» грецького походження і означає спосіб для досягнення певної мети [99]. З огляду на це, можна сказати, що фінансові методи є засобами впливу, які використовують суб'єкти господарювання з метою виконання своїх функцій. За своїм змістом методи – це сукупність способів і прийомів розрахунку обсягу фінансових ресурсів і напрямків їх використання.

Функціональний підхід до визначення сутності та структури фінансового механізму суб'єкта господарювання передбачає, що як фінансові методи можуть бути використані зовнішні фінансові відносини (табл. 1.9).

Важелі визначають характер дії фінансових інструментів і коригують цю дію. Водночас вони поділяються:

- за напрямом дії – на стимули і санкції;
- за видами – на норми й нормативи; ліміти та резерви; умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів; умови і принципи фінансування і кредитування.

*Класифікація методів фінансового механізму  
залежно від зовнішніх зв'язків сфери фінансових відносин*

Сфера фінансових відносин	Метод фінансового механізму
Зовнішні фінансові відносини	Оподаткування
	Фінансове стимулювання
	Кредитування
	Інвестування
	Страховання
	Система грошових розрахунків

Фінансовий стимул – це певне матеріальне заохочення, а фінансова санкція – це штрафний засіб державного примусу. Якщо фінансові стимули покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання щодо виконання взятих зобов'язань, то фінансові санкції застосовуються уповноваженим державним органом до суб'єкта господарювання за вчинення фінансового, податкового чи іншого правопорушення з метою реалізації суспільних інтересів при забезпеченні грошових надходжень до бюджету та державних цільових фондів. Крім того, фінансові санкції покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання у виконанні взятих зобов'язань (договірних умов тощо). Найбільш розповсюдженими серед них є штраф і пеня. Штраф – це засіб матеріального впливу на винних у порушеннях законодавства, угод або чинних правил. Пеня застосовується у разі несвоєчасного виконання грошових зобов'язань і нараховується за кожен день несплати платежу [9].

Фінансовими стимулами є пільгові ставки оподаткування, умови кредитування, відстрочення обов'язкових платежів, а також надання субвенцій з бюджетів на розвиток галузей економіки, фінансування структурної перебудови, підготовки і підвищення кваліфікації робочої сили, науково-дослідних робіт, природоохоронних заходів тощо.

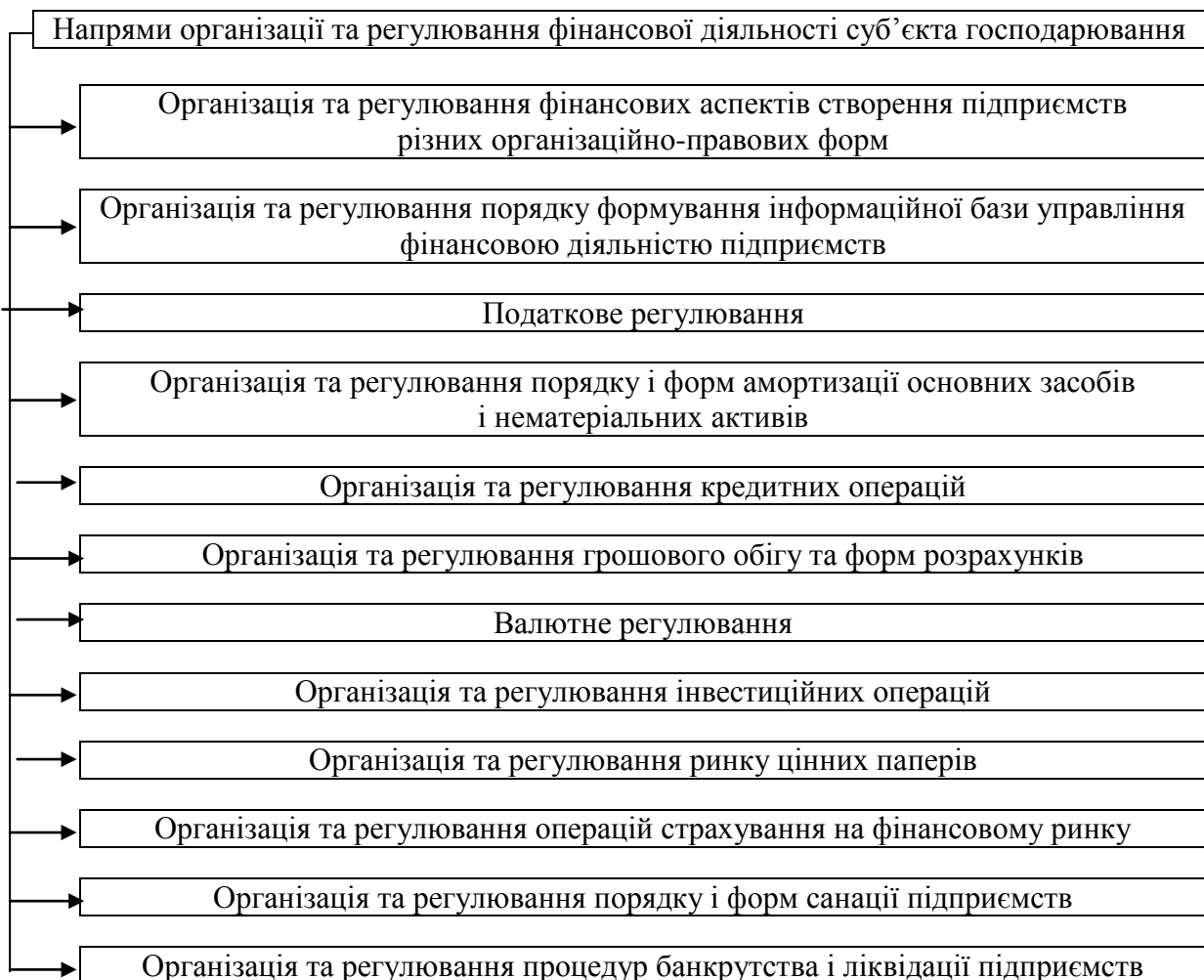
Види фінансових важелів, що використовуються у складі фінансового механізму, наведено в додатку А.

Фінансові нормативи – це нормативи, які характеризують певний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів всіх рівнів. Норма – мінімальна потреба у фінансових ресурсах. Фінансові ліміти – це певні обмеження на витрати в інтересах держави, підприємця або громадянина.

Отже, даний аспект розкриття складових зовнішнього впливу на формування фінансового механізму діяльності підприємства проявляється в реалізації основних напрямків організації та регулювання фінансової діяльності суб'єкта господарювання з боку органів державної влади та управління (рис. 1.6).

Фінансовий механізм функціонування суб'єкта господарювання як елемент зовнішнього середовища створюється на основі державного

регулювання, в якому окреме підприємство працює краще або гірше залежно від його здатності адаптуватися до змін ринкової економіки.



*Рис. 1.6. Напрями організації та регулювання фінансової діяльності суб'єкта господарювання*

Таким чином, зміст і характер зовнішніх фінансових зв'язків діяльності суб'єкта господарювання зумовлений наявністю у складі фінансового механізму таких елементів державного регулювання: форм, методів та інструментів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Застосування цих елементів відбувається в межах нормативно-правового та інформаційного забезпечення.

#### **1.4. Внутрішня структура фінансового механізму як основа організації фінансів суб'єктів господарювання**

Внутрішній фінансовий механізм діяльності суб'єкта господарювання характеризується системою внутрішніх відносин, ефективність якого також визначається формами, методами та інструментами, які, на відміну від розглянутих у попередньому пункті монографії, мають інший змістовний характер. Тому розгляд зазначеної

складової фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання потребує дослідження системи внутрішніх зв'язків.

Система внутрішніх фінансових відносин охоплює такі види зв'язків:

- із засновниками і власниками у процесі формування статутного капіталу, що є першоджерелом створення виробничих фондів, придбання нематеріальних активів, виплати дивідендів і відсотків за акціями й облігаціями;
- з його підрозділами (дочірніми компаніями, філіями, відділеннями, цехами) з приводу фінансування витрат, оборотних коштів, розподілу і використання прибутку;
- з працівниками (з приводу формування фонду оплати праці, матеріального заохочення та стимулювання, утримання податків і відрахувань до державних цільових фондів з доходів фізичних осіб, утримання штрафів і компенсацій за спричинений матеріальний збиток, виплати відсотків за облігаціями і дивідендів за акціями, фінансування соціально-культурних заходів).

До внутрішніх фінансових відносин підприємства належать такі сфери зв'язків, подані у таблиці 1.10.

*Таблиця 1.10*

*Система внутрішніх фінансових відносин підприємства*

Сфера внутрішніх зв'язків	Зміст і характер зв'язків
Між підприємством і його засновниками (власниками)	Формування статутного капіталу, його використання, отримання частини прибутку на вкладений капітал, напрямків виробничого та іншого вкладення фінансових ресурсів підприємства тощо
Між підприємством і його структурними підрозділами	Розподіл фінансових ресурсів на фінансування необоротних і оборотних активів
Усередині самого підприємства	Розподіл прибутку, що залишається в його розпорядженні, визначення напрямків його використання
Між підприємством і його працівниками	Формування фонду оплати праці, матеріального заохочення та стимулювання, використання частини фінансових ресурсів на виплату матеріальної допомоги, фінансування соціально-культурних заходів тощо

Функціонально в рамках внутрішніх фінансових відносин можна виокремити такі сфери:

- формування та розподіл чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- формування та розподіл амортизаційних відрахувань;
- формування та розподіл чистого прибутку.

Найбільш вдалою з точки зору внутрішньої побудови фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання, на наш погляд, є структура фінансового механізму подана В. М. Опаріним [48].

Фінансовий механізм функціонування суб'єктів господарювання за внутрішньою структурою включає в себе три підсистеми: фінансове забезпечення, фінансове регулювання та важелі впливу (рис. 1.7).

Фінансовий механізм організації фінансів суб'єктів господарювання – це сукупність форм і методів, за допомогою яких упорядковують фінансову діяльність суб'єктів господарювання.



*Рис. 1.7. Структура фінансового механізму діяльності підприємства за внутрішньою будовою*

З точки зору створення умов для безперебійного процесу відтворення визначальним елементом фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання є фінансове забезпечення. Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики суб'єкта господарювання.

Підходи різних вчених щодо сутності визначення фінансового забезпечення, а також форм його реалізації узагальнені та подані у таблиці 1.11.

Слід зазначити, що фінансове забезпечення реалізується через забезпечувальну функцію, сутність якої полягає у встановленні джерел фінансування, необхідних для покриття потреб, для здійснення поточної діяльності суб'єкта господарювання [104].

*Методичні підходи щодо тлумачення сутності та форм  
фінансового забезпечення діяльності підприємства*

Автор	Визначення	Форми реалізації
Сокиринська І. Г. [82]	Необхідність безперервності відтворювальних процесів через формування власних і запозичених ресурсів, які визначають рівень фінансової стійкості та ризик діяльності підприємства	Інструменти фінансового забезпечення: – склад джерел фінансових ресурсів; – структура джерел фінансових ресурсів
Юрій С. І. [103]	Формування достатнього розміру цільових грошових фондів та їх ефективне використання	– самофінансування; – кредитування; – бюджетне фінансування на безповоротній основі; – оренда; – інвестування
Родіонова В. М. [96]	Покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів	– самофінансування; – кредитування; – державне фінансування
Сенчагов В. К. [80]	Регулювання фінансових ресурсів	– самофінансування; – кредитування; – державне фінансування
Опарін В. М. [48]	Виділення певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта	– самофінансування; – акціонерний капітал; – кредитування; – безповоротне фінансування

Оскільки для фінансового механізму діяльності підприємства предметом управління є саме фінансові відносини, на наш погляд, фінансове забезпечення і має бути представлене системою внутрішніх фінансових відносин (табл. 1.12).

Фінансова діяльність підприємств може бути організована за трьома методами [36]: комерційним розрахунком, неприбутковою діяльністю, кошторисним фінансуванням. Принципова відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності. Йдеться про визначення взаємозалежності між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування, доходами, видатками і фінансовими результатами.

Отже, фінансове забезпечення як основа забезпечення фінансовими ресурсами підприємства означає визначення джерел формування фінансових ресурсів і напрямків їх використання. Воно здійснюється в таких формах: самофінансування, бюджетне фінансування, кредитування тощо.

## Система внутрішніх фінансових відносин як предмет фінансового механізму

Показник	Елемент
Самоокупність на основі формування та розподілу чистого доходу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отримання доходу відповідно до видів діяльності;</li> <li>– сплата непрямих податків;</li> <li>– покриття витрат;</li> <li>– формування валового прибутку</li> </ul>
Самофінансування на основі формування та розподілу чистого прибутку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення умов отримання прибутку відповідно до видів діяльності;</li> <li>– використання прибутку на споживання (створення фондів матеріального стимулювання та соціального забезпечення);</li> <li>– використання прибутку на нагромадження (формування фондів розвитку виробництва та персоналу);</li> <li>– формування нерозподіленого прибутку</li> </ul>
Формування та використання амортизаційного фонду	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимізація нарахування амортизаційних відрахувань на основі вибору методу амортизації;</li> <li>– ремонт основних фондів;</li> <li>– фінансування капітальних вкладень</li> </ul>

Самофінансування – це забезпечення потреб простого і розширеного відтворення виробництва за рахунок власних коштів. Воно є вихідною формою фінансового забезпечення. Самофінансування передбачає процес відшкодування поточних витрат діяльності суб'єктами господарювання, а також їх розвиток за рахунок власних джерел фінансових ресурсів (прибутку).

Кредитування являє собою процес отримання необхідних грошових коштів у відповідних фінансово-кредитних установах на умовах поворотності, платності, строковості, цільового використання для здійснення господарської діяльності підприємства.

Бюджетне фінансування, у свою чергу, означає надання в безповоротному порядку коштів з бюджетів і державних цільових фондів суб'єктам господарювання для повного або часткового покриття їх витрат.

Система фінансового регулювання може бути сформована відповідно до форм внутрішніх фінансових відносин – самофінансування, кредитування, інвестування, амортизації та бюджетного фінансування (додаток Б).

У складі фінансового регулювання розрізняють нормативний і сальдовий методи розподільних відносин. Нормативний метод полягає в розподілі вартості суспільного продукту на основі використання фінансових норм і нормативів, ставок податків, норм амортизаційних відрахувань, норм витрат бюджетних установ, розмірів дотацій, субсидій,

субвенцій.

Сальдовий (балансовий) метод проявляється в збалансованості між надходженням і вибуттям фінансових ресурсів. Якщо рівність між доходами і видатками не передбачується, тоді визначається сальдо, або залишок.

Фінансові інструменти вказують на зміст окремої сукупності фінансових відносин і є тісно пов'язаними між собою. Кожен інструмент виконує певне економічне навантаження та має об'єктивні межі застосування [2]. До фінансових інструментів на рівні підприємств можна віднести вибір системи оподаткування підприємства, методів нарахування амортизації, видів дивідендів тощо.

У межах фінансових інструментів діють фінансові важелі, за допомогою яких здійснюється стимулювання та обмеження діяльності підприємств [2]. Фінансові важелі випливають з фінансового інструменту і конкретизують його функціонування у фінансовому механізмі.

Таким чином, досягнення фінансових цілей діяльності суб'єктів господарювання у сукупності являє собою таку модель організації фінансового механізму (рис. 1.8).

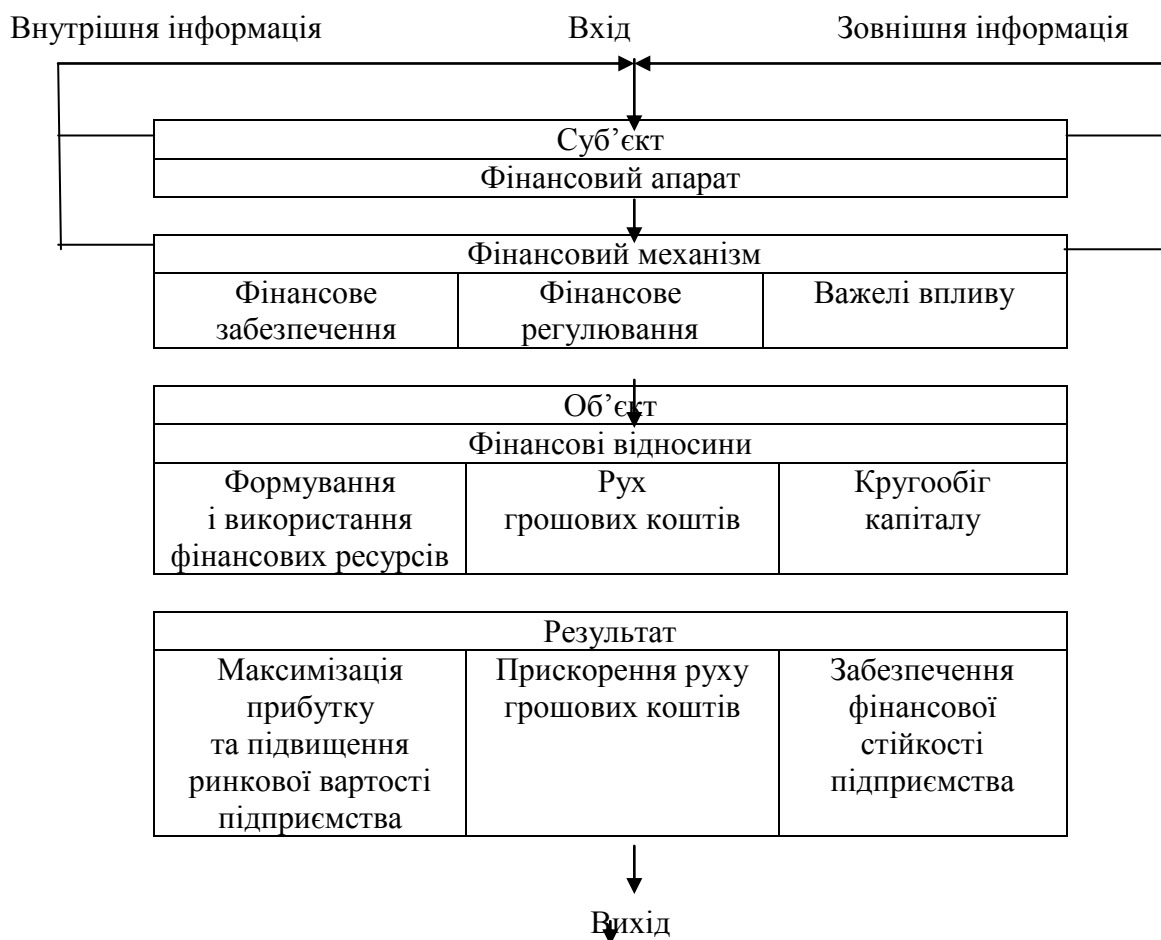


Рис. 1.8. Структурно-логічна модель організації фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання



Необхідно зазначити, що ефективне функціонування фінансового механізму діяльності підприємства забезпечується такими вимогами до взаємодії його елементів:

- налаштованість кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому завдання;
- спрямована дія усіх елементів фінансового механізму на процес відтворення з метою отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів;
- зворотній зв'язок елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів;
- своєчасність реагування елементів фінансового механізму вищого рівня, на зміни, що відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

### 1.5. Інформаційна складова забезпечення фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання

Реалізація складових фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання відбувається у межах нормативно-інформаційного забезпечення. До його складу включають законодавче, нормативне та інформаційне забезпечення (рис. 1.9).

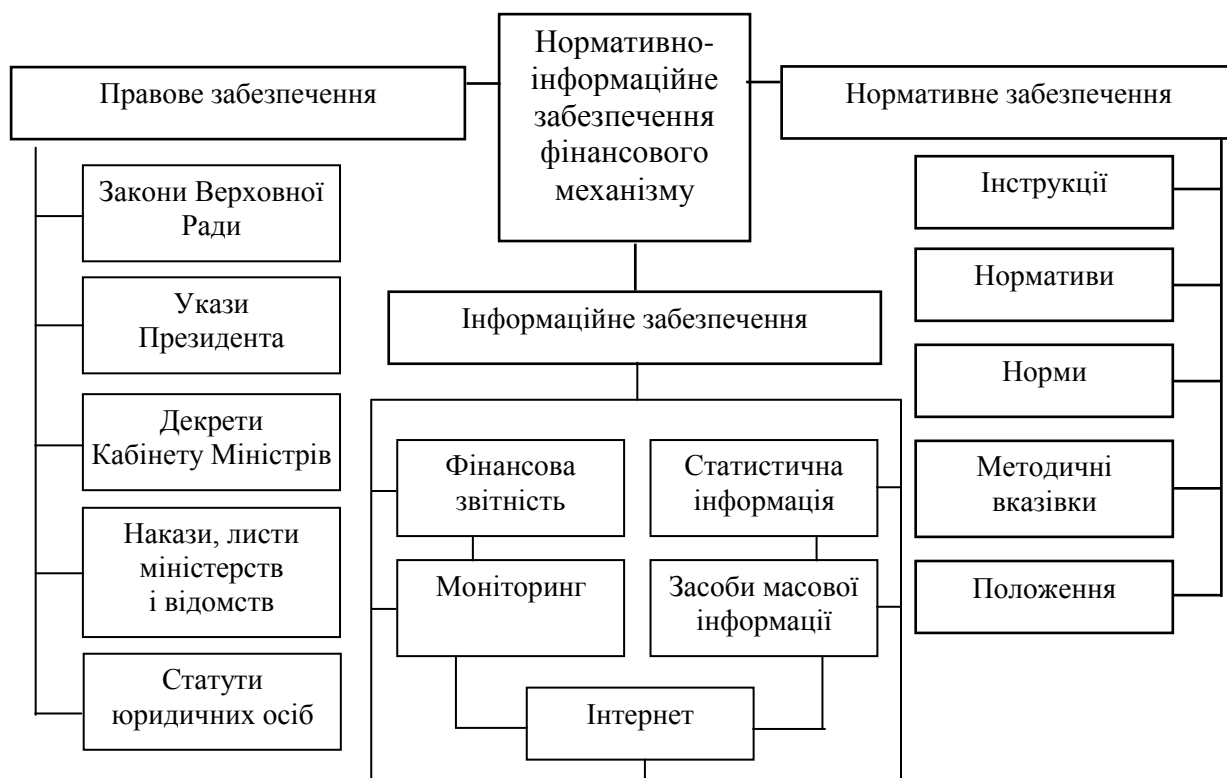


Рис. 1.9. Склад нормативно-інформаційного забезпечення фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання [28]

Законодавче, чи правове, забезпечення базується на системі нормативно-правових актів, які визначають особливості створення та функціонування господарюючих суб'єктів.

Правові основи фінансового механізму суб'єктів господарювання насамперед базуються на конституційних нормах. Конституцією України регламентується право громадян на здійснення будь-якого виду підприємницької діяльності, не забороненої законом. Правове забезпечення фінансового механізму включає: закони Верховної Ради; укази Президента України; постанови Кабінету Міністрів; накази, листи міністерств і відомств; статuti юридичних осіб (підприємств, установ, організацій).

Процес систематизації законодавства про підприємництво має здійснюватись на основі глибокого пізнання соціально-економічної сутності та закономірностей розвитку підприємництва, а також на засадах єдиного розуміння стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні й ринкового формування господарського механізму. Саме такий підхід до формування законодавчої бази підприємницької діяльності сприятиме підвищенню ролі фінансового механізму в управлінні фінансовими процесами суб'єктів господарювання.

Нормативне забезпечення фінансового механізму охоплює інструкції, накази, циркулярні листи, норми, нормативи, тарифні ставки, методичні рекомендації, роз'яснення тощо [105].

Ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства значною мірою залежить від якості його інформаційного забезпечення. Вичерпна, достовірна, своєчасна і зрозуміла інформація є запорукою прийняття оптимальних фінансових рішень, спрямованих на зменшення витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку і ринкової вартості підприємства. Інформаційне забезпечення покликане об'єктивно відображати дані про стан господарюючого суб'єкта на будь-який момент часу і з будь-яким ступенем деталізації.

Інформаційне забезпечення процесу управління фінансами – це сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних процедур, які забезпечують фінансовий бік діяльності підприємств.

Система відносин, які виникають у підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, базується на фінансовій інформації. Це дозволяє оцінити можливість практичної реалізації економічних інтересів у відносинах з даним суб'єктом господарювання. Фінансова інформація являє собою набір даних (у систематизованій певним чином формі) про стан: активів, зобов'язань і фінансових джерел підприємства; рівня прибутку і витрат, що дозволяють зробити висновок про очікувані доходи і пов'язані з ними ризики; обсягу та якості потоків грошових коштів та ін. [32].

Кожний суб'єкт господарювання розпоряджається такими потоками фінансової інформації, як нормативна, планова і фактична, у той час, коли

зовнішньому користувачу доступні лише фактичні дані про фінансовий стан підприємства. Ця обставина ускладнює задачу користувача з розрахунку рівня ризиків, оскільки найбільш надійний спосіб оцінки рівня ризику, ніж дистанції між плановими і фактичними даними, зовнішньому користувачу недоступний.

З метою задоволення інформаційних потреб всіх зацікавлених сторін (рис. 1.10) сучасне підприємство повинне забезпечувати упорядковані потоки своєї фінансової інформації, її систематизоване подання залежно від змісту запиту відповідної групи споживачів з огляду на її корисність.



Рис. 1.10. Склад користувачів фінансової інформації підприємства

Організаційна сутність інформаційного забезпечення фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання полягає у визначенні цілей, які мають бути досягнуті, переліку користувачів, розмежуванні функціональних повноважень керівників управлінської вертикалі. У цьому аспекті інформаційне забезпечення базується на налагодженні

бухгалтерського, статистичного, фінансового, управлінського та бюджетного обліку.

У сучасних умовах господарювання потрібно мати таку систему обліку і звітності, яка б враховувала потреби інвесторів, акціонерів і кредиторів, а не тільки податкових і контрольних органів. Так, наприклад, сьогодні іноземних інвесторів і кредиторів більше цікавить фінансова звітність за міжнародними стандартами; вітчизняних інвесторів і кредиторів – інсайдерська інформація; податківців – звітність відповідно до вимог податкового законодавства.

Складне переплетіння інтересів різних користувачів інформацією спричиняє побудову фінансової інформації на певних принципах, що ґрунтуються на об'єктивних аргументах і максимально задовольняють інтереси всіх користувачів. Витоки фінансової інформації визначаються дворівневим характером обліку: виробничий, що відображає рух товарних потоків; фінансовий, що відображає рух фінансових потоків.

Саме інтеграція цих потоків інформації, подана у вигляді форм фінансової звітності, є основою для задоволення найбільш важливих вимог, що висувуються до фінансової інформації різними користувачами.

За аналітичними можливостями джерела інформації поділяють на дві групи, які характеризують:

- майновий і фінансовий стан підприємства;
- зовнішнє середовище насамперед ринок цінних паперів.

Основу першої групи становить бухгалтерська звітність, а другої – статистична і фінансова інформація.

За характером, сферами виникнення, призначенням і формами закріплення (фіксації) інформацію, що використовується в управлінні, поділяють на три групи:

- науково-технічна – джерелом її виникнення є результати наукових досліджень вчених і фахівців у різноманітних галузях діяльності, ці відомості містяться в науково-технічній літературі, патентах, проектно-конструкторській і технологічній документації;
- управлінська, що виникає безпосередньо в процесі управління – це планова, нормативна та інша інформація, необхідна для організації управління підприємством. Вона міститься в господарських договорах, заявках і замовленнях, різноманітних розпорядчих документах;
- облікова, статистична та фінансова інформація, джерелом якої є результати діяльності суб'єктів господарювання. Вона створюється як узагальнення даних про факти та явища, що сталися, відбуваються або можуть відбутися. Фіксується ця інформація у спеціально створених документах (формах), має періодичний характер. Облікова, статистична та фінансова інформація призначена для використання як вихідна для прийняття рішень, оскільки на її основі формується уявлення про фактичний стан виробничо-господарських, фінансових і соціально-економічних процесів, про досягнуті темпи розвитку підприємства.

Важливими формами інформаційного забезпечення фінансового механізму функціонування суб'єктів господарювання є засоби масової інформації (радіо, телебачення, а також монографії, підручники, посібники, періодична преса: журнали, газети, вісники тощо) та Інтернет.

Функціонально інформаційне забезпечення як основа фінансового менеджменту суб'єктів господарювання включає джерела фінансової інформації та систему фінансових індикаторів (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

*Інформаційне забезпечення як складова фінансового механізму*

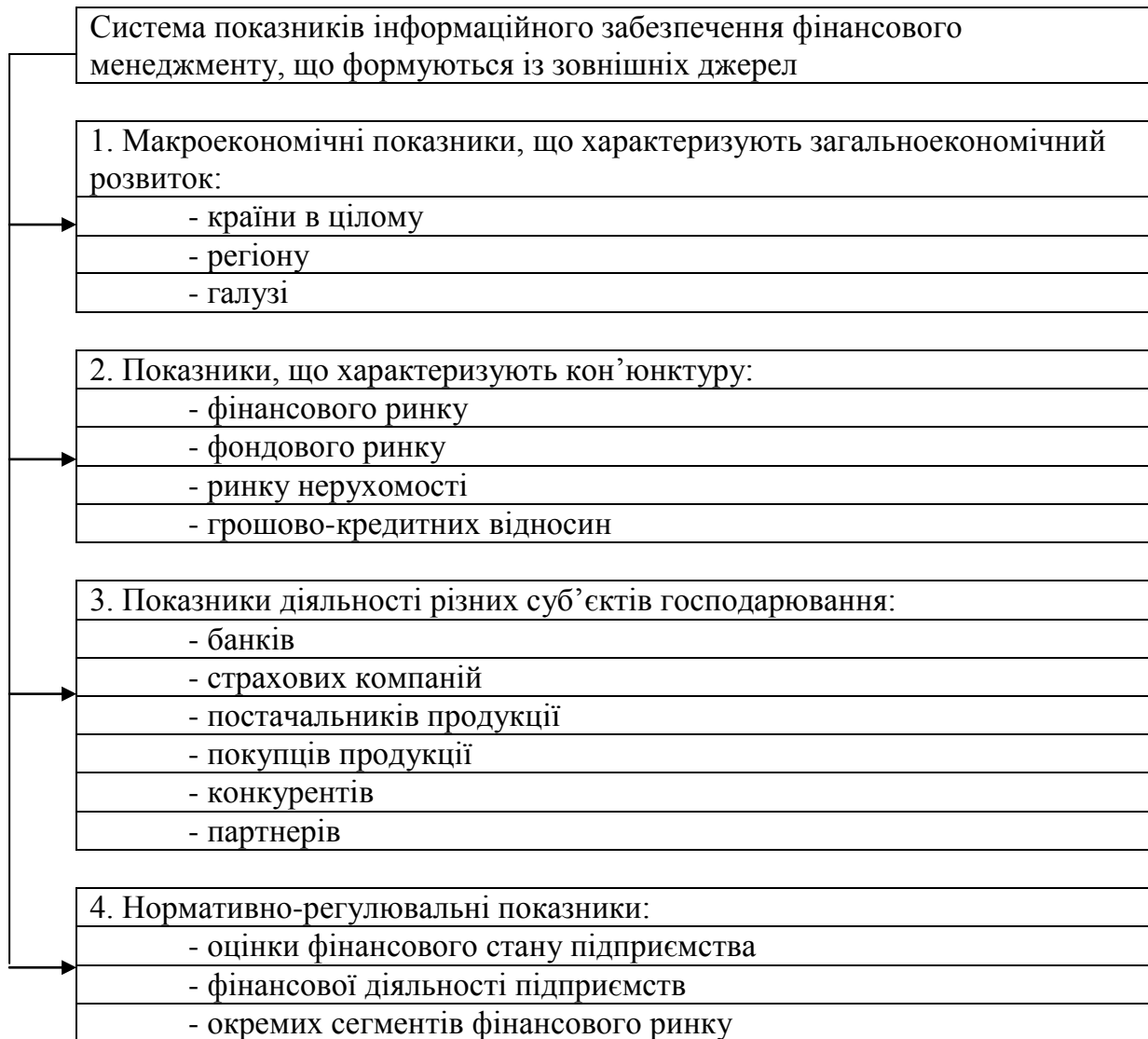
Група	Елемент	Характеристика елемента
Фінансова інформація	Фінансова звітність	Забезпечує загальні інформаційні потреби широкого кола користувачів, оскільки відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період
	Бухгалтерська інформація	Деталізує аспекти господарських операцій і подій протягом звітного періоду, розкриває особливості облікової політики
	Статистичні дані	Відображає рівень соціально-економічних явищ і процесів, рівень розвитку галузей і сфер економіки тощо
Фінансові індикатори	Фінансові категорії	Відображають наукову абстракцію реальних економічних відносин
	Фінансові показники	Характеризують кількісну сторону фінансових операцій і дозволяють оцінити масштаби фінансових операцій
	Фінансові коефіцієнти	Являють собою відносні фінансові показники, які виконують оціночну функцію

Дієвість фінансового механізму діяльності підприємства може бути оцінена на основі фінансових показників і фінансових коефіцієнтів.

Конкретні показники системи інформаційного забезпечення формуються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

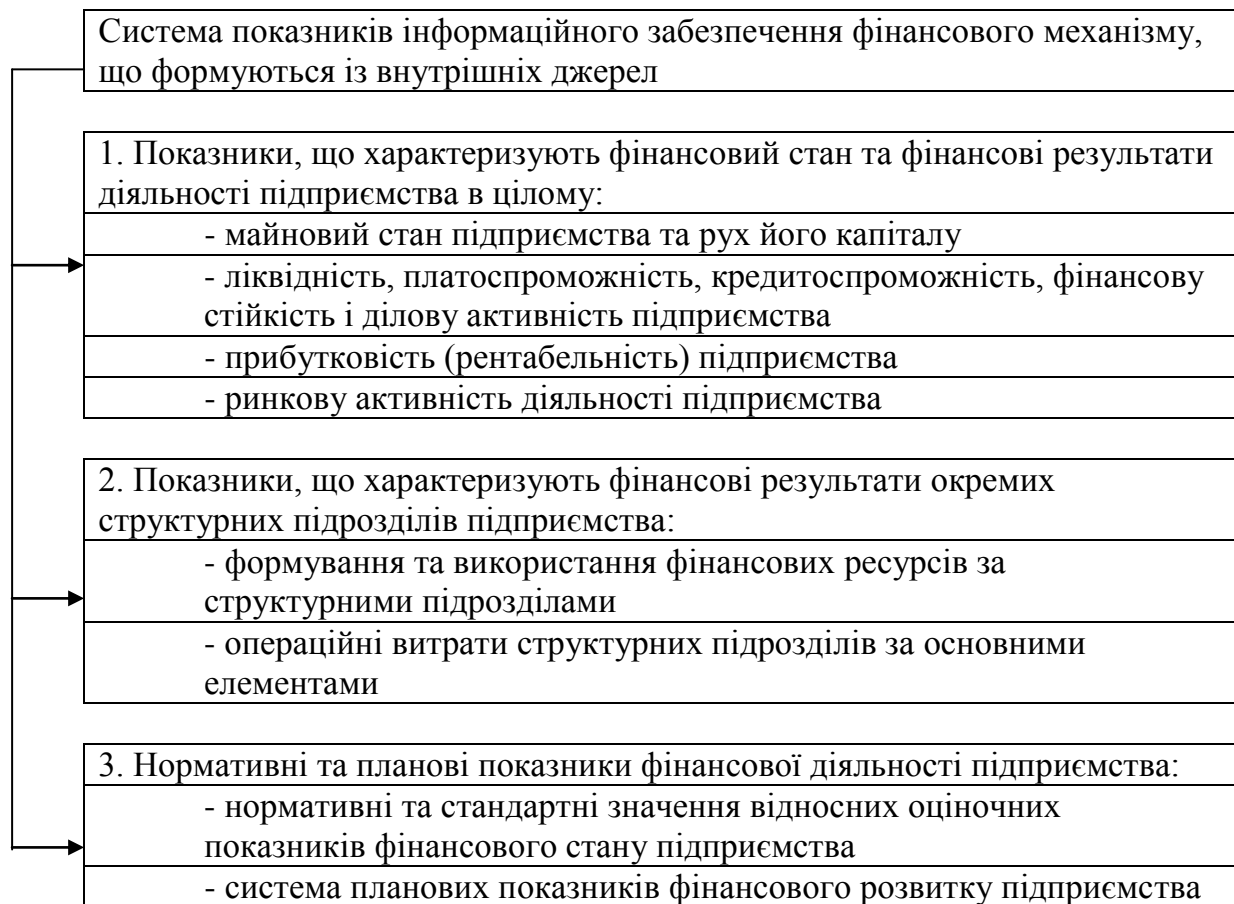
Система показників інформаційного забезпечення фінансового механізму, що формуються із зовнішніх джерел, поділяється на чотири групи:

- макроекономічні показники, що характеризують загальноекономічний розвиток;
- показники кон'юнктури;
- показники діяльності різних суб'єктів господарювання;
- нормативно-регульовальні показники (рис. 1.11).



*Рис. 1.11. Показники інформаційного забезпечення фінансового механізму, які отримуються фінансовим менеджментом із зовнішніх джерел*

Система показників інформаційного забезпечення фінансового механізму, що формуються із внутрішніх джерел, поділяється на три групи (показники, що характеризують фінансовий стан та фінансові результати діяльності підприємства в цілому; показники, що характеризують фінансові результати окремих структурних підрозділів підприємства; нормативні та планові показники фінансової діяльності підприємства), в яких, у свою чергу, можна виокремити вісім підгруп, що деталізують окремі напрями діяльності підприємства (рис. 1.12).



*Рис. 1.12. Внутрішнє інформаційне забезпечення фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання*

Отже, фінансова інформація як різновид економічної є носієм та основою наукового пізнання фінансового механізму організації економіки окремого суб'єкта господарювання. Без фінансової інформації не можуть діяти фінансові методи, важелі, інструменти, зазнає повного паралічу фінансова політика. У сучасних умовах інформація є не тільки засобом забезпечення функціонування фінансового механізму суб'єктів господарювання, а й стає самостійним фінансовим важелем.

## **РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ КОМЕРЦІЙНОГО РОЗРАХУНКУ**

### **2.1. Особливості фінансового механізму функціонування суб'єктів господарювання в умовах комерційного розрахунку**

Досягнення збалансованого розвитку економіки, раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, забезпечення гнучкості виробництва відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов господарювання, а також з урахуванням потреб споживачів і вимог науково-технічного прогресу можливі лише за умови створення ефективного фінансового механізму функціонування економічних суб'єктів. Первинною ланкою економічної системи є окремий господарюючий суб'єкт – підприємство, організація, установа, що залучає на ринку економічні ресурси і в процесі господарської діяльності перетворює їх на кінцеві товари, продукцію, послуги. Механізм функціонування підприємств в умовах ринку набуває характерних для ринкових відносин рис, що відображається у формах і методах управління, організації фінансових відносин, взаємозв'язках виробників і споживачів.

Підприємства як організаційна форма господарювання можуть здійснювати комерційну (підприємництво) та некомерційну господарську діяльність. Метою будь-якого комерційного підприємства є організація господарської діяльності з виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) для отримання прибутку. Слід зазначити, що в сучасних умовах суб'єкти господарювання є незалежними товаровиробниками, організаційно-економічні параметри яких є практично необмеженими, оскільки вони мають право самостійно формувати програми діяльності, здійснювати вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, залучати матеріально-технічні, фінансові та інші види ресурсів та одержувати і вільно розпоряджатися прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів. Важливою складовою діяльності господарюючих суб'єктів є здійснення підприємницької діяльності на умовах комерційного розрахунку, оскільки саме такі підприємства формують основу сучасного ринкового господарства [14].

Досліджуючи сутність комерційного розрахунку, слід звернути увагу на те, що в економічній і фінансовій теоріях сформувалися три підходи до даної категорії, а саме: економічної, методу господарювання і методу організації фінансової діяльності (рис. 2.1).

Як економічна категорія, комерційний розрахунок передбачає систему економічних відносин, що виникають у процесі виробництва й реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) між окремими суб'єктами ринку з приводу порівняння витрат з доходами, формування, розподілу та використання прибутку.





*Рис. 2.1. Підходи до сутності категорії «комерційний розрахунок»*

Підприємство на ринку є одночасно і суб'єктом, і об'єктом ринкових відносин. Економічна система ринкового господарства базується на автономії господарюючих суб'єктів, механізмі ринку та конкуренції. Підприємство як суб'єкт ринкових відносин для здійснення своєї господарської діяльності повинно бути конкурентоспроможним відносно інших підприємств, які функціонують на ринку, та взаємодіяти з підприємствами інших галузей та інфраструктурою.

Комерційний розрахунок як метод ведення господарства є складовим елементом економічного управління і характеризується порівнянням витрат у вартісній (грошовій) формі з результатами господарської діяльності з метою максимізації прибутку. Слід зазначити, що в сучасній зарубіжній практиці використовується термін «інпут-аутпут» (input-output), що означає змогу порівняння розмірів вкладеного у виробництво капіталу з результатами діяльності підприємства, що в кінцевому результаті відображає сутність комерційного розрахунку як методу господарювання. За даною ознакою комерційний розрахунок вимагає відповідності затрат і результатів господарської діяльності, порівняння витрат підприємства з його доходами, одержання прибутку, за рахунок якого проводяться платежі державі, забезпечується розширене виробництво і створюються децентралізовані фонди. Тому раціональне використання капіталу, скорочення та оптимізація витрат виробництва та удосконалення самого процесу виробництва сприятиме подальшому підвищенню рівня ефективності діяльності.

Комерційний розрахунок поділяється на повний і внутрішній. На повному комерційному розрахунку знаходяться підприємства, які мають

статутний капітал, самостійний бухгалтерський баланс, рахунки в банках, вносять платежі до бюджету держави та державних цільових фондів і є юридичними особами. На внутрішньому комерційному розрахунку знаходяться структурні одиниці та підрозділи, які входять до складу підприємства. Вони не мають самостійного балансу та рахунків у банку, тобто є юридично обмеженими [42].

Відмінності у схемі організації фінансової діяльності, а саме – у встановленні взаємозалежності між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування, доходами, витратами і фінансовими ресурсами дозволили виокремити комерційний розрахунок як метод організації фінансової діяльності підприємств. Слід зазначити, що даний розрахунок є найбільш ефективним методом фінансової діяльності. Він спонукає підприємство до пошуку достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціонального їх розміщення, мінімізації витрат і максимізації доходів і прибутку [48].

На законодавчому рівні питання про сутність і зміст категорії «комерційний розрахунок» не вирішено. У нормативно-правових актах України лише закріплено, що підприємництво здійснюється на основі комерційного розрахунку та власного комерційного ризику [14].

Функціонування суб'єкта господарювання за ринкових умов передбачає певну трансформацію основних принципів організації комерційного розрахунку від господарського, що переважав у планово-директивній економіці. Виходячи з цього комерційний розрахунок ґрунтується на таких принципах: повна господарська і юридична самостійність; самоокупність; прибутковість; самофінансування; фінансова відповідальність. Зазначені принципи міцно взаємозв'язані між собою й становлять єдине ціле [13].

Забезпечення господарської самостійності підприємства передбачає створення умов для реалізації його економічного суверенітету як господарюючого суб'єкта, що виражається насамперед у реалізації права та реальної можливості вибору форми підприємництва, виду господарської діяльності, прийняття рішення з виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), прийняття самостійних рішень у сфері інвестиційної та фінансової діяльності, організації відносин із засновниками, контрагентами та працівниками. Необхідність становлення господарської самостійності впливає з вимоги чіткої визначеності щодо прав власності на фінансові ресурси, повноважень у визначенні оптимальних напрямів їх розміщення та відповідальності за використання залучених ресурсів. Юридична відокремленість (самостійність) проявляється в наданні прав юридичній особі, яка має відповідну адресу, рахунки в банках і самостійний баланс, а допомогою якого визначають фінансові результати.

Самоокупність як принцип комерційного розрахунку передбачає процес відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції за рахунок отриманого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Принцип самоокупності означає, що фінансова діяльність

підприємства з організації простого відтворення ґрунтується на такому вкладенні коштів, яке обов'язково має окупитись, тобто забезпечувати стабільний кругообіг фінансових ресурсів. При здійсненні господарської діяльності необхідно визначити момент самоокупності виробництва. У процесі виробничого циклу і циклу обертання відбувається накопичення витрат. По завершенні накопичення витрат у період реалізації продукції визначається поточна самоокупність виробництва (рис. 2.2).

За розрахунками економістів мінімальний рівень рентабельності, який забезпечує підприємствам отримання накопичень (прибутку), необхідних для їх роботи на принципі самоокупності, має становити 8–15 % собівартості реалізованої продукції (наданих послуг, виконання робіт) [114].

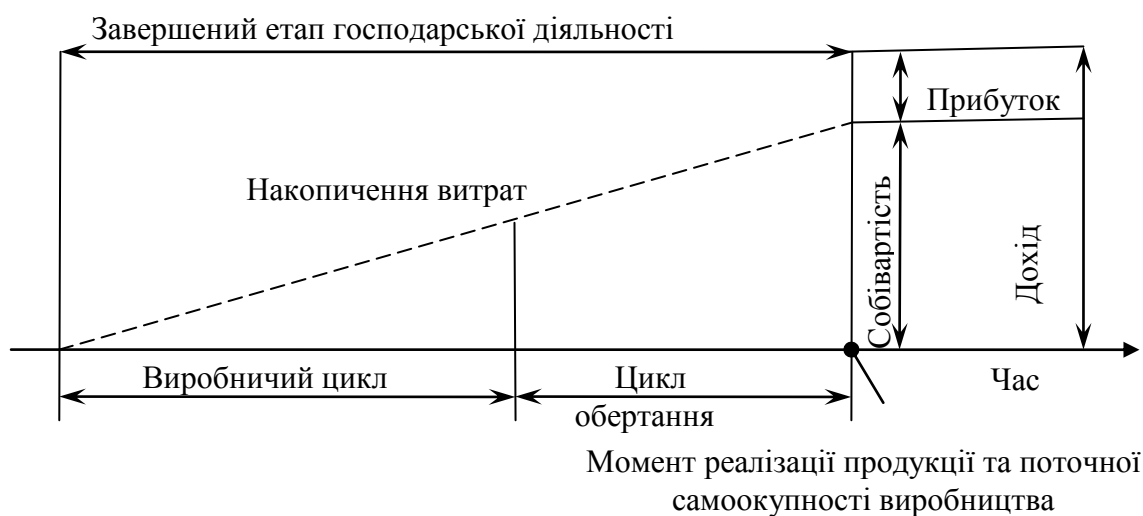


Рис. 2.2. Графічна інтерпретація самоокупності як принципу комерційного розрахунку [105]

За часткової самоокупності отримані доходи покривають лише частину здійснених витрат. Часткова самоокупність здебільшого визначається державною ціновою політикою для певних товарів і послуг. Окрім того, вона може бути непередбаченим наслідком зміни кон'юнктури ринку і зниження рівня цін на певну продукцію, що призводить до збиткової діяльності.

