

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

Фінанси бізнесу

За заг. редакцією Н.С. Ситник

Навчальний посібник

Львів 2019

УДК 336

Автори:

Ситник Н.С., Стасишин А.В., Гринчишин Я.М., Попович Д.В., Сич О.А.,
Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.

Рецензенти:

І.В. Алексєєв - д-р екон. наук, професор., Національний університет
«Львівська політехніка»;

Б.Л. Луців - д-р екон. наук, професор, Тернопільський національний
економічний університет;

І.Г. Фадєєва - д-р екон. наук, професор, Івано-Франківський
національний університет нафти і газу.

*Рекомендовано до друку Вченою Радою Львівського
національного університету імені Івана Франка
(протокол № 76/10 від 30.10.2019 р.)*

Ф 59 Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Попович Д.В.,
Сич О.А. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: Видавництво
«Апріорі», 2019. - 432 с.

ISBN 978-617-629-517-4

У навчальному посібнику розглянуто актуальні питання організації фінансів суб'єктів бізнесу в Україні. Значна увага приділена впливу мікро- та макросередовища на функціонування суб'єктів бізнесу, висвітленню архітектури фінансів суб'єктів бізнесу, характеристики їх доходів, розкриттю аспектів банківського кредитування та залучення інвесторів, сучасним формам фінансування та механізму державної фінансової підтримки бізнесу. Теоретичний матеріал вдало поєднуються з питаннями для самоперевірки, що дозволяє більш глибоко опанувати зміст навчальної дисципліни.

Підготовлений авторським колективом навчальний посібник «Фінанси бізнесу» буде корисним для студентів, аспірантів, викладачів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів та всіх, хто цікавиться питаннями організації фінансів у бізнес-структурах.

УДК 336

ISBN 978-617-629-517-4

© Ситник Н. С., Стасишин А. В.,
Попович Д.В., Сич О.А., 2019

© Львівський національний університет
імені Івана Франка, 2019

Зміст

ПЕРЕДМОВА.....	5
РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ВИДИ ТА ФОРМИ БІЗНЕСУ.....	7
1.1. Сутність основних форм бізнесу	8
1.2. Організаційно-правові форми бізнесу	24
1.3. Види об'єднань підприємств в бізнесі	32
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО АКТОРИ.....	50
2.1. Середовище функціонування суб'єктів бізнесу, його структура	51
2.2. Внутрішнє та мікросередовище суб'єктів бізнесу	58
2.3. Макросередовище господарювання суб'єктів бізнесу.....	65
РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА БІЗНЕСУ.....	86
3.1. Суть фінансів бізнесу та їх архітектури.....	87
3. 2. Принципи фінансової архітектури бізнесу	94
3. 3. Система управління фінансами бізнесу	99
РОЗДІЛ 4. ДОХОДИ, ВИТРАТИ І ПРИБУТОК СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ...126	
4.1. Доходи суб'єктів бізнесу.....	127
4.2. Витрати суб'єктів бізнесу, їх класифікація.....	131
4.3. Формування чистого прибутку і сукупного доходу підприємств.....	139
4.4. Управління розподілом прибутку.....	143
РОЗДІЛ 5. ОПОДАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ.....	156
5.1. Суть та історія виникнення податків	157
5.2. Складові загальної системи оподаткування бізнесу	171
5.3. Спрощена система оподаткування бізнесу	206
РОЗДІЛ 6. БОРГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ.....	222
6.1. Особливості кредитування бізнесу	223
6.2. Сутність та особливості банківського кредитування бізнесу.....	227
6.3. Фінансування бізнесу шляхом випуску боргових цінних паперів.....	233
6.4. Комерційний кредит: суть та особливості	244
РОЗДІЛ 7. ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ МЕТОДОМ УЧАСТІ В КАПІТАЛІ..258	
7.1. Особливості формування статутного капіталу суб'єктів бізнесу.....	259
7.2. Збільшення статутного капіталу в акціонерних товариствах.....	267