Прибутковість, яка є логічним продовженням принципу самоокупності, означає, що отримані доходи мають не тільки покривати поточні витрати, а й сформувати прибуток, який відіграє надзвичайно важливу роль. По-перше – це мета підприємницької діяльності, чистий дохід власників підприємства. По-друге – це критерій ефективності діяльності підприємства. У прибутку як кінцевому результативному показнику відображаються всі позитивні й негативні чинники, що характеризують роботу підприємства. По-третє, прибуток є основним джерелом нарощування фінансових ресурсів і розширення виробництва. Прибуток відіграє важливу стимулюючу роль для підприємства, спрямовуючи його на максимізацію доходів і мінімізацію витрат. При

цьому ринкові механізми сприяють установленню оптимального рівня рентабельності продукції (робіт, послуг). З одного боку, підприємство зацікавлене в одержанні максимального розміру прибутку, однак, з іншого, це спричинить зростання ціни, а отже, і зменшення обсягів продажу та суми отриманого прибутку. Ця противага двох компонентів і веде до визначення оптимального рівня рентабельності, який забезпечує достатність прибутку для розвитку виробництва та формування особистих доходів підприємців і дає змогу максимально знизити рівень цін. Саме ціновий чинник є основною складовою конкуренції [48].

Що стосується принципу самофінансування, то він полягає не тільки в окупності витрат, а й у забезпеченні розширеного відтворення, матеріального стимулювання працівників і вирішенні соціальних питань підприємств за рахунок прибутку та інших власних фінансових ресурсів. Для сезонного покриття нестачі власних ресурсів використовується банківський кредит за умови його повернення в установлені строки.

Метою будь-якого підприємства є досягнення можливості самофінансування (рис. 2.3). При настанні періоду самоокупності підприємства відбувається накопичення прибутку. У кожного підприємства самофінансування відбувається в різні терміни, стрімко, плавно або сповільнено у міру того, як відбувається розрахунок з інвесторами, кредиторами і споживачами.

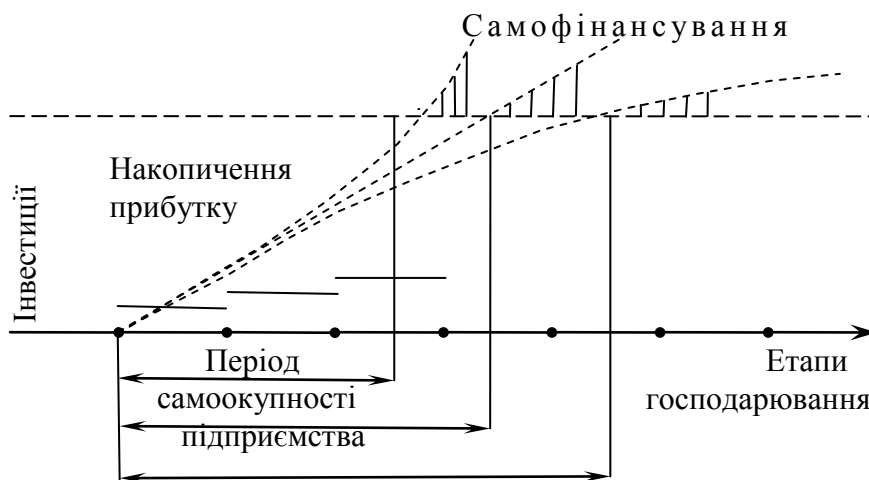


Рис. 2.3. Моделі забезпечення самоокупності та самофінансування в процесі реалізації етапів господарювання [114]

Самофінансування передбачає покриття не лише відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, фінансовими установами та державними цільовими фондами, вирішення питання соціального розвитку підприємства і матеріального стимулювання працівників як при самоокупності, а й фінансування капітальних вкладень, приросту власних оборотних активів та інших витрат, пов'язаних з розширенням виробництва за рахунок власних фінансових ресурсів.

Самофінансування, на відміну від самоокупності, передбачає фінансування не лише відтворення, а й розвитку підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів. За допомогою реалізації даного принципу не лише забезпечується раціональне поєднання використання власних і залучених фінансових ресурсів, а й досягається відповідний ефект через приріст норми прибутку.

Для функціонування на умовах самофінансування підприємства, за розрахунками економістів, мають забезпечувати рівень прибутковості, який відповідає рентабельності 30–35 % собівартості реалізованої продукції, наданих послуг [114]. Такий рівень рентабельності залежить від віку й ступеня зносу основних фондів підприємства, що підлягають заміні. Заміна основних фондів і їх оновлення та розширення спонукає підприємство збільшувати обсяги накопичень (прибутку) як основного джерела фінансових ресурсів для їх фінансування, що впливає, як правило, на підвищення рівня рентабельності, і навпаки.

Фінансова відповідальність є підсумковим принципом комерційного розрахунку і забезпечує його дієвість. Сутність цього принципу полягає в тому, що підприємство повністю відповідає за фінансові результати своєї діяльності. Отримані збитки покриваються за рахунок власних коштів. Якщо розмір збитків настільки підриває фінансову базу підприємства, що воно не в змозі продовжувати діяльність, тоді ухвалюється рішення про банкрутство. У разі банкрутства встановлюється фінансова відповідальність підприємства перед його кредиторами. Ліквідаційна комісія, відповідно до чинного законодавства, встановлює черговість відшкодування боргів і збитків [48].

Отже, комерційний розрахунок як складова механізму ринкового саморегулювання має таку структуру (рис. 2.4).

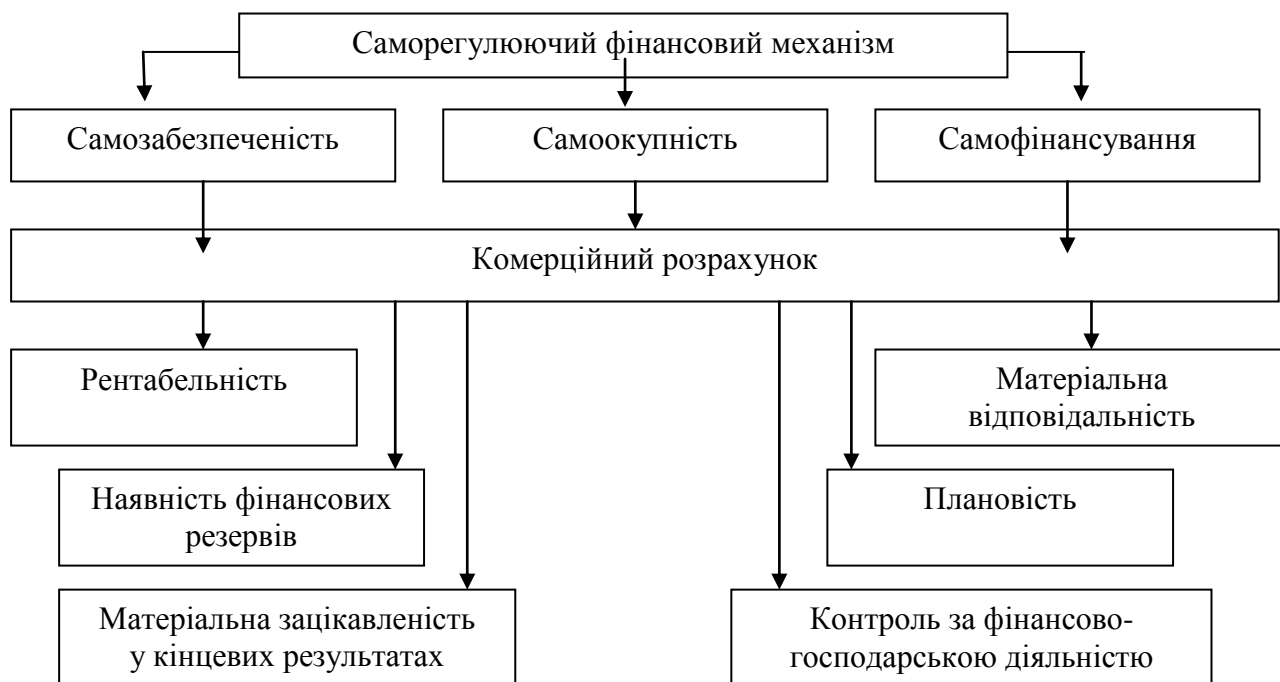
На основі принципів комерційного розрахунку суб'єкт господарювання будує свій фінансовий (ринковий) механізм, що дозволяє йому:

- здійснювати економічну і юридичну діяльність самостійно;
- відшкодовувати витрати за рахунок отриманих доходів, прагнучи при цьому забезпечити прибутковість;
- гарантувати матеріальну відповідальність своїм відособленим майном;
- забезпечувати матеріальну зацікавленість працівників у результатах праці.

Слід зазначити, що порівняно з іншими методами організації фінансової діяльності, а саме – неприбутковою діяльністю та бюджетним фінансуванням, комерційний розрахунок передбачає реалізацію принципів прибутковості та самофінансування, що є його визначальною відмінністю.

Закономірно, що основним економічним чинником, який значною мірою визначає прибутковість підприємства, є його фінансовий результат. При цьому фінансовий результат є тим комплексним показником, який

узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність.



*Рис. 2.4. Узагальнююча структурно-логічна схема реалізації комерційного розрахунку в ринкових умовах*

Значення прибутку полягає у тому, що він є основним джерелом фінансування розвитку підприємництва, удосконалення матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, незалежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, центральною категорією в економіці кожного господарства.

Розглядаючи сутність фінансового результату, потрібно насамперед відзначити такі його характеристики [35]:

1. Фінансовий результат (прибуток) являє собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня найпростіша форма вираження прибутку є водночас з тим недостатньою для його повної характеристики, тому що у деяких випадках активна діяльність у якій-небудь сфері може і не бути пов'язаною з одержанням прибутку (наприклад, політична, благодійна діяльність).

2. Фінансовий результат (прибуток) є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з

категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Фінансовий результат (прибуток) не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4. Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, отриманий у процесі господарської діяльності, а тільки ту його частину, що «звільнена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Тобто у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком його податкового регулювання.

Отже, фінансовий результат в абсолютних значеннях визначається сумою прибутку або збитку, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок здійснення різних видів діяльності. Тому поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями прибутків і збитків, вважається, що прибуток є синонімом фінансового результату.

Зауважимо, що однозначного трактування категорії «прибуток» в економічній науці не існує, оскільки прибуток є втіленням сукупності соціальних, виробничих і економічних відносин і зміст поняття відображає рівень їх розвитку в суспільстві. Слід зазначити, що будь-яка економічна категорія має велику кількість визначень. Це пояснюється існуванням різних наукових шкіл і напрямків, які мають власні точки зору. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та праці. Вважалося, що кожен з видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

У дослідженні прибутку як економічної категорії особливе місце належить працям класиків економічної науки: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілля, А. Маршалла, К. Маркса, П. Самуельсона. Але, незважаючи на це, і до теперішнього часу немає однозначності у трактуванні сутності прибутку та підходів до його кількісної оцінки. Вважається, що теорія прибутку сформувалася тільки у першій половині ХХ століття, а її творцями є Ф. Найт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлін, Дж. Робінсон [10; 37; 77] (додаток В).

Прибуток – найпростіша і водночас найскладніша категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є основою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним

мотивом діяльності підприємців у цій економіці. У той же час її складність полягає у різноманітності сутнісних сторін, які вона відображає, а також у різноманітності видів, у яких вона існує.

Для того, щоб більш повно розкрити сутність прибутку, необхідно розглянути, як його зміст трактується провідними економістами. На думку авторів С. В. Мочерного та Я. С. Мочерної, прибуток «це головна мета діяльності капіталістичного підприємства, що реалізується в процесі виробництва та реалізації товарів з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуваного синергічного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва, а також виражає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні названих видів діяльності та праці» [35]. Автори в цілому є прихильниками пояснення прибутку через трудову теорію вартості.

З точки зору А. М. Поддєрьогіна, прибуток – це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена в створеному продукті вартість буде реалізована й набере грошової форми. Оскільки додатковий продукт є вартістю, створеною понад вартість необхідного продукту, то об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту [105].

Відомий вітчизняний фахівець у галузі фінансового менеджменту І. О. Бланк вважає, що «прибуток представляє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [4].

П. Т. Саблук зазначає, що «прибуток є частиною чистого доходу підприємства, який створюється у виробництві та реалізується в процесі обміну».

Провідні фахівці у сфері бухгалтерського обліку М. Ф. Огійчук і М. І. Беленкова розглядають прибуток як основний економічний показник, що всебічно характеризує фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання і є джерелом поповнення його обігових коштів, капітальних інвестицій і збільшення власного капіталу [35].

Учений В. П. Кодацький розглядає прибуток як одну з форм грошових нагромаджень, створених у галузях економіки, і являє собою частину національного доходу, що включає в себе вартість додаткового й окремі елементи необхідного продукту. Основним джерелом виникнення прибутку, на його думку, є виробнича діяльність господарюючого суб'єкта [35].

Отже, трактування прибутку різняться залежно від цілей його визначення, але, незважаючи на це, у визначеннях прибутку наголошується на його зв'язках зі стадіями постачання, виробництва та реалізації продукції.



Визначення поняття «збиток» у спеціальній літературі зустрічається досить рідко. Це пов'язано з тим, що категорії «прибуток» і «збиток» протилежні за змістом, але разом з цим виражають зміст поняття «фінансовий результат».

Також у деяких економічних джерелах ми зустрічаємо тлумачення поняття «фінансовий результат», де його визначають як різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час; приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді [29].

Загалом схема взаємозв'язку між витратами, доходами та прибутком підприємства подана на рис. 2.5.

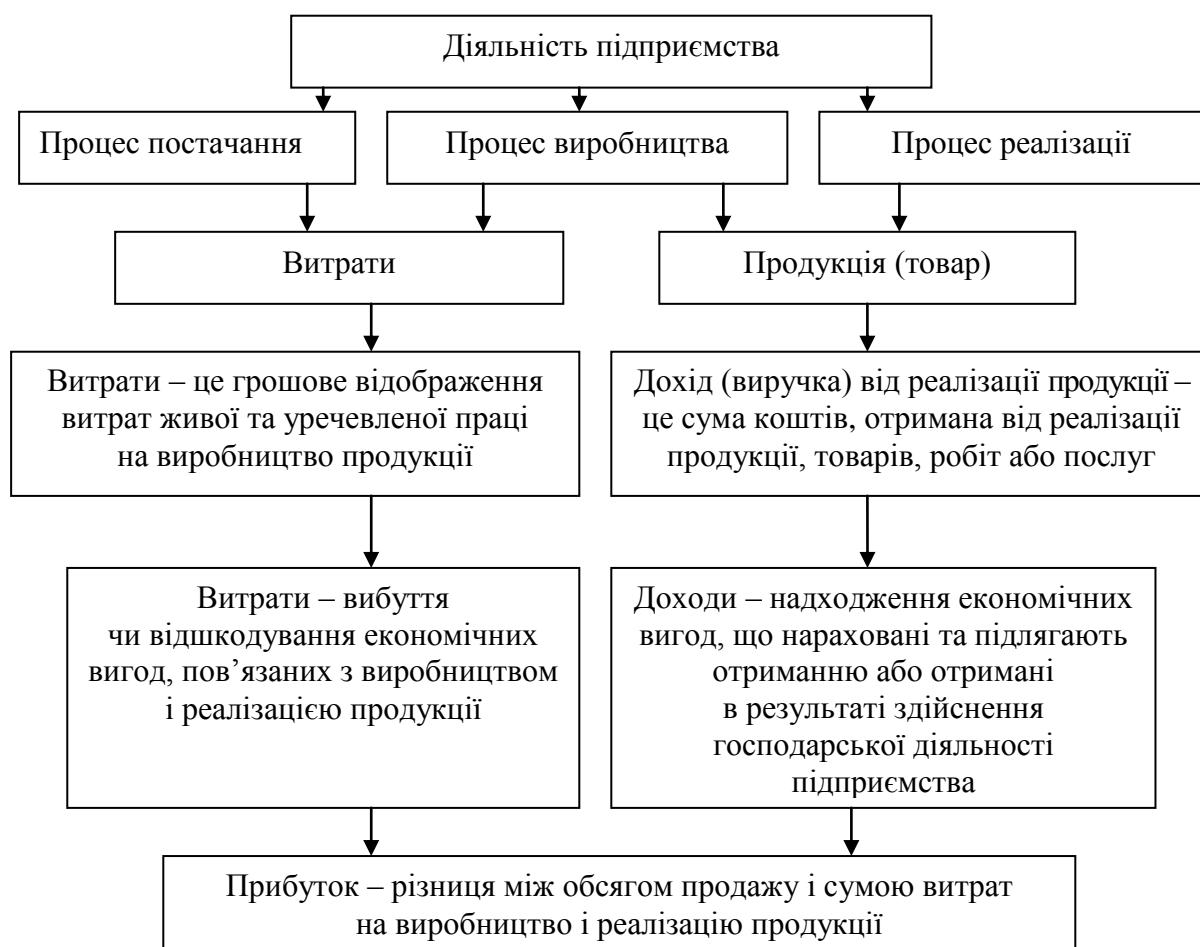


Рис. 2.5. Схема взаємозв'язку між витратами, доходами та прибутком підприємства

Як економічна категорія, фінансовий результат визначається як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Перевищення валової сукупної виручки над сукупними витратами стає можливим завдяки створенню додаткової вартості. Додаткова вартість постає у вигляді збільшення вартості товару щодо витрат на його виробництво, як прирощування всього авансованого капіталу [77].

Таким чином, відповідно до поданої вище схеми формування кінцевого фінансового результату, можна сказати, що основоположними

поняттями фінансових результатів як економічної категорії є поняття доходів і витрат, тому для повного усвідомлення суті фінансових результатів нам необхідно розглянути їх зміст.

Діяльність будь-якого підприємства починається із здійснення витрат. Підприємство в процесі господарської діяльності здійснює витрати, пов'язані з вартістю використаних запасів (сировини, матеріалів, робіт, послуг), оплати праці найманих працівників, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів, здійснення соціальних заходів щодо розвитку колективу і т.д. Отже, витрати залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єкта господарювання.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку ПС(Б)О 3 «Звіт про фінансові результати» [57] дає таке визначення витрат – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [57] за видами діяльності підприємства можна виділити:

- витрати, пов'язані зі звичайною діяльністю – це всі види витрат підприємства при його функціонуванні у звичайних умовах;
- витрати, пов'язані з надзвичайною діяльністю – це витрати, які виникають у надзвичайних умовах: ліквідація наслідків стихійних лих, техногенних аварій, катастроф, пожеж тощо.

Звичайна діяльність охоплює такі види витрат: операційні витрати – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції; фінансові витрати – це витрати, пов'язані з використанням кредитів, фінансовою орендою і залученням позикового капіталу; витрати від участі в капіталі – це витрати, пов'язані зі збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства; інші витрати – це витрати, що виникають під час звичайної діяльності, але не пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції [108].

Операційні витрати підприємства складаються з: витрат, пов'язаних з виробництвом, які становлять виробничу собівартість реалізованої продукції; адміністративних витрат; витрат на збут; інших операційних витрат.

Витрати, пов'язані з виробничою діяльністю, складаються з таких видів витрат (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Склад витрат, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємства

Назва витрат	Склад витрат
Прямі матеріальні	Вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат

Продовження табл. 2.1

Назва витрат	Склад витрат
Прямі на оплату праці	Заробітна плата та інші виплати працівникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат
Інші прямі	Інші виробничі витрати, які можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку
Загальновиробничі	Втрати на управління виробництвом; амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології й організації виробництва; витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень; витрати на обслуговування виробничого процесу; витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища; інші витрати

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на: адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

*Склад витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції*

Назва витрат	Склад витрат
Адміністративні	Загальні корпоративні витрати; витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; винагороди за професійні послуги; витрати на зв'язок; амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання спорів у судових органах; податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі; плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків; інші витрати
На збут	Витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції; витрати на ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам збуту; витрати на рекламу та дослідження ринку; витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг; витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів); витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів); витрати на транспортування готової продукції між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства; інші витрати

Назва витрат	Склад витрат
Інші операційні	Витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти; собівартість реалізованих виробничих запасів; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів; нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; інші витрати

Витрати розрізняють за елементами та статтями калькуляції. Під економічними елементами в П(С)БО 16 «Витрати» [57] мають на увазі сукупність економічно однорідних витрат у грошовому виразі за їх видами. Це групування дозволяє відповісти на запитання, скільки витрачено на даний об'єкт. Статті ж калькуляції показують, як формуються ці витрати для визначення собівартості продукції – одні витрати показуються за їх видами (елементами), інші – за комплексними статтями (мають декілька елементів). При цьому один елемент може бути присутнім у кількох статтях калькуляції (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Склад витрат операційної діяльності за економічними елементами

Отже, питання витрат як наслідку процесу використання ресурсів підприємством при здійсненні ним певної господарської діяльності є досить актуальним. Процес покриття витрат за умов нестачі власних коштів є гострою проблемою сучасних підприємств. Тому важливе значення має однозначність розуміння цього поняття, що є необхідним для досягнення єдності економічної та бухгалтерської їх інтерпретації, а також наукове обґрунтування класифікації витрат.

Це дозволяє забезпечити ефективне розв'язання ключових проблем фінансової діяльності господарюючих суб'єктів, зокрема виявити витрати відповідно до видів діяльності, розрахувати собівартість виготовленої та реалізованої продукції, спростити управління витратами, визначити фінансові результати діяльності.

Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів і наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. На рисунку 2.7 показано загальну модель формування витрат підприємства.

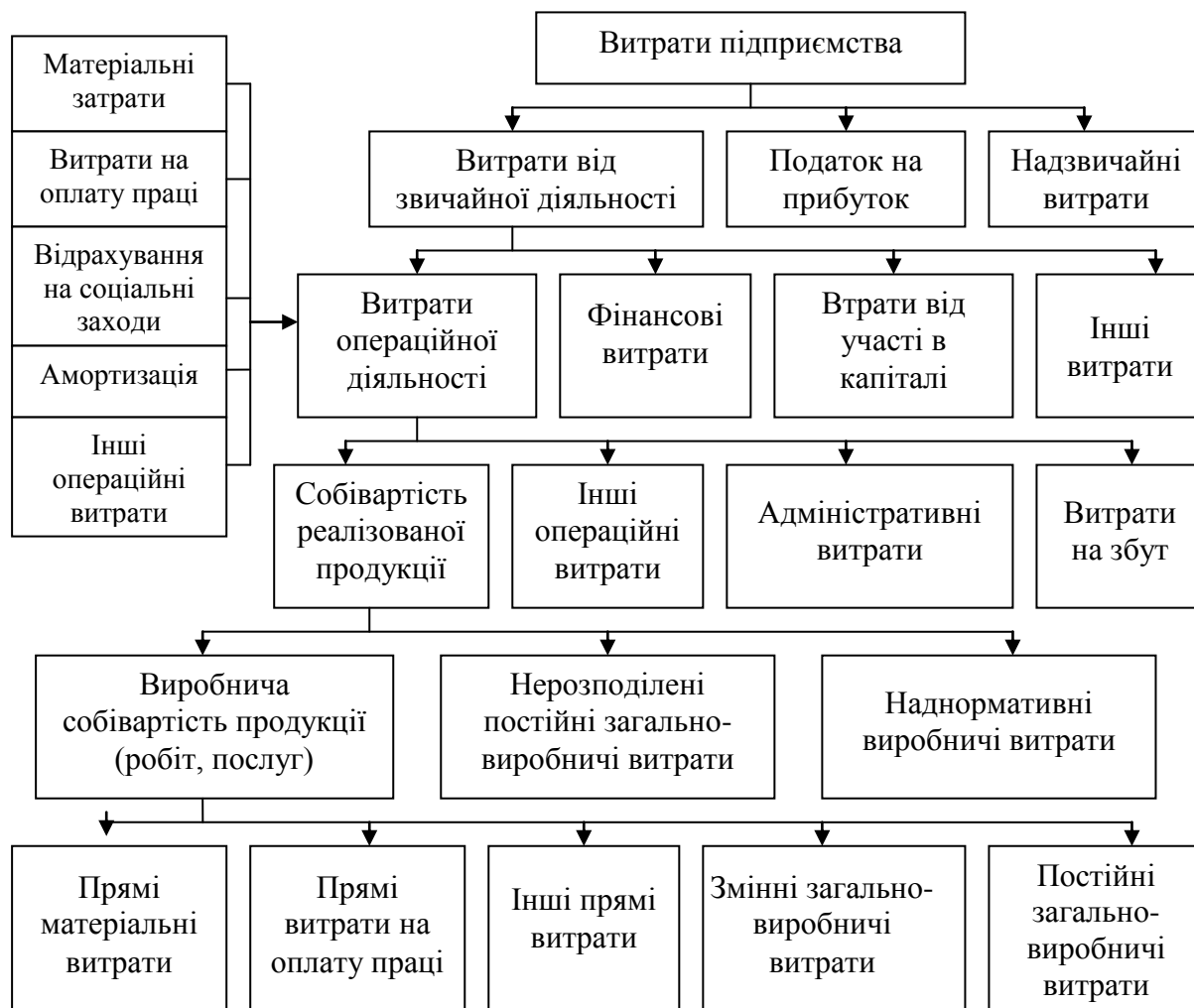


Рис. 2.7. Процес формування витрат підприємства [108]

Співвідносити витрати і доходи є головним завдання кожного учасника господарської діяльності.

Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Щодо економічної вигоди, то згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [60] вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів, тобто вкладення коштів у виробництво з метою виготовлення продукції та отримання виручки від її продажу. За кожним видом діяльності дохід визнається як збільшення економічних вигод, які отримані чи підлягають отриманню в результаті реалізації товарів, продукції, послуг, інших активів, а також у результаті використання активів підприємства іншими сторонами (у вигляді відсотків, дивідендів, роялті) (рис. 2.8).



*Рис. 2.8. Класифікація доходів підприємств згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку*

Усі доходи підприємства розподіляються на дві групи: від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Доходи від звичайної діяльності підприємств включають доходи від: основної (операційної) діяльності; іншої операційної діяльності; фінансових операцій; іншої звичайної діяльності. У доходах від операційної діяльності важливе місце посідають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг). Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача.

Класифікацію доходів від звичайної діяльності показано на рис. 2.9.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає потребам покупців, суспільному попиту [108].

Підприємство, здійснюючи господарську діяльність, може отримувати доходи від реалізації послуг – окремих або супутніх до іншої діяльності (готельні послуги і громадське харчування, продаж товарів з наступним обслуговуванням тощо).

Особливості визнання доходу від надання послуг впливають зі специфіки даного виду господарських операцій. Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається виходячи з рівня завершеності операції з

надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

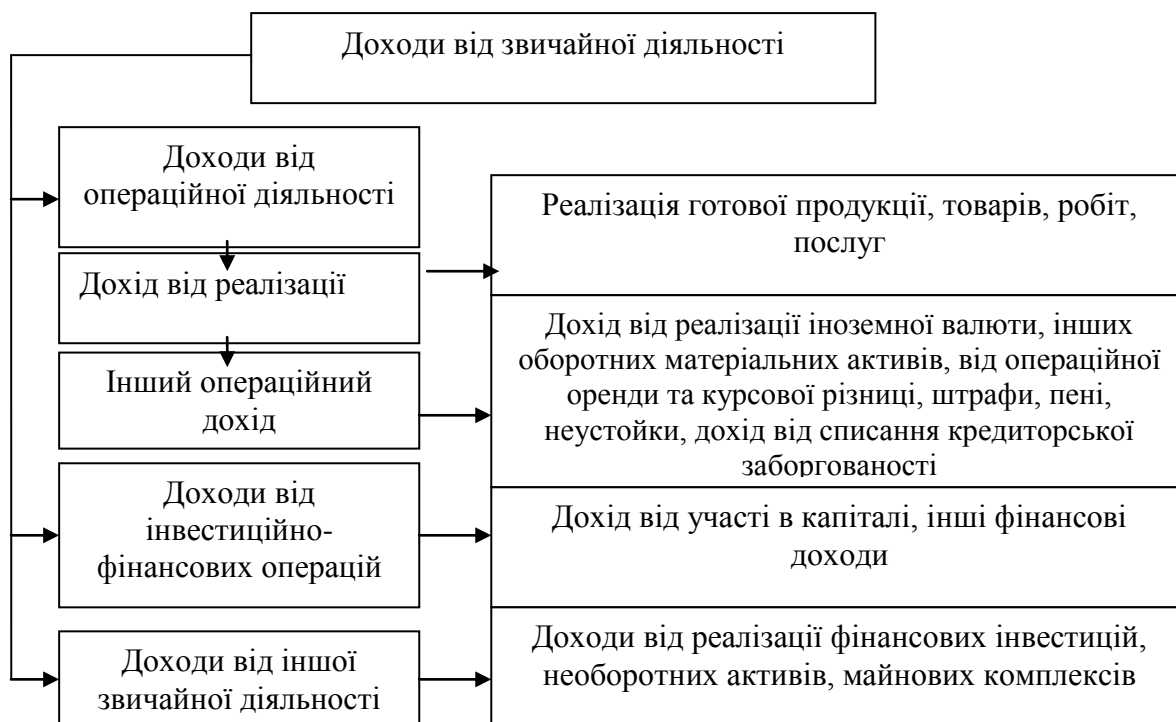


Рис. 2.9. Класифікація доходів підприємства від звичайної діяльності

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки. Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін, тому підприємство має їх обґрунтувати.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає потребам покупців, суспільному попиту [108].

Підприємство, здійснюючи господарську діяльність, може отримувати доходи від реалізації послуг – окремих або супутніх до іншої діяльності (готельні послуги і громадське харчування, продаж товарів з подальшим обслуговуванням тощо).

Особливості визнання доходу від надання послуг впливають зі специфіки даного виду господарських операцій. Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається виходячи з рівня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції та зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки. Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін, тому підприємство має їх обґрунтувати.

Крім доходів від реалізації продукції (товарів, послуг), підприємство отримує інші операційні доходи, які включаються в доходи від операційної діяльності.

Інші операційні доходи включають доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). До інших операційних доходів належать: дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій); дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; одержані штрафи, пені, неустойки; дохід від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); одержані гранти та субсидії; інші доходи від операційної діяльності такі, що не знайшли відображення у названих вище доходах, зокрема доходи від операцій з тарою, від інвентаризації тощо; дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів; дохід від операційної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства [108].

З переходом на ринкові основи господарювання зростає значення інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. З прийняттям П(С)БО уточнено і їхній зміст. Поняття фінансової діяльності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку П(С)БО 4 («Звіт про рух грошових коштів»), інвестиційної – П(С)БО 5 («Звіт про власний капітал») [57].

Фінансові інвестиції зумовлені потребою ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли кон'юнктура фінансового ринку робить можливим отримання значно більшого рівня прибутку на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на товарних ринках.

Раціональне використання грошових коштів, пошук ефективних напрямів їх інвестування, які даватимуть підприємству додатковий прибуток, є важливим напрямком його інвестиційної діяльності.

Отже, пошук фінансових джерел розвитку підприємств у напрямі найефективнішого інвестування фінансових ресурсів, операцій з цінними паперами набувають важливого значення в роботі фінансових служб підприємств.



Інвестиційна діяльність підприємства починається з розробки інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія – це формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найефективніших шляхів їх досягнення. Отримання доходу від інвестиційної діяльності значною мірою визначається типом інвестиційної стратегії – агресивної (активної) чи пасивної. Агресивна стратегія спрямована на отримання максимального прибутку, тоді як пасивна – на збереження за рахунок інвестицій досягнутого рівня показників операційної діяльності.

Підприємства здійснюють фінансові інвестиції в різноманітних формах, а саме:

– вкладення капіталу в дохідні види фондових інструментів. Підприємство може придбавати у власність різні види цінних паперів, що вільно обертаються на фондовому ринку, з метою отримання інвестиційного доходу в різних його формах;

– вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів. Підприємство розміщує свої тимчасово вільні грошові активи у формі депозитних вкладів, фінансових кредитів з метою отримання інвестиційного доходу;

– вкладення капіталу в статутний капітал спільних підприємств. Підприємство розміщує будь-які форми капіталу в заснування інших підприємств з метою диверсифікації операційної діяльності та отримання інвестиційного доходу [111].

Доходи від фінансових операцій включають: дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи.

Інші доходи включають: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; дохід від безоплатно одержаних активів; інші доходи від звичайної діяльності.

Доходи від фінансових інвестицій відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств (крім надходжень за такими інструментами, що визнаються еквівалентами грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Дохід від реалізації необоротних активів – це надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Дохід від реалізації майнових комплексів – це надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

Дохід від неопераційної курсової різниці (курсів різниці за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Дохід від безоплатно одержаних активів (у разі безоплатного одержання підприємством необоротних активів дохід визнається в сумі амортизації таких активів одночасно з її нарахуванням).

Інші доходи від звичайної діяльності (від списання кредиторської заборгованості, яка не належить до операційного циклу (не виникла в ньому), чи у зв'язку із закінченням строку позовної давності або від списання вартості від'ємного гудвілу, що визнається доходом) [108].

Доходи, які є наслідком надзвичайних подій, відносять до надзвичайних доходів. Надзвичайними визнаються доходи від: відшкодування надзвичайних витрат страховими компаніями; благодійних внесків з боку інших підприємств або фізичних осіб.

Графічно модель фінансового механізму суб'єктів господарювання в умовах комерційного розрахунку за діючими стандартами обліку наведена на рис. 2.10.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. Розподіл чистого прибутку – один з напрямів внутрішньо-фірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає. Порядок розподілу і використання чистого прибутку у суб'єкта господарювання фіксується в його статуті [105].

В сучасних умовах розвитку економіки підприємства можуть обирати політику розподілу чистого прибутку самостійно. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрямки розподілу власного прибутку. Розвиток конкуренції викликає необхідність розширення виробництва, його удосконалення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудових колективів.

Слід розрізняти принципи розподілу прибутку суб'єктів господарювання:

- прибуток, отриманий підприємством в результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;
- прибуток для держави надходить у відповідні централізовані фонди (бюджет) у вигляді податків, ставки яких не можуть бути змінені добровільно;
- величина прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості у зростанні обсягів виробництва та покращенні результатів господарської діяльності;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу, направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині на потреби споживання.

При прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку суб'єкт господарювання повинен знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші.

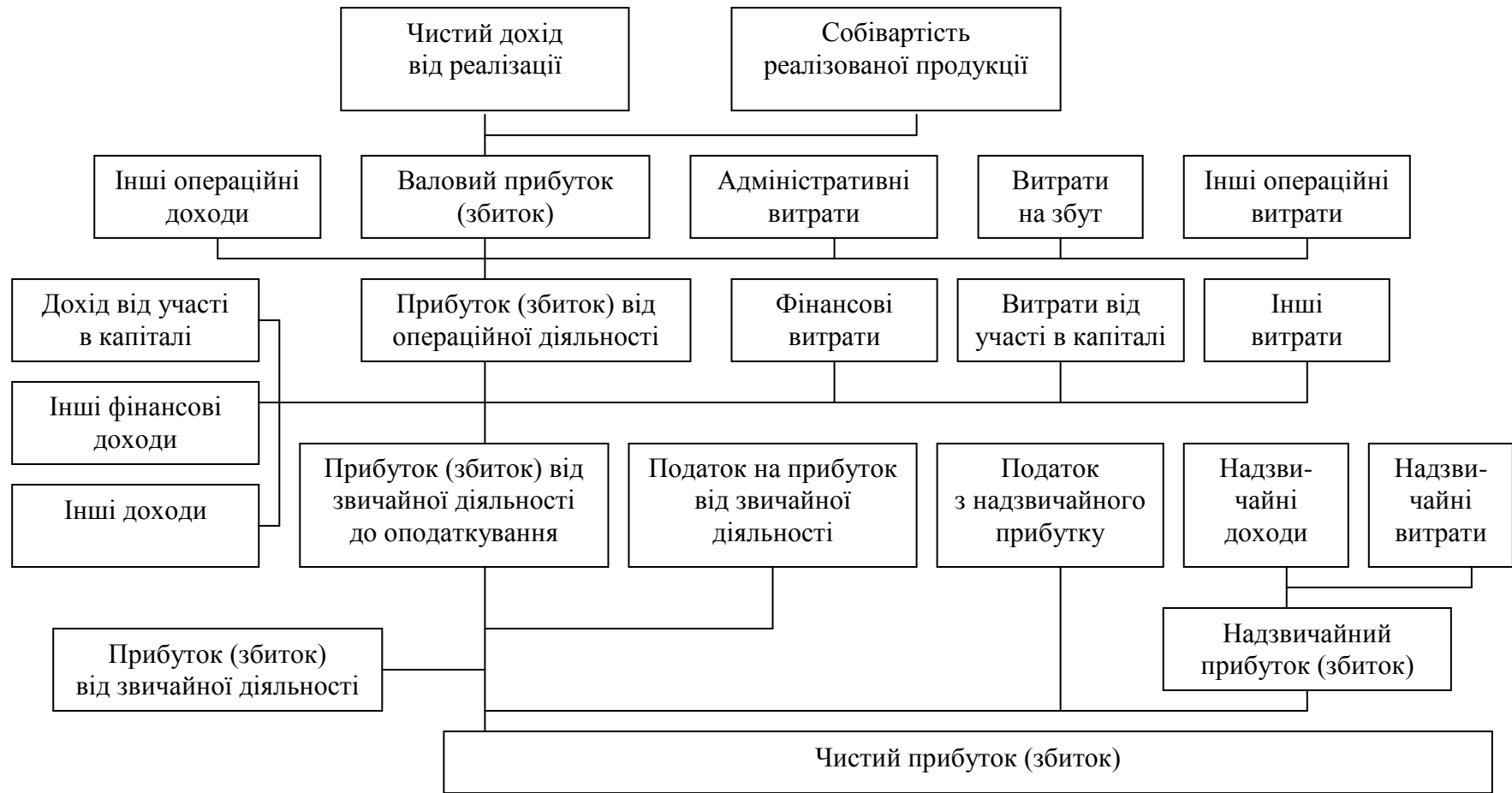


Рис. 2.10. Модель фінансового механізму суб'єкта господарювання в умовах комерційного розрахунку

Схема розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання подана на рис. 2.11.

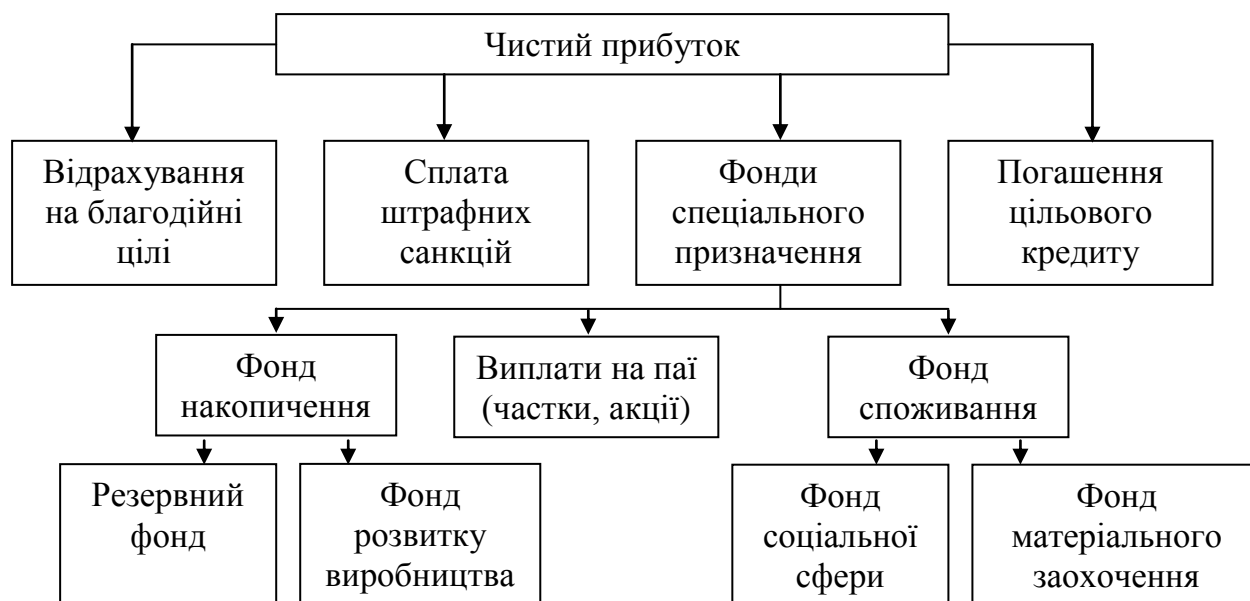


Рис. 2.11. Схема розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання

Метою розподілу прибутку суб'єкта господарювання є її капіталізація і споживання. Капіталізований прибуток використовується для реінвестування, тобто для розвитку діяльності підприємства, формування резервного капіталу та інших цілей розвитку.

Відповідно до цього, у міру надходження чистий прибуток підприємства спрямовується на заходи із створення, освоєння і впровадження нової техніки; на удосконалення технології та організації виробництва; на модернізацію обладнання; покращення якості продукції; технічне переобладнання, реконструкцію діючого виробництва.

Чистий прибуток є джерелом поповнення власних обігових коштів. Крім того, він спрямовується на виплату процентів за кредитами, отриманими на поповнення власних обігових коштів, на придбання основних засобів, а також сплату процентів за прострочені та відстрочені кредити.

Поряд з фінансуванням виробничого розвитку прибуток, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання, спрямовується на задоволення споживчих і соціальних потреб. Тому з чистого прибутку виплачуються одночасні винагороди і допомоги тим, хто виходить на пенсію, а також надбавки до пенсій; проценти за вкладками членів трудового колективу в майно підприємства. Здійснюються витрати з оплати додаткових відпусток понад встановленої законом тривалості, оплачується житло, надається матеріальна допомога. Крім того, здійснюються витрати на безоплатне харчування або харчування за пільговими цінами (виключаючи спеціальне харчування окремих категорій

працівників, що належить до витрат виробництва відповідно до існуючого законодавства) [91].

Забезпечуючи виробничі, матеріальні та соціальні потреби за рахунок чистого прибутку, підприємство повинно прагнути встановити оптимальне співвідношення між накопиченням і споживанням з тим, щоб враховувати умови ринкової кон'юнктури і водночас стимулювати і заохочувати результати праці працівників підприємства.

На підприємствах створюється резервний фонд у розмірі, встановленому чинним законодавством України. Резервний капітал – це сума резервів, сформованих за рахунок чистого прибутку в розмірах, установлених засновницькими документами підприємства та нормативними актами [108]. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду не може бути менше ніж 5 % від суми чистого прибутку. Резервний капітал може використовуватися на такі основні цілі: покриття збитків суб'єкта господарювання; виплата боргів у разі ліквідації підприємства; виплата дивідендів (якщо величина резервів перевищує мінімально допустимий рівень); інші цілі, передбачені законодавством чи засновницькими документами. До формування мінімально необхідного розміру резервів їх можна використовувати лише для покриття збитків.

Кошти фонду виробничого розвитку спрямовуються на: технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючих виробництв та освоєння нових; проведення науково-дослідницьких дослідно-конструкторських і проектних робіт, придбання устаткування, приладів та інших товарно-матеріальних цінностей для цих робіт; компенсацію підвищених витрат на виробництво нової продукції (робіт, послуг) у період їх освоєння; природоохоронні заходи; будівництво чи придбання в інших юридичних і фізичних осіб будівель, споруд чи іншого майна виробничо-технічного призначення.

Що стосується фонду участі персоналу в прибутках підприємства, то слід зазначити, що кошти цього фонду спрямовуються на преміювання та інші види матеріального заохочування працівників товариства за підсумками господарської діяльності останнього за рік [105].

Господарські товариства раз на рік ухвалюють рішення про розподіл чистого прибутку між своїми засновниками (учасниками). Рішення про частку прибутку, який розподіляється між учасниками, ухвалюється на зборах учасників.

При спрямуванні прибутку на соціальний розвиток фінансуються такі витрати: на будівництво житла і об'єктів культурно-побутового обслуговування; на утримання будівель і споруд, призначених для культурно-освітньої та фізкультурно-оздоровчої роботи серед працівників підприємства; на утримання дитячих дошкільних установ, таборів відпочинку для дітей, які знаходяться на балансі підприємства; для надання допомоги школам, притулкам для старих і інвалідів; на проведення культурно-масових і оздоровчих заходів серед працівників підприємства тощо [91].

Таким чином, фінансовий результат є узагальнюючим показником, що інтегрує у собі вплив усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Він дає можливість встановити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності підприємства. Ефективність фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання виявляється в трьох складових економічного прибутку, а саме: величини доходу, що одержується; величині фактичних (явних) витрат і величині економічних (неявних) витрат. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства впливають: встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; сфера діяльності; галузь економіки; встановлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

## **2.2. Фінансове забезпечення діяльності підприємств на прикладі хлібопекарської промисловості**

Кожне підприємство, являючи собою самостійну господарюючу одиницю, одночасно є елементом економічної системи більш високого рівня – певної галузі чи усієї держави в цілому. Сучасний етап управління розвитком окремих галузей економіки забезпечується шляхом поєднання ринкового саморегулювання та системи державного регламентування ринкових відносин. Ринком самостійно регулює розвиток суб'єктів господарювання та виробництво товарів і сфери послуг на основі взаємодії елементів ринкового механізму: попиту, пропозиції та ціни. Система державного регламентування доповнює ринкове саморегулювання, спрямовуючи його на досягнення цілей і завдань, визначених економічною політикою уряду.

Створення сприятливих правових та організаційних основ для нормального розвитку та функціонування підприємств хлібопекарської галузі, забезпечення якості та безпеки хліба і хлібопродуктів для життя та здоров'я населення, розширення їх асортименту, покращення харчового раціону населення є головною задачею органів державної влади. У сумарному обсязі продукції всієї харчової промисловості України вона посідає одне з провідних місць, а частка хлібопродуктів у раціоні населення України становить 15 %, що підтверджує їхній статус як основного продукту харчування [43].

На сьогоднішній день галузь з виробництва хліба та хлібобулочних виробів відіграє соціальну та стратегічну роль у житті суспільства. Соціальна значущість хліба та хлібобулочних виробів обумовлює необхідність достатнього рівня регулювання діяльності підприємств хлібопекарської промисловості з боку держави. Ефективне функціонування хлібопекарської галузі є свідченням стабільного та збалансованого розвитку народного господарства країни і є основою формування конкурентоспроможного продовольчого сектора національної економіки.

Ринок хлібопродуктів на 99,9 % представлений продукцією вітчизняного виробництва. Хлібопекарська промисловість України зосереджена головним чином у великих містах та обласних центрах і базується як на великих підприємствах – хлібозаводах і хлібокомбінатах, так і міні-пекарнях. Ознакою сучасного ринку хлібопродуктів є значна концентрація хлібовиробництва у руках потужних бізнес-груп. Конкуренція на ринку хлібобулочних виробів в Україні доволі інтенсивна, й основна боротьба ведеться між великими хлібозаводами і міні-пекарнями.

Особливості державного та ринкового регулювання функціонування хлібопекарської промисловості України наведено на рис. 2.12.

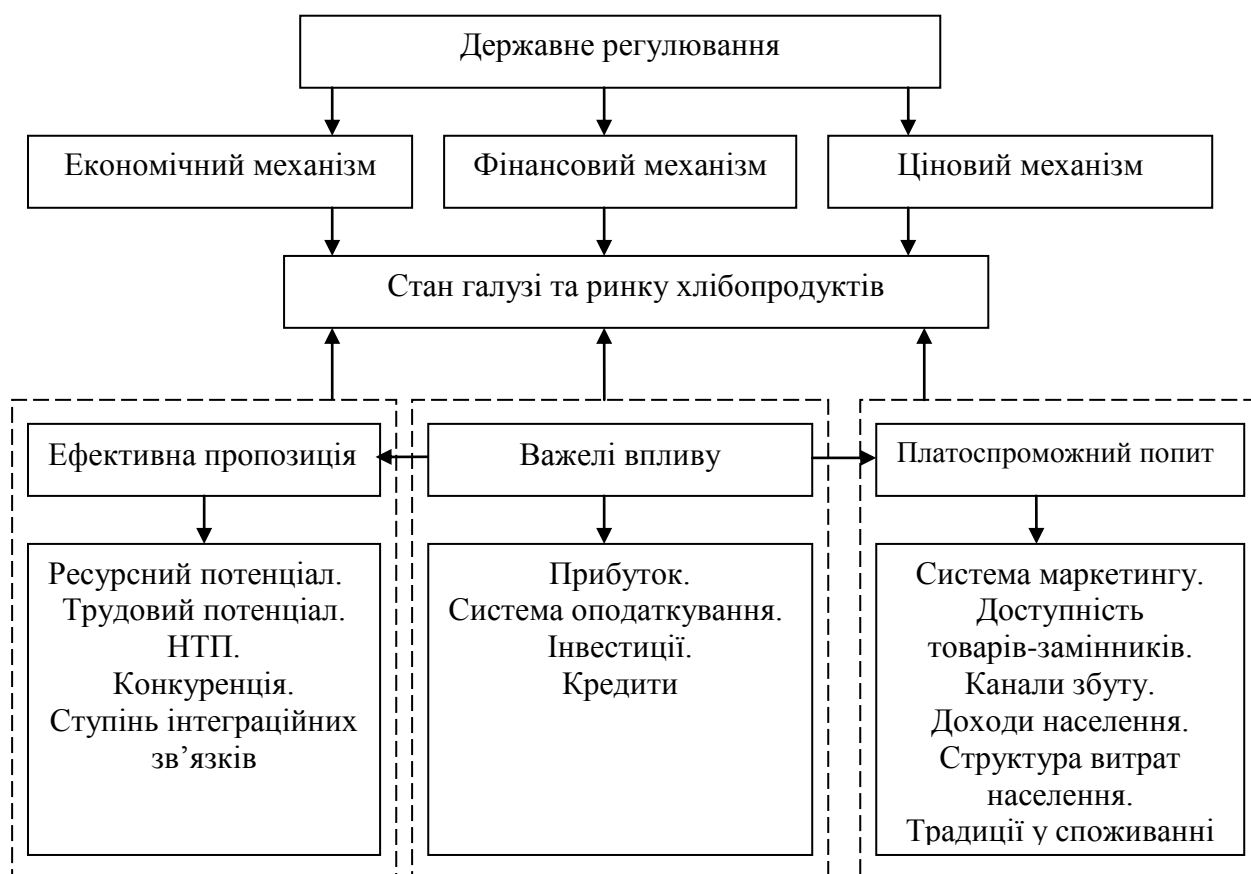


Рис. 2.12. Фінансово-економічний механізм функціонування хлібопекарської промисловості України

Державна підтримка виробників хліба та хлібобулочних виробів здійснюється виходячи з пріоритетності розвитку хлібопекарської галузі, зокрема шляхом: створення сприятливих умов для використання виробниками хліба та хлібобулочних виробів фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій; бюджетного фінансування витрат на розвиток і утримання резервних потужностей випічки хліба тривалого зберігання на випадок надзвичайних ситуацій; надання та компенсація пільгових короткострокових і довгострокових кредитних ресурсів; наукового забезпечення розвитку хлібопекарської галузі [47].

Ринкове регулювання пов'язане з фінансовим забезпеченням діяльності

підприємств, що реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. Систему фінансового забезпечення діяльності підприємств формують такі елементи: внески власників; прибуток; кредити; інвестиції; система оподаткування і розрахунків, амортизація. Різні складові фінансового забезпечення використовуються на практиці одночасно через встановлення оптимального для даного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними.

За ринкових умов господарювання функціонування підприємства у будь-якій галузі економіки супроводжується ризиками, що є невід’ємними атрибутами ведення бізнесу. В Україні станом на 2008 р. налічувалося 1420 підприємств–виробників хліба, але в умовах інтеграційних процесів їх кількість має тенденцію до зниження (табл. 2.3) [94].

Проаналізувавши динаміку збиткових підприємств, слід відзначити що найвищий показник на рівні 43,6 % зафіксовано у 2002 р., що було викликане сильним впливом негативних факторів зовнішнього середовища на функціонування підприємств. Починаючи з 2003 року, спостерігається поступове зниження частки збиткових підприємств, але на кінець 2009 року їх питома вага зросла, що характеризується наслідками фінансово-економічної кризи.

Таблиця 2.3

Окремі показники діяльності підприємств хлібопекарської галузі в Україні за період 2002–2009 рр.

Показники	2002	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість підприємств, одиниць	1695	1600	1529	1486	1420	н/д
Частка підприємств, які одержали збиток від звичайної діяльності до оподаткування, у % до загальної кількості підприємств	43,6	33,5	31,7	33,2	38,1	40,4
Обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів, тис. тонн	2357,6	2263,7	2151,1	1938,0	1903,0	1754,5
Абсолютне відхилення обсягів виробництва до попереднього періоду, тис. тонн	–	–93,9	–112,6	–213,1	–35,0	–148,5
Індекс цін виробників хліба і хлібобулочних виробів, грудень до грудня попереднього року, %	94,6	100,8	116,2	114,8	131,7	115,2
Середньомісячна заробітна плата, в розрахунку на одного штатного працівника, грн.	723	780	986	1233	1618	1777
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	2,3	2,4	2,2	1,8	0,9	0,7

Низька урожайність зернових культур і, як наслідок, зростання цін на сировину, необхідну для виробництва борошна, зниження рівня споживання хліба, зниження купівельної спроможності населення та



зростання цін на енергоресурси і обладнання призводять до зменшення обсягів виробництва хлібобулочних виробів та підвищення цін на продукцію даної галузі. Підвищення цін на продукцію виробниками здійснюється з метою покриття витрат на сировину, газ, електроенергію, оплату праці, величина яких зростає з року в рік. Внаслідок цього ціни на продукцію хлібопекарської галузі в Україні щорічно підвищуються на 5–20 % залежно від регіону.

Серед найбільш серйозних проблем постає щорічне скорочення споживання хліба в Україні. Динаміка виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні за період з 2002–2009 років свідчить про постійне зменшення обсягів виробництва продукції. Порівняно з 2002 роком обсяг вироблених в Україні хлібопродуктів скоротився на 25 % і в 2009 році становив 1754,5 тис. тонн, тобто щорічно в середньому на 120 тис. тонн скорочується вироблення одного з найпоживніших продуктів у раціоні населення і темпи зниження прискорюються з кожним роком. За оцінками експертів місткість українського ринку хліба оцінюють у 4,0–4,5 млн. тонн на рік, тоді як вітчизняні товаровиробники виробляють його удвічі менше. В Україні встановилась стійка тенденція скорочення обсягів виробництва хлібної продукції, при цьому спостерігається дисбаланс між фактичними середньодушовими обсягами виробництва та необхідною кількістю хліба, затвердженою на рівні споживчого кошика [107].

Характерною ознакою функціонування хлібопекарської галузі України є досить низький рівень рентабельності операційної діяльності підприємств на рівні 2,4–0,4 %. За даними Держкомстату середньорічна кількість найманих працівників хлібобулочної галузі становить 90,8 тис. осіб, або 2,36 % від кількості працюючих у промисловості, при цьому показник плинності кадрів знаходиться на рівні 37,6 % [94]. Така тенденція спостерігається в результаті тяжких умов праці та низького рівня її оплати. Темпи зростання заробітної плати за останні роки відстають від темпів зростання заробітної плати в середньому по промисловості України.

Слід також зазначити, що матеріально-технічна база галузі хлібопродуктів не відповідає сучасним вимогам, характеризується значною спрацьованістю обладнання. Так, рівень зносу основних виробничих фондів у галузі становить 48 %, а темпи оновлення їх основної частини значно відстають від потреби. Стосовно активної частини необоротних активів, то вони становлять менше 56 % на рік. Рівень механізації праці на підприємствах не перевищує 50–60 %, а частка матеріальних витрат у собівартості продукції становить 40,5 %, що свідчить про матеріаломісткість хлібопекарського виробництва [47].

Найбільші виробничі потужності хлібопекарської галузі України зосереджені, як правило, в регіонах найбільшого виробництва муки, а також у великих промислових центрах і столиці. Розподіл підприємств хлібопекарської галузі України по регіонах наведено в додатку Г.

Незважаючи на значну кількісну перевагу підприємств, створених у малому бізнесі, які представлені як малопотужні й низькорентабельні

підприємства в приміських зонах, частка у сумарному виробництві хліба та хлібобулочних продуктів належить великим компаніям, які, у свою чергу, характеризуються більш стійким фінансовим станом і значними відрахуваннями податків до бюджетів.

Близько 49 % виробництва хліба і хлібобулочних виробів зосереджено у шести найбільших промислових регіонах України. Найбільшу частку у виробництві хлібобулочних виробів має м. Київ (більше 10 % сукупного обсягу виробництва), а також Донецька (більше 10 %) і Дніпропетровська (більше 10 %) області. Причиною такого стану є щільність населення зазначених регіонів і більш високий рівень економічного розвитку, що підтверджується рівнем платоспроможності попиту. У разі зменшення обсягу випуску хлібобулочної продукції виробники вживають заходів щодо розширення асортименту продукції та розвитку ліній дорожчих позицій в асортименті. Такі заходи забезпечують зростання рентабельності виробництва галузі на рівні 6–7 %.

На сьогоднішній день практично всі хлібокомбінати та хлібозаводи приватизовані шляхом перетворення їх у акціонерні товариства. На українському ринку хліба продовжується процес концентрації, який розпочався ще в 2002 році, що призвів до створення 12 хлібних холдингів, що забезпечують виробництво 45 % продукції. Великі компанії шляхом вкладення коштів у вигляді інвестицій проводять реконструкцію хлібозаводів, нарощують їх потужності. Як приклад можна привести створення в 2004 році на базі ВАТ «Київмлин» і ВАТ «Київхліб», ЗАТ «Хліб Києва», до складу якого увійшли 17 підприємств (9 – у м. Києві і 8 – в Київській області) [47].

Отже, головна українська тенденція розвитку ринку хліба останніх років – це укрупнення і концентрація виробництва. Створення вертикально-інтегрованих компаній із замкнутим циклом виробництва – від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів – забезпечують конкурентоздатність даної галузі. Це дозволяє прискорити реконструкцію підприємств, знизити собівартість продукції і тим самим підвищити прибутковість виробництва. Основними проблемами хлібопекарської галузі залишаються відсутність ринкового статусу галузі, адміністративне втручання у процеси ціноутворення, що безпосередньо відбивається на рівні прибутковості та розвитку підприємств хлібопечення.

Харчова та переробна промисловість є провідною галуззю у виробництві промислової продукції Сумської області, питома вага якої становить 22–24 %. В усіх підгалузях налічується 245 підприємств, зокрема 65 підприємств зосереджено безпосередньо у хлібопекарській сфері. Хлібопекарська промисловість області є однією з найбільш інвестиційно-привабливих, що пояснюється: наявністю потужного сільськогосподарського потенціалу; спроможністю підприємств виготовляти продукцію кінцевого споживання; швидким періодом окупності коштів; сприятливим географічним положенням регіону.

Аналізуючи потенціал хлібопекарської галузі Сумської області, слід зазначити, що незважаючи на чисельну перевагу приватних підприємств і міні-пекарень, найбільш потужними за обсягами виробництва і матеріально-технічною базою є хлібокомбінати та хлібозаводи [75]. Слід відзначити, що підприємства хлібопекарської галузі Сумщини здійснюють здебільшого операційну діяльність як основну, так і іншу операційну, що дозволяє їм отримувати 95,5 % своїх доходів у вигляді чистого доходу (виручки) від виробництва та реалізації хліба та хлібобулочної продукції, при цьому середній обсяг чистого доходу для даної групи підприємств становив у 2009 році 13100 тис. грн. (табл. 2.4). Виняток становлять ВАТ «Роменський хлібокомбінат», ВАТ «Кролевецький хлібозавод» і ВАТ «Сумський хлібокомбінат», які у зв'язку з реорганізацією їх діяльності здійснювали лише іншу операційну діяльність. Необхідно зазначити, що не всі підприємства працюють на повну потужність, але для стабільно працюючих ступінь використання обладнання є максимально можливим щодо виробничої потужності обладнання.

Основними видами продукції, які виробляють підприємства даної галузі, є хлібобулочні вироби. Виробництво не залежить від сезонності. Сировину для виробництва підприємства одержують переважно від місцевих постачальників. У той же час виробництво має високу конкурентність, але обмежений ринок збуту, що обумовлюється тим, що товар має недовгостроковий термін використання. Тому розширення ринку збуту є проблематичним. Основними конкурентами є хлібозаводи Харкові та Полтаві.

На обсяги виробництва, якість продукції, а також фінансово-виробничий стан підприємства негативно впливають такі фактори: швидке зростання цін на сировину, недостатнє забезпечення сировиною, зниження платоспроможності населення, несвоєчасна сплата за одержані хлібобулочні вироби та ін.

Формування фінансових результатів підприємств залежить від обсягів, динаміки та складу витрат. У табл. 2.5 подано структуру витрат підприємств хлібопекарської галузі Сумської області у 2009 році.

У складі витрат переважають витрати з операційної діяльності та лише незначну частку – фінансові витрати. У середньому близько 74 % від загальної суми витрат становить собівартість реалізованої продукції, при цьому найвищі її показники можна відзначити у ВАТ «Конотопський хлібокомбінат» і ВАТ «Лебединський хлібозавод» а вартість товарів, зокрема борошна, становить близько четвертої частини витрат. Питома вага витрат на збут у середньому по підприємствах становить 13,52 % від загальної суми витрат. Частка адміністративних витрат у середньому по підприємствах даної групи становить 7,72 %, а інших операційних витрат – 4,56 %.

Склад і структура доходів підприємств хлібопекарської галузі Сумської області

Показник	ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»		ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»		ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»		ВАТ «Лебединський хлібозавод»		ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	
	Сума, тис. грн.	Струк- тура, %	Сума, тис. грн.	Струк- тура, %	Сума, тис. грн.	Струк- тура, %	Сума, тис. грн.	Струк- тура, %	Сума, тис. грн.	Струк- тура, %
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15412	х	7119	х	39280	х	7225	х	9054	х
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12842	97,7	5932	81,8	33164	100,0	6021	98,0	7545	100,0
Інші операційні доходи	268	2,0	1147	15,8	–	–	125	2,0	–	–
Інші доходи	32	0,3	177	2,4	–	–	–	–	–	–
Разом (без врахування непрямих податків)	13142	100,0	7256	100,0	33164	100,0	6146	100,0	7545	100,0

Таблиця 2.5

## Склад і структура витрат підприємств хлібопекарської галузі Сумської області

Стаття	ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»		ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»		ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»		ВАТ «Лебединський хлібозавод»		ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	
	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8687	80,2	4947	68,2	23728	72,3	4769	78,4	5418	71,9
Адміністративні витрати	1717	15,9	588	8,1	1104	3,4	380	6,2	380	5,0
Витрати на збут	1987	18,4	264	3,6	4048	12,3	705	11,6	1638	21,7
Інші операційні витрати	78	0,7	1187	16,4	1175	3,6	116	1,9	13	0,2
Фінансові витрати	57	0,5	105	1,4	2139	6,5	92	1,5	51	0,7
Інші витрати	3	0,0	118	1,6	361	1,1	–	–	–	–
Податок на прибуток від звичайної діяльності	215	2,0	45	0,6	272	0,8	21	0,3	35	0,5

Коливання питомої ваги інших операційних витрат на підприємствах від 0,2 до 16,4 % свідчить про незадовільну роботу менеджменту підприємств із забезпечення належних умов для зберігання виробленої продукції та роботи з дебіторами щодо своєчасного погашення їх боргів. Середня частка фінансових витрат у структурі сукупних витрат становить лише 1,8 %.

Одним із напрямів покращення діяльності суб'єкта господарювання на засадах комерційного розрахунку є визначення структури витрат за економічними елементами, що дозволяє дослідити роль окремих елементів у загальних витратах, виявити резерви подальшого їх зниження за рахунок змін у співвідношенні між уречевленою і живою працею, розкрити вплив на зміну витрат продуктивності праці. Аналіз здійснюється за калькуляційними статтями й елементами витрат операційної діяльності підприємств, що досліджуються, склад і структура яких наведені в додатку Д.

Незважаючи на те, що підприємства даної галузі характеризуються високим рівнем матеріаломісткості, межі матеріальних витрат коливаються на рівні 47,0–68,7 %. Такі відмінності характеризуються різним асортиментом продукції та технологічними особливостями виробництва продукції. До підприємств, що характеризуються найвищим рівнем матеріальних витрат по групі досліджуваних підприємств, належать ВАТ «Лебединський хлібозавод» і ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат».

Частка витрат на оплату праці по досліджуваних підприємствах також не характеризується однаковим рівнем. Так, якщо на ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат» питома вага оплати праці становить лише 14,5 %, то найвищий її рівень має ВАТ «Охтирський хлібокомбінат» – 31,9 %. У середньому по групі підприємств даний показник становить 24,6 %.

Досить вагоме місце в по елементній структурі операційних витрат також посідають відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати: в середньому по групі підприємств, що досліджуються, їх питома вага становить 9,1 та 4,8 % відповідно. Частка амортизаційних відрахувань у структурі операційних витрат хлібопекарських підприємств становить 3,16 %, що пов'язано з технологічно застарілим обладнанням. При цьому ступінь зносу машин і обладнання на підприємствах у середньому становить 44,5 %, а основних засобів у цілому – 50 %. Найвищий рівень зносу мають інструменти та інвентар, показник якого знаходиться на рівні 83 %.

Слід зазначити, що в середньому по групі хлібопекарських підприємств, що досліджуються, на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадало близько 95 коп. операційних витрат, що свідчить про низьку прибутковість даного виду виробничої діяльності. Ефективність господарювання в умовах комерційного розрахунку, а також здатність

підприємств до самофінансування своєї діяльності визначається співвідношенням доходів і витрат, абсолютний розмір різниці між якими становить фінансовий результат діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємств хлібопекарської галузі, що досліджуються, подані в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Склад і динаміка фінансових результатів підприємств хлібопекарської галузі Сумської області, тис. грн.

Показник	Підприємство				
	ВАТ «Конопольський хлібокомбінат»	ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	ВАТ «Лебединський хлібозавод»	ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»
<b>Валовий прибуток</b>					
2008 р.	3069	925	6503	1218	2079
2009 р.	4155	985	9436	1252	2127
Відхилення (+/-)	+1086	+60	+2933	+34	+48
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності</b>					
2008 р.	472	179	1204	214	351
2009 р.	641	93	3109	176	96
Відхилення (+/-)	+169	-86	+1905	-38	-255
<b>Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування</b>					
2008 р.	406	35	-5212	87	208
2009 р.	613	47	609	84	45
Відхилення (+/-)	+207	+12	+5821	-3	-163
<b>Фінансовий результат від звичайної діяльності</b>					
2008 р.	273	1	-5378	65	138
2009 р.	398	2	337	63	10
Відхилення (+/-)	+125	+1	+5715	-2	-128
<b>Чистий прибуток (збиток)</b>					
2008 р.	273	1	-5378	65	138
2009 р.	398	2	337	63	10
Відхилення (+/-)	+125	+1	+5715	-2	-128

Незважаючи на досить складні фінансово-економічні умови в країні та державне регулювання ціноутворення, за останні два роки підприємства хлібопекарської галузі Сумської області є прибутковими, за винятком ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат», який у 2008 році мав чистий збиток на рівні 5378 тис. грн. Однак обсяги чистого прибутку, що одержують підприємства, не дозволяють їм забезпечити достатній рівень самофінансування. У той же час, суб'єкти господарювання даної галузі здійснюючи операційну діяльність, характеризуються наявністю валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, обсяги яких у десятки

разів перевищують суму чистого прибутку.

Для реалізації державної соціальної політики постановою Кабінету Міністрів України від 20.06.2007 № 845 прийняті зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 25.12.96 № 1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)», якими облдержадміністраціям надані повноваження щодо регулювання цін на хліб і борошно шляхом встановлення граничних рівнів рентабельності. Відповідними розпорядженнями запроваджується державне регулювання цін методом, прямо визначеним діючим законодавством (статтею 191 Господарського кодексу України, Законом України «Про ціни і ціноутворення») шляхом встановлення на соціальні види хліба та борошно граничного рівня рентабельності в розмірі 5 % [107]. Граничні розміри рентабельності на хлібобулочну продукцію в Україні наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

*Граничні рівні рентабельності виробництва борошна, хліба  
і хлібобулочних виробів в Україні*

Найменування	Граничні рівні рентабельності, %
Борошно пшеничне вищого гатунку	15
Борошно пшеничне першого гатунку	5
Борошно пшеничне другого гатунку	5
Борошно житнє обдирне	5
Хліб і хлібобулочні вироби (крім дрібноштучних булочних виробів, здобних хлібобулочних виробів і хлібобулочних виробів зниженої вологості): - із борошна пшеничного вищого гатунку	10
Хліб і хлібобулочні вироби з борошна пшеничного першого гатунку	5
Хліб і хлібобулочні вироби із суміші борошна пшеничного вищого, першого і другого гатунтів та житнього обдирного	5
Хліб і хлібобулочні вироби для діабетиків	5

Однак жорстке державне регулювання рентабельності виробництва та цін на борошно, хліб і хлібобулочні вироби не забезпечує ефективного функціонування підприємств. Так, у середньому на одне підприємство припадає 162 тис. грн. чистого прибутку.

Існуючий механізм державного регулювання дає змогу суб'єктам господарювання визначати ціни самостійно виходячи з економічно обґрунтованих витрат з урахуванням граничного рівня рентабельності, забезпечити паритетність всіх учасників ринкового механізму та дієвий контроль за ситуацією на споживчому ринку (табл. 2.8).



Таблиця 2.8

*Вигоди та можливі втрати від впровадження регуляторних заходів у системі ціноутворення на ринку хліба та хлібобулочних виробів*

Вигоди	Втрати
Для держави	
Забезпечення соціальної спрямованості державної політики у процесі ціноутворення на соціальні види хліба	Відсутні
Для суб'єктів господарювання	
Збільшення обсягів реалізації соціальних видів хліба за рахунок їх нижчої роздрібною ціни	Можливе зменшення прибутку від виробництва і реалізації соціальних видів хліба
Для населення	
Стабілізація та зниження цін на соціальні види хліба	Можливе підвищення цін на інші види хліба та хлібобулочні вироби

Прийняття регуляторних заходів сприяло недопущенню необґрунтованого зростання роздрібних цін на борошно і хліб та отримання високого прибутку окремими суб'єктами господарювання за рахунок погіршення матеріального становища малозабезпечених верств населення. Однак виконання запропонованих заходів було ускладнене спробами спекуляції та зростання цін на паливно-мастильні матеріали, газ, електроенергію, що спричинило збільшення цін товаровиробників, а відповідно, і роздрібних цін на борошно та хліб.

Одним з елементів фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах комерційного розрахунку є акціонерний капітал.

Слід відзначити, що всі досліджувані підприємства є відкритими (публічними) акціонерними товариствами і повністю сформували статутний капітал, розміри якого підтверджуються даними Статуту товариств. За аналізований період розмір статутного капіталу підприємств не змінювався. Товариствами затверджена документарна форма реєстру цінних паперів. Іменна ідентифікація власників акцій здійснювалась на підставі облікового реєстру рахунків власників. Статутний фонд товариств розподілений на визначену кількість простих іменних акцій номінальною вартістю 0,25 грн. кожна. Виняток становить лише ВАТ «Сумський хлібокомбінат», яке у 2000 році здійснило емісію простих іменних акцій з номінальною вартістю 1,4 грн. Окрім того, жодне з досліджуваних підприємств не здійснювало емісії привілейованих акцій (табл. 2.9). За даними ПФТС обіг акцій підприємств хлібопекарської промисловості на організованому ринку цінних паперів не відбувався.

Використання внесків акціонерів як форми фінансового забезпечення діяльності підприємства передбачає можливість спрямування частини чистого прибутку в процесі його розподілу на проведення дивідендних виплат.

Таблиця 2.9

## Характеристика акціонерного капіталу хлібокомбінатів

Підприємство	Дата останньої емісії	Тип акції	Форма існування / форма випуску	Номінальна вартість акції, грн.	Середньорічна кількість акцій, тис. шт.	Загальна номінальна вартість, грн.
ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»	04.05.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	874934	218733,5
ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	25.05.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	717052	179263
ВАТ «Роменський хлібокомбінат»	25.05.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	1110088	277522
ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	14.05.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	1882496	470624
ВАТ «Лебединський хлібо завод»	24.12.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	559048	139762
ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	06.04.99	іменні прості	документарна / іменні	0,25	872864	218216
ВАТ «Сумський хлібокомбінат»	01.09.2000	іменні прості	документарна / іменні	1,4	5359360	7503104

Основні показники ринкової активності підприємств хлібопекарської галузі, що досліджуються, наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

## Показники ринкової активності підприємств хлібопекарської галузі Сумської області

Показник	Підприємства				
	ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»	ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	ВАТ «Лебединський хлібо завод»	ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»
Прибутковість 1 акції (EPS), грн.	0,45	–	0,18	0,1269	0,01
Дивіденд на 1 акцію, грн.	–	–	–	–	–

Однак, як свідчать наведені дані, протягом досліджуваного періоду підприємства не здійснювали виплат дивідендів. Хлібопекарські підприємства залишають отриманий чистий прибуток у власному розпорядженні у вигляді нерозподіленого прибутку для стимулювання розвитку виробництва і підвищення його ефективності.

Сформований відповідно до чинного законодавства статутний капітал спрямовується в основні та оборотні фонди. Безперервний процес виробництва потребує постійного відтворення фізично зношених і морально застарілих основних фондів. Відновлення засобів праці та поступове відшкодування їх вартості здійснюється через амортизаційні відрахування (процес амортизації).

Амортизаційні відрахування повинні насамперед забезпечити просте відтворення основних засобів. Нагромадження та оновлення основних засобів, нарощення виробничих потужностей підприємств здійснюється у процесі технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих або споруджених нових виробничих об'єктів.

З огляду на це, необхідно дослідити стан формування та використання амортизаційних відрахувань хлібопекарними підприємствами для оновлення основних фондів та технології (табл. 2.11).

*Таблиця 2.11*

*Обсяги та структура використання амортизаційних відрахувань на підприємствах хлібопекарської галузі Сумської області*

Підприємство	Нараховано, тис. грн.	Використано		у тому числі			
		тис. грн.	у % від нарахованого обсягу	придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів		погашення отриманих на капітальні інвестиції позик	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%
ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»	498	498	100	498	100	–	–
ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	134	118	88,1	118	88,1	–	–
ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	1399	н/д	–	–	–	–	–
ВАТ «Лебединський хлібо завод»	114	114	100	–	–	114	100
ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	55	55	100	55	100	–	–

Як свідчать дані таблиці, основним напрямом використання амортизаційних відрахувань хлібопекарними підприємствами є придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів, виняток становить ВАТ «Лебединський хлібо завод» кошти якого було використано на погашення отриманих на капітальні інвестиції позик. Основним методом нарахування

амортизації серед хлібопекарних підприємств є податковий.

Як уже нами зазначалося, на відміну від самоокупності, принцип самофінансування передбачає не тільки покриття витрат, але й можливість розширеного відтворення діяльності компанії. Однак зростання витрат на сировину, матеріали та енергоресурси, брак оборотних коштів не дають змоги оновлювати матеріальну базу підприємств сучасним прогресивним устаткуванням і впроваджувати сучасні технології. Для інвестицій сум амортизаційних відрахувань і прибутку недостатньо, тому на розвиток виробництва підприємствами використовуються позикові фінансові ресурси.

Політика хлібопекарних підприємств щодо фінансування діяльності передбачає поєднання фінансування за рахунок власних коштів і залучення банківських кредитів. Слід зазначити, що загальна потреба в кредитах для хлібопекарської галузі України лише для закупівлі борошна становить близько 900 млн. грн. На кінець 2008 року підприємствами галузі одержано кредитів у сумі 400 млн. грн., та 150 млн. дол. США для закупівлі сільськогосподарської продукції, борошна та технологічного обладнання [94].

Виходячи з проведеного аналізу позикових джерел фінансування діяльності підприємств хлібопекарської галузі Сумської області, можна зазначити, що на сьогоднішній день перевага надається банківському кредитуванню, причому підприємства здебільшого отримують кредитні ресурси на довгостроковій основі (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

*Характеристика кредитування підприємств*

Підприємство	Отримані кредити			
	короткострокові		довгострокові	
	%	непогашена частина боргу, тис. грн.	%	непогашена частина боргу, тис. грн.
ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»	–	–	21,5	100
			25,0	143
ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	19,0	392	–	–
ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	–	–	11,0	5720
			21,25	5828
ВАТ «Лебединський хлібо завод»	–	–	н/д	404
ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	–	–	18,0	25

Необхідно звернути увагу на те, що головними принципами, якими повинні керуватися підприємства при зверненні до ринку позикового капіталу, мають стати: орієнтація на стратегічні цілі підприємства;

комплексний характер прийняття управлінського рішення; гнучкість та адаптивність до зміни ринкової кон'юнктури; збереження фінансової стійкості підприємства.

Рівень самофінансування підприємств хлібопекарської промисловості можна оцінити за допомогою відносних показників, що подані в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

*Фінансово-економічні показники, що характеризують рівень самофінансування хлібопекарських підприємств України*

Показник	Підприємства				
	ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»	ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»	ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»	ВАТ «Лебединський хлібо завод»	ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,19	0,001	0,191	0,098	0,007
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,03	0,0003	0,010	0,010	0,001
Коефіцієнт реінвестування грошового потоку	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Коефіцієнт автономії	0,65	0,58	0,09	0,45	0,57
Коефіцієнт фінансової стійкості	1,88	1,39	0,10	0,82	1,34
Коефіцієнт самофінансування	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Діяльність підприємств хлібопекарської галузі Сумської області характеризується задовільним рівнем рентабельності діяльності. У середньому по групі підприємств, що досліджуються, які спрацювали у 2009 році з чистим прибутком, рентабельність діяльності становила лише 1 %, що нижче ніж сформований рівень ефективності функціонування підприємств харчової промисловості України. При цьому на кожен 1 грн. власного капіталу зазначених підприємств у середньому випадало близько 10 грн. чистого прибутку, що свідчить про створення достатніх умов для самоокупності та самофінансування їх діяльності.

Однак серед зазначених підприємств повною мірою самоокупність і самофінансування в поточному та перспективних періодах забезпечує лише ВАТ «Конотопський хлібокомбінат», який має високі показники рентабельності та є фінансово стійким і незалежним. Слід зазначити, що фінансово стійким та незалежним є також ВАТ «Охтирський хлібокомбінат», ВАТ «Глухівський хлібокомбінат», однак показники рентабельності даних підприємств є значно нижчими за середні по групі, що свідчить про потенційну можливість погіршення ситуації із самофінансуванням його діяльності в майбутньому при несприятливих

змінах кон'юнктури ринку.

Значення коефіцієнтів автономії та фінансової стійкості ВАТ «Лебединський хлібозавод» наближаються до нормативних, що з врахуванням високого рівня його рентабельності може свідчити про перспективу поліпшення стану самофінансування його діяльності.

Важливою характеристикою ефективності функціонування підприємств в умовах комерційного розрахунку є характеристика достатності та ефективності їх грошових потоків для забезпечення можливостей розширеного відтворення. Що стосується показника реінвестування чистого грошового потоку на підприємствах даної галузі, то він знаходиться на рівні 100 %. Це свідчить про те, що реальні та довгострокові фінансові інвестиції хлібопекарських підприємств фінансуються за рахунок накопичених у попередні періоди та у відповідному нерозподілених прибутків та амортизаційного фонду, а також позикових фінансових ресурсів.

Невисока рентабельність виробництва не дозволяє проводити технічне переозброєння виробництва більш високими темпами. Для інвестицій підприємства залучили кредити банку.

Першочерговою задачею підприємств хлібопекарської промисловості є продовження технічного переоснащення виробництва, розширення ринків збуту та асортименту продукції, забезпечення погашення кредиту й обслуговування боргу, збереження стійкості фінансового стану та ліквідності.

Отже, аналіз особливостей фінансового забезпечення підприємств хлібопекарської промисловості дозволяє зробити висновок, що найбільшу увагу фінансовий менеджмент цих підприємств приділяє розвитку таких елементів фінансового забезпечення, як самофінансування, а саме: управління прибутком і залученням кредитів у частині оновлення виробничих технологій.

### **2.3. Шляхи оптимізації прибутку як основного джерела фінансування діяльності підприємства**

Ефективність функціонування вітчизняних підприємств вимірюється величиною одержаного прибутку, що в умовах ринкової економіки забезпечує розширене відтворення їхньої діяльності. Прибуток створює гарантії для подальшого існування підприємства, оскільки тільки його накопичення допомагає переборювати наслідки економічних ризиків. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності.

Необхідність збільшення власних коштів підприємства зумовила необхідність аналізу можливості використання прибутку як джерела для цього підвищення. За даними проведеного аналізу серед досліджуваних підприємств найбільше падіння чистого прибутку за період 2008–2009 рр.

спостерігалось на ВАТ «Глухівський хлібокомбінат» і становило 128 тис. грн. Таке падіння може призвести до утворення негативних результатів діяльності підприємства у майбутньому. На нашу думку, в таких умовах суб'єкту господарювання необхідно приділити увагу процесу управління прибутком підприємства, зокрема проаналізувати потенціал прибутковості підприємства, виявити фактори, що негативно впливають на формування чистого прибутку, та обрати ефективний метод оптимізації прибутковості підприємства.

Одним з важливих факторів, що впливають на прийняття управлінських рішень, є оцінка потенціалу прибутковості. Деякі вчені тлумачать потенціал як інтегральну і структуровану характеристику діяльності економічної системи, що відображає результативність діяльності економічної системи, відповідність цілям і задачам. Системний аналіз цієї найважливішої економічної категорії здійснюється останніми роками багатьма дослідниками у зв'язку з вивченням питань стабілізації діяльності суб'єктів господарювання у складних ринкових умовах [31].

Для прийняття управлінського рішення щодо ефективності використання потенціалу прибутковості підприємства, а також варіантів його розвитку доцільно застосовувати підхід до оцінки, який включає в себе чотири блоки (рис. 2.13).

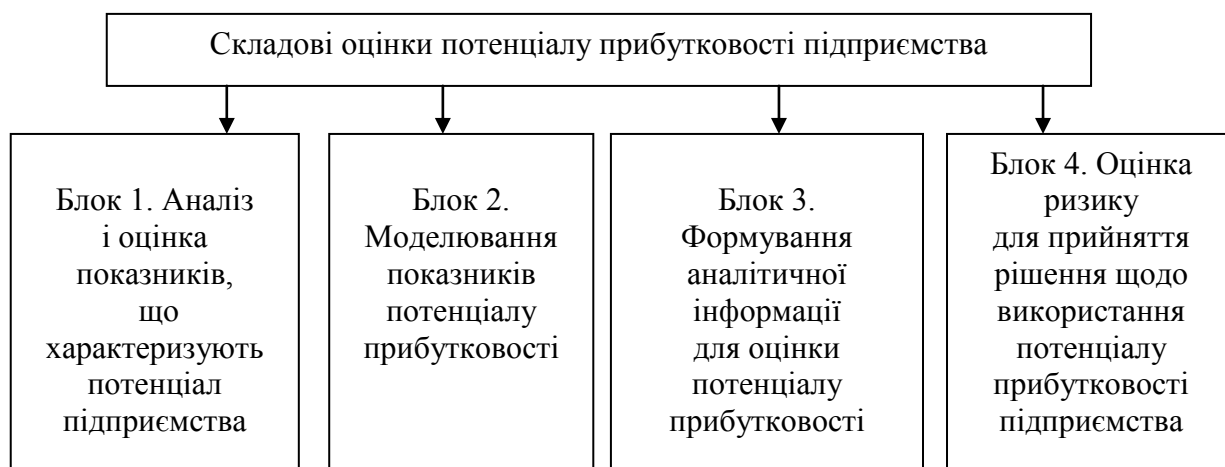


Рис. 2.13. Складові оцінки потенціалу прибутковості підприємства

Метою аналізу і оцінки показників, що характеризують потенціал підприємства, є оцінка результативності досягнення цілей підприємства з метою доцільності зміни (збереження) стратегії за кожним з вказаних напрямів. Для кожного підприємства набір стратегічних показників внутрішнього контролю є індивідуальним і залежить від пріоритетності стратегій розвитку. Критерієм аналізу показників потенціалу прибутковості є приведення їх у відповідність з цільовими векторами підприємства (норма прибутку, нормативи витрат, темп зростання обсягу продажу, ефективність виробництва). Так, індикатор відхилення фактичних показників від планових дозволяє оцінити величину відхилень і

причини їх виникнення: помилки при складанні стратегічних планів, відхилення, пов'язані з непередбачуваними змінами умов середовища функціонування підприємства [31]. Рівень істотності відхилень визначається індивідуально щодо кожного стратегічного показника. Розраховане відхилення фактичного показника від планового за  $i$ -м показником характеризується величиною, яка набуває двох значень:

$$r = \begin{cases} 1 & \text{при } |X_{i\phi} - X_{in}| \geq E_i \\ 0 & \text{при } |X_{i\phi} - X_{in}| < E_i \end{cases}, \quad (2.1)$$

де  $X_{i\phi}$  – фактичне значення  $i$ -того показника;

$X_{in}$  – планове значення  $i$ -того показника;

$E_i$  – критерій допустимості відхилень за даним показником.

Результати аналізу використовуються для прийняття рішень щодо: внесення коригувань або перегляду стратегічних планів; прийняття рішень за альтернативами діяльності: ліквідація, скорочення, розширення; коригування управлінських дій з метою досягнення визначених стратегій.

Моделювання процесу інформаційного відображення резервів прибутковості підприємства ґрунтується на принципі індукції, який передбачає послідовне формування інформаційної моделі досліджуваної системи від детального до найзагальнішого відображення потенціалу. Даний процес визначається формуванням відповідних показників, що мають індивідуальну структуру. У загальному вигляді інформаційна модель об'єднує повний перелік показників за окремими блоками з описом алгоритмів розрахунку.

Моделювання показників потенціалу прибутковості передбачає визначення критеріїв, обмежень і моделей оптимізації прибутковості підприємства. У загальному вигляді максимізація прибутку за всією номенклатурою продукції може бути подана у вигляді функції:

$$\Pi = \sum \Pi_i = \sum (Ц_i - B_i) \cdot OB_i - B_n = \sum MD_i - B_n \rightarrow \max, \quad (2.2)$$

де  $\Pi_i$  – прибуток від реалізації продукції  $i$ -того найменування;

$B_i$  – змінні (умовно-змінні) витрати підприємства на одиницю продукції  $i$ -того виду;

$MD_i$  – маржинальний дохід підприємства, одержаний від реалізації продукції  $i$ -того виду;

$Ц_i$  – ціна одиниці продукції  $i$ -того виду;

$OB_i$  – обсяг виробництва продукції  $i$ -того виду в натуральних величинах;

$B_n$  – постійні витрати підприємства.

Максимізація прибутку не завжди може бути досягнута, тому для прийняття управлінських рішень доцільно застосовувати систему основних критеріїв (табл. 2.14).



Система критеріїв прибутковості підприємства

Критерій	Формула розрахунку	Фактичний розрахунок
Критерій оптимальності прибутку	$\Pi_t \rightarrow \max, \Delta\Pi_t \rightarrow \max$	$\Pi_t = 10, \Delta\Pi_t = (-128)$
Критерій зростання прибутку	$\Pi_t > \Pi_{t-1}, \Delta\Pi_t > \Delta\Pi_{t-1}$	$10 < 137, (-128) < 5715$
Критерій досягнення цільових векторів прибутку	$\Pi_t > \Pi_n, \Delta\Pi_t > \Delta\Pi_n$	$10 < 140, (-128) < 10$
Критерій конкурентоспроможності прибутку	$\Delta\Pi_{t,t-1} - (\Delta\Pi_{t,t-1}^k : \Delta B_{t,t-1}^k \cdot \Delta B_{t,t-1}) > 0$	$(-504,2) < 0$
Критерій отримання позитивної величини	$\Pi_t > 0, \Delta\Pi_t > 0$	$10 > 0, (-128) < 0$
Критерій максимізації економічної ефективності підприємства	$K_{en} = \Pi/K \rightarrow \max$	$0,004 \rightarrow \max$

Умовні позначення системи критеріїв прибутковості підприємства:

$\Pi_t$  – прибуток підприємства в періоді  $t$ ;

$\Delta\Pi_t$  – величина приросту прибутку підприємства в періоді  $t$ ;

$\Pi_n$  – нормативне (цільове) значення прибутку підприємства;

$\Delta\Pi_n$  – нормативний приріст прибутку підприємства;

$\Delta B_{t,t-1}$  – величини приросту використаних ресурсів підприємства;

$\Delta\Pi_{t,t-1}^k$  – величина приросту прибутку конкурента;

$\Delta B_{t,t-1}^k$  – зміна використаних ресурсів конкурента;

$K$  – капітал підприємства.

Оскільки Глухівський і Шосткінський райони Сумської області межують, то при оцінці критеріїв прибутковості як конкурент розглядалось підприємство ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат». Проведені розрахунки узагальнені в таблиці 2.14, свідчать про низький рівень прибутковості підприємства і відсутність наявного потенціалу його покращення.

У третьому блоці формується аналітична інформація для оцінки потенціалу прибутковості залежно від стадії економічного розвитку підприємства. Підхід до визначення резервів прибутковості підприємства шляхом порівняння витрат і доходів ґрунтується на основі використання інтегрального показника потенціалу прибутковості ( $\Pi\Pi_t$ ) підприємства, який визначається за формулою:

$$\Pi\Pi_t = (\Pi_t - K_{\text{еф}} \cdot B_t) \cdot K_{\text{інф}} = (BP_t - B_{\text{тп}} - K_{\text{еф}} \cdot B_t) \cdot K_{\text{інф}}, \quad (2.3)$$

де  $\Pi_t$  – прибуток підприємства у періоді  $t$ ;

$BP_t$  – виручка від реалізації підприємства у періоді  $t$ ;

$Vt_n$  – поточні витрати підприємства в періоді  $t$ ;  
 $K_{inf}$  – коефіцієнт врахування інфляції;  
 $K_{ef}$  – нормативний коефіцієнт ефективності;  
 $V_t$  – витрати в  $t$ -му періоді.

У цій формулі вираз  $(K_{ef} \cdot V_t)$  характеризує ту величину прибутку підприємства, яку воно могло б отримати за умови, що всі заплановані в періоді  $t$  витрати ресурсів  $V_t$  будуть здійснені з віддачею, яка була досягнута в періоді  $(t - 1)$ . Фактичну величину прибутку підприємства в періоді  $t$  характеризує показник  $\Pi_t$  тому різниця між величинами  $\Pi_t$  і  $(K_{ef} \cdot V_t)$  показує вплив прибуткоутворюючих чинників на зростання прибутку. Від'ємне значення інтегрального показника потенціалу прибутковості вказує не тільки на відсутність позитивного впливу прибуткоутворюючих чинників, а й на загальну негативну динаміку використання ресурсів підприємства.

Провівши розрахунок показника потенціалу прибутковості ( $\Pi\Pi_t$ ) підприємства ВАТ «Глухівський хлібокомбінат» на основі фактичних даних були отримані такі значення:  $\Pi\Pi_t(2008) = 6,4$ ,  $\Pi\Pi_t(2009) = 0,31$ .

Значення даного показника є додатними, а отже прибуткоутворюючі чинники здійснюють позитивний вплив, а використання фінансових ресурсів є ефективним. При цьому привертає увагу, значне зменшення даного показника за досліджуваній період.

Оцінка потенціалу прибутковості підприємства здійснюється за різними стадіями його розвитку залежно від обсягу реалізованої продукції:

- зростаючий –  $OP_t > OP_{t-1}$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{b,t-1} > 0$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{t,t-1} = 0$ ;
- стабільний –  $OP_t = OP_{t-1}$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{b,t-1} > 0$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{t,t-1} = 0$ ;
- спадаючий –  $OP_t < OP_{t-1}$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{b,t-1} = 0$ ;  $\Delta\Pi\Pi_{t,t-1} < 0$ .

Аналіз показників обсягу реалізованої продукції та зміни значення показника потенціалу прибутковості дає підстави зробити висновок, що для підприємства ВАТ «Глухівський хлібокомбінат» – спадаючий тип потенціалу прибутковості.

Оцінку ризику для прийняття рішення щодо використання потенціалу прибутковості пропонується здійснювати за такими етапами: розробка детермінованої моделі максимізації прибутку підприємства, визначення законів розподілу за некерованими елементами потенціалу прибутковості підприємства, визначення законів розподілу випадкових складових за керованими параметрами потенціалу прибутковості підприємства, генерування випадкових сценаріїв і реалізація імітаційної моделі методом статистичних випробувань, аналіз результатів оцінки ризику для прийняття рішень щодо потенціалу прибутковості [51].