7.3 Формування і збільшення статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю.....	270
РОЗДІЛ 8. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ....	286
8.1. Теоретичні основи інвестиційної діяльності.....	287
8.2. Напрямки інвестиційної діяльності	291
8.3. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу.....	304
8.4. Аналіз ефективності реального інвестування.....	310
РОЗДІЛ 9. СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ.....	325
9.1. Новітні форми фінансування бізнесу	326
9.2. Альтернативні сучасні форми фінансування бізнесу.....	342
РОЗДІЛ 10. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА БІЗНЕСУ.....	367
10.1. Сутність державної фінансової підтримки бізнесу	368
10.2. Прямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою.....	374
10.3. Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою.....	381
ЛІТЕРАТУРА	406
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	416
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗЧИК.....	429

ПЕРЕДМОВА

Розвиток фінансової системи України, особливо під впливом глобалізаційних процесів та євроінтеграційного курсу, зумовлює розширення можливостей щодо організації фінансових відносин суб'єктів бізнесу. Започаткування та ефективне функціонування бізнесу в Україні неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу, а за його нестачі – без можливості залучення додаткових джерел фінансування з використанням боргового фінансування бізнесу, фінансування методом участі в капіталі, іншими новітніми методами фінансування бізнесу.

Управління різноманітними аспектами діяльності суб'єктів бізнесу вимагає прийняття фінансових рішень. Ці рішення супроводять бізнес від початкової стадії його створення та вибору форми господарювання, а отже способу формування початкового капіталу, в процесах безпосередньої діяльності, формуванні та використанні доходу, взаємодії з бізнес-середовищем та державою, залученні капіталу для розвитку та розширення аж до моменту припинення його існування.

Тому в сучасних умовах в економіці України особливої актуальності набуває питання ефективного формування, розподілу та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, що вимагає спеціальних знань під назвою «Фінанси бізнесу».

Формування такої системи знань студентів, особливо з практичних питань реалізації фінансових відносин суб'єктами бізнесу в сучасних економічних умовах і є головним завданням при вивченні однойменної дисципліни.

Виходячи із вищезазначеного авторами опрацьовано значний обсяг теоретичного та нормативно-правового матеріалу щодо формування та регулювання фінансових відносин у сфері бізнесу.

Навчальний посібник «Фінанси бізнесу» включає 10 тем, де розглянуто актуальні питання організації фінансів суб'єктів бізнесу в Україні, а саме розкрито організаційно-правові форми бізнесу, вплив мікро- та макросередовища на функціонування суб'єктів бізнесу, висвітлено архітектуру фінансів суб'єктів бізнесу, охарактеризовано склад доходів та витрат, а також особливості управління прибутком в бізнес-структурах, розкрито аспекти банківського кредитування бізнесу та залучення інвесторів, сучасні форми фінансування бізнесу та розглянуто механізм державної фінансової підтримки бізнесу.

Посібник ілюстрований схемами, таблицями, наведено ключові терміни і поняття, контрольні запитання для самоперевірки.

Підготовлений авторським колективом навчальний посібник «Фінанси бізнесу» розрахований та буде корисним для студентів, аспірантів, викладачів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів та всіх, хто цікавиться питаннями організації фінансів у бізнес-структурах.



РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ВИДИ ТА ФОРМИ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 1.1. Сутність основних форм бізнесу*
- 1.2. Організаційно-правові форми бізнесу*
- 1.3. Види об'єднань підприємств в бізнесі*

Ключові слова та терміни

<i>одноосібне володіння</i>	<i>фізична особа-підприємець</i>
<i>партнерство (товариство)</i>	<i>господарське товариство</i>
<i>корпорація</i>	<i>акціонерне товариство</i>
<i>підприємство</i>	<i>об'єднання підприємств</i>
<i>підприємництво</i>	



1.1. Сутність основних форм бізнесу

Одним із ключових питань при організації бізнесу(підприємництва) є вибір його форми. При цьому кожен підприємець керується власними міркуваннями і уявленнями про свою майбутню діяльність і, насамперед, тим, щоб обрана форма відповідала меті його діяльності, конкретним умовам господарювання, захищала майнові інтереси учасників та враховувала їх фінансові можливості.