Запропонований підхід до оцінювання потенціалу прибутковості підприємства також дозволяє сформулювати якісну аналітичну інформацію для прийняття доцільних управлінських рішень щодо виявлення та мобілізації резервів прибутковості та попереджувати загрози ризику для підприємства.

Для того, щоб визначити шляхи поліпшення прибутковості підприємства, необхідно провести аналіз чинників, що впливають на формування прибутку. Для цього проведемо факторний аналіз прибутку підприємства.

Варто враховувати, що розмір чистого прибутку може залежати від таких факторів:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість реалізованої продукції.

Отже, визначимо вплив окремих факторів на прибуток ВАТ «Глухівський хлібокомбінат». У нашому випадку вплив факторних показників на прибуток (результативний показник) можна показати у вигляді адитивної моделі:

$$П = В - С + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ + ФД + ДК + ІД - ФВ - ВК - ІВ - ПП, \quad (2.4)$$

де  $П$  – прибуток;

$В$  – виручка від реалізації, товарів, робіт, послуг;

$С$  – собівартість продукції;

$ІОД$  – інші операційні доходи;

$АВ$  – адміністративні витрати;

$ВЗ$  – витрати на збут;

$ІОВ$  – інші операційні витрати;

$ФД$  – фінансові доходи;

$ДК$  – доходи від участі в капіталі;

$ФВ$  – фінансові витрати;

$ВК$  – витрати від участі в капіталі;

$ІД$  – інші доходи;

$ІВ$  – інші витрати;

$ПП$  – податок на прибуток.

Згрупуємо дані для проведення факторного аналізу прибутку підприємства.

На основі даних, наведених у табл. 2.15, визначимо вплив факторів на фінансовий результат. Знаючи середній індекс цін, можна виявити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягів реалізованої та випущеної продукції. Слід зазначити, що ціни на продукцію підприємства у 2009 році підвищились на 7 %, тобто індекс цін становив 1,07.

За даними таблиці виручка від реалізації збільшилась на 1860 тис. грн. Ця зміна є результатом впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Вплив цих факторів можна розрахувати таким чином:

$$\Delta B_{\text{ц}} = B_1 - B_0 / I_{\text{ц}}, \quad (2.5)$$

де  $\Delta B_{\text{ц}}$  – зміна виручки від реалізації, в залежності від зміни ціни реалізації;

$I_{\text{ц}}$  – індекс цін.

Таблиця 2.15

Вихідні дані для проведення факторного аналізу прибутку ВАТ  
«Глухівський хлібокомбінат», тис. грн.

Показники	Роки		Відхилення ( $\Delta X$ )
	2008 ( $X_0$ )	2009 ( $X_1$ )	
Виручка від реалізації	5685	7545	+1860
Собівартість продукції	3606	5418	+1812
Адміністративні витрати	356	380	+24
Витрати на збут	1363	1638	+275
Інші операційні витрати	9	13	+4
Фінансові витрати	143	51	-92
Податок на прибуток	70	35	-35
Чистий прибуток	138	10	-128

Підставимо у дану формулу числові значення:

$$\Delta B_{ц} = 7545 - 5685 / 1,07 = 494 \text{ (тис. грн.)}$$

Вплив зміни обсягу реалізованої продукції на виручку від реалізації розрахуємо таким чином:

$$\Delta B_n = B_1 / I_{ц} - B_0, \quad (2.6)$$

де  $\Delta B_n$  – зміна виручки від реалізації залежно від зміни обсягу реалізованої продукції.

Для визначення зміни виручки від реалізації від вищезгаданого фактора підставимо у формулу 2.6 числові показники:

$$\Delta B_n = 7545 / 1,07 - 5685 = 1366 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, на збільшення виручки від реалізації у 2009 році вплинуло зростання цін, що збільшило її на 494 тис. грн., а також зростання обсягу реалізованої продукції, що дозволило збільшити виручку на 1366 тис. грн.

Аналогічно розрахуємо вплив факторів на зміни собівартості реалізованої продукції. За даними таблиці 2.15 собівартість продукції збільшилась на 1812 тис. грн. Розрахунок впливу факторів на зміну собівартості продукції має такий вигляд:

$$\Delta C_{ц} = C_1 - C_1 / I_{ц} \quad (2.7)$$

де  $\Delta C_{ц}$  – зміна собівартості реалізованої продукції залежно від зміни ціни реалізації.

Для визначення впливу зміни рівня цін на собівартість підставимо числові значення у дану формулу:

$$\Delta C_{ц} = 5418 - 5418 / 1,07 = 354 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахуємо вплив зміни об'єму реалізованої продукції на собівартість:

$$\Delta Cn = C1 / I\varphi - C0, \quad (2.8)$$

де  $\Delta Cn$  – зміна собівартості продукції залежно від зміни об'єму реалізованої продукції.

Проведемо розрахунок цього показника:

$$\Delta Cn = 5418 / 1,07 - 3606 = 1458 \text{ (тис. грн.)}.$$

Загалом на зміну собівартості продукції у 2009 році вплинули: зміна цін – на 354 тис. грн. і зміна обсягу реалізованої продукції – на 1458 тис. грн.

Розрахуємо вплив інших факторів на зміну розміру чистого прибутку, адміністративних витрат, витрат на збут і інших операційних витрат.

При визначенні впливу цих факторів варто врахувати, що це фактори зворотного впливу стосовно прибутку. У зв'язку з цим у розрахункову формулу 2.9 додається знак «-»:

$$\Delta P_p = - [(AB_1 + BZ_1 + IOB_1 + \Phi B_1) - (AB_0 + BZ_0 + IOB_0 + \Phi B_0)], \quad (2.9)$$

де  $P_p$  – чистий прибуток за рахунок зміни величини зазначених витрат.

Розрахуємо цей вплив для підприємства ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»:

$$\Delta P_p = - [(380 + 1638 + 13 + 51) - (356 + 1363 + 9 + 143)] = -211 \text{ (тис. грн.)}.$$

Проведені розрахунки свідчать, що збільшення непрямих витрат призвело до зменшення прибутку у звітному році на 211 тис. грн.

Для проведення повного факторного аналізу розрахуємо вплив величини сплаченого податку на прибуток. У цьому випадку справедлива формула:

$$\Delta Pn_{II} = - (III_1 - III_0), \quad (2.10)$$

де  $\Delta Pn_{II}$  – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини сплаченого податку на прибуток.

Наступним кроком підставимо у дану формулу числові значення:

$$\Delta Pn_{II} = - (35 - 70) = +35 \text{ (тис. грн.)}.$$

Отже, зменшення розміру сплаченого податку на прибуток спричинило збільшення розміру чистого прибутку на 35 тис. грн.

Згрупуємо всі фактори, що вплинули на зміну прибутку підприємства (табл. 2.16).

Завдяки проведеним розрахункам можемо зробити висновок, що найсуттєвіший вплив на підвищення прибутку у 2009 році мало збільшення обсягу реалізації продукції підприємства. Однак внаслідок значного зростання собівартості продукції та витрат підприємства, вплив яких також мав істотне значення, прибуток ВАТ «Глухівський хлібокомбінат» у 2009 році суттєво зменшився.

Таблиця 2.16

*Вплив факторів на чистий прибуток  
ВАТ «Глухівський хлібокомбінат» у 2009 р.*

Показник	Сума, тис. грн.
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни ціни на продукцію	494
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції	1366
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни рівня цін у собівартості	-354
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції у собівартості	-1458
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрат	-211
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини сплаченого податку на прибуток	+35
Усього зміна	-128

Оскільки основними елементами собівартості продукції є постійні та змінні витрати, необхідно враховувати співвідношення між ними, тому що воно визначається фінансовою політикою, обраною підприємством.

У процесі управління прибутком підприємства основна увага приділяється формуванню прибутку від операційної діяльності. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових: витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції й обсягу реалізації.

Взаємозв'язок зазначених складових визначається в процесі операційного аналізу, сутність якого полягає в дослідженні залежності між витратами, обсягом реалізації, ціною і прибутком підприємства, а також пошуку можливостей максимізації прибутку шляхом найвигіднішого поєднання змінних і постійних витрат. Процес оптимізації структури активів і пасивів підприємства з метою збільшення прибутку одержав у фінансовому аналізі назву левериджу. Розрізняють три його види: виробничий, фінансовий, виробничо-фінансовий [111].

Дія виробничого важеля полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції призводить до більшої або меншої зміни прибутку. Цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних і змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності підприємства при зміні обсягу виробництва. Чим більшим є рівень постійних витрат, тим більшою є сила впливу операційного важеля.

Дія фінансового важеля полягає в тому, що підприємство, використовуючи позикові кошти, змінює чисту рентабельність власних коштів і свої дивідендні можливості. Взаємозв'язок між прибутком і

співвідношенням власного і позикового капіталу – це і є фінансовий леверидж [32].

Операційний аналіз сприяє пошуку найбільш вигідних комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Тому цей аналіз є неможливим без розподілу витрат на змінні та постійні.

Змінні витрати (витрати на паливо, матеріали, комісійні продавцям) змінюються пропорційно обсягу виробництва.

Постійні витрати (видатки по оренді, амортизаційні відрахування, заробітна плата адміністративного персоналу) не змінюються чи змінюються незначною мірою при зміні обсягу виробництва продукції [111].

Змішані витрати включають елементи як постійних, так і змінних витрат.

Для ефективного управління прибутком слід починати з управління витратами. До основних задач управління витратами відносять: усвідомлення того, де, коли і в яких обсягах витрачаються ресурси підприємства; прогноз того, де, для чого і в яких обсягах необхідно залучати додаткові фінансові ресурси; вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів.

Управління витратами – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них. До переваг ефективного управління витратами можна віднести: виробництво конкурентоздатної продукції за рахунок більш низьких витрат і, відповідно, цін; наявність якісної та реальної інформації про собівартість окремих видів продукції та їх пропозиції на ринку порівняно з продуктами інших виробників; можливість застосування гнучкого ціноутворення; надання об'єктивних даних для складання бюджету підприємства; можливість оцінки діяльності кожного підрозділу підприємства з фінансової точки зору; прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень.

Для операційного аналізу виникає необхідність у диференціації витрат на змінні та постійні. Існують три основні методи диференціації витрат: максимальної та мінімальної точки; графічний (статистичний); найменших квадратів.

Оскільки аналіз «Витрати – Обсяг – Прибуток» потребує розподілу витрат на змінні та постійні, при аналітичних розрахунках необхідно розрізняти перші витрати від других за допомогою проміжного результату діяльності підприємства. Цю величину називають валовою маржею, результатом від реалізації після відшкодування змінних витрат, сумою покриття, або внеском. Головною метою підприємства є максимізація валової маржі, оскільки саме вона є межею покриття постійних витрат і формування прибутку.

Сила впливу операційного важеля розраховується відношенням валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку

приносить кожний відсоток зміни виручки [111].

Операційний аналіз також часто називають аналізом беззбитковості, оскільки він дозволяє розраховувати таку суму або кількість продажів, пза яких надходження дорівнює витрачанням. Точка беззбитковості – це та межа, яку підприємству слід перевищити, щоб вижити. Тому точку беззбитковості називають межею рентабельності. Чим вищою вона є, тим складніше її перевищити. З низькою межею рентабельності легше переносити зменшення попиту, відмовитись від завищеної ціни реалізації. Зниження межі рентабельності можна досягти за рахунок збільшення валової маржі або скорочення постійних витрат.

Ідеальні умови для бізнесу – поєднання низьких постійних витрат з високою валовою маржею. Необхідно знаходити вдалий компроміс між постійними та змінними витратами.

Запас фінансової міцності показує, на скільки відсотків підприємство може скоротити обсяги реалізації, щоб не зазнавати збитків, та як виручка віддаляється від межі рентабельності.

Операційний важіль показує, на скільки відсотків змінюється прибуток при зміні виручки від реалізації на 1%. Дія операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції завжди породжує більш сильну зміну прибутку. При збільшенні виручки сила операційного важеля зменшується, і навпаки, кожний відсоток приросту виручки від реалізації дає все менший відсоток приросту прибутку.

Для проведення операційного аналізу необхідно застосувати показники, алгоритми розрахунку яких наведено в табл. 2.17.

*Таблиця 2.17*

*Розрахунок межі рентабельності, запасу фінансової міцності та сили впливу операційного важеля*

Показник	Розрахунок
Валова маржа, тис. грн.	Виручка від реалізації продукції – Змінні витрати
Коефіцієнт валової маржі, %	Валова маржа / Виручка від реалізації продукції
Точка беззбитковості	Сума постійних витрат / Коефіцієнт валової маржі
Запас фінансової міцності, тис. грн.	Виручка від реалізації продукції – Точка беззбитковості
Коефіцієнт запасу фінансової міцності, %	Запас фінансової міцності / Виручка від реалізації продукції
Прибуток, тис. грн.	Запас фінансової міцності · Коефіцієнт валової маржі
Сила впливу операційного важеля, %	Валова маржа / Прибуток



Сила операційного важеля буде максимальною при наближенні до точки беззбитковості. Операційний важіль вказує на ступінь операційного ризику підприємства. Для підприємства краща ситуація, коли рівень операційного важеля високий. Тоді підприємству легше перейти межу рентабельності й увійти в зону прибутків.

Таким чином, максимізація прибутку шляхом зміни частки змінних і постійних витрат, визначення точки беззбитковості та запасу фінансової міцності відкриває можливості підприємствам планувати на перспективу розміри зростання прибутку і заздалегідь вживати відповідних заходів щодо зміни в той чи інший бік величини змінних і постійних витрат [15].

На основі алгоритму, поданого в табл. 2.17, проведено операційний аналіз ВАТ «Глухівський хлібокомбінат», результати якого відображені в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

*Результати операційного аналізу ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»*

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Середньо-річні значення
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	3847	4192	5685	7545	5317,3
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	2504	2665	3606	5418	3548,3
Валовий прибуток, тис. грн.	1343	1527	2027	2127	1756,0
Адміністративні витрати, тис. грн.	308	294	356	380	334,5
Витрати на збут, тис. грн.	880	994	1363	1638	1218,8
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	129	202	351	96	194,5
Умовно постійні витрати, тис. грн.	1188	1288	1719	2018	1553,3
Умовно змінні витрати, тис. грн.	2504	2665	3606	5418	3548,3
Валова маржа, тис. грн.	1343	1527	2027	2127	1756
Коефіцієнт валової маржі, %	34,91	36,43	35,66	28,19	33,02
Точка беззбитковості, тис. грн.	3403,0	3535,9	4821,2	7158,3	4703,3
Запас фінансової міцності, тис. грн.	444,0	656,1	863,8	386,7	613,9
Коефіцієнт запасу фінансової міцності, %	11,54	15,65	15,19	5,12	11,55
Операційний важель, одн.	10,6	10,1	10,2	11,4	10,6

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що здійснюючи операційну діяльність, підприємство отримує прибуток, але якщо до 2008 року існувала чітка тенденція до його зростання, то у 2009 р. обсяг прибутку різко зменшився, що обумовлюється насамперед підвищенням рівня інфляції та цін на сировину та послуги і зростанням адміністративних витрат та витрат на збут.

За період 2006–2008 рр., працюючи прибутково підприємство забезпечувало достатній запас фінансової міцності на рівні 11,54–15,65 %. У 2009 році підприємство утримувало запас фінансової міцності на рівні 386,7 тис. грн., або 5,12 %.

Дослідження показників операційного аналізу дозволило нам розрахувати та побудувати модель залежності фінансових результатів від операційної діяльності суб'єкта господарювання від обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, змінних та сукупних витрат на її виробництво, яка має такий вигляд:

$$y = ax - b, \quad (2.11)$$

де  $y$  – фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.;

$a$  – змінні витрати на 1 гривню чистого доходу (виручки) від реалізації продукції;

$b$  – сукупні постійні витрати, тис. грн.;

$x$  – змінна величина (чистий дохід від реалізації продукції).

Таким чином, використання даної моделі дозволяє зробити висновок, що обсяг фінансових результатів від операційної діяльності змінюється прямо пропорційно частці змінних витрат у чистому доході (виручці) від реалізації продукції та залежить від обсягу сукупних постійних витрат суб'єкта господарювання.

Що стосується середньорічних показників діяльності підприємства, то вони характеризуються станом, який дозволяє підприємству одержувати прибуток від операційної діяльності в обсязі 194,5 тис. грн. і утримувати запас фінансової міцності на рівні 11,55 %.

Тому з метою визначення суми чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, необхідної для покриття всіх постійних витрат підприємства та визначення прогнозних показників операційного аналізу, нами було враховано темпи зростання основних фінансових показників діяльності підприємства в середньому за аналізований період (табл. 2.19).

При визначенні прогнозної точки беззбитковості нами було враховано що темпи зростання собівартості реалізованої продукції не повинні перевищувати темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції.

Дані таблиці свідчать про те, що при збереженні існуючих тенденцій нарощення чистого доходу від реалізації в прогнозному році підприємство здатне забезпечити зростання запасу фінансової міцності з 386,7 до 2286,0 тис. грн., що відповідає досягненню його рівня в 24,2 % обсягу виручки від реалізації продукції. При цьому зменшиться операційний ризик діяльності підприємства: зміна фінансового результату від операційної діяльності у зв'язку із зміною обсягів реалізації на 1 % становитиме 4,1 %, що в 5,5 раза менше ніж у передпрогнозний період. Слід також зазначити, що період окупності постійних витрат підприємства зменшиться до 9,1 місяців.

Таблиця 2.19

## Прогнозні показники операційного аналізу підприємства

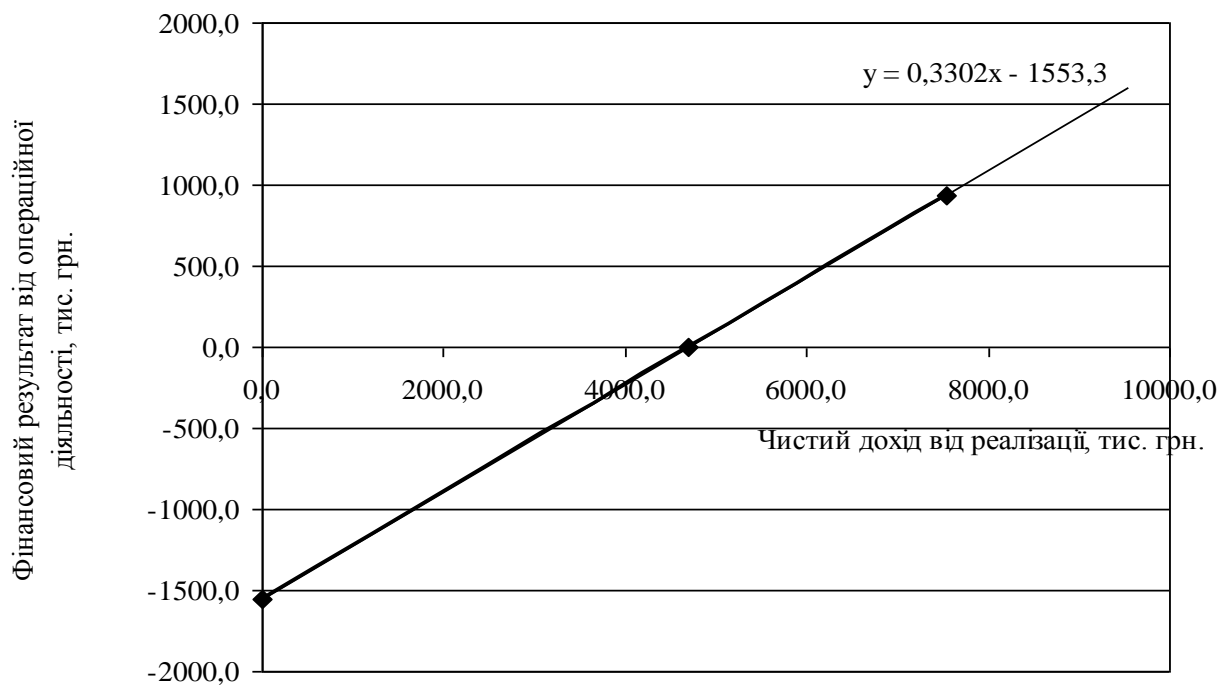
Показник	2009 р.	Середні значення	Прогноз
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	7545	5317,3	9444,3
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	5418	3548,3	6781,9
Валовий прибуток, тис. грн.	2127	1756,0	2662,4
Адміністративні витрати, тис. грн.	380	334,5	380
Витрати на збут, тис. грн.	1638	1218,8	1638
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	96	194,5	644,4
Умовно постійні витрати, тис. грн.	2018	1553,3	2018
Умовно змінні витрати, тис. грн.	5418	3548,3	6781,9
Валова маржа, тис. грн.	2127	1756	2662,4
Коефіцієнт валової маржі, %	28,19	33,02	28,19
Точка беззбитковості, тис. грн.	7158,3	4703,3	7158,3
Запас фінансової міцності, тис. грн.	386,7	613,9	2286,0
Коефіцієнт запасу фінансової міцності, %	5,12	11,55	24,20
Період окупності постійних витрат, місяців	11,4	10,6	9,1
Операційний важіль, одн.	22,1	9,028	4,1

Прогнозні показники вказують на покращення фінансового стану підприємства, оскільки характеризуються скороченням рівня постійних витрат на 1 гривню чистого доходу (становитиме 0,21 грн., що на 6 копійок менше передпрогнозного періоду) та збільшенням зони безпеки на 1899,3 тис. грн.

Валова рентабельність продажу в прогнозованому періоді становитиме 71,81 %, а операційна рентабельність відповідно – 6,80 %. Якщо підприємство зможе контролювати зростання змінних витрат у межах динаміки чистого доходу, то це дозволить йому забезпечити зростання рівня рентабельності діяльності підприємства на рівні майже 5,6 раза.

Слід зауважити, що значні резерви щодо підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства можливі також за рахунок прискорення оборотності оборотних активів.

Графічно прогнозні показники матимуть наступний вигляд (рис. 2.14).



*Рис. 2.14. Графік беззбитковості за середніми та прогнозними показниками ВАТ «Глухівський хлібокомбінат», тис. грн.*

Таким чином підприємствам доцільно здійснювати планування перспективного розміру зростання прибутку на основі зміни частки змінних і постійних витрат, визначення точки беззбитковості та запасу фінансової міцності, а також завчасно вживати відповідних заходів щодо його ефективного розвитку.

## РОЗДІЛ 3. СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

### 3.1. Особливості фінансового механізму діяльності неприбуткових організацій

У демократичній державі інститути громадянського суспільства відіграють надзвичайно важливу роль і є основною альтернативою в забезпеченні великої кількості суспільних благ. Економіка переважної більшості демократичних країн світу складається з трьох секторів: державного, приватного, неприбуткового.

Державний сектор покликаний задовольняти потреби суспільства в освіті, охороні здоров'я, соціальному забезпеченні, охороні навколишнього природного середовища, працевлаштуванні. Державні органи управління здійснюють регулювання економіки країни, перерозподіляючи дохід приватного сектора. Як правило, до державного сектора належать державні підприємства, установи й організації, які фінансуються з державного бюджету. Приватний сектор – це бізнес-організації, що працюють з метою отримання прибутку їхніми власниками. Для цього їм потрібно задовольняти потреби своїх клієнтів, котрі оплачують послуги, надані даними суб'єктами господарювання. «Неприбутковий сектор» – цей термін уперше вжито у Сполучених Штатах Америки. Спочатку він означав незалежні неприбуткові університети, шпиталі, професійні об'єднання, професійні асоціації, що можуть отримувати дохід, але не розподіляють його серед членів і засновників.

На сьогодні поняття неприбуткового сектора значно розширилось, проте воно повною мірою не відображає сутності змісту організації, що належать до цього сектора. Організації неприбуткового сектора слугують соціальним потребам і цілям [34]. У сучасних умовах діяльність неприбуткових організацій є невід'ємною складовою у формуванні соціальної політики країн Європи та Сполучених Штатів Америки.

Світова практика виділяє три узагальнені моделі взаємодії держави та неприбуткових організацій. Перша – індивідуалістська (Великобританія, Швейцарія) – неприбуткові організації виконують незалежно від державних структур виробничу та комунікативну функцію щодо ведення соціальної роботи. Держава щодо громадської та благодійної роботи займає позицію невтручання і обмежується виконанням деяких загальнообов'язкових функцій. Так, розподіл фінансування в Англії має такий вигляд: 88 % бюджету громадських організацій становлять вклади приватних осіб, 7 % – корпорацій і лише 5 % – з різних фондів. Друга модель – європейська (Австрія, Італія, Бельгія, Німеччина, Франція, Хорватія), в якій роль держави значно розширена. Держава бере участь у стимулюванні економічного зростання,

забезпечує програми соціального захисту та фінансує інвестиційні проекти. Уряд створює різноманітні фонди (Національна фундація в Хорватії, Суспільний фонд в Чехії, Національний громадський фонд в Угорщині) та здійснює їх фінансування з видатків бюджету. Реалізація проектів провадиться у тісній співпраці з великими громадськими організаціями шляхом створення спеціальних рад соціального партнерства як на державному, так і регіональному рівнях. Третя модель – північна (Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція, Нідерланди) – організація третього сектора спеціалізується на вираженні інтересів соціальних груп і лобюванні їх інтересів, а надання соціальних послуг залишається пріоритетом держави [56].

У світі існують різні групи організацій, що асоціюються з неприбутковим сектором, а саме:

- до благодійного сектора належать організації, які відповідають правилам реєстрації добродійної діяльності, відповідно до окремих законів;
- волонтерський сектор – характерний для переважної більшості європейських країн. До нього належать благодійні й інші організації соціального і політичного спрямування, що не зареєстровані як благодійні, або не відповідають критеріям добродійності;
- організації, діяльність яких сприяє розвитку громадянського суспільства. Цей термін уживається стосовно всіх неприбуткових установ, діяльність яких необхідна сучасному демократичному суспільству;
- соціально-економічні (*economie sociale*) організації – цей термін використовують переважно у країнах Європейського Союзу. Він характеризує діяльність бізнес-орієнтованих організацій, таких як ощадні банки, кооперативи й сільськогосподарські маркетингові організації, прибутки яких приносять користь працівникам і споживачам послуг [34].

Організації громадянського суспільства здатні здійснювати функції посередника між громадянами та державою, інформувати громадськість, виконувати різноманітні соціальні функції та вимагати звіту від уряду. Захист прав людини, розвиток наукової думки, збереження та розвиток культури і мистецтва, охорона навколишнього середовища – це те різноманіття проблем, які турбують громадянське суспільство.

За роки незалежності в Україні вже сформувалося розуміння, що громадянське суспільство об'єднує найбільш соціально активних громадян, які беруть участь у діяльності різнопланових недержавних організацій. Ця діяльність спрямовується переважно на гуманітарні цілі. Спектр таких організацій достатньо широкий – від професійних об'єднань, правозахисних та моніторингових організацій до так званих «мозкових центрів». Так само широким є спектр видів діяльності таких організацій – від захисту прав своїх членів до впливу на політику держави. Громадські організації є своєрідними посередниками між владою та суспільством і мають бути фактичними лобістами суспільних інтересів у процесі ухвалення рішень, беручи участь у розробці законодавчих актів і

консультуючи представників влади щодо потреб тієї чи іншої суспільної групи.

Виявлення громадської ініціативи, через яку громадяни захищають свої інтереси, а також активна діяльність місцевих неприбуткових організацій сприяють налагодженню діалогу між громадянами та органами влади. Такий діалог можливий за умови контролю за якістю надання державних послуг на місцевому рівні, а також зміцнення спроможності недержавних організацій залучати громадян до процесу формування політики. Ця спроможність передбачає, зокрема, такі навички, як проведення громадських слухань; здійснення опитувань щодо якості державних послуг; дослідження державної політики за галузями; організація тренінгів для журналістів; заснування консультативних органів, де державні службовці працюють разом з представниками громадських організацій.

Перехід до демократичних форм управління державою через розвиток та посилення впливу громадянського суспільства є важливим для України. Прискоренню цього процесу сприятимуть розвиток небюджетних неприбуткових організацій та їх дедалі тісніша співпраця з органами державної влади всіх рівнів.

Саме інституції громадянського суспільства: 1) гарантують приватну власність, свободу слова, пересування та вибір місця проживання; 2) забезпечують політичні права громадян: бути обраним до органів влади та контролювати діяльність влади між виборами; 3) забезпечують співіснування різних соціальних груп та їх законних інтересів.

Отже, неприбутковий сектор – це сфера, що забезпечує зайнятість і самозайнятість населення, вносить у соціальну галузь елементи конкуренції, підвищує ефективність функціонування системи надання соціальних послуг. Діяльність некомерційних організацій допомагає поліпшити показники рівня освіти і здоров'я нації, що, згідно із сучасними дослідженнями, збільшує ефективність економіки й забезпечує більш стрімкі темпи економічного розвитку. «Третій сектор» робить внесок не тільки в задоволення потреб населення, а й у створення сприятливого ділового клімату, розвитку політичної системи, заснованої на принципах демократії, прозорості та відповідальності. [79].

В Україні неприбутковою організацією визнається такий суб'єкт господарювання, мета діяльності якого не спрямована на одержання прибутку. Статутні документи такої організації не повинні суперечити законодавству України і мають містити певні обов'язкові умови, серед яких мета та завдання, а також порядок припинення діяльності й вирішення майнових питань, пов'язаних з ліквідацією. На підставі державної реєстрації неприбуткова організація включається до Реєстру неприбуткових організацій та установ.

Неприбуткова діяльність ґрунтується на таких принципах, як господарська і юридична відособленість, самоокупність, фінансова відповідальність [48].

Можна виділити шість детермінант неприбуткової діяльності: 1) незбиткова; 2) некомерційна; 3) небезприбуткова; 4) надання послуг за собівартістю; 5) надання послуг членам – власникам – клієнтам; 6) здійснення управління і контролю членами – власниками – клієнтами.

Стосовно першої детермінанти неприбуткової діяльності, зазначимо, що неприбутковість може бути визначена як «не збитковість», тобто робота на межі самоокупності. Діяльність неприбуткових організацій природно потребує певних витрат, але їх покриття відбувається не за рахунок прибутку, а за рахунок доходу від даної діяльності. Отже, коли дохід дорівнює витратам, то для комерційної організації така діяльність не має сенсу, а для неприбуткової організації вона є природною, якщо при цьому досягається мета створення і функціонування конкретної неприбуткової організації.

Друга детермінанта полягає в тому, що неприбуткова діяльність означає «некомерційну діяльність». Дане твердження походить від розуміння мети будь-якого комерційного підприємства – отримання можливо більшого прибутку. Метою ж створення і діяльності неприбуткової організації може бути лише будь-яка мета – інша, ніж отримання прибутку.

Третя детермінанта означає, що неприбуткова діяльність, як правило, є «небезприбутковою», бо неприбуткова організація може все-таки отримувати прибуток, оскільки на практиці розрахунок режиму діяльності, за якого витрати точно дорівнювали б доходам, є неможливим. Тому вибір на користь прибутку, а не збитків є логічним. Інше питання – використання отриманого прибутку. У бізнес-структурах прибуток закономірно розподіляється між власниками пропорційно коштам, вкладеним у справу, а в неприбуткових організаціях пріоритет у використанні прибутку надається зміцненню самої неприбуткової організації перед збагаченням її членів-вкладників.

Стосовно четвертої детермінанти, зазначимо, що ознакою неприбуткової діяльності є надання послуг за собівартістю, тобто встановлення цін на послуги неприбуткових організацій відбувається лише з врахуванням необхідності покриття витрат.

П'ята детермінанта свідчить про те, що для неприбуткових організацій характерною є тотожність їх власників і клієнтів в одній особі – їх членів. На противагу комерційні підприємства надають послуги клієнтам, а прибуток від діяльності підприємства отримують його власники.

Шоста детермінанта означає, що здійснення функцій управління і контролю над діяльністю неприбуткової організації її членами також свідчить про неприбуткову діяльність. Дії комерційних установ



спрямовані, передусім, на максимізацію прибутку, а отже, визначаються і коригуються стороною, що має отримувати прибуток, – власниками.

Діяльність неприбуткових організацій регулюється Конституцією України, Господарським, Цивільним і Податковим кодексами України, законами України «Про торгово-промислові палати в Україні», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про благодійництво та благодійні організації», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про професійних творчих працівників та творчі спілки», «Про кредитні спілки», «Про об'єднання громадян», «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей», «Про національні меншини в Україні», «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», «Про систему суспільного телебачення і радіомовлення України», «Про захист прав споживачів».

У складі неприбуткових організацій можна виокремити бюджетні неприбуткові організації, що функціонують на засадах кошторисного фінансування, та небюджетні неприбуткові організації, що функціонують на засадах самофінансування. Згідно з Податковим кодексом України всі неприбуткові організації можна розподілити на такі групи [54]:

1. Органи державної влади України, органи місцевого самоврядування та створені ними установи або організації, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів.
2. Благодійні фонди і благодійні організації, створені у порядку, визначеному законом для проведення благодійної діяльності, в тому числі громадські організації, створені з метою провадження екологічної, оздоровчої, аматорської, спортивної, культурної, освітньої та наукової діяльності, а також творчі спілки та політичні партії, громадські організації інвалідів та їх місцеві осередки, створені згідно із Законом України «Про об'єднання громадян», науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації, внесені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави, заповідники, музеї-заповідники.
3. Пенсійні фонди, кредитні спілки.
4. Спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, створені для представлення інтересів засновників, що утримуються лише за рахунок внесків таких засновників та не провадять господарської діяльності, за винятком отримання пасивних доходів.
5. Релігійні організації.
6. Житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.
7. Професійні спілки, їх об'єднання та організації профспілок.
8. Інші юридичні особи, діяльність яких не передбачає одержання прибутку згідно з нормами відповідних законів.

Схематично склад неприбуткових організацій подано на рис. 3.1.

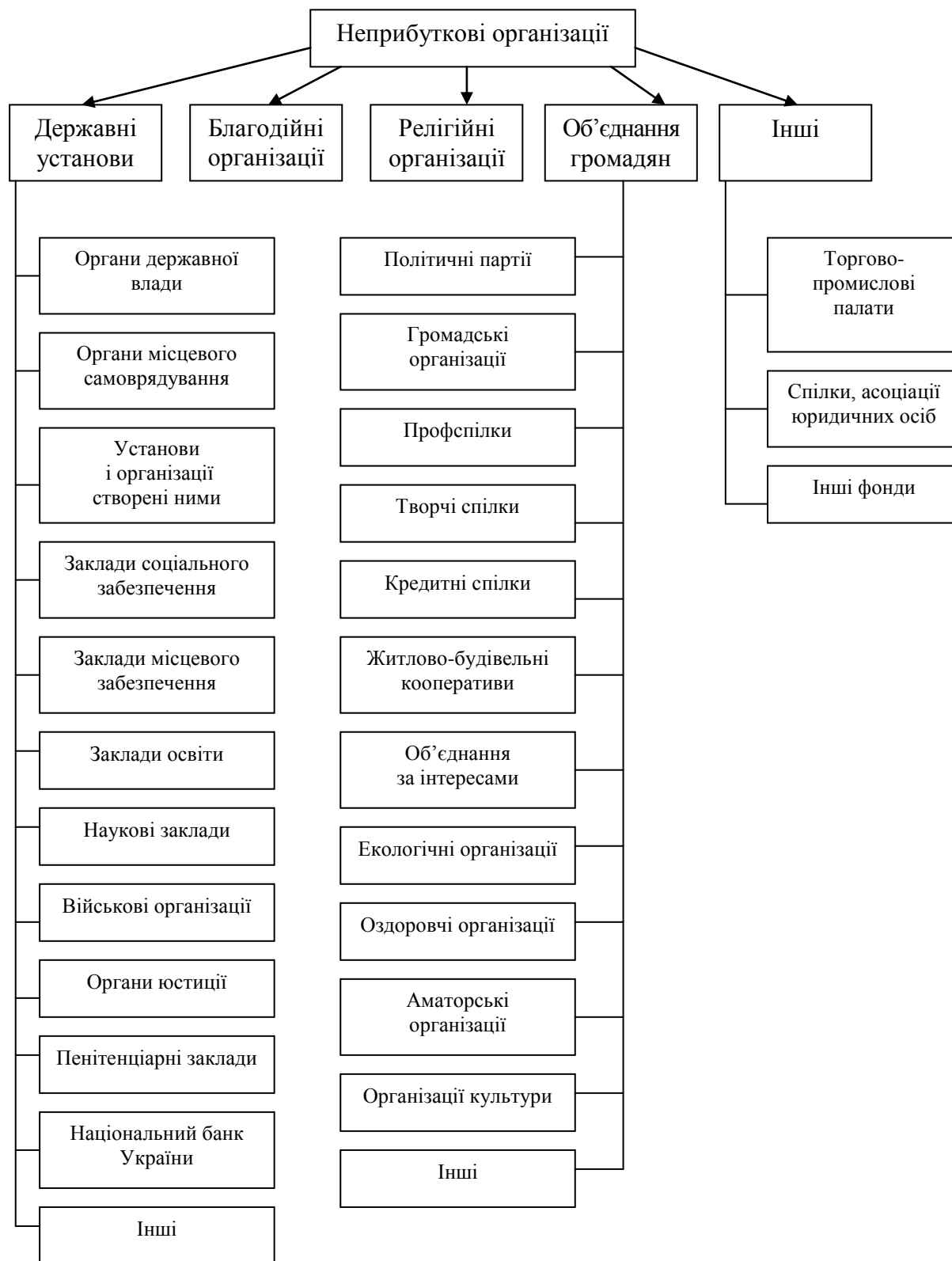


Рис 3.1. Склад неприбуткових організацій в Україні

Неприбуткові організації мають ряд характерних ознак:

а) організаційна єдність – виражається у визначенні мети, окресленні завдань організації, формуванні її чіткої внутрішньої структури;

б) майнова відокремленість – майно некомерційної організації відокремлене від майна засновників, учасників та інших суб'єктів правовідносин;

в) самостійна відповідальність – дана організація відповідає за своїми зобов'язаннями належним їй майном;

г) виступ у цивільному обороті від свого імені, можливість набувати та здійснювати цивільні права й виконувати цивільні обов'язки, а також бути позивачем і відповідачем у суді.

В Україні сектор небюджетних неприбуткових організацій порівняно з європейськими країнами є значно меншим, однак спостерігається тенденція до зростання їх кількості в розрізі різних організаційно-правових форм (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

*Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання, на початок року [94]*

Організаційно-правова форма господарювання	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ				
	2005	2006	2007	2008	2009
Державна установа, організація	21462	19313	17733	16801	16035
Комунальна організація (установа, заклад)	51731	53009	64252	63910	61450
Асоціація	2679	2751	2841	2953	3057
Споживче товариство	5729	5656	5535	5403	5328
Спілка споживчих товариств	589	524	482	452	428
Політична партія	11408	13976	15459	16167	16719
Громадська організація	43152	46682	50706	54862	59321
Релігійна організація	17639	18617	19706	20595	21425
Профспілка, об'єднання профспілок	14192	15639	17360	20405	22678
Благодійна організація	8928	9590	10319	10988	11660
Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку	3430	4159	5295	6848	8549

Громадяни України загалом мають недостатнє уявлення про роль небюджетних неприбуткових організацій у розвитку суспільства, тому здебільшого не бажають брати участі в їх діяльності. Іншими причинами такого ставлення є: 1) брак належного досвіду; 2) негативні асоціації, пов'язані з добровільними організаціями, що залишилися від радянських часів; 3) недовіра до громадських організацій.

До основних переваг небюджетних неприбуткових організацій відносять:

- добровільність – ініційована кількома особами, керована обраним колективним органом, у діяльності якої члени, як правило, беруть безкорисну й безоплатну участь, реалізує свободу слова і право на створення громадських об'єднань;
- незалежність – самостійно визначає сферу своєї діяльності, форми та методи роботи; очолюється засновником (для фондів) або радою (для

асоціацій), якій делеговано повноваження ухвалення рішень і керівництва, але цілковито є невідкладною з боку державних чи комерційних структур;

- неприбутковість – діяльність, зокрема і господарська, спрямовується не на отримання прибутків і розподіл їх між засновниками чи співробітниками, а на вирішення важливих для суспільства проблем;
- орієнтованість на суспільне благо – створює суспільно корисний внесок, а не спрямовується лише на досягнення цілей конкретної організації. Тобто сприяє розвитку демократії та добробуту суспільства в цілому або окремих соціальних груп.

В розвинутому демократичному суспільстві небюджетні неприбуткові організації, крім політичної діяльності, відіграють важливу соціальну роль. А саме є:

- механізмом, який відповідає людським і соціальним потребам та забезпечує вирішення життєво важливих проблем суспільства;
- засобом домогтися реальних покращень у житті людей, захисту інтересів різних соціальних груп;
- комунікативним механізмом, який надає можливість людям спілкуватися з однодумцями та проявити себе;
- інтегративним механізмом, який об'єднує людей за інтересами, змінюючи та підтримуючи цю громаду;
- джерелом додаткових робочих місць.

Як свідчить досвід багатьох країн світу, основною перешкодою діяльності неприбуткових організацій є неточність та обмеженість законодавства, а також непередбачуваність у застосуванні законів. Про недосконалість законодавчого регулювання діяльності неприбуткових організацій в Україні свідчить той факт, що сьогодні діяльність двох третин неприбуткових організацій в Україні фінансується практично лише за рахунок міжнародних донорських організацій, у той час як у розвинутих країнах джерелом фінансування цих організацій є внески фізичних та юридичних осіб.

Неприбуткові організації надають цілий ряд послуг, що прямо та опосередковано здійснюють позитивний економічний та соціальний вплив на суспільство. Вони мають отримувати додаткові заохочення від держави в обмін на більшу відкритість і контроль за своєю діяльністю з боку держави та суспільства.

Законодавство має забезпечувати незалежність, професіоналізм, відкритість сектора неприбуткових організацій і покращувати можливості для самоуправління. У більшості випадків неприбуткові організації займаються перерозподілом національного доходу, тому надзвичайно важливо, щоб вони могли залучати достатній обсяг коштів від організацій, які його створюють, для здійснення своєї діяльності, могли вільно, без зайвих перешкод, організовуватися та діяти, бути незалежними від уряду, відкритими та підзвітними суспільству.

Держава сприяє розвитку некомерційних підприємств шляхом створення спеціального режиму їхньої діяльності, який передбачає:

- а) надання пільг зі сплати податків;
- б) пільгову сплату митих та інших зборів і платежів з урахуванням організаційно-правових форм некомерційних організацій, видів товарів, послуг та ін.;
- в) фінансування соціальних програм через гранти й контракти;
- г) виплату субсидій;
- д) повне або часткове звільнення від плати за користування державним та комунальним майном;
- е) надання пільг зі сплати податків юридичним і фізичним особам, які надають матеріальну допомогу некомерційним організаціям.

Закладення основ кооперації українського уряду та неприбуткових організацій почалося у 90-х роках ХХ ст. Ця взаємодія характеризувалася низьким рівнем державного фінансування діяльності неприбуткових організацій. Частка державного фінансування неприбуткових організацій у середньому – 12–13 %, що становить 0,1 % ВВП України. Для порівняння: у східноєвропейських країнах цей показник становить від 22 % у Словаччині до 45 % у Румунії (40 % у Чехії та 34 % в Угорщині). Рівень Західної Європи досягає 40–60 % від загальних надходжень до недержавного сектора. У Нідерландах через проекти неприбуткових організацій держава перерозподіляє близько 12 % ВВП країни [56].

З огляду на це, проблемами неприбуткових організацій, які вимагають розв'язання, є фінансова основа їх діяльності, складність створення та ліквідації, контроль за діяльністю з боку держави, суспільства, донорів. Державне регулювання повинне забезпечувати державний і громадський контроль за розподілом коштів, але воно не має обмежувати свободу діяльності сектора. В Україні допускається господарська діяльність неприбуткових організацій у будь-якій формі, але за умови її спрямування на виконання статутних завдань. На відміну від суб'єктів господарювання, метою діяльності яких є отримання прибутку, статутна діяльність неприбуткових організацій передусім спрямовується на задоволення суспільних потреб. Слід зазначити, що неприбуткова організація може вести і прибуткову діяльність, якщо це не заборонено законодавством і статутними документами. Специфіка діяльності неприбуткових організацій обумовлює особливості побудови їх фінансового механізму.

На рисунку 3.2 подано фінансовий механізм небюджетних неприбуткових організацій.

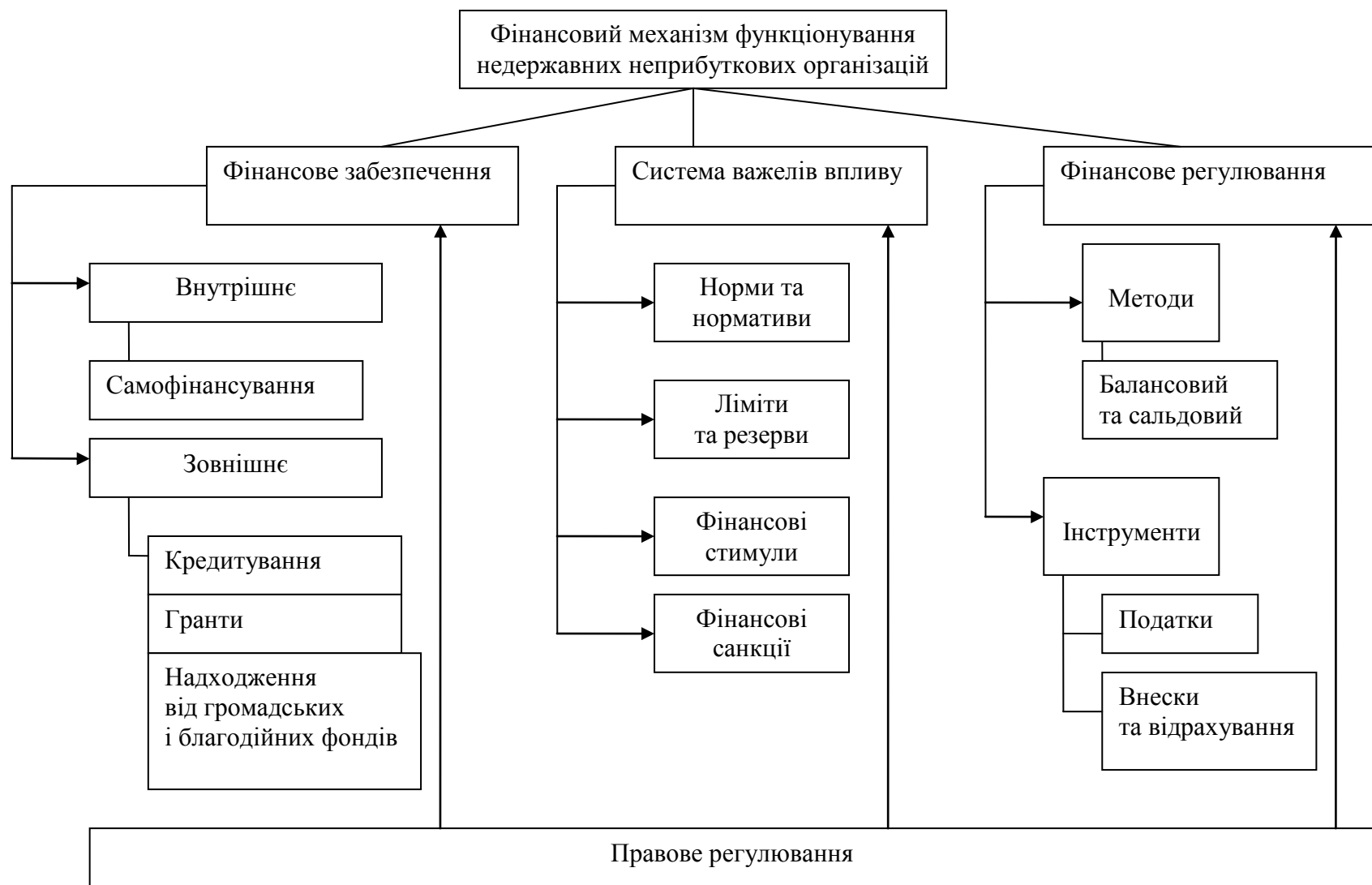


Рис. 3.2. Фінансовий механізм функціонування недержавних неприбуткових організацій

Специфіка реалізації фінансового механізму недержавних неприбуткових організацій проявляється у реалізації їх фінансового забезпечення та фінансового регулювання, зокрема, в частині оподаткування. Фінансове забезпечення як підсистема фінансового механізму функціонування недержавних неприбуткових організацій, поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Самофінансування виступає основною формою внутрішнього фінансового забезпечення. Переважну частину доходів неприбуткові установи отримують за рахунок основної діяльності. Під терміном «основна діяльність» слід мати на увазі діяльність неприбуткових організацій, яка визначена для них як основна законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації, зокрема з надання реабілітаційних і фізкультурно-спортивних послуг для інвалідів (дітей-інвалідів), благодійної допомоги, просвітніх, культурних, наукових, освітніх, соціальних та інших подібних послуг для суспільного споживання, зі створення систем соціального самозабезпечення громадян.

До основної діяльності також включається продаж неприбутковою організацією товарів, виконання робіт, надання послуг, які пропагують принципи та ідеї, для захисту яких було створено таку неприбуткову організацію та які тісно пов'язані з її основною діяльністю, якщо ціна таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг є нижчою від звичайної або якщо така ціна регулюється державою. Так, наприклад, політичні партії можуть здійснювати продаж пропагандистської літератури та інших атрибутів їх діяльності.

Для здійснення фінансово-господарської діяльності неприбуткових організацій необхідно сформувати майнову базу. Основними джерелами формування майна неприбуткової організації є: внески засновників (засновника); благодійні внески і пожертвування, що мають цільовий характер (благодійні гранти), надані фізичними та юридичними особами в грошовій і натуральній формі; інші джерела, не заборонені законодавством України.

У результаті здійснення фінансово-господарської діяльності неприбуткові організації отримують доходи. До джерел формування доходів неприбуткових організацій належать: членські внески; добровільні пожертвування як майном, так і грошима; активи, передані після ліквідації інших неприбуткових організацій; доходи від проведення платних заходів; пасивні доходи.

Під терміном «пасивні доходи» мають на увазі доходи, отримані у вигляді процентів, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань, а також роялті.

Організація повинна слідкувати, щоб отримані доходи відповідали вимогам чинного законодавства. Політичним партіям, наприклад, заборонено прямо або опосередковано отримувати кошти або майно від іноземних держав, організацій і громадян, анонімних жертвувачів,

підприємств, де частка майна держави або іноземної сторони перевищує 20 % статутного фонду, від нелегалізованих об'єднань громадян.

Витрати неприбуткових організацій, на відміну від витрат підприємницьких структур, не підлягають жорсткій регламентації, але мають відповідати таким вимогам: не суперечити чинному законодавству, спрямовуватися на виконання статутних завдань і бути затвердженими керівництвом неприбуткової організації. До початку календарного року кожна неприбуткова організація складає кошторис доходів і витрат, в якому передбачаються всі можливі доходи і витрати на майбутній рік, а після завершення року керівництво неприбуткової організації звітує перед засновниками про виконання кошторису.

На сьогодні не існує єдиного нормативного документа для всіх неприбуткових організацій щодо складання кошторису. Для неприбуткових організацій, окрім бюджетних, кошторис складається в довільній формі. Слід зазначити, що кошторис неприбуткової організації, на відміну від бюджетної неприбуткової організації, може складатися і на менший період, наприклад, на півроку. За основу цих розрахунків беруться такі показники:

1) обсяг надання платних послуг, а також інші розрахункові показники (площа приміщень і вартість обладнання) та розмір плати в розрахунку на одиницю показника, який повинен встановлюватися відповідно до законодавства;

2) прогнозне надходження зборів (обов'язкових платежів) до спеціального фонду, що формується за рахунок платних послуг, які надає неприбуткова організація.

Спеціальний фонд проекту кошторису передбачає зведення показників за всіма джерелами надходження коштів до цього фонду та відповідними напрямками їх використання (за видами). Розподіл видатків спеціального фонду проекту кошторису здійснюється в межах надходжень, запланованих з цією метою в даному фонді.

Видатки спеціального фонду за рахунок власних надходжень плануються у такій послідовності: за визначеною метою, на погашення заборгованості установи та на здійснення заходів, пов'язаних з виконанням основних функцій, які не забезпечені (або частково забезпечені) видатками загального фонду. Оскільки такі видатки планується здійснювати за рахунок надходжень із спеціального фонду, вони передбачаються в кошторисі за спеціальним фондом.

У витратну частину кошторису включаються такі статті:

- заробітна плата працівників, премії, винагороди, речові подарунки;
- витрати на утримання неприбуткової організації (адміністративні витрати);
- матеріальні затрати;
- суми внесків на соціальні заходи;
- амортизація основних засобів;



– інше.

Неприбуткові організації сплачують всі податки, збори та відрахування, крім податку на прибуток підприємств.

В Податковому кодексі України визначено перелік доходів неприбуткових організацій, що звільняються від оподаткування (додаток Е) [54].

Особливістю оподаткування доходів зазначених організацій є те, що в разі, якщо доходи неприбуткової організації, отримані протягом звітного (податкового) року з відповідних джерел, на кінець I кварталу наступного за звітним роком перевищують 25 % від загальних доходів, отриманих протягом такого звітного (податкового) року, така неприбуткова організація зобов'язана сплатити податок з нерозподіленої суми прибутку за діючою ставкою до суми такого перевищення.

Внесення до бюджету зазначеного податку здійснюється за результатами I кварталу наступного за звітним роком у строки, встановлені для інших платників податку. Якщо неприбуткова організація отримує дохід з інших джерел, ніж зазначені в додатку Е, то вона зобов'язана також сплатити податок на прибуток, який визначається як сума доходів, отриманих з таких інших джерел, зменшена на суму витрат, пов'язаних з отриманням таких доходів, але не вище суми таких доходів.

При визначенні суми оподаткованого прибутку сума амортизаційних відрахувань не враховується.

З метою оподаткування центральний орган державної податкової служби веде реєстр всіх неприбуткових організацій та їх відокремлених підрозділів, які звільняються від оподаткування.

Центральний орган державної податкової служби встановлює порядок обліку і подання податкової звітності про використання коштів неприбуткових організацій та вирішує питання про вилучення організації з реєстру неприбуткових організацій і оподаткування їх доходів у разі порушення ними законодавчих актів про неприбуткову діяльність. До порушень також належить використання звільнених від оподаткування коштів на цілі, не передбачені статутом, зокрема, для провадження господарської діяльності.

Кошти та майно, використані не за цільовим призначенням, вважаються доходом і підлягають оподаткуванню. Неприбутковими установами й організаціями складається податковий звіт про використання коштів.

Отже, для ефективного функціонування неприбуткових організацій необхідна реалізація фінансового механізму, що дозволить в повному обсязі мобілізувати фінансові ресурси та їх раціонально використовувати.

### **3.2. Специфіка фінансово-господарської діяльності кредитних спілок як неприбуткових організацій**

Серед неприбуткових організацій кредитні спілки посідають особливе місце. Будучи за своїм статусом громадською організацією, а за природою – фінансовим кооперативом, кредитні спілки створюються для фінансового і соціального захисту своїх членів шляхом залучення їх коштів для взаємного кредитування. Діяльність кредитних спілок в Україні регламентується Законом України «Про кредитні спілки».

Чинним законодавством зазначається, що кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [66]. Виходячи з даного визначення кредитна спілка поєднує в собі функції, що притаманні, з одного боку, установам банків, а з іншого – фінансовим небанківським інституціям, при цьому винятковим видом її діяльності є надання фінансових послуг. Тобто кредитна спілка є специфічною організацією фінансової взаємодопомоги громадян, що має неприбуткову кооперативну основу і утворюється на основі об'єднання громадян за професійною, територіальною чи іншою ознаками, яка вказується в статуті і є визначальною при прийнятті її нових членів.

Завдання кредитної спілки полягає у задоволенні потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг шляхом здійснення діяльності з:

- приймання вступних, обов'язкових пайових та інших внесків від членів спілки;
- надання кредитів своїм членам на умовах їх платності, строковості та забезпеченості в готівковій та безготівковій формі;
- залучення на договірних умовах внесків своїх членів на депозитні рахунки;
- розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках в установах банків, які мають ліцензію на право роботи з внесками громадян, об'єднаних кредитній спілці, а також придбання держаних цінних паперів, перелік яких установлюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України;
- залучення на договірних умовах кредитів, кредитів об'єднаної кредитної спілки, коштів інших установ та організацій винятково для надання кредитів своїм членам; надання кредитів іншим кредитним установам;
- оплати за дорученням своїх членів вартості товарів, робіт і послуг в межах наданого їм кредиту;
- проведення благодійної діяльності за рахунок коштів спеціально створених для цього фондів.

Отже, основними фінансовими послугами, що можуть надаватися кредитною спілкою, є надання кредитів під відсотки та розміщення коштів на депозитних рахунках.

Діяльність кредитних спілок має неприбуткову економічну природу і базується на кооперативних принципах [13]. Тобто кредитні спілки не мають на меті отримання прибутку, вони діють в інтересах своїх членів, які одночасно є власниками і користувачами послуг (клієнтами) і мають можливість отримувати фінансові послуги на вигідніших умовах, ніж пропонуються на фінансовому ринку. У зв'язку з цим кредитні спілки, як правило, видають кредити під нижчі відсотки, а нараховують на вклади вищі, ніж інші суб'єкти фінансового ринку. Це стає можливим через низькі операційні затрати кредитних спілок та особливості неприбуткового фінансового механізму діяльності.

В основу діяльності неприбуткових установ покладені основні принципи організації фінансів суб'єктів господарювання за методом неприбуткової діяльності, а саме: фінансова самостійність, самоокупність і самозабезпечення, неприбутковість і фінансова відповідальність. Зазначені принципи реалізуються через механізм задоволення наявних однорідних потреб шляхом об'єднання з іншими особами, що мають аналогічні потреби. Функціонування кредитної спілки стає можливим завдяки об'єднання членів в єдину організацію, що, у свою чергу, дозволяє за рахунок індивідуальних вкладів кожного члена спілки сформувати необхідний початковий капітал для здійснення господарської діяльності. Фінансове забезпечення формування фонду фінансових ресурсів кредитної спілки здійснюється через пропорційне фінансування членами діяльності свого об'єднання. Подальше розширення діяльності кредитної спілки можливе як за рахунок доходів, що отримує кредитна спілка від здійснення своєї статутної діяльності, так і в результаті залучення додаткових, добровільних, благодійних чи інших надходжень.

Отже, слід відзначити, що майно кредитної спілки формується за рахунок: вступних, обов'язкових пайових та інших внесків членів кредитної спілки; плати за надання своїм членам кредитів та інших послуг, а також доходів від впровадження інших видів статутної діяльності; доходів від придбання кредитною спілкою державних цінних паперів; грошових та інших майнових пожертвувань, благодійних внесків, грантів, безоплатної технічної допомоги як юридичних, так і фізичних осіб; інших надходжень. Вклад члена кредитної спілки у вигляді вступних та членських внесків становить його частку у майні спілки.

Спілка здійснює кредитування своїх членів за рахунок залучення їхніх коштів у вигляді обов'язкових: вступного та обов'язкового пайового внесків і необов'язкових (добровільних): додаткового пайового, депозитних та інших внесків (вкладів), а саме: цільового та благодійного внесків, характеристика яких наведена в таблиці 3.2.

Капітал є власністю кредитної спілки і складається з пайового,

резервного та додаткового капіталів, а також залишку нерозподіленого доходу спілки і не може бути меншим 10 % від суми її загальних зобов'язань. Розмір початкового капіталу кредитної спілки не визначений законодавчо і збільшується за рахунок вступу нових членів.

Таблиця 3.2

*Характеристика внесків членів кредитних спілок України*

Характерна ознака	Вид внеску членів					
	вступний	обов'язковий пайовий	додатковий пайовий	вклад на депозитний рахунок	цільовий	інші внески
Обов'язковість	Так	Так	Ні/так	Ні	Так/ні	Ні
Зворотність	Ні	Так	Так	Так	Так/ні	Ні
Дохідність	Ні	Так	Так	Так	Ні	Ні
Кратність внесення	Одноразово	Одноразово	Не обмежено	Не обмежено	Не обмежено	Не обмежено
Розмір внеску	Фіксована сума	Фіксована сума	За бажанням	Фіксована сума	За бажанням	За бажанням
Фондовий характер	Так	Так	Так	Ні	Так/ні	Ні
Характер формування ресурсної бази	Резервний капітал	Пайовий капітал	Пайовий капітал	Зобов'язання	Додатковий капітал	Додатковий капітал
Запозичення	Ні	Ні	Ні	Так	Ні	Ні
Форма власності	Власність спілки	Власність члена	Власність члена	Власність члена	Власність спілки	Власність спілки / члена
Цільове призначення	На формування фондів спілки	Для надання позичок	Для надання позичок	На виплату члену	На формування фондів спілки	На формування фондів

Пайовий капітал кредитної спілки формується за рахунок обов'язкових і додаткових членських внесків кредитної спілки і забезпечує виконання статутної діяльності. Для відшкодування можливих збитків кредитної спілки, забезпечення її фінансової стабільності та захисту заощаджень своїх членів кредитна спілка утворює резервний фонд у розмірі не менш як 15 % від суми активів, зважених на ризик кредитної спілки. Конкретний розмір резервного фонду визначається статутом, а його використання регулюється рішенням загальних зборів. На покриття збитків, які не можуть бути покриті за рахунок надходжень поточного року кредитною спілкою формується додатковий капітал за рахунок цільових внесків членів спілки, благодійних внесків фізичних та юридичних осіб, безоплатно отриманого майна і необоротних засобів. На основі сформованого капіталу кредитна спілка утворює позичковий фонд, який використовується для надання кредитів членам спілки. Позичковий фонд може бути збільшено за рахунок благодійних внесків фізичних та юридичних осіб. З метою покриття втрат від неповернення кредитів за рахунок частини доходу кредитна спілка формує резерв забезпечення покриття від неповернення позичок. Кредитна спілка створює також інші резерви та фонди відповідно до рішень загальних зборів кредитної спілки.

3.3. Фінансовий механізм діяльності кредитної спілки наведений на рис.

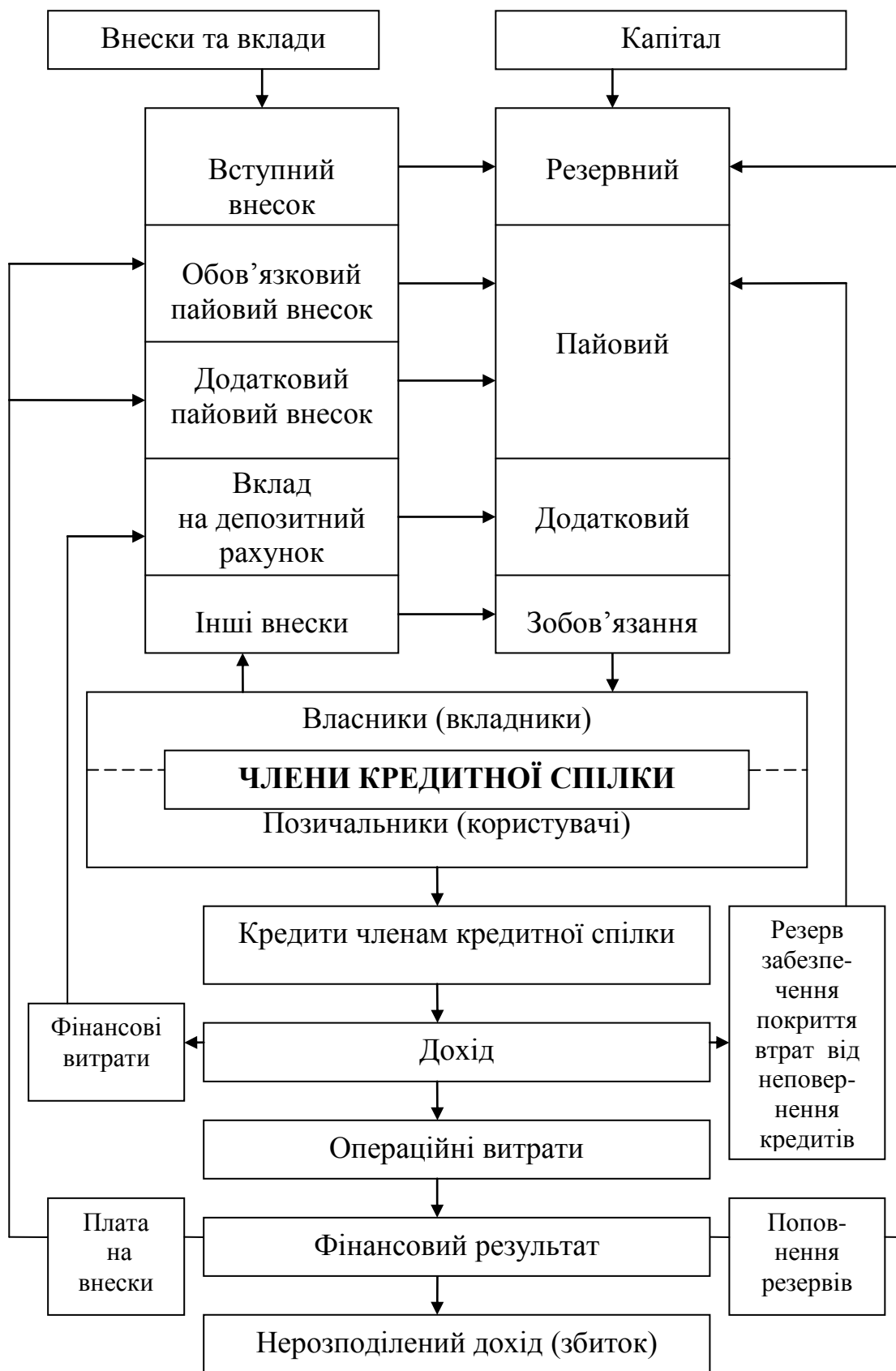


Рис. 3.3. Фінансовий механізм діяльності кредитної спілки

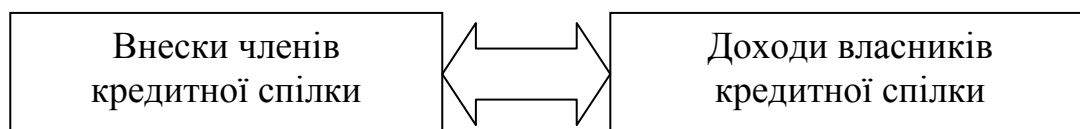
Слід зазначити, що технологія функціонування фінансового механізму кредитної спілки зводиться до такого алгоритму:

1. Члени кредитної спілки – вкладники роблять до кредитної спілки свої внески.
2. Внески членів кредитної спілки акумулюються у відповідні фонди (капітал).
3. Члени кредитної спілки – позичальники отримують кошти в кредит.
4. Позичальники (користувачі послуг) сплачують проценти за користування кредитами.
5. Отримані від позичальників проценти за користування кредитами сплачуються вкладникам як винагорода та використовуються на покриття витрат на здійснення діяльності кредитної спілки та формування її резервів.

Таким чином, кошти, залучені кредитною спілкою у вигляді внесків, спрямовуються на надання позик членам спілки. Надання кредитів є одним з основних видів діяльності кредитних спілок. За рахунок відсотків, отриманих від наданих членам спілки позик, фінансуються операційні та фінансові витрати цієї організації.

Залишок коштів спрямовується на поповнення резервів спілки та розподіляється між членами кредитної спілки пропорційно розміру їх пайових внесків у вигляді відсотків (процентів).

Механізм самозабезпечення кредитної спілки зводиться до такої рівності, що кошти, отримані від членів як від клієнтів, розподіляються між ними як між власниками за спільним рішенням, при прийнятті якого кожен член має один голос незалежно від суми вкладу (рис. 3.4).



*Рис. 3.4. Реалізація принципу самозабезпечення діяльності кредитної спілки*

Тому поєднання інтересів членів кредитної спілки зводяться до оптимізації фінансових ресурсів шляхом максимізації доходів на вклади при мінімізації витрат на фінансові послуги.

Такі операції кредитних спілок, як надання кредитів іншим спілкам, вкладання коштів на банківські депозити, в об'єднану кредитну спілку та у державні цінні папери також не є підприємницькою діяльністю, бо їх метою є не отримання прибутку, а отримання додаткового доходу. Вказана діяльність дозволяє кредитній спілці диверсифікувати свої активи і зменшити ризик. Крім цього, вона захищає спілку від можливих збитків в умовах, коли існує значна сума вільних коштів і низький попит на позики серед членів. Незважаючи на те, що такі операції є менш дохідними, ніж надання кредитів членам спілки, вони є життєво важливими, бо

дозволяють кредитній спілці не допустити збитків в умовах зниження попиту на кредити і отримувати кошти для утримання спілки та нарахування відсотків на залучені від членів вклади. Крім того, організація взаємкредитування між кредитними спілками реалізує на практиці принцип кооперативної взаємодопомоги.

Отже, кредитна спілка реалізує фінансові відносини через такі категорії: фінансові ресурси (внески) – кредити – доходи – витрати – фінансовий результат.

Поєднання інтересів членів кредитної спілки зводяться до оптимізації власних фінансових ресурсів об'єднання шляхом максимізації доходів на вклади при мінімізації витрат на фінансові послуги.

Доходи кредитної спілки, отримані в процесі її діяльності, складаються із: процентних доходів, у т.ч.: процентів за кредитами, процентів від фінансових інвестицій, інших процентних і непроцентних доходів, а саме: плати за послуги спілки, отриманих штрафів, пені й інших непроцентних доходів (рис. 3.5). Склад доходів і порядок їх визначення регулюються П(С)БО 15 «Доходи», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290 та розпорядженням Держфінпослуг від 25.12.2003 № 177 «Про затвердження Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України».

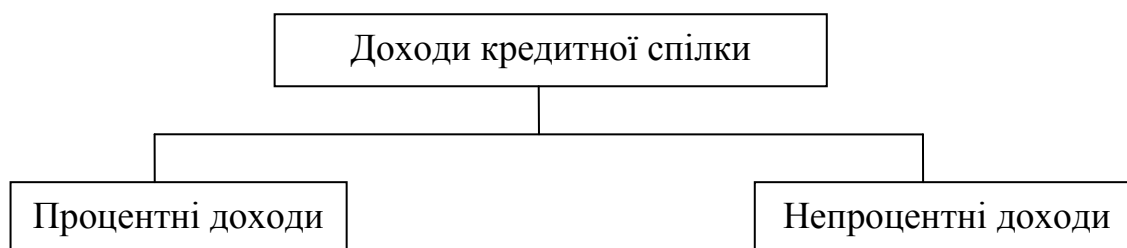


Рис. 3.5. Групування доходів кредитної спілки

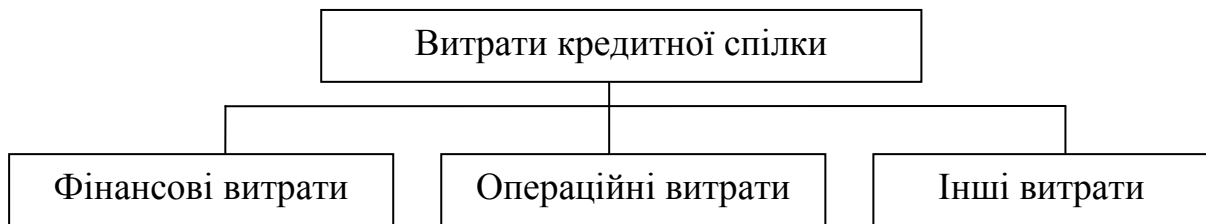
Тобто дохід кредитної спілки складається з коштів, отриманих від кредитних і депозитних операцій спілки, надходжень від участі кредитної спілки в капіталі об'єднаної кредитної спілки, розміщення коштів у державних цінних паперах, продажу пропагандистських матеріалів, виробів з власною символікою, проведення лекцій та інших надходжень.

Врахування витрат, які виникли у кредитній спілці в процесі провадження своєї діяльності протягом звітного періоду, здійснюється відповідно до П(С)БО 16 «Витрати операційної діяльності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318.

Витрати кредитної спілки включають фінансові, операційні та інші витрати (рис. 3.6).

Фінансові витрати – це витрати, пов'язані із залученням коштів, до складу яких входять:

- нараховані проценти за внесками (вкладами) на депозитні рахунки членів кредитної спілки;
- нараховані проценти за кредитами, отриманими від кредитних спілок;
- нараховані проценти за кредитами, отриманими від об'єднаної кредитної спілки;
- нараховані проценти за кредитами, отриманими від банків;
- нараховані проценти за зобов'язаннями перед юридичними особами.



*Рис. 3.6. Види витрат кредитної спілки*

Витрати, що пов'язані з поточною діяльністю кредитної спілки включаються до операційних витрат і складаються з:

- витрат на страхування кредитів і внесків (вкладів), членів кредитної спілки на депозитних рахунках;
- витрат на нарахування заробітної плати та обов'язкових платежів;
- інших операційних витрат, зокрема на благодійну діяльність;
- витрат на формування спільних фінансових фондів асоціацій;
- нарахованого податку на прибуток;
- інших операційних витрат.

До інших витрат належать:

- витрати на формування резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок;
- витрати на списання несплачених процентів за кредитами.

Різниця між доходами і витратами, пов'язаними з діяльністю кредитної спілки, становить фінансовий результат або чистий дохід. Як відомо, неприбуткова діяльність кредитних спілок передбачає неодержання прибутку. У той же час кредитна спілка не може працювати лише в межах визначених видатків, бо також за мету діяльності ставить збільшення доходів власників і зниження різних ризиків діяльності об'єднання.

Нерозподілений дохід, що залишається у розпорядженні кредитної спілки за підсумками фінансового року, розподіляється за рішенням загальних зборів, зокрема між членами кредитної спілки, пропорційно розміру їх пайових внесків у вигляді відсотків (процентів). При цьому в першу чергу відбувається необхідне поповнення капіталу та резервів. За умови дотримання кредитною спілкою нормативу прибутковості частина чистого (нерозподіленого) доходу спрямовується на формування резервного капіталу.



Сума доходу, яка розподіляється на додаткові пайові членські внески, визначається з дотриманням умови, що дохідність додаткових пайових членських внесків не може перевищувати більш ніж у два рази середньозважену процентну ставку дохідності внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитних рахунках за їх наявності. Обов'язковою умовою розподілу доходу на додаткові пайові внески є досягнення нормативів достатності капіталу, коефіцієнта платоспроможності, дотримання нормативу прибутковості та графіка формування резервного капіталу.

Решта доходу, що залишилася після формування капіталу і резервів та розподілу на додаткові пайові членські внески, розподіляється на обов'язкові пайові членські внески чи акумулюється у вигляді нерозподіленого доходу спілки.

Перші кредитні спілки в Україні почали з'являтися після селянської реформи 1861 р. У 1869 р. однією з перших було створено кредитну спілку в м. Гадячі Полтавської області. У 1871 р. Григорій Галаган створив відому в Україні Сокоринську кредитну спілку. Починаючи з 1905 р., щороку в Україні створювалося близько 200–300 кредитних кооперативів, а в 1914 р. діяло вже 2118 кредитних та 911 ощадно-позичкових товариств, які об'єднували майже 2 млн. громадян. На західноукраїнських землях процес розвитку кредитних спілок тривав до 1939 р. Із встановленням в Україні радянської влади кооперативний рух було ліквідовано.

Відродження діяльності кредитних спілок у незалежній Україні розпочалося з 1991 р. Саме тоді при Українській світовій кооперативній раді створено спеціальну комісію для реалізації цього проекту. Вже в 1992 р. однією з перших у незалежній Україні на базі каси взаємної допомоги було створено кредитну спілку при АНТК ім. Антонова [13].

За даними Державного реєстру фінансових установ станом на 31.12.2009 в Україні функціонувало 755 кредитних спілок (табл. 3.3) [21].

*Таблиця 3.3*

*Кількість кредитних спілок згідно з даними Державного реєстру фінансових установ*

Реєстрація кредитних спілок	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість кредитних спілок на кінець року	723	764	800	829	755
Виключено кредитних спілок протягом року з Держреєстру	12	8	28	13	89
Включено кредитних спілок протягом року до Держреєстру	113	49	64	42	15

Кількість кредитних спілок за період з 2005–2008 рр. зростає на 106 одиниць, що становило 14,6 %. Однак у 2009 році внаслідок негативного впливу фінансової кризи відбулося зменшення кількості кредитних установ до 755 та уповільнення рівня ділової активності, а

також значне зниження темпів приросту показників діяльності даних кредитних установ.

Результати діяльності кредитних спілок за 2009 рік та динаміка основних показників їх діяльності за 2007–2009 рр. наведені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

*Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок*

Кредитні установи	2007	2008	2009	Темпи приросту, %	
				2008/2007	2009/2008
<b>Кредитні спілки</b>					
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	800	829	755	3,6	-8,9
Кількість членів кредитних спілок, тис. осіб	2391,6	2669,4	2190,3	11,6	-17,9
Кількість членів кредитних спілок які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду, тис. осіб	245,3	164,0	117,0	-33,1	-28,7
Кількість членів кредитних спілок які мають діючі кредитні договори, тис. осіб	561,5	578,1	423,6	3,0	-26,7
Загальні активи (млн. грн.)	5261,0	6064,9	4218,0	15,3	-30,5
Кредити, надані членам кредитних спілок (залишок на кінець періоду), млн. грн.	4512,3	5572,8	3909,1	23,5	-29,9
Внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн. грн.	3451,3	3951,1	2959,3	14,5	-25,1
Капітал, млн. грн.	1552,0	1714,0	765,8	10,4	-55,3

За результатами звітного періоду більшість кредитних спілок (392) об'єднувала відносно невелику кількість членів – до 1000 осіб. Розподіл за кількістю членів кредитних спілок за 2009 рік зображено на рис. 3.7.

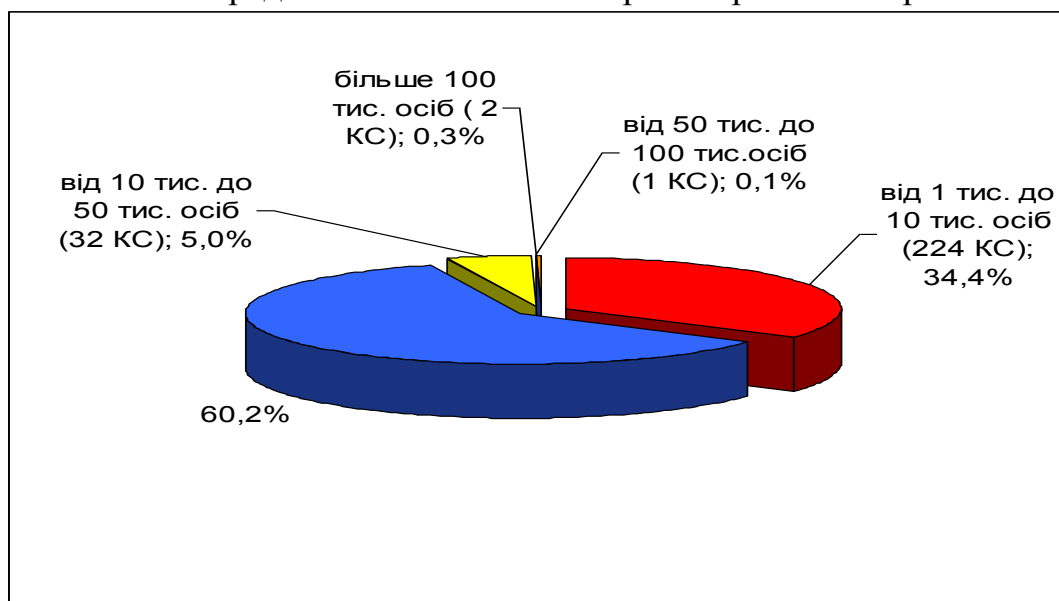


Рис. 3.7. Групування кредитних спілок за кількістю членів у 2009 р.

Станом на 31.12.2009 кількість членів кредитних спілок становила 2190,3 тис. осіб, з яких 423,6 тис. осіб, або 19,3 %, – члени кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, та 117,0 тис. осіб (5,3 %) – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках (рис. 3.8).

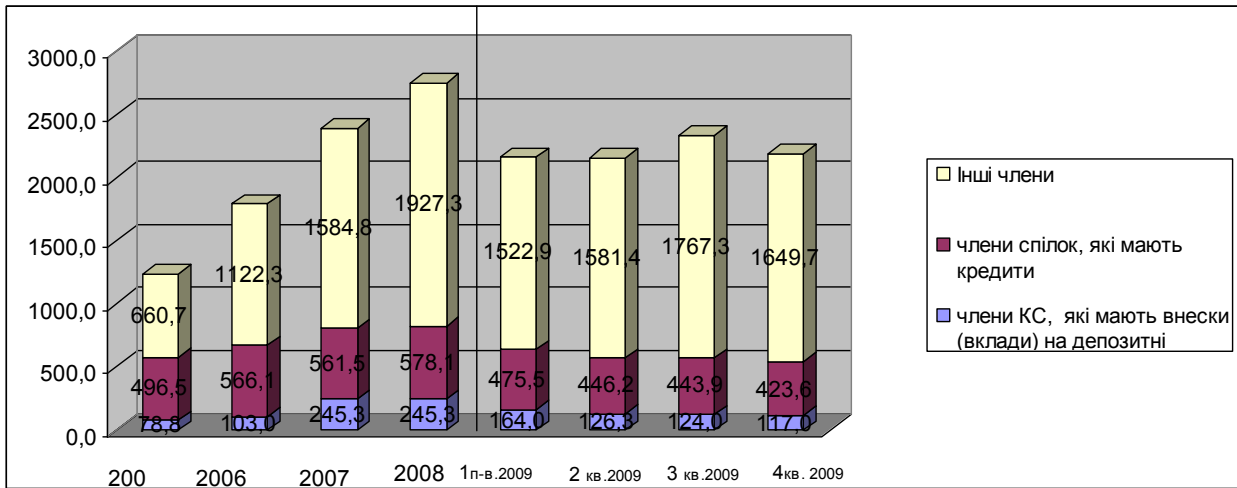


Рис. 3.8. Динаміка кількості членів кредитних спілок у 2005-2009 рр.

На фоні загального зростання кількості членів кредитних спілок (з 1,2 млн. осіб у 2005 році до 2,2 млн. осіб у 2009 році) частка громадян, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках у кредитних спілках, є незначною – за аналізований період вона зменшилася з 245,3 до 117,0 тис. осіб.

У цілому система кредитних спілок України за станом на 31.12.2009 демонструвала зниження показників діяльності порівняно з минулими періодами (рис. 3.9).

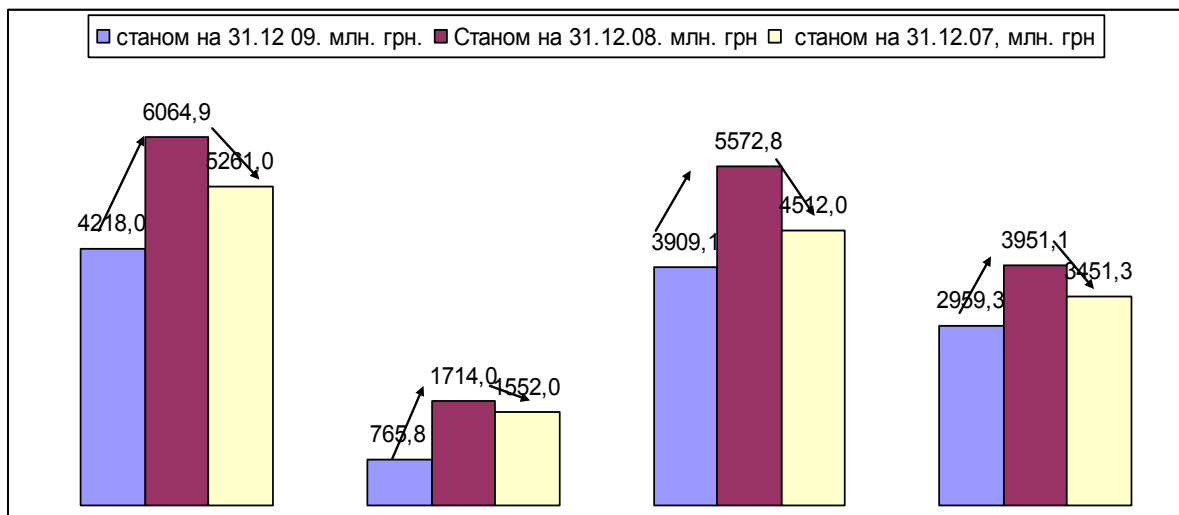


Рис. 3.9. Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок у 2007-2009 рр.

Загальний обсяг активів кредитних спілок за станом на 31.12.09 становив 4218 млн. грн. і порівняно з аналогічним періодом 2008 року зменшився на 30,5 % (за станом на 31.12.2008 становив 6064,9 млн. грн.).

Загальний обсяг капіталу кредитних спілок за станом на 31.12.2009 становив 765,8 млн. грн. Найбільшу питому вагу в його структурі становив пайовий капітал (815,6 млн. грн.).

За станом на 31 грудня 2009 року порівняно з початком 2009 року внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки зменшились на 25 % (до 2959,3 млн. грн.); кредити, надані членам кредитних спілок, зменшились на 30 % (до 3909,1 млн. грн.) (рис. 3.10).

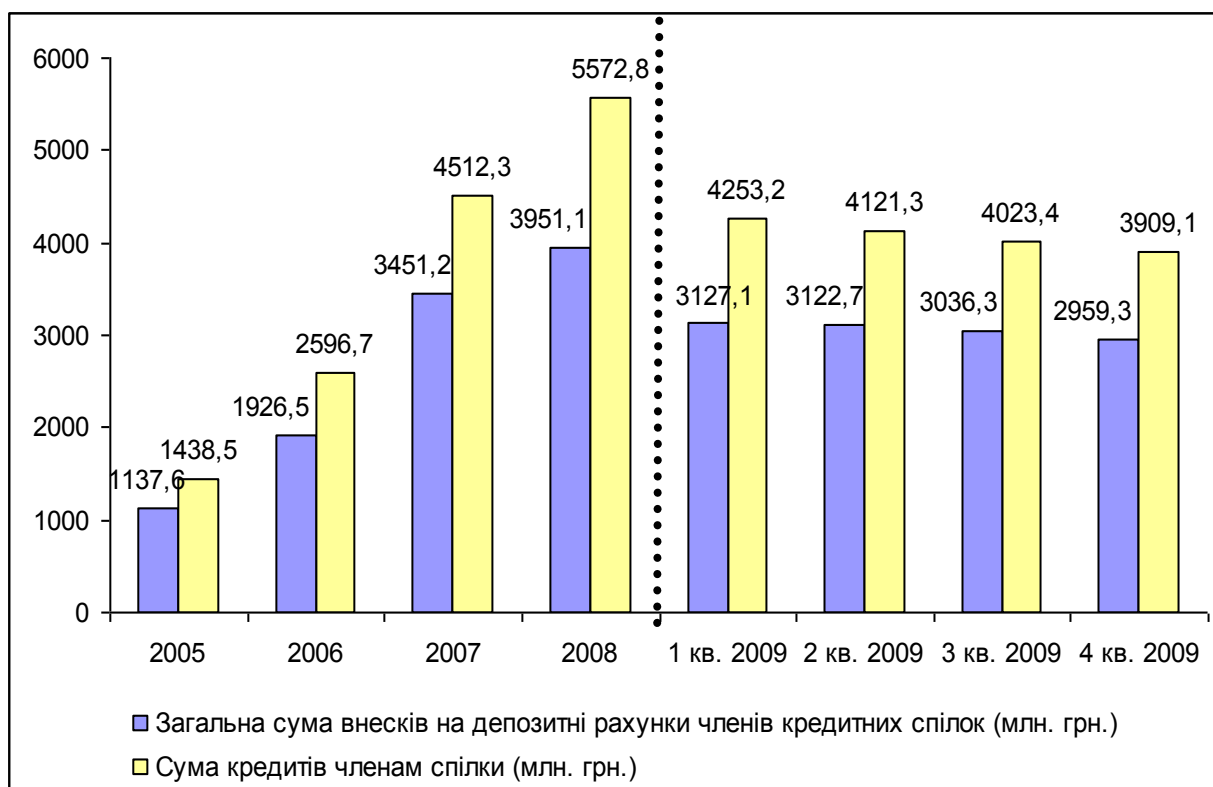


Рис. 3.10. Динаміка кредитування та залучення внесків членів кредитних спілок у 2005-2009 рр.

Загальна сума заборгованості 423,6 тис. членів кредитних спілок, які мали діючі станом на 31.12.2009 кредитні договори, становила 3909,1 млн. грн., тобто в середньому кожен член – позичальник кредитної спілки на кінець періоду мав 9,2 тис. грн. боргу по кредиту.

Загалом кредитування кредитними спілками своїх членів збільшувалося кожного року. Однак у 2009 році на 65 % скоротився обсяг кредитних операцій порівняно з 2008 роком, а залишок виданих кредитів членам кредитних спілок на кінець періоду – на 30 %.

Фінансова криза спричинила масовий відтік депозитів вкладників кредитних спілок. Так, за період 2008–2009 рр. кількість вкладників зменшилась на 52,3 % – з 245,3 до 117 тис. осіб, у той час, як кількість позичальників зменшилась на 24,6 % – з 561,5 до 423,6 тис. осіб, що

спричинило дисбаланс кредитного та депозитного портфелів. При цьому у зв'язку зі значним перевищенням дохідності вкладів у кредитних спілках порівняно з банками в 2009 році продовжувалося залучення внесків на депозитні рахунки.

Так, у 2009 році середньозважена відсоткова ставка в банківській системі становила за депозитами 12,8 %, за кредитами – 17,8 %, а в кредитних спілках, відповідно, 25 та 36,4 %. Залучені на таких умовах ресурси за рішенням керівництва кредитних спілок використовувалися у спекулятивних операціях, які спостерігалися переважно з нерухомістю та землею, що і стало однією з головних причин кризи в системі кредитної кооперації. Динаміка кредитування кредитними спілками своїх членів у 2005–2009 рр. зображена на рис. 3.11.

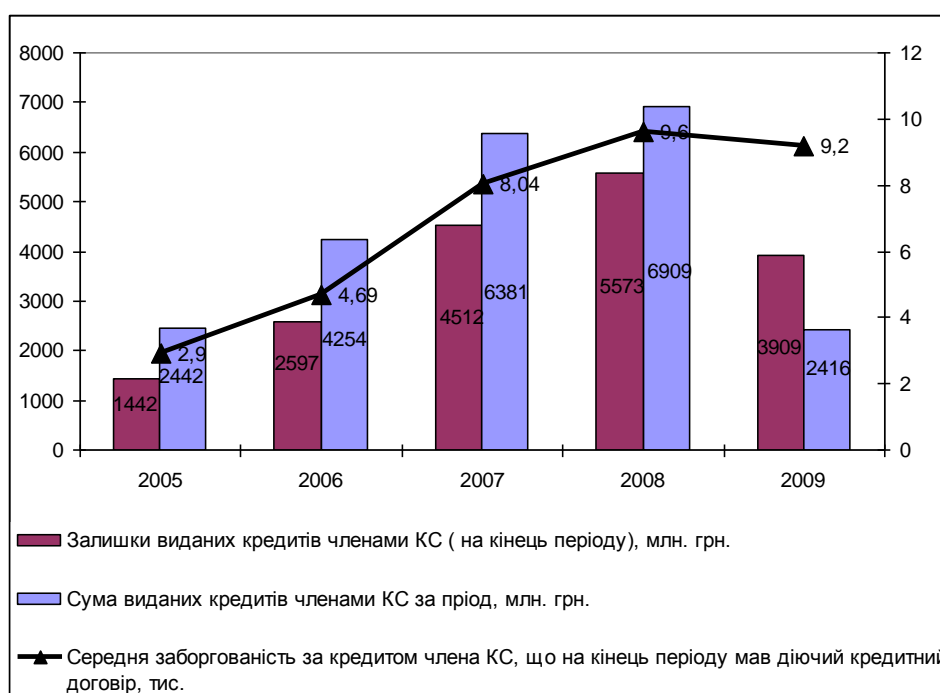


Рис. 3.11. Динаміка кредитування кредитними спілками своїх членів у 2005-2009 рр.

Характерною ознакою нинішньої ситуації в кредитно-фінансовій системі є те, що позичальники мають великі обсяги заборгованості перед кредитними спілками (рис. 3.12). Останнім надзвичайно важко розв'язати таку проблему традиційними методами – працюючи індивідуально з кожним конкретним проблемним кредитом, оскільки кількість боржників вимірюється сотнями, а іноді й тисячами. Враховуючи дані обставини, кредитні спілки активно користуються послугами колекторських компаній, бюро та агентств.