Загальновідомі три основні організаційні форми бізнесу:

- одноосібне володіння;
- партнерство (товариство);
- корпорація.



Одноосібне володіння – це така форма підприємництва, коли одна особа одночасно є власником і підприємцем, отримує всі доходи і несе відповідальність за ведення бізнесу. Вона є найбільш простою і поширеною формою організації бізнесу у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Переваги одноосібного володіння:

- простота організації – його легко розпочати і припинити, це не вимагає значних затрат часу і коштів;
- повна самостійність, свобода і оперативність дій – немає необхідності, приймаючи рішення, отримувати згоду партнерів;
- прибуток повністю залежить від успішної діяльності підприємця, що спонукає його вести бізнес ефективно;
- конфіденційність діяльності;
- низькі витрати щодо організації виробництва – незначні кошти потрібні для того щоб розпочати бізнес;
- простота оподаткування – в деяких країнах не відрізняється від оподаткування доходів фізичних осіб;
- невеликі розміри бізнесу дають власникові змогу підтримувати контакти зі своїми працівниками та покупцями (замовниками).

Недоліки одноосібного володіння:

- труднощі із залученням великих капіталів, оскільки власних фінансових ресурсів одноосібного підприємця для розвитку свого бізнесу здебільшого не вистачає;
- необмежена відповідальність – у випадку невдачі одноосібний власник ризикує втратити не тільки бізнес, а й особисте майно, яке виступає гарантією при отриманні кредитів;
- обмежені можливості для розширення виробництва;
- складності в поділі праці, спеціалізації, виробництві та управлінні – у зв'язку з цим існують великі фізичні і психологічні навантаження на підприємця;
- невизначеність термінів функціонування.



Партнерство (товариство) – це така форма підприємництва, що передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу та активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір.

Переваги партнерства (товариства):

- фінансові можливості значно ширші, ніж одноосібних власників, оскільки має місце об'єднання кількох капіталів та існує більша довіра з боку кредитних установ;
- широкі можливості для розширення виробництва;
- свобода і оперативність дій;
- можливість спеціалізації в управлінні, тобто розподіл управлінських функцій між партнерами, а також можливість залучити професійних менеджерів.

Недоліки партнерства (товариства):

- необмежена відповідальність товариства може загрожувати всім партнерам так само, як і одноосібному власнику;
- наявність суперечностей між інтересами учасників товариства;
- розбіжності у прийнятті управлінських рішень.



Корпорація – це така форма підприємництва, що передбачає колективну власність капіталу, а також зосередження функцій управління підприємством у руках професійних управлінців (менеджерів).

Важливою ознакою корпорації є гарантоване законодавством право на довічне існування незалежно від змін складу власників капіталу. Власниками корпорації вважаються її акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації. Прибуток корпорації належить її акціонерам. Виокремлюють дві його частини. Одна частина розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування.

Корпорації є домінуючою формою підприємництва в економіці багатьох розвинених країн за обсягом продукції, що виробляється, або наданих послуг.

Переваги корпорації:

- можливість мобілізації додаткових капіталів випуском цінних паперів;
- використання наукових методів управління і професійних менеджерів;
- можливість використання грошового ринку і ринку капіталів дає змогу забезпечити гнучкий перехід з одного виду діяльності на інший;
- менший ризик банкрутства;
- порівняно більша стійкість;
- можливість існування незалежно від того, скільки разів змінювалися власники;
- кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства корпорації він втрачає тільки вартість своїх акцій);
- корпорація – це форма бізнесу, яка може функціонувати тривалий час (постійно), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Недоліки корпорації:

- організація та ліквідація корпорації вимагає значних витрат;
- сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу;
- розбіжності в інтересах учасників корпорації утруднюють досягнення ефективного управління;
- складна організаційна структура управління породжує бюрократизацію;
- існують потенційні можливості для зловживань з боку посадових осіб;
- більша регламентованість з боку держави.