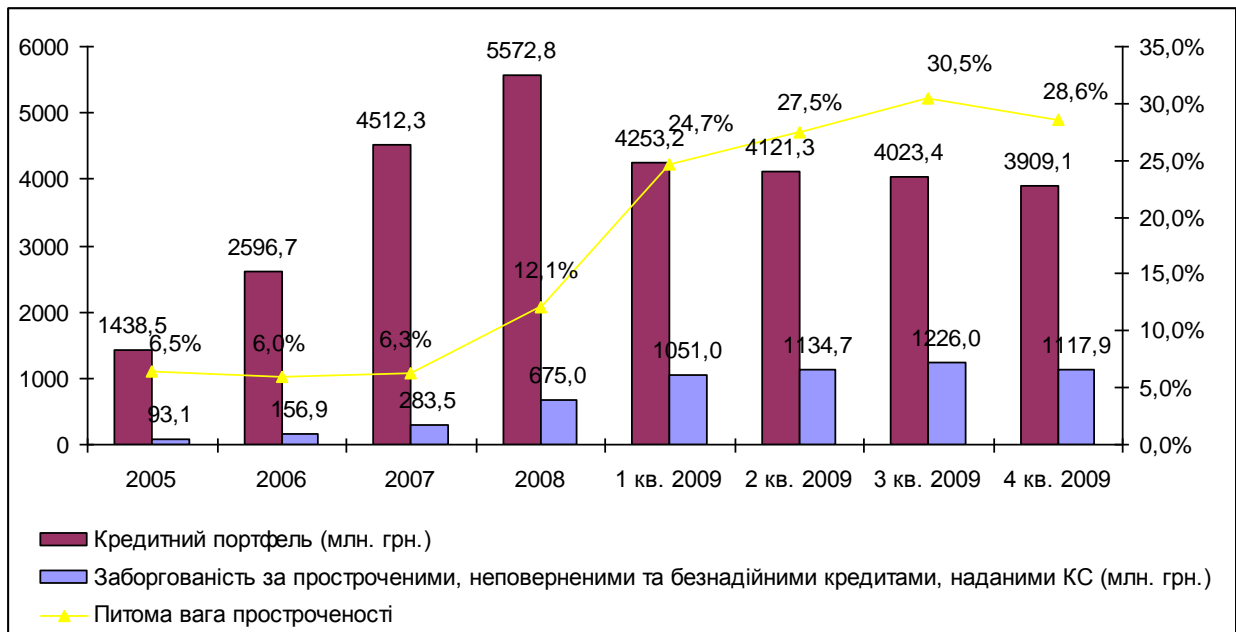


Рис. 3.12. Питома вага прострочених кредитів у кредитному портфелі кредитних спілок у 2005-2009 рр.

Незважаючи на значне скорочення обсягів кредитування кредитними спілками, як і в попередні роки, найбільший попит мають споживчі кредити, частка яких становить 39 %, або 1538 млн. грн. (рис. 3.13). Значну частку мають комерційні кредити та кредити, видані на інші потреби. Кредитування ведення селянських і фермерських господарств має незначну частку в загальному обсязі виданих кредитів.

Загалом структура кредитів за видами не зазнала великих змін. Кредитні спілки, враховуючи низьку платоспроможність позичальників, значно зменшили обсяги кредитування, ввели більш жорсткі умови для надання кредитів і санкції в разі неповернення їх позичальниками.

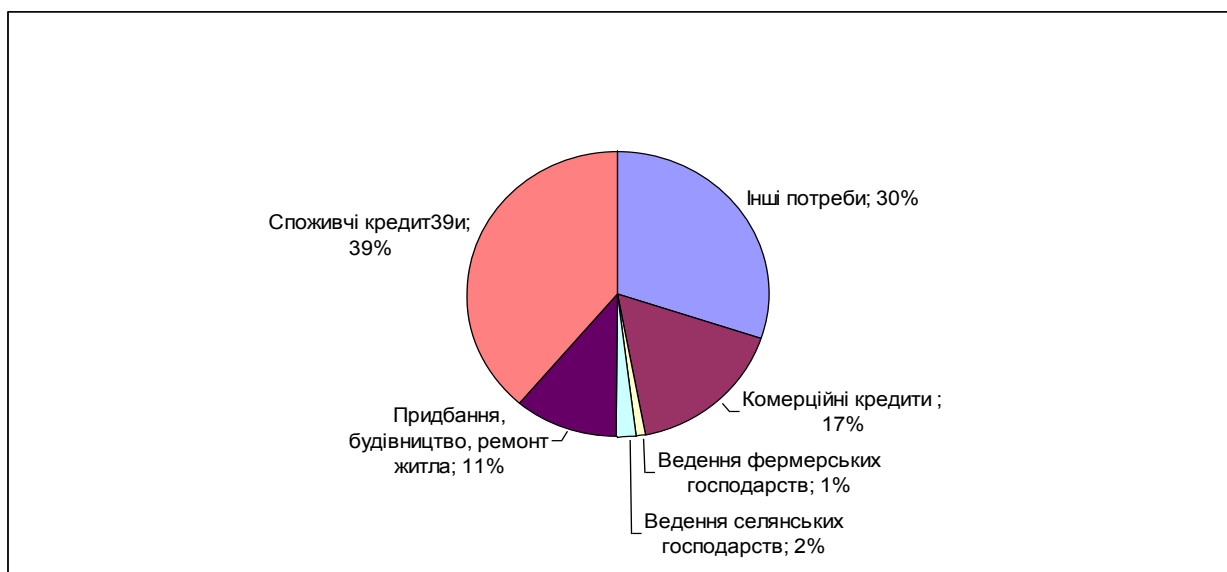
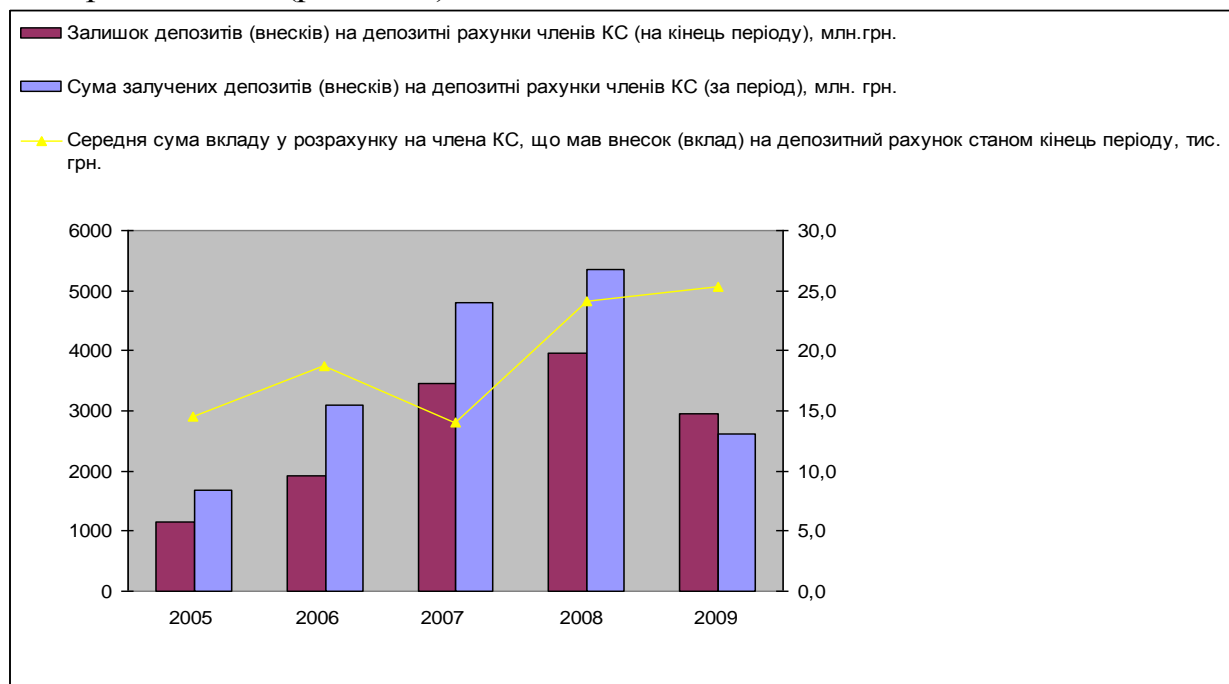


Рис. 3.13. Структура кредитів за видами за станом на 31.12.2009

На кінець 2009 р. сума внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки становила 2959,3 млн. грн. і суттєво зменшилася порівняно з 2008 р. – на 25 % (рис. 3.14).



*Рис. 3.14. Динаміка залучення внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки у 2005-2009 рр.*

Основні показники діяльності кредитних спілок у розрізі регіонів України наведено в таблиці 3.5.

Так, лідерами за обсягом наданих кредитів є кредитні спілки, зареєстровані в Одеській області та місті Києві.

Найбільша кількість кредитних спілок здійснює діяльність з надання фінансових послуг у м. Києві (72), Луганській (52), Донецькій (44), Одеській (38), Черкаській (35), Львівській (32) і Харківській (31) областях. За кількістю членів кредитних спілок лідером є Одеська область – 527883 осіб, або 24,1 % від загальної кількості по Україні, в тому числі 45616 (10,8 %) осіб мають чинні кредитні договори. Основні показники діяльності кредитних спілок цього регіону також є вищими порівняно з іншими регіонами України. Так, залишки за наданими кредитами по Одеській області становлять 765,6 млн. грн., чи 19,6 %, залишки по внесках (вкладах) на депозитні рахунки – 843,9 млн. грн., або 28,5 %. Діяльність кредитних спілок на фінансовому ринку України свідчить про зниження ефективності їх функціонування. Дані проведеного аналізу свідчать про те, що світова фінансова криза негативно вплинула на розвиток українських кредитних спілок. З її приходом в Україну суттєво погіршились показники та результати діяльності кредитних спілок, стало спостерігатись уповільнення рівня ділової активності та значне зниження темпів приросту, а часто й суттєве падіння основних показників.

Враховуючи суттєве погіршення фінансових показників багатьох

кредитних спілок, можна зробити висновок про те, що з метою підтримки ліквідності, утримання фінансової стабільності та підвищення рівня захисту членів кредитних спілок певна частина спілок потребувала і на сьогодні потребує рефінансування. На відміну від банків і їх вкладників, в Україні також не передбачено механізму відшкодування громадянам коштів, внесених у кредитні спілки у вигляді внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки.

Таблиця 3.5

Основні показники діяльності кредитних спілок у 2009 році в розрізі регіонів України\*

Регіон (область)	Кількість кредитних спілок, що подали звітні дані	Загальні активи кредитних спілок, млн. грн.	Кількість членів кредитних спілок, осіб	Кредити, надані членам кредитної спілки**, млн. грн.	Кількість членів кредитних спілок, які мають діючі договори кредитів, осіб	Внески (вклади) на депозитних рахунках членів кредитних спілок**, млн. грн.	Кількість членів кредитних спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках, осіб
м. Київ	72	860,7	179 799	800,2	53778	425,8	11543
Одеська	38	842,8	527883	765,6	45616	843,9	24317
Черкаська	35	296,6	91529	269,6	18485	206,1	10042
Донецька	44	270,1	210253	265,8	43091	229,0	10588
Харківська	31	257,3	85000	181,1	12545	126,7	2434
Луганська	52	164,1	117553	162,7	24694	127,3	6785
Закарпатська	22	149,7	120114	144,6	33909	96,5	5214
Запорізька	25	137,9	61272	126,6	12377	87,3	3204
Львівська	32	147,1	206 047	115,5	34031	80,9	5925
АР Крим		115,6	15609	110,4	3924	76,7	3669
Вінницька	13	104,0	52674	102,7	18925	86,1	2587
Севастополь	16	60,7	11598	60,4	3226	30,5	759
Інші регіони	249	811,4	510986	804,0	119026	542,5	29910
В цілому по Україні *** (відповідно до поданих звітних даних)	651	4218,0	1190317	3909,1	423 627	2 959,3	116977

\*Всі показники діяльності кредитних спілок наведені на кінець періоду (за станом на 31.12.2009).

\*\*Зазначені показники відображають залишки на кінець періоду (за станом на 31.12.2009).

\*\*\*За даними, поданими 651 кредитною спілкою.

Також необхідно відзначити, що професійний рівень керівників і працівників кредитних спілок залишається недостатнім, отже, існує нагальна потреба його якісного покращення. Недостатньо активно відбувається впровадження сучасних управлінських, фінансових та інформаційних технологій. Спостерігаються порушення кооперативних



принципів у частині управління, внутрішнього контролю та розкриття інформації. Інше слабке місце кредитної кооперації пов'язане з ринковим позиціонуванням. Необхідно зосередити увагу на вдосконаленні структури кредитного портфеля, більш зважено підходити до визначення процентної політики та політики формування й управління активами та пасивами. Актуальною проблемою, яка значною мірою гальмує розвиток системи, є відсутність доступу до дешевих фінансових ресурсів. Без активного розвитку другого рівня системи кредитної кооперації одержати доступ до них практично неможливо. Кредитним спілкам вкрай необхідно створити узгоджену довготермінову ринкову стратегію. При цьому необхідно зосередити особливу увагу на удосконаленні політики управління доходами, що дозволить стабілізувати їх функціонування в складних економічних умовах.

Таким чином, система кредитної кооперації має цілу низку невирішених проблем. Основним завданням на наступні роки повинні стати подальший розвиток системи кредитних спілок, спрямований на зміцнення їх позицій на фінансовому ринку України.

### **3.3. Управління кредитними ризиками в процесі формування доходів кредитних спілок**

Всі види господарської діяльності завжди мають певний елемент невизначеності, оскільки внутрішнє і зовнішнє середовище суб'єкта господарювання постійно змінюється. Отже, можна прогнозувати лише вірогідні результати здійснення окремих робіт чи явищ. Певна вірогідність настання негативних наслідків діяльності, як і небезпека невиконання запланованих результатів, свідчать про ситуацію ризику. Теорія і особливо практика свідчать, що ігнорування економічного ризику такими фінансовими інститутами, як кредитні кооперативи, призводить до втрат доходів і гальмує їх подальший розвиток. На сьогоднішній день питання управління ризиками набувають особливого значення, оскільки від їх успішного вирішення значною мірою залежать темпи та напрями розвитку системи кредитної кооперації.

Економічний ризик являє собою багатоаспектне та складне явище. Слід зазначити, що під економічним ризиком кредитних спілок слід мати на увазі можливість втрати частини ресурсів або недоотримання очікуваних доходів у процесі задоволення потреб пайовиків у фінансовій взаємодопомозі.

Економічні ризики охоплюють всі сторони діяльності кредитних кооперативів – як зовнішні, так і внутрішні. Відповідно до цього можна виділити зовнішні та внутрішні ризики.

Внутрішні ризики виникають у результаті діяльності кредитних спілок і залежать від проведених ними операцій. До блоку внутрішніх ризиків можна віднести такі типи ризиків:

- кредитний;
- процентний;
- ліквідності;
- технічний;
- втрати ділової репутації;
- податковий;
- операційний.

До блоку зовнішніх належать ризики, безпосередньо не пов'язані з діяльністю кооперативу, а саме:

- політичний;
- інфляційний;
- галузевий;
- ринковий.

Враховуючи, що задоволення потреб членів кредитної спілки у взаємному кредитуванні та надання фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки є основним видом діяльності кредитного кооперативу, управління кредитним ризиком має стати необхідною частиною стратегії та тактики функціонування даних фінансових установ.

Кредитний ризик – це ризик неповернення пайовиками кредитної спілки взятих на себе зобов'язань за договором позики внаслідок сукупності факторів, які негативно впливають на здатність позичальника погасити позику і відсотки за нею.

Серед складових кредитного ризику виокремлюють такі:

- системний ризик – пов'язаний зі змінами в економічній системі, які можуть вплинути на фінансовий стан позичальника;
- ризик невиконання позичальником своїх зобов'язань;
- ризик концентрації – нерівномірний розподіл позик між окремими пайовиками;
- процентний ризик – непередбачена зміна процентної ставки на фінансовому ринку;
- ризик операцій – пайовик або не виконує свої зобов'язання за позиками або виконує їх з порушенням терміну. При цьому виникає збиток у результаті різної періодичності надходження доходів і витрат;
- ризик забезпечення кредиту – імовірність понесення втрат при наданні позики під заставу, якщо кооперативу не вдається стягнути з позичальника суму боргу в результаті продажу закладеного майна [22].

Наявність кредитного ризику є об'єктивною, оскільки основний вид діяльності кредитного кооперативу пов'язаний із видачею позик своїм членам.

Основні фактори, що впливають на кредитний ризик, наведені на рисунку 3.15 [17].



Рис. 3.15. Основні фактори, що впливають на кредитний ризик

Кредитний ризик, як і більшість інших ризиків, можна оцінювати як з якісної, так і з кількісної точки зору. Основою для оцінки кредитного ризику є інформація щодо факторів кредитного ризику на момент прийняття рішення.

Якісна оцінка кредитного ризику ґрунтується на аналізі забезпечення позики, а також моральних якостей позичальника.

Для аналізу забезпечення позики в процесі якісної оцінки кредитного ризику пропонується використовувати такі рівнозначні показники:

- стабільність фінансових доходів позичальника;
- ліквідність забезпечення;
- достатність забезпечення.

Визначення рівня кредитного ризику у розрізі вище зазначених груп наведена в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

*Визначення кредитного ризику за якісними показниками*

Рівень ризику	Стабільність фінансових доходів позичальника	Ліквідність забезпечення	Достатність забезпечення
Низький	Стабільні фінансові доходи	Застава може бути реалізована на організованих торгах або може бути предметом масового попиту	Забезпечення достатньо для покриття суми основного боргу, відсотків за позику на весь період дії кредитного договору та покриття витрат, пов'язаних з реалізацією заставних прав
Помірний	Незначні коливання фінансових доходів	Застава може бути реалізована на організованих торгах, але не є предметом масового попиту	Забезпечення достатньо для покриття суми основного боргу
Високий	Нестабільні фінансові доходи	Застава, що важко реалізується	Забезпечення покриває 50 % від суми основного боргу
Неприпустимий	Нестабільні фінансові доходи	Ліквідність застави не визначена	Сума забезпечення менше 50 % від суми основного боргу

Кожному показнику привласнюється певний рівень ризику, оцінюваний у відсотках за шкалою, наведеною у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

*Шкала визначення кредитного ризику за якісними показниками*

Рівень ризику	Відсоток кредитного ризику
Низький	1–5
Помірний	5–10
Високий	10–50
Неприпустимий	50–100

Оскільки ці показники рівнозначні, то рівнем кредитного ризику буде їх середньоарифметичне.

Окрім зазначених, існують і інші показники, що впливають на рівень кредитного ризику. До них належать:

- термін позики. Чим триваліший термін, тим вищий ризик порушення

фінансової забезпеченості позичальника та достатності застави;  
– оформлення застави. Такі дії, як реєстрація, страхування застави знижують кредитні ризики, їх відсутність підвищує кредитний ризик.

Аналіз моральних якостей позичальника повинен бути заснований на таких складових, як ощадливість, працездатність, стаж роботи, професійні знання, стан здоров'я.

Виділяють чотири типи позичальників залежно від психології та платоспроможності позичальника:

1. Позичальники, які готові погасити борг і мають для цього достатню суму грошових коштів.

2. Позичальники, які готові погасити борг, але не мають для цього достатньої суми грошових коштів у наслідок життєвих обставин.

3. Позичальники, які не хочуть розплачуватися за взятими позиками (через психологічні або соціальні особливості), але мають достатню суму коштів для погашення позик.

4. Позичальники, які не хочуть розплачуватися за позиками і не мають достатньої суми грошових коштів.

Кредитний інспектор в ході аналізу особистості позичальника повинен віднести пайовика до однієї з чотирьох категорій. Віднесення потенційного пайовика до перерахованих категорій повинно здійснюватися в процесі аналізу психологічних та економічних чинників.

Таким чином, якісний показник рівня кредитного ризику визначається шляхом поєднання оцінки якості застави та характеристики особистості позичальника.

Кількісна оцінка – це привласнення кількісного параметра якісному з метою визначення межі втрат по операції. Важливими методами кількісної оцінки кредитного ризику є формування фондів на покриття можливих втрат внаслідок неповернення позик, вивчення фінансової документації позичальника. На підставі фінансової інформації, наданої пайовиком, оцінюється кредитоспроможність потенційного позичальника. Завдання кредитних фахівців у даному випадку полягає в тому, щоб визначити максимальну суму, яку можливо видати пайовику.

Кожна кредитна спілка повинна розробляти власну політику з управління кредитними ризиками (кредитну політику). Кредитна політика відображає загальну стратегію розвитку кредитного кооперативу і повинна бути орієнтована на низькоризикові вкладення, що приносять стабільний дохід. Своєчасність повернення позик, оплата відсотків є необхідною умовою успішного функціонування кредитної спілки. Стабільність грошових потоків дає можливість ефективно планувати фінансову діяльність і виплату відсотків за залученими коштами членів кредитного кооперативу.

Основні складові політики управління кредитним ризиком наведені на рисунку 3.16.



Рис. 3.16. Складові політики управління кредитним ризиком кредитної спілки

Встановлення лімітів кредитування передбачає визначення граничних сум здійснюваних кредитних операцій. Лімітування спрямоване на обмеження зважених кредитних ризиків (ризиків у грошовому вираженні) кредитної спілки. При визначенні розміру кредиту необхідно керуватися принципом: вартість забезпечення (ліквідаційна вартість об'єктів застави) не повинна бути меншою від вимог кредитної спілки (заставодержателя), які можуть виникнути у разі порушення позичальником (заставадавцем) кредитних зобов'язань.

Для розрахунку ліміту кредитування з врахуванням вартості забезпечення використовується така формула:

$$L \leq \frac{C_l - V - F}{1 + p_p + n_p}, \quad (3.1)$$

де  $L$  – ліміт кредитування;

$C_l$  – вартість забезпечення (ліквідаційна вартість об'єктів застави);

$V$  – витрати при зверненні стягнення;

$F$  – штрафні санкції за прострочення платежу;

$p_p$  – відсотки (реальна відсоткова ставка протягом встановленого кредитом договором періоду користування позичкою, виражена десятковим дробом);

$n_p$  – потенційна норма відрахувань до резерву (виражена десятковим дробом) [11].

Наявність у позичальника достатнього кредитного забезпечення є складовим елементом його економічної кредитоспроможності. До основних видів забезпечення кредиту належать:

- а) застава (майно, майнові права, цінні папери тощо);
- б) поручительство.

Застава означає, що в разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання кошти, одержані від реалізації заставленого майна, спрямовуються передусім на задоволення вимог кредитної спілки. Найпоширенішими предметами застави є особисте майно, грошові кошти, цінні папери, товари в обороті та переробці, устаткування та об'єкти нерухомості, земельні ділянки, майнові права та інше.

Використання застави того чи іншого майна як забезпечення кредиту залежить від ряду чинників:

- по-перше, визначається, наскільки легко реалізувати дане майно і чи це взагалі можливо;
- по-друге, чи є можливість встановити точну ціну і чи ця ціна постійна.

Крім того, оцінюються ймовірні додаткові накладні витрати, збитки та перешкоди у разі відчуження.

Поручительство являє собою додаткове (акцесорне) зобов'язання стосовно кредитора, оформлене договором між кредитною спілкою за основним зобов'язанням і поручителем для забезпечення виконання основного зобов'язання (як правило, укладається тристороння угода). Відповідно до такого договору поручитель бере на себе зобов'язання перед кредитним кооперативом третьої особи (боржника) відповідати за виконання зобов'язання цієї особи цілком або частково.

Кредитна спілка може одночасно висунути позов і до боржника, і до поручителя. При цьому поручитель відповідає за боржника за всіма зобов'язаннями, зокрема за сплату неустойки та процентів, відшкодування збитків. Якщо поручитель зобов'язався відповідати за виконання частини зобов'язання, він відповідає перед кредитною спілкою лише за цю частину. У разі, якщо поручитель виконав за боржника зобов'язання, всі права кредитора щодо стягнення заборгованості переходять до нього. Поручитель має право зворотної вимоги до боржника в розмірі сплаченої за нього суми.

Ціна користування позикою складається з операційних витрат, витрат на формування резервів, а також витрат на виконання зобов'язань спілки перед вкладниками. Ціна за кредитні послуги кредитної спілки виступає у формі ставки за позику. Процентні ставки на різні види позик у кожній кредитній спілці залежать від рівня конкуренції в регіоні та структури кредитного портфеля. Як правило, позики, які видаються на бізнесові цілі, мають вищий відсоток, ніж на кредитування споживчих потреб. Важливим елементом кредитної діяльності спілок є кредитування

соціальних потреб, зокрема це позики на лікування, оздоровлення, навчання, за якими передбачаються максимально низькі процентні ставки.

Основою для встановлення процентних ставок на позики повинен бути аналіз на однорідні послуги кредитної спілки. При цьому необхідно визначитися з умовами, на яких залучатимуться вклади членів спілки, порівнюючи їх з умовами банківських установ [17].

При встановленні середньої річної процентної ставки на позики розрахунки здійснюються за такою схемою: середня процентна ставка на вклади членів кредитної спілки додається до річної суми операційних витрат і витрат на формування резервів, віднесених до середнього розміру активів кредитної спілки. При розрахунку середньої річної процентної ставки доцільно врахувати і прогнозований рівень інфляції за рік.

Резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями кредитних спілок є спеціальним резервом, необхідність формування якого обумовлена кредитними ризиками, що притаманні діяльності кредитного кооперативу. Кредитні спілки повинні формувати такий резерв під кожний кредит залежно від його надійності. Резервування є механізмом зниження ризику діяльності кредитної спілки та управління її платоспроможністю.

Сума грошових коштів, акумульована в резервному фонді, є заздалегідь визначеною величиною (ймовірністю), що перевищує суму майбутніх збитків (виплат) спілки за всіма договорами [76]:

$$P(X < F) \geq \xi, \quad (3.2)$$

де  $X$  – випадкова величина, яка описує сумарні виплати спілки;

$F$  – резервний фонд кредитної спілки, який розраховується за формулою:

$$F = \sum_{i=1}^v G_n \cdot S_i = G_n \cdot S \cdot N, \quad (3.3)$$

де  $G_n$  – нетто-ставка для даного виду послуг;

$S_i$  – сума  $i$ -го договору;

$S$  – середня сума за договорами даного виду послуг;

$N$  – кількість договорів даного виду у кредитному портфелі спілки;

$\xi$  – величина гарантії безпеки, яка встановлюється самою спілкою і, як правило, знаходиться в межах від 0,85 до 0,99.

Для контролю за своєчасним внесенням коштів за наданими позиками та оперативного планування руху грошових потоків кредитна спілка повинна здійснювати аналітичний облік. Поточний контроль за дотриманням умов кредитної угоди здійснює уповноважена особа (позиковий управитель, виконавчий директор, уповноважений член



кредитного комітету). Зокрема, необхідно перевіряти строки внесення та обсяги передбачених кредитною угодою платежів. Для цього фактично отримані платежі доцільно звіряти з графіком надходження планових платежів, який складається кожного тижня. Уповноважена особа звітує про дотримання графіка планових платежів на кожному засіданні кредитного комітету.

Кредитний комітет кредитної спілки є спеціальним органом, який відповідає за організацію кредитної діяльності. Він призначається спостережною радою, підзвітний загальним зборам і спостережній раді та відповідає перед ними за ефективну діяльність кредитної спілки. Кредитний комітет здійснює такі функції: розглядає заяви членів кредитної спілки про надання кредитів і прийняття рішень з цих питань; здійснює контроль за якістю кредитного портфеля; вирішує питання, пов'язані з кредитною діяльністю, відповідно до чинного законодавства та внутрішніх документів кредитної спілки. Сформована кредитна політика затверджується загальними зборами членів кредитної спілки.

Для забезпечення фінансової стабільності кредитної спілки необхідно постійно здійснювати управління кредитними ризиками, що дозволить максимізувати доходи кредитного кооперативу в процесі надання фінансової взаємодопомоги своїм членам.

## **РОЗДІЛ 4. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ**

### **4.1. Фінансовий механізм функціонування бюджетних установ**

У сучасних умовах важливого значення набуває проблема ефективного функціонування бюджетних установ, що створюються державою для досягнення соціальних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей стосовно охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, розв'язання суперечок і конфліктів, надання юридичної допомоги, а також інших цілей, спрямованих на досягнення суспільних благ.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, бюджетна установа – це орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок, відповідно, Державного бюджету чи місцевих бюджетів [7]. Мета створення і основна діяльність бюджетних закладів не передбачає одержання прибутку.

Регламентация фінансових відносин суб'єктів господарювання бюджетної сфери здійснюється такими законодавчими актами: Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Законом України «Про Державний бюджет на поточний рік» та іншими законодавчо-нормативними актами.

Серед загальних ознак, що притаманні бюджетним закладам, можна зазначити такі:

- правосуб'єктність (юридичні особи публічного права);
- форма власності (державна чи комунальна);
- форма бюджетного фінансування (кошторисне фінансування);
- характер діяльності (невиробничий);
- економічний результат діяльності (неприбутковий).

Специфічними ознаками бюджетних установ є:

- правовий статус – юридична особа (бюджетний орган, бюджетна організація, бюджетна установа) або відокремлений підрозділ (структурна одиниця) бюджетної організації;
- правовий режим майна – головний розпорядник бюджетних коштів (бюджетний орган), розпорядник бюджетних коштів другого ступеня (бюджетна організація), розпорядник бюджетних коштів третього ступеня (бюджетна установа);
- форми реалізації права власності – користування (усі типи бюджетних

закладів), розпорядження (бюджетний орган, бюджетна організація), володіння (бюджетний орган) [58].

Необхідно зауважити, що на сьогоднішній день на функціонування бюджетних організацій негативний вплив мають такі фактори: незадовільний стан фінансування, брак капітальних видатків для оновлення матеріально-технічної бази бюджетних закладів, обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямків їх використання. Вирішення зазначених проблем значною мірою залежить від ефективності побудови та реалізації фінансового механізму бюджетних установ.

Слід зазначити, що фінансовий механізм функціонування бюджетних закладів має свої відмінності, обумовлені неприбутковою природою бюджетної сфери, особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів.

Ефективне функціонування фінансового механізму бюджетної сфери повинно ґрунтуватися на таких вимогах до взаємодії його елементів:

- цілеспрямованості кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому завдання;
- спрямування дії всіх елементів фінансового механізму на процес отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів з метою покриття витрат відповідної діяльності;
- зворотного зв'язку елементів фінансового механізму вертикального та горизонтального рівнів;
- своєчасності реагування складових фінансового механізму на зміни макро- та мікросередовища.

Схематично структурно-логічна модель організації фінансового механізму бюджетних установ наведена на рис. 4.1.

Основою ефективного функціонування бюджетної сфери є фінансове забезпечення. Бюджетні установи практично не мають власних доходів і свою діяльність здійснюють за рахунок коштів відповідних бюджетів. Отже, основною формою фінансового забезпечення бюджетних закладів є бюджетне фінансування, під яким прийнято мати на увазі безповоротне, безвідплатне надання коштів з державного та місцевого бюджетів на виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних підприємств, установ та організацій.

До специфічних особливостей бюджетного фінансування належать:

- кошти на покриття витрат (надаються тільки з одного бюджету за підпорядкованістю підприємства, установи чи організації). Виняток становить фінансування загальнодержавних заходів: боротьба з епідеміями, ліквідація втрат від катастроф і стихійного лиха тощо;
- бюджетні установи фінансуються на основі встановлених економічно і науково обґрунтованих нормативів залежно від сфер діяльності.



Рис. 4.1. Структурно-логічна модель організації фінансового механізму бюджетних установ

Система бюджетного фінансування включає принципи, форми та методи надання бюджетних асигнувань суб'єктам господарювання [8]. Бюджетне фінансування здійснюється на основі таких принципів: плановості, цільового спрямування коштів, безповоротності та безоплатності, ефективного використання коштів, оптимального поєднання власних, кредитних і бюджетних джерел, додержання режиму економії та здійснення постійного контролю за їхнім використанням [86].

Принцип плановості означає, що витрати з Державного бюджету визначаються законом про Державний бюджет України на кожний рік. Обсяг витрат і цільове спрямування коштів місцевих бюджетів ухвалюються рішенням сесій відповідних місцевих рад депутатів. Витрати з децентралізованих фондів грошових коштів відображаються у фінансових планах і кошторисах витрат установ, балансах доходів і витрат підприємств, об'єднань, міністерств і відомств.

Особливим принципом бюджетного фінансування є цільове спрямування коштів на суворо визначені цілі та заходи, відповідно до затверджених фінансових планів. Безповоротність і безоплатність фінансування державних витрат – це надання коштів без прямого їх відшкодування. Непряме відшкодування полягає у матеріальному прирості основних фондів для виробничої та невиробничої сфери, перспективній підготовці кадрів для суспільства тощо. Одержання максимальної ефективності за мінімальних витрат з урахуванням раніше використаних коштів реалізується через принцип ефективного використання бюджетних коштів. Практичне здійснення цього принципу супроводжується вдосконаленням форм і методів оперативного управління виробничою та фінансовою діяльністю, розробкою додаткових важелів і стимулів, спрямованих на скорочення витрат та інтенсифікацію виробництва.

Поєднання власних, кредитних і бюджетних джерел полягає в тому, що під час визначення обсягу фінансування як держава, так і вищі органи враховують наявність власних коштів, можливості одержання банківського кредиту. Лише тоді, коли неможливо покрити витрати за рахунок зазначених джерел, вирішується питання про бюджетне або відомче фінансування.

Цей принцип використовується як для покриття поточних витрат, так і для фінансування капітальних вкладень.

Контроль виконання усіх фінансових, виробничих, господарських операцій дає можливість виявити недоліки й помилки у фінансовій діяльності, вжити заходів щодо їх усунення, а також надає зустрічну інформацію для перспективного й поточного планування державних витрат як під час визначення цільового спрямування коштів, так і під час визначення їхнього обсягу.

Бюджетне фінансування покладається на спеціально для цього уповноважених посадових осіб (керівників бюджетних установ) – розпорядників бюджетних коштів. Розпорядники бюджетних коштів – це

бюджетні установи в особі їх керівників, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення видатків з бюджету.

Розпорядники бюджетних коштів за обсягом наданих прав поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів і розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

Головними розпорядниками відповідно до Бюджетного кодексу України можна бути лише: 1) за бюджетними призначеннями, передбаченими законом про Державний бюджет України, – органи, уповноважені відповідно Верховною Радою України, Президентом України, Кабінетом Міністрів України забезпечувати їх діяльність в особі їх керівників, а також міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Конституційний Суд України, Верховний Суд України та інші спеціалізовані суди; установи та організації, які визначені Конституцією України або входять до складу Кабінету Міністрів України, в особі їх керівників; 2) за бюджетними призначеннями, передбаченими бюджетом Автономної Республіки Крим, – уповноважені юридичні особи (бюджетні установи), що забезпечують діяльність Верховної Ради Автономної Республіки Крим і Ради міністрів Автономної Республіки Крим, а також міністерства та інші органи влади Автономної Республіки Крим в особі їх керівників; 3) за бюджетними призначеннями, передбаченими іншими місцевими бюджетами, – керівники місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад та їх секретаріатів, керівники головних управлінь, управлінь, відділів та інших самостійних структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад.

Головні розпорядники коштів Державного бюджету України затверджуються законом про Державний бюджет України шляхом встановлення їм бюджетних призначень, а головні розпорядники коштів місцевих бюджетів визначаються рішенням про місцевий бюджет.

Повноваження, надане головному розпоряднику бюджетних коштів Бюджетним кодексом України, законом про Державний бюджет України або рішенням про місцевий бюджет, що має кількісні та часові обмеження і дозволяє надавати бюджетні асигнування, визначається як бюджетне призначення.

У процесі виконання бюджету повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів, відповідно до бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання і здійснення платежів з конкретною метою, є бюджетним асигнуванням.

До повноважень головних розпорядників бюджетних коштів належать права: 1) розробляти план своєї діяльності, відповідно до завдань і функцій, визначених нормативно-правовими актами, виходячи з необхідності досягнення конкретних результатів за рахунок бюджетних коштів; 2) розробляти на підставі плану діяльності проект кошторису та бюджетні запити і подавати їх Міністерству фінансів України чи

місцевому фінансовому органу; 3) отримувати бюджетні призначення шляхом їх затвердження у законі про Державний бюджет України чи рішенні про місцевий бюджет, доводити у встановленому порядку до розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня (одержувачів бюджетних коштів) відомості про обсяги асигнувань, забезпечувати управління бюджетними асигнуваннями; 4) затверджувати кошториси розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, якщо інше не передбачене законодавством; 5) здійснювати внутрішній контроль за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів, і витрачанням ними бюджетних коштів; 6) одержувати звіти про використання коштів від розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня й одержувачів бюджетних коштів та аналізувати ефективність їх використання [7].

Розпорядник бюджетних коштів відповідно до затвердженого бюджетного розпису, одержує бюджетні асигнування, що є підставою для затвердження кошторисів. Бюджетний розпис – документ, в якому встановлюється розподіл доходів і фінансування бюджету, бюджетних асигнувань головним розпорядником бюджетних коштів за певними періодами року, відповідно до бюджетної класифікації.

Основним методом бюджетного забезпечення є кошторисне фінансування. У вітчизняній фінансовій науці визначаються теоретичні домінанти і принципові якості поняття «кошторисне фінансування». У сучасних підручниках і монографіях з теорії фінансів і бюджету питання сутності кошторисного фінансування розглядаються багатьма вітчизняними науковцями. Так, С. І. Юрій, Й. М. Бескид трактують кошторисне фінансування як забезпечення державними грошовими коштами установ і організацій соціально-культурної сфери, оборони, органів державного управління. У наданому визначенні кошторисне фінансування розглядається як процес забезпечення бюджетних установ лише державними коштами, що значно звужує спектр джерел, які сьогодні на практиці залучаються в рамках даного методу фінансування.

У монографії вчених С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, Я. М. Буздуган «Антологія бюджетного механізму» кошторисне фінансування формулюється як найпоширеніша форма, яка полягає у виділенні бюджетних коштів установам соціально-культурної сфери, оборони та управління в межах їхніх кошторисів доходів і видатків. Вищезазначене визначення свідчить про те, що кошторисне фінансування розглядається як форма, за якою кошти виділяються з бюджету на основі фінансового плану. Відомий вітчизняний вчений В. М. Опарін пропонує таке визначення кошторисного фінансування – це виділення коштів на утримання закладів, установ і організацій, виконання певних програм і реалізацію певних заходів на підставі спеціального фінансового документа – кошторису. У даному формулюванні автор не акцентує увагу на джерелі, за рахунок якого відбувається виділення коштів для виконання певних

цілей, і вважає, що кошторисне фінансування може здійснюватися не лише за рахунок бюджету, а й інших джерел, а головною умовою цього виду фінансування, на його думку, повинна бути лише присутність фінансового документа – кошторису. Такий підхід є більш об'єктивним у сучасних умовах, оскільки свідчить, що кошторисне фінансування здійснюється не лише за рахунок бюджетних коштів, а на основі поєднання різних джерел фінансування, включаючи бюджет.

Наведені трактування сутності поняття «кошторисне фінансування» свідчать про те, що серед науковців відсутній єдиний підхід щодо визначення даної категорії. Спільною рисою є те, що більшість вчених трактують дану дефініцію як властивість бюджетного фінансування. Однак на сьогоднішній день за своїм змістом кошторисне фінансування є ширшим поняттям, ніж бюджетне, оскільки об'єднує грошові кошти, що надходять з відповідного бюджету, і кошти, які установа отримує внаслідок неприбуткової діяльності.

Реалізація кошторисного фінансування здійснюється на основі нижченаведених принципів.

Принцип безповоротності вказує на односторонність руху грошових коштів і є характерною рисою для фінансів у цілому та процесу – фінансування, зокрема. При здійсненні кошторисного фінансування цей принцип не порушується, оскільки спрямування грошових коштів здійснюється в односторонньому напрямку – на покриття поточних і капітальних витрат бюджетної установи. У даному випадку виділені кошти поверненню не підлягають, оскільки матеріалізуються у товари і послуги, призначені для задоволення потреб бюджетної установи.

Принцип безоплатності свідчить про відсутність будь-якої плати за виділені бюджетні асигнування.

Принцип плановості означає, що виділення грошових коштів з бюджетів відбувається на підставі планових обсягів видатків, встановлених фінансовими планами: законом про Державний бюджет України на кожний рік і кошторисами бюджетних установ. Складання фінансових планів є обов'язковою умовою для отримання бюджетних асигнувань. Для кошторисного фінансування, яке здійснюється на рівні суб'єкта господарювання, процес планування є важливою передумовою його діяльності, а фінансовий план (кошторис бюджетної установи) є тим основним документом, який зазначає напрямки витрачання коштів. Принцип плановості за цих умов означає, що спрямування грошових коштів установою відбувається на покриття вже запланованих кошторисом статей витрат.

Принцип цільового використання грошових коштів означає, що бюджетні кошти призначаються для певної мети і не можуть спрямовуватися на інші потреби. Даний принцип є характерним для кошторисного фінансування, адже грошові кошти, які отримує бюджетний



заклад з бюджету або інших джерел фінансування, потрібно витратити суто за цільовим призначенням [25].

Таким чином, кошторисний метод витрачання грошових коштів використовується бюджетною установою з метою виконання покладених на неї завдань, а саме – надання суспільних благ. Кошторисне фінансування повинно здійснюватися результативно і прагнути до максимальної віддачі від використання грошових коштів.

Основним плановим документом, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання нею своїх функцій та досягнення цілей, поставлених на рік, відповідно до бюджетних призначень, є кошторис. Кошторис бюджетного закладу – це фінансовий документ, який визначає обсяг, цільове спрямування та поквартальний розподіл бюджетних коштів на утримання установи, здійснення централізованих заходів щодо його господарського та культурного розвитку. Передбачені у кошторисі асигнування є граничними.

До основних видів кошторисів належать: індивідуальний – для кожної бюджетної установи; зведений – по групі однорідних закладів (загальноосвітні школи, дитячі дошкільні заклади та ін.) та на централізовані заходи, які проводяться відповідним органом управління; загальний – обсяги фінансування для окремого органу управління (наприклад, загальний кошторис відділу освіти включає зведені кошториси по загальноосвітніх школах, школах-інтернатах, дитячих дошкільних закладах і на централізовані заходи).

У кошторисі зазначається обсяг бюджетних асигнувань та їх розподіл за статтями витрат. Обсяг бюджетного фінансування визначається на основі показників, які характеризують масштаби діяльності бюджетної установи, та встановлених (чи розрахованих) норм витрат. Норми витрат можуть бути постатейними та узагальненими, обов'язковими і факультативними. Норми витрат – основний елемент кошторисного фінансування, бо саме вони визначають обсяги видатків бюджету [50].

За формою кошторис бюджетної установи має дві складові:

– загальний фонд – це обсяг асигнувань із загального фонду відповідного бюджету, який містить чітке розмежування видатків за економічною ознакою і надається для виконання бюджетною установою основних функцій;

– спеціальний фонд – це обсяг надходжень зі спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій [25].

Кошторис доходів і видатків установи формують на підставі показників лімітної довідки про бюджетні асигнування на наступний рік,

яку організація вищого рівня надсилає усім підпорядкованим установам у тижневий термін після затвердження бюджету, з якого фінансують устанovu.

Лімітна довідка про бюджетні асигнування – це документ, в якому описані затвержені бюджетні призначення (встановлені бюджетні асигнування) та їх помісячний розподіл, а також інші показники, що згідно із законодавством мають бути визначені на основі нормативів. Тобто у цій довідці зазначено загальний обсяг фінансування з відповідного бюджету на наступний рік за певним розділом бюджетної класифікації, зокрема у розрізі захищених статей витрат, таких як: «Оплата праці працівників бюджетних установ», «Нарахування на зарплату», «Оплата комунальних послуг».

Кошторис доходів і видатків складає бюджетна установа на календарний рік і затверджує керівник організації вищого рівня.

Враховуючи те, що кошторис – це план доходів і видатків бюджетної установи, він складається з двох частин: надходження і видатки та надання кредитів. Планування дохідної та видаткової частин кошторису відбувається в певному порядку.

У дохідній частині проекту кошторису вказують обсяги бюджетних асигнувань із загального фонду бюджету та обсяги надходжень зі спеціального фонду, які передбачено спрямувати на покриття відповідних витрат бюджетної установи.

Формування дохідної частини кошторису відбувається на підставі розрахунків, які здійснюють на кожне джерело доходів на наступний бюджетний період. Надходження коштів із загального фонду бюджету передбачає одержання коштів лише з одного бюджету. Специфіка формування спеціального фонду бюджету полягає в тому, що до нього передусім включаються суми коштів, отриманих бюджетною установою самостійно насамперед за рахунок надання платних послуг. При цьому враховують: обсяг наданих платних послуг, вартість послуг, площу приміщень, вартість обладнання, кількісні показники (відвідування музеїв, виставок тощо), прогностичні показники надходжень обов'язкових платежів до спеціального фонду бюджету, можливість реалізації майна бюджетної установи тощо. В умовах скорочення державних видатків на утримання соціально-культурної сфери кошти спеціального фонду виконують важливу роль у стабілізації функціонування освіти, охорони здоров'я та інших галузей даної сфери. До складу надходжень із спеціального фонду бюджету включають: плату за послуги, що надаються бюджетними установами, в т.ч. плата за послуги згідно з функціональними повноваженнями та кошти від господарської чи виробничої діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; кошти від реалізації майна; інші джерела власних повноважень бюджетних установ; благодійні внески, гранти та дарунки, отримані бюджетними установами; кошти, що

отримуються бюджетною установою на виконання окремих доручень; інші надходження, зокрема повернення кредитів до бюджету.

Загальна сума планових надходжень зі спеціального фонду з урахуванням залишків коштів на початок року наводиться у документі «Зведення показників спеціального фонду кошторису», що є додатком до кошторису доходів і видатків. У ньому, на відміну від кошторису, де зазначено лише загальну суму надходжень до спеціального фонду, доходи розглядають за видами: спеціальні кошти, інші власні надходження та доходи, а також постатейно розподіляють надходження щодо кожного джерела доходів.

При формуванні показників, на основі яких визначаються доходи планового бюджетного періоду установи, необхідно враховувати рівень їх фактичного виконання за попередній бюджетний період, а також очікуваний рівень виконання за період, що передує плановому.

У видатковій частині кошторису зазначають загальну суму видатків установи з розподілом їх за статтями бюджетної класифікації, зокрема видатків за рахунок бюджетних асигнувань і позабюджетних коштів. Передбачені асигнування мають покрити усі видатки установи. Перевищення суми видатків у кошторисі над обсягами коштів, виділених установі з відповідного бюджету, можливе лише за рахунок прибутку від госпрозрахункової діяльності, що залишається у розпорядженні установи і може спрямовуватись на покриття такого перевищення видатків над бюджетними асигнуваннями.