Вибір форми бізнесу залежить від особистого бачення підприємця, визначається об'єктивними умовами – сферою діяльності, наявністю ресурсів, прихильністю до тих чи інших форм бізнесу і здійснюється на основі таких принципів:

- рівність усіх форм здійснення певної господарської діяльності без надання привілеїв будь-якій з них;
- економічна діяльність і свобода вибору форм бізнесу;
- можливості переходу однієї форми в іншу та утворення симбіозу з придбанням нових якостей і втратою деяких попередніх характеристик;
- взаємообумовленість і взаємодоповнюваність форм бізнесу;
- деідеологізація, що виявляється у відмові від упереджень, застарілих стереотипів щодо доцільності окремих форм бізнесу;
- невтручання держави в природний процес розвитку і поширення різних форм бізнесу.

В основі функціонування всіх форм бізнесу також покладені певні принципи:

- вільний вибір виду бізнесової діяльності;
- залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розширення діяльності;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників;

– вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів;

– самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Класифікація форм бізнесу здійснюється за якісними і кількісними параметрами.

Основним якісним параметром при такому розмежуванні є тип власності, на якому ґрунтується підприємство (фірма), наприклад приватна, спільна, державна. Поряд з цим розмежування за якісними параметрами може здійснюватися за характером і змістом діяльності (виробничі, комерційні); за обсягом та асортиментом випущеної продукції (масове, серійне, універсальне, спеціалізоване); за способом входження у різні об'єднання (асоціації, консорціуми, концерни тощо); за способами та методами ведення конкуренції (лідери, претенденти, відомі, новачки) тощо.

Основними кількісними параметрами класифікації форм бізнесу є чисельність працівників та обсяг річного доходу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Класифікація суб'єктів бізнесу за розміром

Вид суб'єкта бізнесу	Критерії, які повинні виконуватися одночасно	
	Обсяг річного доходу	Середня чисельність працівників
Мікропідприємство	Не перевищує 2 млн євро	Не перевищує 10 осіб
Мале підприємство	Не перевищує 10 млн євро	Не перевищує 50 осіб
Середнє підприємство	Всі суб'єкти, хто не належить до суб'єктів малого (включаючи мікропідприємництво) і великого підприємництва	
Велике підприємство	Перевищує 50 млн євро	Перевищує 250 осіб

Кількісні параметри класифікації зумовлені якісними і насамперед типом власності. Наприклад, малі підприємства – це, як правило, або індивідуальні, приватні фірми, або невеликі колективні підприємства (кооперативи або товариства).

Середні та великі утворення – це товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерні товариства.

Практика розвитку бізнесу в різних країнах виробила багато підходів до класифікації форм бізнесу, але більшість науковців та практиків дійшли висновку, що надмірне роздроблення форм бізнесу не виправдане, тому що, які б критерії класифікації не використовувалися, – все зводиться до одиничного або групового виробництва та володіння. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що основними формами бізнесу є індивідуальне та колективне підприємництво.

Особливість *індивідуального* підприємництва полягає в тому, що бізнесмен діє на свій страх і ризик, під повну особисту відповідальність. Індивідуальне підприємництво – це індивідуальне підприємство (фірма), яке базується на особистій власності та праці фізичної особи (індивідуальна трудова діяльність) або приватне підприємство (фірма) – як власність окремого громадянина з правом найму робочої сили. Різновид приватного підприємства – сімейне підприємство (фірма), засноване на власності та праці членів однієї сім'ї, що проживають разом.

Особливість *колективного* підприємництва полягає в тому, що партнери – члени колективу несуть спільну відповідальність за справи фірми. Колективне підприємництво – це різноманітні форми колективної власності: акціонерна, муніципальна, змішана тощо. Воно виступає у вигляді різних підприємств, товариств, фірм, об'єднань.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі бізнесу з альтернативним варіантом їхнього поєднання. Класична модель бізнесу незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства (фірми). За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів. Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу.