Відповідно до бюджетної класифікації за економічною ознакою видатки кошторису бюджетної установи поділяються на групи:

#### І. Поточні видатки:

- оплата праці працівників бюджетних установ, зокрема заробітна плата; грошове утримання військовослужбовців;
- нарахування на заробітну плату;
- придбання предметів постачання і матеріалів, оплата послуг та інші видатки (предмети, матеріали, обладнання та інвентар, медикаменти та перев'язувальні матеріали, продукти харчування, м'який інвентар та обмундирування, оплата транспортних послуг та утримання транспортних засобів, оренда, поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель; технічне обслуговування обладнання, послуги зв'язку, оплата інших послуг та інші видатки);
- видатки на відрядження;
- матеріали, інвентар, будівництво, капітальний ремонт і заходи спеціального призначення, що мають загальнодержавне значення;
- оплата комунальних послуг та енергоносіїв (оплата теплопостачання, оплата водопостачання і водовідведення; електроенергії; природного газу; інших комунальних послуг та енергоносіїв);
- дослідження і розробки, видатки державного (регіонального) значення (дослідження і розробки окремих заходів розвитку щодо реалізації

державних програм; окремі заходи розвитку щодо реалізації державних (регіональних) програм, не віднесені до заходів розвитку);

- виплата процентів (доходу) за зобов'язаннями;
- субсидії та поточні трансферти (субсидії та поточні трансферти підприємствам; поточні трансферти органам державного управління інших рівнів; поточні трансферти населенню; поточні трансферти за кордон).

## II. Капітальні видатки:

### 1. Придбання основного капіталу:

- придбання обладнання і предметів довгострокового користування;
- капітальне будівництво (придбання), зокрема будівництво (придбання) житла; будівництво (придбання) адміністративних об'єктів; інше будівництво;
- капітальний ремонт (капітальний ремонт житлового фонду, адміністративних об'єктів, інших об'єктів);
- реконструкція та реставрація (реконструкція житлового фонду; адміністративних об'єктів; інших об'єктів; реставрація пам'яток культури, історії та архітектури).

### 2. Створення державних запасів і резервів.

### 3. Придбання землі та нематеріальних активів.

- 4. Капітальні трансферти (капітальні трансферти підприємствам, установам, організаціям; органам державного управління інших рівнів; капітальні трансферти населенню; за кордон).

## III. Нерозподілені видатки.

IV. Надання внутрішніх кредитів (органам державного управління інших рівнів; підприємствам, установам, організаціям; інших).

## V. Надання зовнішніх кредитів.

Видатки спеціального фонду бюджету провадяться лише в межах і за рахунок відповідних надходжень до цього фонду на підставі кошторисів з урахуванням внесених до них змін. Водночас установи мають право використовувати протягом поточного року залишки коштів на рахунках спеціального фонду на початок року. Розподіл видатків спеціального фонду кошторису проводиться лише в межах і за рахунок відповідних надходжень, запланованих з цією метою в зазначеному фонді. Видатки спеціального фонду за рахунок власних надходжень плануються у такій послідовності: за визначеною метою, на погашення заборгованості установи та на проведення заходів, пов'язаних з виконанням функцій установи, які не забезпечені (або частково забезпечені) видатками загального фонду. Оскільки такі видатки планується провадити за рахунок спеціального фонду, вони передбачаються у спеціальному фонді кошторису [50].

Обсяг видатків розраховують на підставі норм, тобто витрат на розрахункову одиницю (одного учня, ліжко-день, одне відвідування поліклініки тощо).

Норми бюджетних витрат – це обсяг видатків, установлений шляхом розрахунку на основі головних показників діяльності бюджетної установи. Правильно визначені типові норми витрат мають важливе значення для планування бюджетних асигнувань на освіту, охорону здоров'я, науку, культуру.

Норми витрат можуть бути натуральні (матеріальні) та грошові (вартісні). Натуральні норми відображають витрачання матеріальних ресурсів у натуральному вираженні на одиницю виміру (кількість продуктів харчування на одного хворого; кількість електроенергії на освітлення 1 м<sup>2</sup> площі приміщення тощо), а грошові – матеріальні норми у грошовому вираженні, відповідно до встановлених тарифних видатків.

Наявність норм видатків – необхідна умова правильного складання плану фінансування установи. Застосування нормативів спрощує техніку розрахунків, дає можливість точніше розраховувати потребу установи у коштах і полегшує перевірку виконання кошторисів.

Нормативне витрачання фінансових ресурсів у бюджетних установах виконує кілька функцій. По-перше, нормативи пов'язують ресурси споживання з наданням послуг. У натуральному вираженні нормативи дають змогу визначити загальну потребу окремих установ і соціальної сфери в цілому в конкретних видах матеріальних ресурсів залежно від особливостей технологій обслуговування. По-друге, нормативи у грошовій формі дають можливість визначити вартісний і фінансовий обсяг видатків на утримання бюджетних установ. По-третє, грошові нормативи виконують функцію ціноутворення на послуги, які надаються бюджетною установою.

Нормативи витрат бувають обов'язкові, тобто затверджені урядом (місячні посадові оклади, норми харчування), і розрахункові, розроблені органами, вищими за рівнем щодо бюджетної установи.

Норматив як показник потреби залежить від внутрішніх чинників: характеру послуги, технології її надання, трудомісткості та кваліфікації. Крім того, на рівень нормативу впливає структура послуг, які надаються. Потреба в ресурсах, виражена в нормативі, як правило, коригується залежно від загальноекономічної, зокрема й фінансової ситуації [26].

Розрахунки доходів і видатків бюджетної установи подаються на розгляд керівнику. Після затвердження вони стають основою для складання проекту кошторису доходів і видатків. Окрім проекту кошторису, в бюджетній установі складається план асигнувань.

План асигнувань – це помісячний розподіл видатків, затверджених у кошторисі на бюджетний період. План асигнувань ухвалюється одночасно з кошторисом згідно з даними фінансової звітності за попередній бюджетний період і є його невід'ємною складовою.

Планування видатків за загальним і спеціальним фондами кошторису має свої особливості. За загальним фондом – відповідно до пріоритетності

заходів, які виконує бюджетна установа, при цьому враховують обсяги видатків, які розпорядник вищого рівня доводить до бюджетної установи.

Видатки спеціального фонду кошторису за рахунок власних надходжень плануються у такій послідовності: за встановленими напрямами використання, для погашення заборгованості бюджетної установи з бюджетних зобов'язань за спеціальним і загальним фондами кошторису та для проведення заходів, пов'язаних з виконанням основних функцій, які не забезпечені (або частково забезпечені) видатками загального фонду.

При складанні проекту кошторису залишки коштів за спеціальним фондом не планують. У випадку, якщо при плануванні спеціального фонду кошторису заплановані доходи перевищують видатки, заплановані для проведення заходів спеціального призначення, відповідно до чинного законодавства, бюджетна установа має передбачити спрямування зазначених коштів на пріоритетні заходи, необхідні для виконання основних функцій, але не забезпечені (чи недостатньо забезпечені) коштами загального фонду. Оскільки здійснення таких видатків планується за рахунок надходжень зі спеціального фонду, їх передбачають у кошторисі за спеціальним фондом.

Під час визначення обсягів видатків розпорядників нижчого рівня головні розпорядники мають урахувати об'єктивну потребу в коштах кожної установи згідно з:

- установленими основними показниками та контингентом (кількість класів, учнів у школах, ліжок у лікарнях, дітей у дошкільних закладах тощо);
- обсягом виконуваної роботи; штатною кількістю працівників; реалізацією окремих програм і передбачених заходів щодо скорочення видатків у плановому періоді; необхідністю погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- спроможністю бюджетної установи самостійно надавати платні послуги;
- нормою бюджетних видатків на розрахункову одиницю (клас у школі, ліжко або ліжко-день у лікарні, дитину або дитино-день у дошкільній установі).

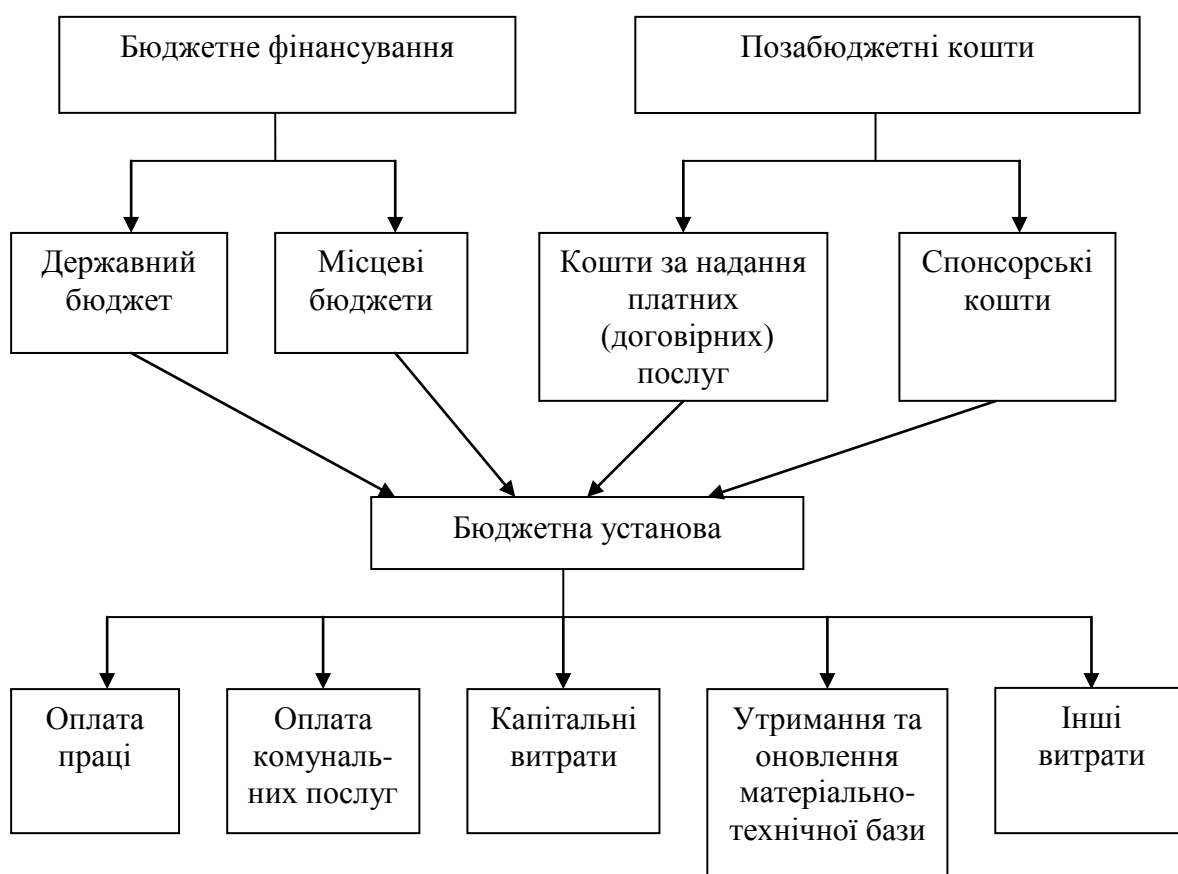
Застосування кошторисного фінансування в процесі функціонування бюджетних установ має як позитивні, так і негативні ознаки.

Переваги кошторисного фінансування полягають в тому, що воно є найбільш випробовуваним способом фінансування, який вже тривалий час використовується в бюджетній сфері та відповідає особливостям її функціонування. Водночас, кошторисне фінансування має суттєві недоліки. По-перше, за такого порядку виділення грошових коштів послаблюється зв'язок між результатами функціонування закладів і грошовими надходженнями, оскільки, фінансується не обсяг робіт, зростання якості послуг чи продукції, а час присутності працівників на роботі. По-друге, якість роботи враховується опосередковано – виходячи з

рівня освіти, трудового стажу працівника, що знижує стимули для ефективної діяльності. У працівників немає зацікавленості збільшувати обсяг чи якість робіт і послуг, оскільки це не впливає на величину їхніх грошових надходжень. Відповідно здійснюється фінансування лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг.

На сучасному етапі бюджетний заклад є суб'єктом господарювання, якому надається право мобілізувати кошти шляхом надання платних послуг і здійснення іншої підприємницької діяльності, дозволеної діючим законодавством. Власні надходження, які отримує бюджетний заклад, включаються до спеціального фонду кошторису і використовуються на потреби за цільовим призначенням [25].

Основні джерела формування та напрямки використання коштів бюджетних установ подані на рис. 4.2.



*Рис. 4.2. Джерела формування та напрямки використання коштів бюджетних установ*

У даний час бюджетні заклади поєднують бюджетне фінансування із системою некомерційного (неприбуткового) господарювання з метою виконання завдань, передбачених умовами функціонування цих установ. Задоволення потреб бюджетних закладів лише частково здійснюються шляхом безпосереднього надання коштів з бюджету, які утворилися внаслідок перерозподілу валового внутрішнього продукту за джерелом

походження, дійсно є бюджетними – це кошти загального чи спеціального фондів бюджету.

Позабюджетні надходження грошових коштів і доходів у матеріальній чи нематеріальній формі, які отримує бюджетний заклад, є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності. Некомерційна діяльність бюджетних установ і організацій не має на меті отримання прибутку і здійснюється у загальнодержавних інтересах з метою залучення додаткових фінансових ресурсів [25]. Однак, незважаючи на те, що бюджетним закладам надане право самостійно залучати грошові кошти, фінансова автономія бюджетних закладів є відносною.

Однак, незважаючи на те, що бюджетним закладам надане право самостійно залучати грошові кошти, фінансова автономія бюджетних закладів є відносною.

Це пояснюється тим, що законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання і заклад не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися заробленими коштами.

Слід зазначити, що у світі існує декілька моделей фінансової автономії суб'єктів господарювання, а саме: мінімальної, часткової та повної (рис. 4.3).

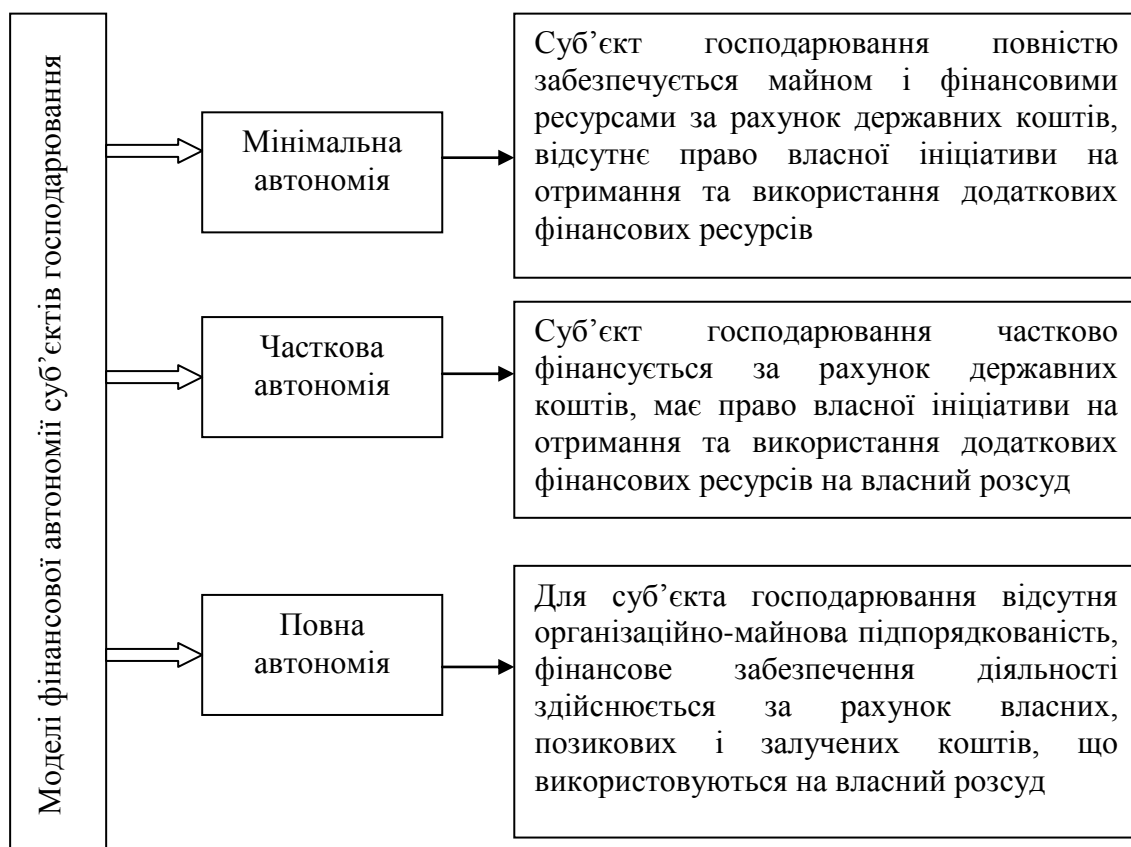


Рис. 4.3. Моделі фінансової автономії суб'єктів господарювання



Враховуючи те, що на сьогоднішній день одним з основних джерел фінансування бюджетних закладів залишаються кошти бюджетів різних рівнів і бюджетні установи не мають права вільно розпоряджатися додатково отриманими фінансовими ресурсами від здійснення господарської діяльності, можна зробити висновок, що бюджетній сфері притаманна модель мінімальної автономії.

Бюджетні заклади в рамках зазначеної моделі орієнтуються лише на систему нормативів, доведених органами управління, і позбавлені економічних стимулів щодо розширення обсягів діяльності та підвищення якості надання послуг.

Тому, на наш погляд, з метою підвищення ефективності функціонування закладів бюджетної сфери доцільно запровадити модель часткової автономії. Це дасть можливість бюджетним установам в окремих сферах економіки не тільки самостійно залучати додаткові фінансові ресурси, але й витратити їх виходячи з власних потреб, що може стати стимулом для їхнього розвитку і навіть виникнення конкуренції за право реалізовувати власні товари чи послуги на ринку. Прикладом є галузь вищої освіти, де бюджетні заклади фінансуються за кошторисним методом і одночасно мають можливість здійснювати комерційну діяльність.

Таким чином, за сучасних реалій грошові кошти, необхідні для здійснення кошторисного фінансування, мобілізуються з багатьох джерел фінансування і надходять через два основні механізми: бюджетне та позабюджетне фінансування, пізніше вони об'єднуються і витрачаються на спільну мету – задоволення суспільних потреб (оборона, освіта, охорона здоров'я, культура).

#### **4.2. Аналіз фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в Україні**

В сучасних умовах ефективний розвиток суспільства може бути забезпечений лише при наявності високого інтелектуального потенціалу нації. На сьогоднішній день успішність функціонування економіки будь-якої країни залежить не стільки від потенціалу природних ресурсів, стільки від якості освіти населення. Рівень розвитку освіти та стан людського капіталу є вирішальними факторами, що впливають на успішний розвиток економіки України. Світова практика свідчить, що понад 50 % зростання ВВП на душу населення забезпечується підвищенням продуктивності праці, освіченістю, кваліфікацією і фаховими навичками громадян. Ключове місце у забезпеченні ефективного розвитку економіки країни займає вища освіта, яка може надати національній економіці більш широкий потенціал для реагування на різноманітні національні потреби з точки зору наукових досліджень та інновацій. Підготовкою кваліфікованих фахівців здатних до творчої праці, професійного розвитку, мобільності в освоєнні та впровадженні новітніх наукомістких і інформаційних

технологій займаються вищі навчальні заклади України, переважна більшість яких, належить до бюджетної сфери.

Попит на спеціалістів з вищою освітою постійно зростає, що обумовлено наступними факторами: поступовим збільшенням обсягів виробництва, яке вимагає кваліфікованих фахівців різних напрямків; прагненням отримати глибокі професійні знання; розумінням того, що освіта є важливим чинником досягнення високого рівня добробуту та відповідного соціального статусу. В результаті впливу зазначених факторів підвищується питома вага населення, яке має вищу освіту (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

*Розподіл населення України у віці 10 років і старші, яке має освіту [84]*

Показники	1959	1970	1979	1989	2001
Всього, млн. осіб	33,9	39,6	42,5	43,9	43,7
з них мають освіту, %:					
повну вищу	2,1	4,0	6,5	9,5	12,9
базову вищу	–	–	–	–	0,7
неповну вищу	5,5	7,9	11,9	17,9	17,7
повну загальну середню	6,4	13,8	22,5	28,5	34,9
базову загальну середню	23,3	23,6	22,2	17,2	16,0
початкову загальну	29,9	27,8	25,2	20,2	14,2

Так, за даними перепису населення України у 1959 році переважна більшість громадян – 29,9 % – мали лише початкову загальну освіту та 23,3 % – базову загальну середню освіту. Вищу освіту в зазначеному році мали лише 2,1 % населення. Протягом досліджуваного періоду 1959-2001 рр. ситуація кардинально змінилася. Серед загальних тенденцій можна відмітити зменшення питомої ваги осіб, які отримали лише початкову загальну та базову загальну середню освіту і зростання частки населення, що отримало повну загальну середню, неповну вищу та повну вищу освіту. У 2001 році питома вага осіб, які мали повну вищу освіту збільшилася майже в 6 разів і становила 12,9 %.

Загальна кількість студентів за період 2001-2010 рр. зросла на 1191,9 тис. осіб або на 75,8 % про що свідчать дані таблиці 4.2. Це пов'язано із підвищенням ролі вищої освіти в сучасних умовах розвитку суспільства. Висока значущість освіти обумовлена особливостями розвитку сучасної економіки, стратегічного пріоритету інноваційного розвитку, вимогами економічного зростання, конкурентоспроможністю економіки, виробництва, продукції, що позитивно впливає на підвищення попиту на послуги вищих навчальних закладів як основних суб'єктів, що надають дані послуги.

Таблиця 4.2

Динаміка численності студентів вищих навчальних закладів України за 1996-2009 рр.

Показники	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Чисельність студентів – всього, тис. осіб у тому числі:	1571,9	1636,3	1713,9	1789,1	1930,9	2109,3	2269,8	2436,7	2575,2	2709,2	2786,6	2813,8	2763,8
на відділеннях:													
- денне	1104,7	1132,4	1166,6	1195,71	1260,3	1344,2	1423,2	1498,6	1553,1	1607,2	1635,4	1627,3	1622,0
- вечірнє	33,5	24,3	18,2	14,0	14,1	15,7	16,2	16,5	16,2	12,3	11,5	10,7	11,1
- заочне	433,6	479,7	529,2	579,4	656,5	749,5	830,3	921,7	1005,9	1089,6	1139,7	1175,8	1130,7
за формами власності ВНЗ:													
- державна, комунальна	1487,4	1535,9	1588,8	1649,8	1770,9	1911,4	2031,7	2146,9	2225,7	2310,1	2359,7	2380,4	2348,2
- приватна	84,5	100,5	125,2	139,2	160,1	197,9	238,1	289,8	349,5	399,1	426,9	433,4	415,6
за рівнями акредитації:													
- I-II рівні	595,0	526,4	503,7	503,7	528,0	561,3	582,9	592,9	548,5	505,3	468,0	441,3	399,3
- III-IV рівні	976,9	1109,9	1210,3	1285,4	1402,9	1548,0	1686,9	1843,8	2026,7	2203,8	2318,6	2372,5	2364,5

Основна кількість студентів отримує вищу освіту навчаючись на денному відділенні. Але якщо у 1996-1997 навчальному році питома вага студентів денної форми навчання у загальній кількості студентів становила 70,3 %, то у 2008-2009 навчальному році її частка зменшилася до 58,7 %. При цьому привертає увагу той факт, що в абсолютному вимірі кількість студентів на денному відділенні збільшилася на 517,3 тис. осіб.

Що стосується заочної форми навчання, то за період, що аналізується кількість студентів, що навчаються на заочному відділенні зростає, при цьому також спостерігається збільшення їх питомої ваги в загальній чисельності з 27,6 % до 40,9 %.

Аналізуючи динаміку кількості студентів в розрізі різних рівнів акредитації вищих навчальних закладів, слід відмітити тенденцію до зростання чисельності студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації, та зменшення їх кількості в закладах I-II рівнів. Така ситуація пояснюється підвищенням попиту на магістрів, спеціалістів, бакалаврів на ринку праці.

Досліджуючи кількість студентів, які навчаються у закладах вищої освіти різних форм власності, слід відмітити, що переважна більшість студентів навчається у вищих навчальних закладах державної та комунальної форм. При цьому слід зазначити, що незважаючи на збільшення абсолютного значення кількості студентів, питома вага осіб – студентів державних та комунальних вищих навчальних закладів зменшується. Так, в 1996/97 н.р. їх частка становила 94,6 %, а в 2008/09 н.р. – 85,0 %.

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» студенти мають можливість отримати наступні освітньо-кваліфікаційні рівні підготовки: молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр. Найбільша кількість студентів за останні чотири роки має освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавра (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

*Чисельність студентів вищих навчальних закладів України за освітньо-кваліфікаційними рівнями за 2005-2009 рр.*

Показники	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Всього, із них за освітньо-кваліфікаційними рівнями підготовки	2709161	2786582	2813798	2763873
молодший спеціаліст	669311	657707	632686	604600
бакалавр	1508478	1589285	1671193	1648878
спеціаліст	457800	453434	410578	393583
магістр	73572	86156	99341	116812

З 2005 по 2009 рр. кількість студентів, що отримали даний освітньо-кваліфікаційний рівень збільшилася на 140400 осіб. Така ситуація пов'язана з тим, що на сьогоднішній день бакалавр – це освітньо-

кваліфікаційний рівень особи, яка здобула вищу освіту та має достатній рівень знань для здійснення професійної діяльності.

Що стосується осіб, які отримали освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста, то їх кількість поступово зменшується. Окреслена тенденція пояснюється інтеграцією України до європейського освітнього простору та переходу на міжнародні стандарти освіти, які зазначені в положеннях Болонської декларації і не передбачають освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст». Такі зміни, в свою чергу, вплинули на збільшення кількості осіб, які отримали освітньо-кваліфікаційний рівень магістра. Їх чисельність збільшилася на 43240 осіб або на 58,8 %.

Визначальний вплив на розвиток вищої освіти має рівень фінансового забезпечення галузі. Фінансування державних ВНЗ здійснюється відповідно до статті 61 Закону України «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060 за рахунок коштів відповідних бюджетів, галузей народного господарства, державних підприємств і організацій. Згідно з чинним законодавством ВНЗ мають право залучати додаткові кошти з нормативно визначених джерел, серед яких:

1) кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів;

2) плата за надання додаткових освітніх послуг;

3) кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;

4) доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання (перелік платних послуг, які можуть надавати державні навчальні заклади, передбачені постановою Кабінету Міністрів України від 20.01.1997 р. № 38, із змінами і доповненнями);

5) дотації з місцевих бюджетів;

6) дивіденди від цінних паперів;

7) валютні надходження;

8) добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян, інші кошти.

Отже, в сучасних умовах джерела фінансування навчання студентів закладів вищої освіти характеризуються багатоканальністю.

Виходячи з вищенаведеного, ми пропонуємо згрупувати фінансові ресурси вищих навчальних закладів наступним чином (рис. 4.4).

Слід зазначити, що в систему вищої освіти України спрямовуються значні матеріальні й фінансові ресурси.

Необхідно відмітити, що основною формою фінансового забезпечення державних вищих навчальних закладів України є бюджетне фінансування, а саме кошти, що надходять із загального та спеціального фондів бюджету.



Рис. 4.4. Формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів

Головним джерелом фінансування витрат на освіту в цілому, та на вищу освіту, зокрема, є кошти державного та місцевих бюджетів. Показники фінансування вищої освіти в Україні наведені в таблиці 4.4.

Аналізуючи фактичні показники фінансування вищої освіти в Україні за 2003-2009 рр., можна відмітити, що обсяги видатків на вищу освіту постійно зростають з 4,6 млрд. грн. у 2003 році до 21,0 млрд. грн. в 2009 році, тобто збільшилися на 14,6 млрд. грн. Питома вага видатків на вищу освіту в структурі видатків зведеного бюджету України за період 2003-2006 рр., мала тенденцію до зменшення і знаходилась в межах 6,1 % – 5,6 %, а з 2007 року їх частка почала збільшуватися і становила: в 2007 році 5,7 %, в 2008 р. – 6,0 %, в 2009 р. – 6,8 %.

Оцінюючи динаміку видатків на вищу освіту в складі загальних видатків по галузі, привертає увагу відсутність чіткої тенденції щодо частки видатків на вищу освіту у 2003-2009 роках. Так, період 2004-2007 рр. характеризується поступовим зменшенням питомої ваги коштів на фінансування вищої освіти. Така ситуація пояснюється збільшенням обсягів фінансування дошкільної та середньої освіти в даний період. Проте з 2008 року до початку 2010 року відбулося зростання частки витрат на вищу освіту на 0,9 %.

Таблиця 4.4

Показники фінансування вищої освіти в Україні за 2003-2009 рр. [41]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Видатки зведеного бюджету, млрд. грн.	75,8	101,4	141,7	175,3	226,1	309,2	307,4
з них на освіту, усього	15,0	18,3	26,8	33,8	44,3	61,0	66,8
у т.ч. на вищу освіту	4,6	5,8	7,9	9,9	12,8	18,6	21,0
Частка витрат на вищу освіту, % до:							
- видатків зведеного бюджету	6,1	5,7	5,6	5,6	5,7	6,0	6,8
- видатків на освіту	30,7	31,7	29,5	29,3	28,9	30,5	31,4
- ВВП	1,8	1,6	1,8	1,8	1,8	2,0	2,3

Співвідношення видатків на вищу освіту до обсягу ВВП протягом 2003-2007 рр. не змінювалося (окрім 2004 року), але починаючи з 2008 року даний показник збільшувався і становив у 2008 році 2,0 %, а у 2009 році – 2,3 %. В цілому зростання обсягів фінансування вищої освіти пов'язано з тим, що діяльність держави в даній галузі спрямована на підвищення соціального захисту працівників сфери вищої освіти, підвищення оплати праці педагогічних і науково-педагогічних кадрів та збільшення стипендіального фонду студентів, що пояснюється підвищенням рівня стипендій.

Фінансування навчання студентів вищих навчальних закладів всіх рівнів акредитації та форм власності на сучасному етапі здійснюється з різних джерел.

Чисельність та питома вага студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання наведені в таблиці 4.5.

Дані таблиці свідчать про те, що переважна більшість студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації навчаються за рахунок коштів бюджетів різних рівнів. При цьому спостерігається збільшення питомої ваги осіб, які отримують освіту за рахунок коштів державного бюджету з 35,6 % в 2005 році до 38,1 % у 2009 році та за рахунок фінансових ресурсів місцевих бюджетів з 13,5 % у 2005 році до 24,7 % у 2009 році.

Таблиця 4.5

Чисельність та питома вага студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання

Роки	Прийнято, усього	У тому числі за рахунок коштів:		
		державного бюджету	місцевих бюджетів	галузевих міністерств, відомств, організацій, фізичних та юридичних осіб
Усього осіб				
2005	169223	60187	22950	86086
2006	151178	54222	23775	73181
2007	142516	50729	23902	67885
2008	114373	44074	23744	46555
2009	93389	35547	23063	34779
У % до підсумку				
2005	100,0	35,6	13,5	50,9
2006	100,0	35,9	15,7	48,4
2007	100,0	35,6	16,8	47,6
2008	100,0	38,5	20,8	40,7
2009	100,0	38,1	24,7	37,2

Чисельність та питома вага студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання зазначені у таблиці 4.6.

Аналізуючи питому вагу студентів, які навчаються у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, слід зазначити, що за період 2005-2009 рр. частка студентів, навчання яких фінансується за рахунок коштів бюджетів різних рівнів є меншою ніж питома вага студентів, які навчаються за рахунок фінансових ресурсів галузевих міністерств, відомств, організацій, фізичних та юридичних осіб.

Однак, привертає увагу той факт, що за досліджуваний період спостерігається чітка тенденція до збільшення частки студентів, здобуття освіти яких, фінансується за рахунок як державного, так і місцевих бюджетів. В 2005 році їх питома вага становила 35,0 %, а у 2009 році – 45,7 %.

Порівнюючи співвідношення між студентами, навчання яких фінансується з різних джерел, слід зазначити, що для вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації характерним є те, що переважна більшість студентів отримують освіту за рахунок бюджетних ресурсів, а більшість студентів закладів вищої освіти III-IV рівнів акредитації навчаються за кошти галузевих міністерств, відомств, організацій, фізичних та юридичних осіб. Наявність значної частини недержавних джерел фінансування освіти в структурі фінансового забезпечення вищих навчальних закладів обумовлено, насамперед, необхідністю збільшення



обсягів фінансових ресурсів для забезпечення виконання статутних завдань закладів вищої освіти, внаслідок підвищення ролі освіти як визначального чинника соціального та економічного розвитку нації.

Таблиця 4.6

Чисельність та питома вага студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання

Роки	Прийнято, усього	У тому числі за рахунок коштів:		
		державного бюджету	місцевих бюджетів	галузевих міністерств, відомств, організацій, фізичних та юридичних осіб
Усього осіб				
2005	503034	171904	3982	327148
2006	507683	180725	4136	322822
2007	491230	184680	4134	302416
2008	425241	185565	4923	234753
2009	370522	165152	4315	201055
У % до підсумку				
2005	100,0	34,2	0,8	65,0
2006	100,0	35,6	0,8	63,6
2007	100,0	37,6	0,8	61,6
2008	100,0	43,6	1,2	55,2
2009	100,0	44,6	1,1	54,3

Досліджуючи прийом студентів до вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації за структурою джерел фінансування в розрізі регіонів України, на початок 2009 року слід зазначити, що найбільша частка студентів, яка фінансується за рахунок державного бюджету спостерігається у Дніпропетровській, Київській, Харківській та Херсонській областях, а найменша – в Автономній Республіці Крим, Житомирській та Чернівецькій областях (табл. 4.7). Найбільша питома вага студентів, навчання яких фінансується за рахунок місцевих бюджетів, зосереджена в АРК, Вінницькій та Волинській областях. Слід відмітити, що в Полтавській, Запорізькій та Івано-Франківській областях майже 60 % студентів навчаються за рахунок коштів фізичних осіб.

Поряд із бюджетним фінансуванням та фінансуванням навчання студентів за рахунок коштів фізичних осіб, останнім часом отримала розвиток така форма фінансового забезпечення системи вищої освіти України як пільгове державне кредитування здобуття вищої освіти.

Основними нормативно-правовими документами, що регламентують надання цільових освітніх кредитів є: Закон України «Про вищу освіту», Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» № 2998-XII від 5 лютого 1993 р., Постанова Кабінетом

Міністрів України № 916 «Про затвердження Порядку надання пільгових державних кредитів для отримання вищої освіти» від 16 червня 2003 року.

Таблиця 4.7

*Прийом студентів до вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації за структурою джерел фінансування в розрізі регіонів України в 2009 р.*

Адміністративно-територіальна одиниця	Структура, %				
	Всього	Державний бюджет	Місцевий бюджет	Юридичні особи	Фізичні особи
АР Крим	100,0	23,54	19,11	0,02	57,33
Вінницька	100,0	38,29	12,14	0,02	49,56
Волинська	100,0	41,77	15,96	0,09	42,18
Дніпропетровська	100,0	51,71	5,01	0,60	42,68
Донецька	100,0	46,90	3,17	0,11	49,83
Житомирська	100,0	34,47	10,03	0,14	55,36
Закарпатська	100,0	41,63	5,05	0,08	53,24
Запорізька	100,0	36,05	4,50	0,14	59,31
Івано-Франківська	100,0	34,78	5,56	0,00	59,66
Київська	100,0	49,79	8,78	0,00	41,43
Кіровоградська	100,0	44,55	9,50	0,11	45,84
Луганська	100,0	43,30	3,63	0,03	53,04
Львівська	100,0	45,05	4,15	0,09	50,70
Миколаївська	100,0	44,90	9,94	0,00	45,16
Одеська	100,0	45,89	4,20	0,19	49,72
Полтавська	100,0	33,87	5,73	0,12	60,27
Рівненська	100,0	42,70	6,58	0,05	50,67
Сумська	100,0	42,62	8,31	0,06	49,00
Тернопільська	100,0	37,65	10,87	0,01	51,47
Харківська	100,0	49,42	3,49	0,24	46,85
Херсонська	100,0	49,22	6,55	0,00	44,23
Хмельницька	100,0	38,57	8,19	0,00	53,25
Черкаська	100,0	45,56	8,74	0,00	45,70
Чернівецька	100,0	35,50	6,30	0,06	58,15
Чернігівська	100,0	44,43	9,75	0,00	45,83
м. Київ	100,0	39,56	1,68	1,03	57,73
м. Севастополь	100,0	45,01	6,96	0,07	47,96
Україна	100,0	42,56	5,31	0,33	51,80

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» одним із принципів, на яких ґрунтується державна політика у сфері освіти, є принцип доступності та конкурентності отримання вищої освіти кожним громадянином України [62]. Надання цільових та пільгових державних кредитів особам для здобуття вищої освіти – це один зі шляхів реалізації державної політики у сфері вищої освіти.

Цільовий пільговий державний кредит для здобуття вищої освіти можуть отримати молоді громадяни України від 14 до 35 років, які успішно склали вступні іспити або навчаються на будь-якому курсі вузу.

Кредит надається тільки один раз на навчання за однією і тією ж самою спеціальністю для здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста, бакалавра, спеціаліста, магістра у вузі, що функціонує на території України. Розмір кредиту визначається щороку до 1 квітня виходячи з вартості навчання (крім стипендії) залежно від форми навчання (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Умови надання цільового пільгового державного кредиту для отримання вищої освіти

Форма власності вищого навчального закладу	Ким визначається розмір кредиту	Ким затверджується розмір кредиту	Джерело кредитування
Державна	Вищим навчальним закладом самостійно	Центральним органом виконавчої влади, у підпорядкуванні якого перебуває вуз	Державний бюджет України, місцеві бюджети
Власність АР Крим	Міністерство освіти АР Крим	Міністерство освіти АР Крим	Бюджет АР Крим
Комунальна	Управління освіти обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій	Управління освіти обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій	Місцеві бюджети
Приватна	Вищим навчальним закладом самостійно	Міністерством освіти і науки України	Державний бюджет України, місцеві бюджети

Розподіл державних цільових пільгових кредитів здійснюється із врахуванням наступних факторів:

- 1) обсягів державного замовлення;
- 2) потреби в підготовці фахівців гостродефіцитних спеціальностей;
- 3) кількості одержувачів кредиту.

При наданні пільгового кредиту враховується успішність навчання претендента на отримання кредиту, здібність до засвоєння знань, участь в олімпіадах та конкурсах. У разі відрахування студент, який навчався у вищому навчальному закладі за рахунок кредиту, втрачає право на кредит.

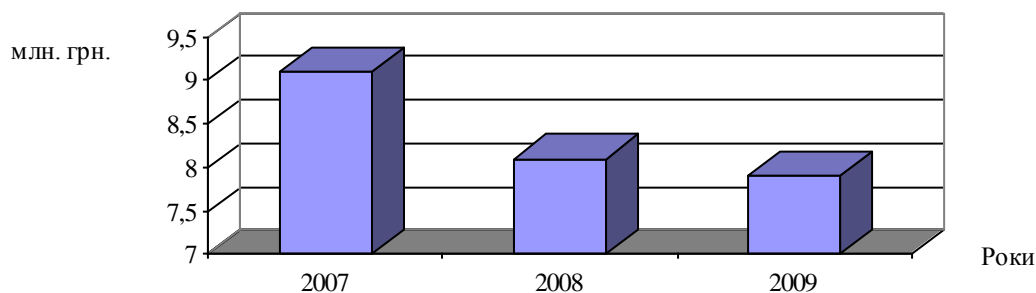
Одержувач кредиту повинен повернути суму кредиту з виплатою 3 % річних протягом 15 років, починаючи з 12-го місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі, а в разі відрахування одержувача кредиту з учбового закладу – починаючи з третього місяця після

відрахування. Одержувач кредиту може повернути його раніше встановленого в договорі терміну.

Слід відмітити, що у разі якщо одержувач кредиту, який після закінчення вищого навчального закладу пропрацював за фахом не менше ніж 5 років у державному або комунальному закладі чи установі у сільській місцевості, кредит та відсотки за користування ним не повертає.

Необхідно зазначити, що суспільні відносини щодо кредитування вищої освіти державою широко розповсюджені в світовій практиці. У розвинутих країнах світу діє система кредитування вищої освіти під невисокий відсоток. Так у Норвегії це 5,6 %, у США – 3,8 %, Данії – 1,6 %, Швеції, Чилі – 1,0 %, а в Австрії – 0,1 %. Зарубіжний досвід засвідчує, що уряд будь-якої індустріальної держави, яка дбає про свій розвиток має взяти на себе фінансову відповідальність за освіту [19].

Динаміка запланованих обсягів державного пільгового кредитування здобуття вищої освіти в Україні наведена на рис. 4.5.



*Рис. 4.5. Динаміка запланованих обсягів державного пільгового кредитування в Україні здобуття вищої освіти*

Досліджуючи динаміку державного пільгового кредитування здобуття вищої освіти в Україні за останні три роки, привертає увагу тенденція до зменшення його обсягу. Так, в 2007 році було заплановано цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти на загальну суму 9,1 млн. грн. В 2008 році обсяг цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти було зменшено на 1,0 млн. грн., і становив 8,1 млн. грн. Планова загальна сума пільгового кредитування в 2009 році склала 7,9 млн. грн., що на 1,2 млн. грн. менше ніж в 2007 році. Отже, обсяги державного пільгового кредитування зменшуються і дана форма фінансового забезпечення не відіграє суттєвої ролі у фінансуванні діяльності вищих навчальних закладів.

Аналізуючи рівень фінансового забезпечення вищих навчальних закладів, слід відмітити, що на слуханнях у профільному Комітеті Верховної Ради України «Удосконалення законодавчого забезпечення розвитку вищої освіти в Україні в контексті підготовки нової редакції Закону України «Про вищу освіту» було зазначено, що передбачених

бюджетних коштів вистачає на покриття 70 % витрат на оплату праці та 70 % – комунальних платежів, а кошти на обладнання, відрядження, капітальні ремонти, будівництво отримуються за рахунок власних надходжень. Тобто близько третини витрат фінансуються за рахунок спеціального фонду вищого навчального закладу, в якому зосереджені самостійно залучені навчальною установою кошти від здійснення господарської діяльності та надання платних послуг.

Враховуючи, що розширення бюджетного фінансування вищої освіти має суттєві обмеження не тільки на сучасному етапі розвитку економіки України, а й у майбутньому, слід зосередити увагу на аналізі можливостей отримання коштів вищими навчальними закладами з позабюджетних джерел. Це дасть можливість залучити додаткові інвестиції в освітню діяльність та створить необхідні можливості для забезпечення вільної конкуренції існуючих навчальних закладів, що позитивно вплине на якість освітніх послуг.

#### **4.3. Інноваційна складова в системі фінансового механізму функціонування закладів вищої освіти України**

В сучасних умовах питання збільшення обсягів фінансових ресурсів, залучених із комерційних джерел, зокрема, в частині здійснення науково-дослідної роботи вищим навчальним закладом на договірних засадах, набуває особливої актуальності. На сьогоднішній день ефективний розвиток суспільства може бути забезпечений лише при наявності високого інтелектуального потенціалу нації. Значення вищої освіти полягає не лише в підготовці висококваліфікованих, конкурентоспроможних фахівців, а й у формуванні потужного наукового потенціалу країни.

Традиційно важливою складовою функціонування вищих навчальних закладів є здійснення наукової та науково-дослідної діяльності. Саме в вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації здійснюються фундаментальні наукові дослідження, які дають можливість отримати новітні наукові розробки та забезпечити розвиток економіки держави на інноваційній основі.

В даному контексті необхідно зазначити, що важливого значення набуває підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації, що здійснюється вищими навчальними закладами України та забезпечує розвиток науки та інновацій в державі (табл. 4.9).

За даними Державного комітету статистики України чисельність осіб, які навчалися в аспірантурі у вищих навчальних закладах протягом 2005-2010 років збільшилася на 4 тис. осіб, а чисельність осіб, що навчалися в докторантурі залишається незмінною на рівні 1 тис. осіб. Отже, наведені дані демонструють існування необхідних передумов

здійснення ефективної наукової діяльності вищими навчальними закладами України.

Таблиця 4.9

Чисельність осіб, які навчалися в аспірантурі та докторантурі у вищих навчальних закладах (на початок навчального року), тис. осіб [84]

Напрямок підготовки наукових кадрів	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/2010
Аспірантура	30	31	32	33	34
Докторантура	1	1	1	1	1

На сьогоднішній день вузівський сектор науки повинен забезпечувати органічне поєднання процесу навчання студентів з науково-дослідною діяльністю, приведення системи підготовки висококваліфікованих спеціалістів у відповідність з ринковими потребами, підвищення їх здатності ефективно працювати в інноваційній економіці. Слід зазначити, що наукова сфера закладів вищої освіти повинна бути в більшій мірі спрямована на здійснення інноваційної діяльності, яка представляє собою процес, пов'язаний із створенням нових продуктів у сфері техніки, технологій, організації праці чи управління, заснований на використанні досягнень науки та передового досвіду і забезпечує якісно нове підвищення ефективності виробничої системи або якості продукції. Хименко О. наголошує, що на Всесвітньому економічному форумі 2009 р. було зазначено, що Україна за фактором «здатності до інновацій» отримала у рейтингу форуму одну з найвищих позицій – 32. Така позиція у рейтингу свідчить про потенційну спроможність країни здійснювати розробку та впровадження нововведень, тобто про наявність національного інноваційного потенціалу, який виступає важливим фактором успішної адаптації України до глобального економічного простору.

Аналіз даних експертних оцінок, отриманих в рамках виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України, свідчить, що вітчизняна наука зберегла здатність за певних умов виконувати дослідження і отримувати результати світового рівня з наступних напрямів:

- розробка новітніх розділів математики (зокрема в теорії функцій, функціональному аналізі) та теоретичної фізики;
- дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій;
- радіофізика міліметрового та субміліметрового діапазону;
- біотехнологія рослин та біофізика;
- інформатика;
- аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямів фізики, хімії, біології.

На нашу думку, науковий сектор в системі вищої освіти науки має всі можливості взаємодіяти з іншими секторами економіки і сприяти забезпеченню реалізації інноваційної моделі розвитку держави.

Ефективність наукової діяльності у вищих навчальних закладах залежить від обсягу її фінансування. На сьогоднішній день основним джерелом фінансування здійснення наукових досліджень в сфері вищої освіти є бюджетні кошти. Однак, на вузівський сектор науки припадає менше 7 % загальних асигнувань на наукові дослідження в Україні, а частка фінансування науково-технічних робіт у вузах складає лише 3% загальних коштів на їх утримання, що значно менше аналогічних показників в розвинутих країнах світу [89]. Сума бюджетних ресурсів, що спрямовуються в науковий сектор вищих навчальних закладів є недостатньою і має тенденцію до зменшення (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

*Фінансування за рахунок коштів Державного бюджету України науково-дослідницької діяльності у вищих навчальних закладах та наукових установах у 2007-2009 рр. [55]*

Найменування видатків	% видатків у загальній сумі видатків Державного бюджету України		
	2007	2008	2009
Фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах та наукових установах	0,0851	0,0573	0,0543
Прикладні дослідження і розробки за напрямками науково-технічної діяльності у вищих навчальних закладах та наукових установах	0,0773	0,0761	0,0758
Наукові та науково-технічні розробки за державними цільовими програми і державними замовленнями	0,0087	0,0065	0,0082
Фінансова підтримка розвитку інфраструктури у сфері наукової діяльності	0,0065	0,0131	0,0019

Отже, в умовах, що склалися вищі навчальні заклади зіткнулися з проблемою залучення додаткових фінансових ресурсів для проведення фундаментальних та прикладних досліджень. На нашу думку, вирішення зазначеної проблеми можливе за умови створення відповідної організаційної моделі функціонування вищого навчального закладу, що дозволить ефективно поєднати освітню, науково-дослідну та інноваційну діяльність.

В рамках формування науково-інноваційної діяльності вищих навчальних закладів необхідно перейти від класичної схеми «освіта + наука» до схеми «освіта + наука + інноваційний бізнес». Успішне виконання даного завдання можливе за умови створення науково-виробничого комплексу, головним учасником якого повинен стати заклад вищої освіти.

У розвитку кооперації науки і виробництва можна виділити декілька етапів.

Перший етап (1918-1929 рр.) пов'язаний з існуванням системи, яка складалася із трьох ланок: заклади загальнонаукового профілю, що були зосереджені в університетах; організації, що здійснювали прикладні дослідження і розробки і входили до складу виробничих об'єднань; інститути науково-технічного управління, які забезпечували зв'язок фундаментальних і прикладних досліджень. Специфічною ознакою даного етапу було те, що саме вищі навчальні заклади виступали провідною ланкою даної системи, а виробничі утворення – лише допоміжною.

Другий етап (1929 – поч. 70-х рр.) характеризувався багатоланковою організацією галузевої науки. На цьому етапі освітні заклади втрачають свою ключову роль, а на перше місце виходять науково-дослідницькі інститути, проектні організації, які займалися дослідженням та удосконаленням окремих фаз виробництва.

Слід відмітити, що на третьому етапі (70-90 рр.) відбулося створення нових інтеграційних формувань на базі поєднання діяльності вищих навчальних закладів, промислових підприємств та науково-дослідницьких організацій. Структура даних формувань була представлена наступними формами об'єднань: «вищий навчальний заклад – науково-дослідницький інститут – підприємство», «вищий навчальний заклад – науково-дослідницьке об'єднання», «кафедра – базове підприємство» [12].

Сучасний науково-виробничий комплекс повинен представляти собою об'єднання, до складу якого входять вищий навчальний заклад та його стратегічні партнери, що взаємодіють між собою через науково-інноваційний центр. Метою діяльності зазначеного об'єднання є розробка і реалізація освітніх та інвестиційно-інноваційних програм, спрямованих на підвищення якості освіти, забезпечення ефективності виробництва відповідно до сучасних вимог розвитку економіки.

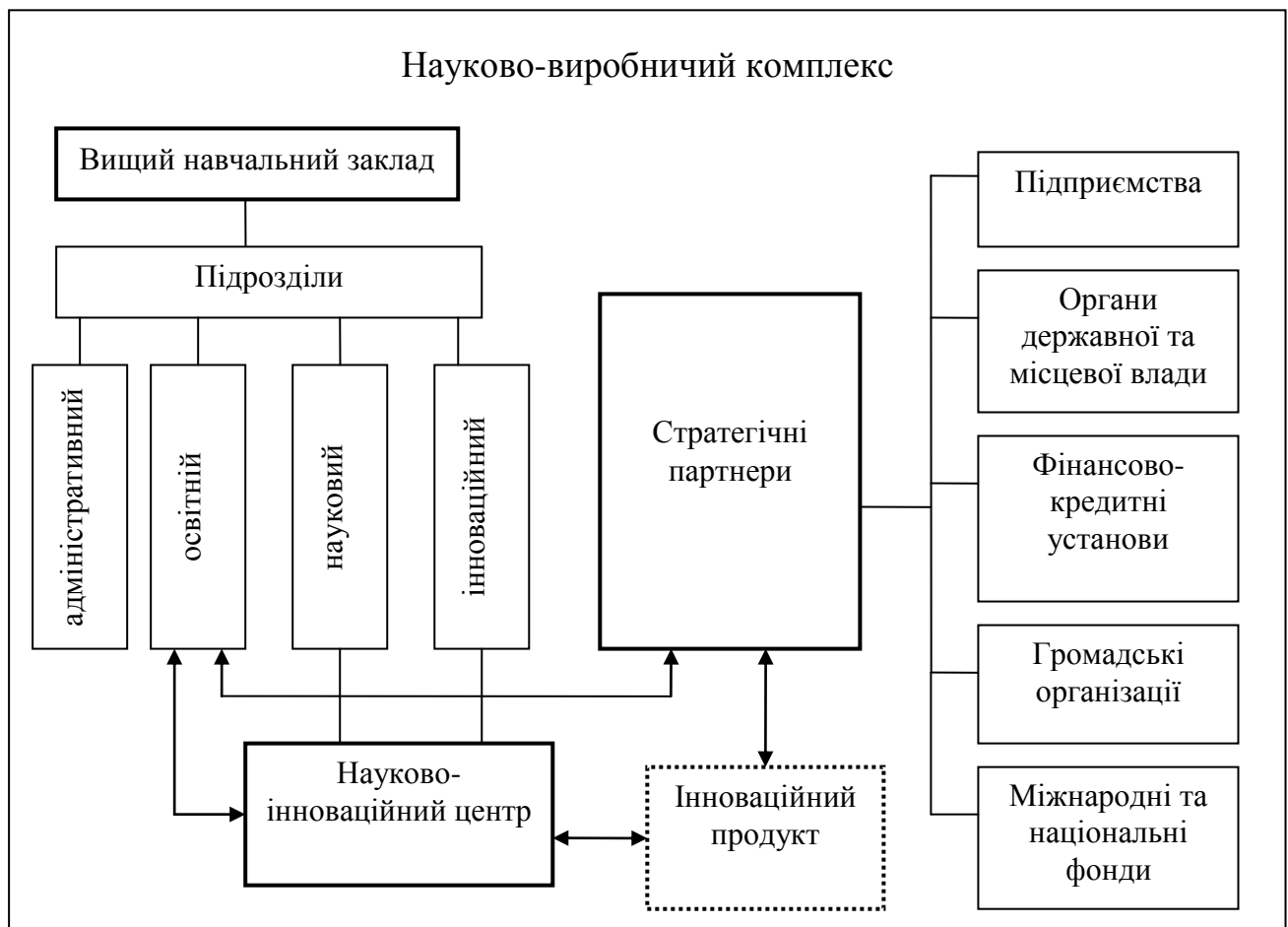
Слід зазначити, що на ефективність формування науково-виробничого комплексу впливають ряд факторів: рейтинг вищого навчального закладу; науково-інноваційний потенціал та технічне забезпечення вищого навчального закладу; наявність та реалізація регіональних програм розвитку економіки.

Поєднання наукової та освітньої сфер в межах науково-виробничого комплексу дозволить залучити додаткові фінансові ресурси, які можуть стати реальним джерелом фінансування діяльності вищого навчального закладу.

Схематично склад науково-виробничого комплексу може бути представлений у наступному вигляді (рис. 4.6).

В науково-виробничому комплексі можна виділити три взаємопов'язаних структурних елемента: вищий навчальний заклад, стратегічні партнери, науково-інноваційний центр.





*Рис. 4.6. Схема структурних елементів науково-виробничого комплексу*

Основними завданнями вищого навчального закладу в структурі науково-виробничого комплексу є: надання якісних знань; розробка та впровадження сучасних форм, методів та технологій навчання; створення організаційних основ підготовки студентів до проведення самостійної науково-дослідницької роботи; адресна підготовка спеціалістів для підприємств різних галузей.

Стратегічні партнери залучаються у склад науково-виробничого комплексу на основі двосторонніх договорів про співробітництво та спільної реалізації комплексних проектів. На сьогоднішній день особливе місце серед стратегічних партнерів посідають міжнародні та національні фонди, що надають гранти на проведення наукових досліджень. Спеціально організований процес збору коштів на реалізацію соціально важливих програм, в тому числі на здійснення науково-дослідницької роботи, отримав назву фандрайзинг.

Основним інструментом фінансування вищих навчальних закладів на основі фандрайзингу є грант - добродійний внесок, що надається донорською організацією для реалізації неприбуткового проекту або програми. Практика застосування фандрайзингу є широко розповсюдженою в діяльності закладів вищої освіти в розвинутих країнах світу. Так, бюджети американських університетів майже чверть коштів

отримують за рахунок прямих грошових надходжень у формі грантів на науково-дослідну роботу. Що стосується європейських університетів, то наприклад, у Дрезденському технічному університеті більшість наукових розробок фінансується різними фондами, в тому числі і приватними.

Основними етапами фандрайзингу, як процесу пошуку та залучення фінансових ресурсів для реалізації науково-дослідних проектів є: вибір потенційного донора; письмове звернення до нього; зустріч з потенційним донором; презентація та демонстрація проекту, програми; обговорення дискусійних питань, щодо проекту чи програми; укладення угоди; отримання коштів на реалізацію проекту чи програми; аналіз, оцінка, перевірка результатів реалізації програми, проекту; довгострокові відносини між суб'єктами фандрайзингу.

Науково-інноваційний центр повинен виконувати функції, пов'язані з інноваційною діяльністю в сфері науки, наукоємного виробництва, сертифікації, сприяння розвитку інформаційної інфраструктури підтримки науково-інноваційної діяльності вищого навчального закладу. В межах науково-виробничого комплексу повинен бути створений науково-дослідний фонд, в який доцільно зараховувати не менше 25 % коштів, отриманих від залучених ресурсів. Кошти зазначеного фонду можуть бути використані як для фінансування освітньої діяльності, так і для здійснення подальших науково-інноваційних розробок.

Діяльність науково-виробничого комплексу повинна здійснюватися на основі наступних принципів:

- єдності наукового та освітнього процесів і їх спрямованість на реалізацію моделі інноваційного розвитку країни;
- оптимального поєднання бюджетного фінансування та самофінансування;
- розвитку науково-технічного потенціалу;
- різноманітності форм, способів та умов виконання освітніх, наукових і інноваційних програм.

Таким чином, удосконалення фінансового механізму функціонування закладів вищої освіти України повинно здійснюватися на основі диверсифікації джерел фінансування в частині поєднання як бюджетного фінансування, так і комерційних фінансових ресурсів. Створення науково-виробничих комплексів буде сприяти комерціалізації і розповсюдженню результатів наукових досліджень та інноваційних розробок, збільшенню обсягів фінансових ресурсів вищих навчальних закладів України.

## ВИСНОВКИ

На сучасному етапі економічного розвитку успішне вирішення проблем, пов'язаних з діяльністю підприємств, залежить насамперед від функціонування фінансового механізму як організаційної основи управління фінансами підприємства, бо лише за умови злагодженої роботи його елементів може бути забезпечене досягнення стратегічних і тактичних цілей.

Розвиток ринкових відносин в Україні створює умови для вибору різних методів фінансування господарської діяльності: самофінансування за рахунок прибутку і амортизаційних відрахувань суб'єкта господарювання чи залучення коштів за рахунок додаткового випуску акцій, отримання кредитів банку і залучення інших інвестицій; бюджетного фінансування як форми централізованого виділення коштів з бюджетів різних рівнів на утримання бюджетних установ і неприбуткової діяльності через механізм залучення членських, вступних, благодійних, добровільних внесків чи внесків засновника на виконання суспільних потреб.

Обґрунтування взаємозв'язку фінансового механізму з фінансовими відносинами та фінансовою політикою дозволило визначити завдання, на вирішення яких направлена дія фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання. У процесі реалізації фінансового механізму суб'єкти господарювання вирішують такі завдання: визначення фінансового забезпечення операційної діяльності в поточному періоді та на перспективу; формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найбільш ефективних напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; визначення способів проведення ефективної фінансової діяльності; визначення перспективних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; вивчення економічних і фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розробка способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Фінансовий механізм: поняття, структура, призначення в економічній літературі, наукових дослідженнях трактуються по-різному. Акценти проставляються залежно від того, в контексті вирішення яких завдань їх розглядають. З метою уточнення сутності поняття «фінансовий механізм суб'єктів господарювання» було виокремлено такі підходи щодо його розуміння: як наслідку дії економічних законів у суспільстві; як основи управління фінансовою діяльністю підприємства; як елемента впливу на соціально-економічний розвиток суспільства; як основи об'єднання фінансових відносин і грошового капіталу; як системи управління фінансами.

Сутність фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання має розглядатися як сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства з метою забезпечення процесу розширеного відтворення.

Зовнішній вплив на фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання проявляється через фінансове забезпечення, фінансове регулювання та систему фінансових важелів, а саме: систему оподаткування, кредитування, страхування, інвестування, грошових розрахунків і систему фінансового стимулювання.

З метою формування внутрішньої складової фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання проаналізовано методичні підходи щодо тлумачення сутності та форм фінансового забезпечення діяльності підприємств, визначено методи фінансового механізму на основі класифікації внутрішніх фінансових відносин. Механізм реалізації фінансового забезпечення проявляється у визначенні форм забезпечення та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Основними структурними підсистемами фінансового механізму та методами фінансового впливу на соціально-економічний розвиток є фінансове забезпечення, фінансове регулювання та система важелів впливу.

Досліджуючи фінансові відносини суб'єктів господарювання, слід зазначити, що в умовах реалізації основних положень ринкової економіки фінансовий механізм повинен базуватися на поєднанні елементів ринкового саморегулювання та системи державного регулювання.

Дія елементів фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання відбувається в межах нормативно-інформаційного забезпечення, у складі якого виокремлюють законодавче, нормативне та інформаційне. З метою підвищення ефективності функціонування фінансового механізму діяльності підприємств сформовано систему показників інформаційного забезпечення, які формуються з внутрішніх і зовнішніх джерел.

Обов'язковою умовою функціонування комерційних підприємств незалежно від конкретних стратегічних цілей є забезпечення прибутковості своєї діяльності. Прибутковість належить розглядати не тільки як мету, але й як основну умову ділової активності підприємства, як її результат, міру ефективності щодо з обслуговування ринку та засіб вирішення власних підприємницьких завдань.

Оскільки комерційний розрахунок як метод фінансової діяльності заснований на порівнянні отримуваних результатів із здійсненими витратами, основу відповідного йому фінансового механізму становить формування, використання та розподіл прибутку, забезпечення зростання рентабельності діяльності. Прибуток – це кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність всього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання

прибутку створює фінансові умови для самофінансування діяльності підприємства, розширеного відтворення.

Визначальною складовою фінансового механізму діяльності підприємства в аспекті його безперебійного функціонування та розширення діяльності є фінансове забезпечення. Систему фінансового забезпечення діяльності підприємств формують такі елементи: внески власників; самофінансування; амортизація; кредитування; інвестування.

Аналіз особливостей фінансового забезпечення підприємств хлібопекарної промисловості дозволив зробити висновок, що не на всіх підприємствах галузі повною мірою реалізуються основні принципи комерційного розрахунку: при відносно низькій прибутковості діяльності не створюються умови для забезпечення самофінансування в перспективних періодах. Основу фінансового забезпечення діяльності цих підприємств становить акціонерний капітал і кредитування. Чистого прибутку та амортизаційних відрахувань підприємств не вистачає для фінансування всіх інвестиційних потреб галузі, сформованих вимогами своєчасного технологічного оновлення, підвищення конкурентоспроможності продукції та ринкової вартості бізнесу.

Фінансовий механізм функціонування суб'єктів господарювання в умовах комерційного розрахунку передбачає забезпечення прибутковості, самофінансування та самоокупності, які безпосередньо пов'язані зі створенням умов для зростання прибутку як основної складової власного капіталу, стабільної діяльності на основі оптимізації джерел фінансування та раціонального їх використання.

Необхідність реалізації демократичних принципів суспільного розвитку в Україні зумовили потребу в появі та розвитку неприбуткових організацій. До складу неприбуткових організацій належать бюджетні неприбуткові організації, що функціонують на засадах кошторисного фінансування, та небюджетні неприбуткові організації – функціонують на засадах самофінансування. На відміну від суб'єктів господарювання, метою діяльності яких є отримання прибутку, статутна діяльність неприбуткових організацій передусім передбачає задоволення суспільних потреб.

Специфіка діяльності неприбуткових організацій обумовлює особливості побудови їх фінансового механізму, які проявляються в реалізації їх фінансового забезпечення та фінансового регулювання.

Серед неприбуткових організацій кредитні спілки посідають особливе місце. Будучи за своїм статусом громадською організацією, а за природою – фінансовим кооперативом, кредитні спілки створюються для фінансового і соціального захисту своїх членів шляхом залучення їх коштів для взаємного кредитування. Аналіз функціонування кредитних спілок України за 2007–2009 рр. свідчить про суттєве погіршення основних фінансових показників їх діяльності в цілому та кредитної діяльності зокрема. Актуальною проблемою, що постала перед кредитними

кооперативами в сучасних умовах, є ефективне управління кредитними ризиками. Для забезпечення фінансової стабільності кредитної спілки необхідно впроваджувати політику управління кредитними ризиками, що дозволить максимізувати доходи кредитного кооперативу в процесі надання фінансової взаємодопомоги своїм членам.

На сьогоднішній день актуальним питанням функціонування бюджетних установ є побудова та реалізація ефективного фінансового механізму, основною складовою якого є фінансове забезпечення. Бюджетні заклади здійснюють свою діяльність на основі фінансування за рахунок видатків відповідних бюджетів і коштів від проведення господарської діяльності. Ключове місце у бюджетній сфері посідає система вищої освіти, складовими елементами якої є вищі навчальні заклади, господарська діяльність яких здійснюється на засадах кошторисного фінансування. На сучасному етапі заклади вищої освіти є суб'єктами господарювання, яким надається право мобілізувати кошти шляхом надання платних послуг та здійснення іншої підприємницької діяльності, дозволеної діючим законодавством. Дані проведеного аналізу фінансового забезпечення закладів вищої освіти свідчать про те, що розширення бюджетного фінансування вищої освіти має суттєві обмеження не тільки на сучасному етапі розвитку економіки України, але й у перспективі. Отже, вищим навчальним закладам доцільно диверсифікувати джерела надходження фінансових ресурсів, зокрема в частині отримання коштів з позабюджетних джерел. Вирішення зазначеної проблеми можливе за умови створення науково-виробничого комплексу на базі вищого навчального закладу, що дозволить ефективно поєднати освітню, науково-дослідну та інноваційну діяльність. Також перспективним методом акумуляції фінансових ресурсів закладами вищої освіти є фандрайзинг, інструментом якого є гранти.

Таким чином, розробка та впровадження дієвого фінансового механізму, що відповідає вимогам сучасної економічної ситуації, дозволить підвищити ефективність функціонування суб'єктів господарювання різних сфер і галузей економіки України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аранчій, В. Л. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посібник / В. Л. Аранчій. – К. : Професіонал, 2004. – 304 с.
2. Артус, М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки [Текст] / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–60.
3. Базилевич, В. Д. Державні фінанси [Текст] : навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; ред. В. Д. Базилевич. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
4. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 384 с.
5. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] пер. с англ. ; ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
6. Буряковський, В. В. Фінанси підприємств [Текст] : учбовий посібник / В. В. Буряковський, В. Я. Кармазін, С. В. Каламбет ; ред. В. В. Бурковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 246 с.
7. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від від 01.01.2011 № 2456-17 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>. – Назва з екрана.
8. Бюджетний менеджмент [Текст] : підручник / ред. В. М. Федосов. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
9. Василик, О. Д. Теорія фінансів [Текст] : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
10. Висока, О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npknntu\\_e/2010\\_17/stat\\_17/44.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npknntu_e/2010_17/stat_17/44.pdf).
11. Галасюк, В. Визначення розміру кредиту, що надається під заставу / В. Галасюк, Є. Ревонюк, І. Ліпська, В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2000. – № 1. – С. 45–47.
12. Голенков, В. А. Управление качеством образовательной деятельности на основе создания учебно-научно-производственных комплексов [Электронный ресурс]. / В. А. Голенков, Ю. С. Степанов // Управление общественными и экономическими системами – Режим доступа : <http://bali.ostu.ru/umc/z012003.php>. – Название с экрана.
13. Гончаренко, В. Кредитна кооперація: принципи фінансово-господарського механізму та проблеми відродження в Україні [Текст] / В. Гончаренко // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 83–91.
14. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу :

- <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>. – 07.10.2010. – Назва з екрана.
15. Государственные финансы [Текст] : учебное пособие / В. М. Федосов, С. Я. Огородник, В. Н. Сутормина ; ред. В. М. Федосова. – К. : Лыбидь, 1991. – 247 с.
  16. Гривківська, О. В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств [Текст] / О. В. Гривківська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 12–15.
  17. Дадашев, Б. А. Кредитні спілки в Україні : навчальний посібник / Б. А. Дадашев, О. І. Грищенко ; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «УАБС НБУ». – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 112 с.
  18. Даниленко, А. А. Особливості формування фінансів реального сектора України [Текст] / А. А. Даниленко // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 20–31.
  19. Данилишин, Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко. – Вісник НАН України. – № 5. – 2005. С. 26–35.
  20. Данова, И. Ф. Англо-русский экономический словарь [Текст] / И. Ф. Данова, Э. Л. Ватурмян. – М. : Рус. яз., 2001. – 880 с.
  21. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/733.html>. – Назва з екрана.
  22. Емельянов, С. Управление рисками в кредитных кооперативах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com\\_alphacontent&section=4&Itemid=37](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_alphacontent&section=4&Itemid=37). – Название с экрана.
  23. Єпіфанов, А. О. Бюджет України [Текст] : монографія / А. О. Єпіфанов, І. І. Д'яконова, І. В. Сало. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
  24. Іщук, Л. І. Особливості фінансово-господарської діяльності вищих закладів освіти України різних форм власності [Електронний ресурс]: Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.3. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvntu/17\\_3/363\\_Iszczuk\\_17\\_3.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17_3/363_Iszczuk_17_3.pdf). – Назва з екрана.
  25. Карпишин, Н. Сутнісно-теоретичні аспекти кошторисного фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk\\_vydannya/vdrD5K.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/vdrD5K.pdf). – Назва з екрана.
  26. Кириленко, О. П. Місцеві фінанси [Текст] : підручник / О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
  27. Ковалюк, О. М. Методологічні основи фінансового механізму [Текст] / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 51–60.



28. Ковалюк, О. М. Фінансовий механізм економіки України [Текст] / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 22–29.
29. Ковальчук, С. В. Фінанси [Текст] : навч. посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів : Новий світ – 2000, 2006. – 568 с.
30. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.06.96 № 254к/96-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96->. – 06.04.2010. – Назва з екрана.
31. Костирко, Р. О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень [Текст] / Р. О. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 85–89.
32. Крамаренко, Г. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с.
33. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] : монографія / М. І. Крупка. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
34. Кузьмінський, В. О. Управління неприбутковою організацією [Текст] : навчальний посібник / В. О. Кузьмінський. – К. : Логос, 2006. – 170 с.
35. Кучер, Л. Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2010\\_1/82.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/82.pdf). 02. 12. 2009. – Назва з екрана.
36. Леоненко, П. М. Теорія фінансів [Текст] : навч. посібник / П. І. Юхименко, А. А. Ільєнко та ін., ред. О. Д. Василика. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
37. Ляліна, Н. С. Теоретико-методичні підходи до визначення прибутковості [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_3/.../DU310\\_21.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_3/.../DU310_21.pdf). – 03.12.2009. – Назва з екрану.
38. Львовчкін, С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання [Текст] / С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–34.
39. Маргасова, В. С. Системний підхід до управління оборотними капіталом на підприємствах харчової промисловості [Текст] / В. С. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 53–59.
40. Мельник, Т. М. Особливості фінансово-економічного механізму діяльності підприємств фармацевтичної галузі [Текст] / Т. М. Мельник, В. М. Кремень // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 2. – С. 22–28.
41. Міністерство фінансів України: Основні показники економічного і соціального розвитку України за січень–жовтень 2010 року

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/278645/file/october.pdf>. – Назва з екрана.
42. Москаленко, В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия [Текст] : научно-методическое издание / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова. – Сумы : Довкілля, 2003. – 176 с.
43. Нетяжук, М. В. Економічний механізм регулювання розвитку хлібопекарної промисловості [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / Михайло Володимирович Нетяжук. – К., 2005. – 18 с.
44. Нетяжук, М. В. Економічні механізми в ринкових умовах [Текст] / М. В. Нетяжук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №3 (34). – С. 18–22.
45. Никифорова, А. С. Немецко-русский словарь по бизнесу [Текст] / А. С. Никифорова. – М. : Словари, 1993. – 395 с.
46. Никольский, П. С. Финансы в системе хозяйственного управления промышленностью [Текст] / П. С. Никольский. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 457 с.
47. Огляд ринку зерна, борошна та хлібопродуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.credit-rating.com.ua/ru/file\\_viewer.html?id=93f2396958a101af5e3e52394fc29da0](http://www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=93f2396958a101af5e3e52394fc29da0). – 12.12.2009. – Назва з екрана.
48. Опарін, В. М. Фінанси. (Загальна теорія) [Текст] : навч. посібник / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
49. Павлова, Л. Н. Финансы предприятий [Текст] : учебник для вузов / Л. Н. Павлова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639 с.
50. Пасічник, Ю. В. Бюджетна система [Текст] : навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2006. – 607 с.
51. Пашнюк, Л. О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення [Текст] / Л. О. Пашнюк // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2005. – № 9. – С. 46–50.
52. Перелік груп власних надходжень бюджетних установ, вимоги щодо їх утворення та напрями використання [Електронний ресурс] : Постанова від 17.05.2002 № 659 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/document/spart13/inx13033.htm>. – 08.12.2006. – Назва з екрана.
53. Плікус, І. Й. Особливості функціонування фінансового механізму підприємств [Текст] / І. Й. Плікус, Ю. Б. Слободяник // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 4. – С. 18–23.
54. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. – Назва з екрана.

55. Подлесна, В. Г. Бюджетно-податкові засоби стимулювання інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lib.academy.sumy.ua/library/Article/Podlesna\\_2.pdf](http://lib.academy.sumy.ua/library/Article/Podlesna_2.pdf). – Назва з екрана.
56. Позняк, О. В. Державна допомога як джерело фінансування неприбуткових організацій [Текст] / О. В. Позняк // Університетські наукові записки. – 2005. – №1–2 (13–14). – С. 346–352.
57. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92>. – 10.12.2009. – Назва з екрана.
58. Полозюк, К. О. Організація управлінського обліку в бюджетних установах [Електронний ресурс] / К. О. Полозюк, І. О. Лукашова ; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66896.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66896.doc.htm). – Назва з екрана.
59. Про благодійництво та благодійні організації [Електронний ресурс] : Закон України від 16.09.97 № 531/97-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=531%2F97-%E2%F0>. – 18.05.2010. – Назва з екрана.
60. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. – 10.12.2009. – Назва з екрана.
61. Про бюджетну класифікацію та її запровадження [Електронний ресурс] : Закон України від 27.12.2001 № 604 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://lawua.info/bdata5/ukr547/index.htm>. – 25.01.2008. – Назва з екрана.
62. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України від 17.01.2002 № 2984-III / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>. – Назва з екрана.
63. Про Державний бюджет України на відповідний рік [Електронний ресурс] : Закон України від 13.02.2010 № 22-25 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2154-17>. – 03.12.2010. – Назва з екрана.
64. Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямків використання [Електронний ресурс] : Закон України від 17.05.2002 № 659 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=659-2002-%EF>. – 02.12.2009. – Назва з екрана.

65. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ [Електронний ресурс] : Закон України від 28.02.2002 № 228 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=228-2002-%EF>. – 25.03.2009. – Назва з екрана.
66. Про кредитні спілки [Електронний ресурс] : Закон України від 20.12.01 № 2908-III [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – 06.07.2010. – Назва з екрана.
67. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.97 № 280/97-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>. – 09.07.2010. – Назва з екрана.
68. Про об'єднання громадян [Електронний ресурс] : Закон України від 16.06.92 № 2460-XII [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2460-12>. – 01.07.2010. – Назва з екрана.
69. Про освіту [Електронний ресурс] : Закон України від 23.05.91 № 1060-XII [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>. – 01.06.2010. – Назва з екрана.
70. Про професійних творчих працівників та творчі спілки [Електронний ресурс] : Закон України від 07.10.97 № 554/97-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=554/97-%E2%F0&print=1>. – 03.02.2004. – Назва з екрана.
71. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 15.09.99 № 1045-XIV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1045-14>. – 14.04.2009. – Назва з екрана.
72. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 05.02.93 № 2998-XII [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2998-12>. – 16.04.2009. – Назва з екрана.
73. Про торгово-промислові палати в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.97 № 671/97-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=671%2F97-%E2%F0>. – 29.06.2010. – Назва з екрана.
74. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Старобубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 369 с.
75. Регулярна інформація. Квартальна та річна інформація, розміщена емітентами цінних паперів в Загальнодоступній базі даних ДКЦПФР

- про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/db/emitent>. – 07.12.2009. – Назва з екрана.
76. Руська, Р. Модель діагностики фінансового стану кредитних спілок / Р. Руська // Економічний аналіз. – 2009. – № 4. – С.133–138.
77. Самохін, Л. В. Фінансовий результат як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку [Текст] / Л. В. Самохін // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – Выпуск 97. – С. 51–97.
78. Самуэльсон, П. А. Экономика [Текст] : учебник / П. А. Самуэльсон ; пер. с англ. – Севастополь: Ахтиар, 1995. – 384 с.
79. Свиридова, М. М. Некомерційні організації : світовий досвід і рекомендації правового регулювання [Текст] / М. М. Свиридова // Часопис Київського університету права. – 2008. – № 2. – С. 165–168
80. Сенчагов, В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства [Текст] / В. К. Сенчагов. – М. : Финансы, 1979. – 364 с.
81. Словник бюджетної термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/50/53402/362569.html>. – Назва з екрана.
82. Сокиринська, І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства [Текст] / І. Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88–105.
83. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] / Я. В. Соколов. – М. : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
84. Соціальні індикатори рівня життя населення [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики. – 2010. – 203 с.
85. Справочник финансиста предприятия [Текст]. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 368 с.
86. Старостенко, Г. Г. Бюджетна система [Текст] : навчальний посібник / Г. Г. Старостенко., Ю. В. Булгаков. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 240 с.
87. Стельмах, В. С. Макро- і мікроекономічні складові розвитку [Текст] : монографія / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало та ін. – Суми : Університетська книга, 2006. – 505 с.
88. Стеців, Л. П. Фінанси [Текст] : навч. посібник / Л. П. Стеців, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 235 с.
89. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc> – Назва з екрана.
90. Теория финансов [Текст] : учебное пособие / ред. Н. Е. Заяц. – Минск : Вышэйшая школа, 1998. – 368 с.

91. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 554 с.
92. Тлумачний словник сучасної української мови: Загальноживана лексика: Близько 60000 слів [Текст] / за заг. ред. проф. В. С. Калашника. – Харків. : ФОП Співак Т. К., 2009. – 960 с.
93. Тренінг у рамках програми темпус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zntu.edu.ua/base/gazeta/gazeta04-07/04-07.pdf](http://www.zntu.edu.ua/base/gazeta/gazeta04-07/04-07.pdf). – Назва з екрана.
94. Україна в цифрах 2009 [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики. – 2010. – 258 с.
95. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] : учебник / ред. Е. С. Стояновой. – М. : Перспектива, 2000. – 656 с.
96. Финансы [Текст] / В. М. Родионова [и др.] ; ред. В. М. Родионова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 400 с.
97. Финансы [Текст] : учебник / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2004. – 634 с.
98. Финансы предприятий [Текст] : учебник / ред. Н. В. Колчиной. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 413 с.
99. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст] : учебное пособие / ред. Л. А. Дробозиной. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
100. Фінанси (теоретичні основи) [Текст] : підручник / М. В. Грідчина. – К. : МАУП, 2004. – 312 с.
101. Фінанси [Текст] : навчальний посібник / ред. В. І. Оспіщев. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
102. Фінанси [Текст] : навчально-методичний посібник / О. Р. Романенко [и др.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 387 с.
103. Фінанси [Текст] : підручник / ред.: С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
104. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / ред. Г. Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с.
105. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / ред. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
106. Фінанси: вишкіл студії [Текст] : навч. посібник / ред. С. І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.
107. Хліб для бідних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrosector.com.ua/reviews/show/57>. – Назва з екрана.
108. Цал-Цалко, Ю. С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз [Текст] : навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
109. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>. – 09.09.2010. – Назва з екрана.
110. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий [Текст] : учебное пособие /

- А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 438 с.
111. Школьник, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало. – Суми : Університетська книга, 2009. – 360 с.
112. Экономика предприятия [Текст] : учебник / ред. О. М. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
113. Юрій, С. І. Бюджетна система України [Текст] : навчальний посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : Ніс, 2000. – 400 с.
114. Юров, В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики [Текст] / В. Ф. Юров. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

Додаток А  
Види фінансових важелів [9]

Фінансові важелі			
фінансові норми і нормативи	фінансові ліміти і резерви	фінансові стимули	фінансові санкції
ставки податків і неподаткових платежів	резервний фонд Кабінету Міністрів	податкові пільги	санкції за порушення податкового законодавства
норми амортизаційних відрахувань	резервні фонди місцевих рад	бюджетні кредити	санкції за нецільове використання бюджетних коштів
норми витрат в бюджетних установах	фінансові резерви підприємств	податкові канікули	пені за несвоєчасну сплату платежів
норми бюджетного забезпечення	ліміти бюджетного фінансування	відстрочки із сплати податків	зменшення або призупинення бюджетного фінансування
розміри дотацій, субсидій, субвенцій	резервні фонди банків і страхових компаній	списання заборгованості за податками	вилучення до бюджету коштів, використаних не за призначенням
ставки заробітної плати, пенсій і стипендій	валютні резерви національного банку	надання фінансової допомоги	відміна наданих пільг



Додаток Б

Реалізація фінансового підходу щодо системи фінансового регулювання як складової фінансового механізму діяльності підприємств [40]

Форми	Інструменти	Важелі
Самофінансування	формування і розподіл прибутку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– норма прибутку;</li> <li>– пропорції розподілу прибутку на фонди накопичення і споживання;</li> <li>– формування нерозподіленого прибутку</li> </ul>
	фінансові відносини із засновниками	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяги та форма внесків;</li> <li>– виплата дивідендів;</li> <li>– рівень дивідендів</li> </ul>
	статутний капітал	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяги та форма внесків</li> </ul>
	акціонерний та пайовий капітали	<ul style="list-style-type: none"> <li>– номінальна вартість акцій;</li> <li>– ринкова вартість акцій;</li> <li>– пропорції розподілу на прості та привілейовані акції;</li> <li>– вибір форми акціонерного товариства;</li> <li>– форма виплати дивідендів;</li> <li>– рівень дивідендів</li> </ul>
	діяльність на фондовому ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– фондові інструменти;</li> <li>– строки залучення коштів;</li> <li>– обсяг залучення фінансових ресурсів;</li> <li>– обсяг та строки фінансових інвестицій</li> </ul>
Кредитування	банківський кредит	<ul style="list-style-type: none"> <li>– рівень відсоткової ставки;</li> <li>– вид кредитного продукту</li> </ul>
	лізинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг та періодичність сплати лізингових платежів;</li> <li>– вид лізингу</li> </ul>
	факторинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вид факторингу;</li> <li>– рівень плати та комісійної винагороди</li> </ul>
	товарний кредит	<ul style="list-style-type: none"> <li>– термін надання;</li> <li>– вид кредиту;</li> <li>– ставка відсотку</li> </ul>

Продовження додатку Б

Форми	Інструменти	Важелі
Інвестування	реалізація інвестиційних проектів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– види інвестиційних проектів;</li> <li>– строки реалізації та очікувана доходність інвестиційних проектів;</li> <li>– обсяги та структура джерел фінансування</li> </ul>
	здійснення поточних та довгострокових фінансових інвестицій	<ul style="list-style-type: none"> <li>– пропорції поєднання довгострокових та поточних інструментів в інвестиційному портфелі;</li> <li>– обсяги, строки та дохідність інвестицій</li> </ul>
Амортизація	методи нарахування амортизації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– норма амортизаційних відрахувань;</li> <li>– строки корисного використання</li> </ul>
Бюджетне фінансування	бюджетні асигнування	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяги фінансових ресурсів;</li> <li>– напрями їх використання;</li> <li>– норми бюджетного забезпечення</li> </ul>
	бюджетні кредити	<ul style="list-style-type: none"> <li>– форма отримання кредиту;</li> <li>– ставка та термін кредитування</li> </ul>
	дотації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяги фінансових ресурсів;</li> <li>– напрями їх використання;</li> <li>– розширення / звуження спеціалізації підприємства</li> </ul>

Додаток В  
Порівняльний аналіз теорії утворення прибутку [10]

Автори	Зміст теорії
Т. Мен	Прибуток є різницею між продажною і покупною ціною товару
А. Сміт	Прибуток це продукту праці, який привласнюється власником засобів виробництва
У. Петті	Джерело прибутку є виробництво
Д. Рікардо	Прибуток – відрахування з продукту праці робітника. Це різниця між ціною і витратами (включаючи оплату праці)
Ж.-Б. Сей	Відповідно до теорії трьох чинників прибуток – дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів при розподілі
К. Маркс	Джерело прибутку – додаткова вартість. Прибуток – незароблений дохід капіталіста. прибуток – це надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва
І. Тюнен	Винагорода за виконання підприємницької функції
Й. Шумпетер	Прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець
Ф. Найт	Компенсація за ризик, можливі втрати в умовах ринкової невизначеності
Е. Чемберлен	Монопольним прибутком є додаткова частину загального прибутку, джерелом якої є реалізована в ціні монополія
А. Маршалл	Дохід, отриманий четвертим чинником (організаторським)
Л. Вольрас	В умовах вільної конкуренції прибуток відсутній
П. Самуельсон	Прибуток це дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень
К. Макконнелл, С. Брю	Прибуток – функція підприємницької діяльності (організації, відповідальності, передбачення)
Кон'юнктурна теорія	Прибуток – результат діяльності підприємця в умовах сприятливої кон'юнктури чи монопольного становища фірми

## Додаток Г

Розподіл підприємств хлібопекарської галузі України за регіональною ознакою та основні показники їх діяльності у 2008 р.

Назва регіону	Кількість підприємств, од.				Величина прибутку (збитку), тис. грн.			Обсяг податкових відрахувань, тис. грн.	
	малих підприємств		великих підприємств		малі підприємства	великі підприємства		малі підприємства	великі підприємства
	прибуткових	збиткових	прибуткових	збиткових		прибуток	збиток		
АР Крим	42	22	4	3	419,1	2244,6	356,4	1766,9	25560,7
Вінницька	27	14	5	10	-512,1	1026,8	8055,3	1462,5	30746,2
Волинська	4	5	9	3	-25,0	2908,0	397,8	512,2	25129,7
Дніпропетровська	31	25	14	10	-1030,7	7617,5	4502,5	2153,4	116554,3
Донецька	32	20	25	10	-298,6	8365,8	1214,1	4328,2	111683,9
Житомирська	21	11	15	3	-180,3	2886,5	419,7	1125,3	26797,5
Закарпатська	55	9	13	3	213,6	364,9	487,7	729,0	7169
Запорізька	17	16	9	6	-900,7	5198,3	3429,1	1811,4	38636,9
Івано-Франківська	44	23	5	2	-1496,9	1498,4	109,6	1367,3	8227
Кіровоградська	22	10	13	3	-1813,8	2006,5	927,4	4743,2	15997,8
Київська	19	10	10	3	-562,6	3053,4	434,6	932,5	17181
Луганська	24	12	6	7	-76,8	609,3	1712,9	1323,9	4531,1
Львівська	44	26	16	12	72,9	9951,8	6237,6	3017,3	43050,4
м. Севастополь	0	5	1	0	-472,9	235,9	0,0	453,4	8510,9
м. Київ	43	19	19	3	-437,4	18054,9	227,3	6468,5	181401,7
Миколаївська	31	18	8	4	-255,4	2074,7	908,1	888,9	20151,2
Одеська	27	16	13	5	111,3	13857,5	859,8	2096,6	37290,1
Полтавська	21	14	10	7	-598,8	967,0	7022,3	1222,5	30499,4
Рівненська	26	8	9	2	-102,6	3468,6	114,1	864,4	14393,8
Сумська	14	10	11	1	-814,8	5374,9	72,0	2102,0	25243,1
Тернопільська	19	9	3	2	63,3	104,8	444,8	1829,4	5094,2
Харківська	30	24	9	8	-906,1	16459,4	4373,4	1538,2	66831,1
Херсонська	14	12	4	6	-114,5	572,6	2522,4	373,2	25927,2
Хмельницька	24	6	9	5	80,5	7090,6	1766,7	1633,9	21575,5
Черкаська	19	4	8	10	-238,2	596,1	3985,8	493,5	23542,5
Чернівецька	15	6	7	6	-32,9	3332,7	732,2	445,6	9072,4
Чернігівська	31	5	9	7	224,0	2440,4	2353,6	953,3	38208
Україна	696	359	264	141	-9696,4	122361,9	53667,2	46641,5	1958013

1 Розраховано за даними Держкомстату України, Держжарчопрому України, Укрхлібпрому.

## Додаток Д

## Склад та структура операційних витрат підприємств хлібокомбінатів Сумської області

Стаття	ВАТ «Конотопський хлібокомбінат»		ВАТ «Охтирський хлібокомбінат»		ВАТ «Шосткинський хлібокомбінат»		ВАТ «Лебединський хлібозавод»		ВАТ «Глухівський хлібокомбінат»	
	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %
Матеріальні затрати	5541	47,8	2436	47,0	15430	68,7	4245	72,5	3577	54,9
Витрати на оплату праці	3645	31,4	1651	31,9	3269	14,5	1007	17,2	1836	28,2
Відрахування на соціальні заходи	1356	11,7	617	11,9	1202	5,3	372	6,4	672	10,3
Амортизація	498	4,3	134	2,6	1399	6,2	114	1,9	55	0,8
Інші операційні витрати	554	4,8	344	6,6	1175	5,2	116	2,0	379	5,8
Разом	11594	100,0	5182	100,0	22475	100,0	5854	100,0	6519	100,0

**Додаток Е**  
**Доходи небюджетних неприбуткових організацій,**  
**що звільнені від оподаткування податком на прибуток підприємств**

Неприбуткові організації	Доходи, звільнені від оподаткування
Органи державної влади України, органи місцевого самоврядування та створені ними установи або організації, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кошти або майно, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань.</li> <li>2. Пасивні доходи.</li> <li>3. Кошти або майно, які надходять до таких неприбуткових організацій як компенсація вартості отриманих державних послуг.</li> <li>4. Дотації або субсидії, отримані з державного або місцевого бюджетів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх отримувачам згідно із законодавством з метою зниження рівня таких цін</li> </ol>
Благодійні фонди, благодійні організації	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кошти або майно, що надійшли безоплатно або у вигляді благодійної допомоги чи добровільних пожертвувань.</li> <li>2. Пасивні доходи.</li> <li>3. Кошти або майно, що надійшли таким неприбутковим організаціям від проведення їх основної діяльності (кошти, що надходять від інших неприбуткових організацій при їх ліквідації).</li> <li>4. Дотації чи субсидії, отримані з державного або місцевого бюджету, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної або технічної допомоги, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, що надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам згідно із законодавством з метою зниження рівня таких цін</li> </ol>
Пенсійні фонди, кредитні спілки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кошти, які надходять до кредитних спілок або пенсійних фондів у вигляді внесків на недержавне пенсійне забезпечення або внесків на інші потреби, передбачені законодавством.</li> <li>2. Доходи від здійснення операцій з активами (у тому числі пасивні доходи) недержавних пенсійних фондів і кредитних спілок, за пенсійними вкладками (внесками), рахунками учасників фондів банківського управління згідно із законом з цих питань.</li> <li>3. Дотації чи субсидії, отримані з державного або місцевого бюджету, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам з метою зниження рівня таких цін</li> </ol>

## Продовження додатку Е

Неприбуткові організації	Доходи, звільнені від оподаткування
Юридичні особи, діяльність яких не передбачає отримання прибутку	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разові або періодичні внески, відрахування засновників і членів.</li> <li>2. Кошти або майно, які надходять таким неприбутковим організаціям від провадження їх основної діяльності та у вигляді пасивних доходів.</li> <li>3. Дотації або субсидії, отримані з державного або місцевих бюджетів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам згідно із законодавством. з метою зниження рівня таких цін</li> </ol>
Спілки, асоціації, інші об'єднання юридичних осіб, створені для представлення інтересів засновників	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разові або періодичні внески засновників і членів.</li> <li>2. Пасивні доходи.</li> <li>3. Дотації чи субсидії, отримані з державного або місцевого бюджету, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги, що надаються таким неприбутковим організаціям відповідно до умов міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, що надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам згідно із законодавством з метою зниження рівня таких цін</li> </ol>
Релігійні організації	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кошти або майно, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи благодійних пожертвувань.</li> <li>2. Будь-які інші доходи від надання культових послуг.</li> <li>3. Пасивні доходи</li> </ol>
Житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внески, кошти або майно, що надійшли для забезпечення потреб їх основної діяльності</li> <li>2. Пасивні доходи</li> </ol>
Професійні спілки, їх об'єднання та організації профспілок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Членські та цільові внески.</li> <li>2. Відрахування коштів підприємств, установ, організацій на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу.</li> <li>3. Безповоротна фінансова допомога.</li> <li>4. Добровільні пожертвування.</li> <li>5. Пасивні доходи.</li> <li>6. Вартість майна та послуг, отриманих первинною профспілковою організацією від роботодавця згідно з положеннями колективного договору (угоди) з метою забезпечення умов діяльності такої профспілкової організації</li> </ol>

Наукове видання

Дехтяр Надія Анатоліївна  
Люта Ольга Василівна  
Пігуль Наталія Георгіївна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Монографія