Практична реалізація інноваційної моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій:

- науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети;
- усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з точки зору пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї;
- неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і прогнозованих можливостей;
- конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби);
- ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку;
- практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Перехід до інноваційної моделі підприємництва породжує нові її форми: венчурне підприємництво, інжиніринг, лізинг, технопарк, торговельна мережа, франчайзинг та ін.

Венчурне підприємництво здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проектів з метою отримання максимального прибутку.

Інжиніринг – система надання послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, здійснених спеціалізованими фірмами та промисловими, будівельними компаніями.

Лізинг – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових ресурсів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна.

Технопарк – масштабний інноваційно-технологічний центр, в якому забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, виконуваних спільними зусиллями наукових центрів і промисловості.

Торговельна мережа – два чи більше об'єктів (закладів) торгівлі під загальним володінням та контролем, які продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель та збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення.

Франчайзинг – це форма підприємницької діяльності, яка полягає у співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (фірмами та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Мерчендайзинг – система форм та методів активізації торгівлі, метою яких є підвищення попиту на продукцію через мистецтво представити товар у торговому залі. Ці заходи дозволяють сформувати у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджевого образу торгової марки у свідомості покупця.

За видами або напрямками бізнес (підприємництва) підрозділяється на:

- виробниче підприємництво;
- комерційне підприємництво;
- фінансове підприємництво;
- посередницьке підприємництво;
- консультативне підприємництво.



Виробниче підприємництво є провідним напрямом економічної діяльності, адже безпосередньо забезпечує виробництво товарів і послуг.

Будь-який підприємець, що вирішив зайнятися виробничою діяльністю, насамперед повинен визначити конкретний вид товарів і послуг, які він має намір виробляти. Далі, він через маркетинг виявляє ринкову потребу в даних видах товарів або послуг. Уже на цьому етапі він вступає в ділові контакти з потенційними споживачами свого товару – оптово-торговельними організаціями й укладає з ними контракти. Останні зводять до мінімуму підприємницький ризик. Наступний етап виробничого підприємництва полягає в конкретній організації свого підприємства – придбання факторів виробництва: засобів виробництва, робочої сили

й інформації. На цьому етапі підприємець вступає у ділові відносини з агентами ринку для залучення матеріальних і трудових ресурсів та у відносини з фінансовими установами. Після організації технологічного процесу, випуску й реалізації продукції підприємець оцінює результати своєї діяльності за величиною чистого прибутку й рентабельності.

Підприємницька діяльність у сфері безпосереднього виробництва товарів має орієнтуватися на продукування й просування на ринок традиційних або інноваційних видів цих товарів. Така діяльність буде ефективнішою, якщо здійснюватиметься з використанням техніко-технологічних новацій, більш якісних характеристик продуктів праці, нових елементів організації виробничих процесів тощо. У цьому разі йдеться про виробництво традиційних видів продукції із застосуванням часткових інновацій. Коли ж виробництво повністю базується на інноваціях, то результатом такої його організації є поява продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати основний чи допоміжний характер. До основних належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. Допоміжними вважаються види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, а й неуречевлений характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інші види діяльності.



Комерційне підприємництво розвивається у вигляді торговельного, торгово-закупівельного, торговельно-посередницького підприємництва, а також товарних бірж.

Основний зміст комерційного підприємництва становлять операції й угоди по купівлі-продажу (перепродажу) товарів і послуг. Перш ніж приступити до комерційної діяльності, необхідно виконати маркетинговий аналіз ринку. За допомогою маркетингу здійснюються всі види життєвого циклу торговельного підприємства: дослі-

дження ринку, просування товарів каналами обігу до кінцевого споживача, фінансове забезпечення й одержання прибутку. При цьому товари розрізняються за характеристикою попиту: перша група – це товари, які ще не завоювали ринок і тому потребують підвищеної уваги й оцінки з погляду їх можливого ринкового споживання; друга група – товари традиційні, що користуються стійким попитом. На основі даних маркетингу складається бізнес-план, у якому повинна бути відображена програма дій із здійснення угоди, розрахунок витрат й очікувані результати. У загальному вигляді програма будь-якої комерційної діяльності включає наступне:

- наймання працівників для виконання торговельно-посередницьких послуг;
- придбання або наймання приміщень, складів, баз, торговельних точок;
- придбання товару для наступного його продажу;
- залучення коштів у кредит для фінансування угоди й наступне повернення кредитів з відсотками;
- одержання або придбання необхідної інформації для планування, оформлення угоди;
- реалізація товарів;
- реєстрація угоди, сплата податків.

Всі основні заходи комерційної діяльності погоджуються між собою щодо термінів. Якщо угода носить великий і тривалий характер, рекомендується розробляти план-графік виконання робіт із вказівкою термінів і виконавців.

Суб'єктами комерційної діяльності, які виконують спеціалізовані функції, є:

- *оптово-роздрібна фірма* – безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів;
- *торговий дім* – здійснення експортно-імпортних операцій, включаючи організацію виставок і реклами, із заснуванням своїх представництв в інших країнах;
- *дистриб'ютор* – придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам;

- *дилер* – перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок;
- *комівоязжер* – продаж товарів із доставкою покупцям;
- *аукціон* – прилюдні торги з попереднім оголошенням стартової ціни (початкової ціни, з рівня якої розпочинається торг) і лоту (неподільної партії товару);
- *товарна біржа* – оптова торгівля масовими товарами зі стійкими якісними параметрами.

Специфічними операціями, що мають місце на товарній біржі, є:

- *ф'ючерсний контракт* – контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну;
- *опціон* – договірне зобов'язання купити або продати товар за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду.

Окрім безпосередньо торгівлі суб'єкти комерційного підприємництва здійснюють:

- вивчення попиту та дослідження кон'юнктури ринку;
- пошук та вибір постачальників;
- встановлення ділових зв'язків з партнерами;
- закупівля товарів;
- розробка асортиментної політики;
- організація товаропостачання;
- оперативне маневрування товарними ресурсами.



Фінансове підприємництво – вид підприємницької діяльності, який пов'язаний з купівлею і продажем одних грошей і цінних паперів за інші гроші й цінні папери з метою отримання прибутку.

Фінансове підприємництво відіграє важливу роль в економіці, оскільки воно обслуговує грошовий обіг, забезпечує інші види підприємництва фінансовими ресурсами, збалансовано розподіляє капітали в економіці тощо.

Змістом фінансового підприємництва є обмін вартостей, грошовий обіг, торгівля цінними паперами та іншими

фінансовими деривативами. Ключовими суб'єктами фінансового підприємництва є банки, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, фондові біржі, окремі фірми та навіть громадяни-підприємці.

Банк – спеціалізоване фінансове підприємство, яке акумулює фінансові ресурси (тимчасово вільні кошти), надає їх у тимчасове користування у вигляді кредитів, здійснює посередництво у взаємних платежах і розрахунках між різними підприємствами та окремими громадянами. Джерелом доходів комерційного банку є різниця між процентними ставками депозитних (притягнутих) і позичкових засобів.

Банк може виконувати такі види операцій:

- пасивні – операції, пов'язані із залученням коштів банком, наприклад, депозитні вклади);
- активні – операції, пов'язані із розміщенням коштів банком, наприклад, надання кредитів.
- комісійні – операції, пов'язані із наданням банком посередницьких послуг за дорученням клієнтів банку, наприклад, обмін валют, зі сплатою комісії.

Інвестиційний фонд – фінансова установа, яка концентрує (залучає) фінансові ресурси, як власні, так і «чужі», та інвестує їх у новий проект, нове підприємство.

Інвестиційна компанія – фінансова установа, яка здійснює торгівлю цінними паперами, залучає капітали та інвестує їх у діючі підприємства на реалізацію ними різних інновацій.

Фондова біржа – організаційно оформлений, регулярно функціонуючий ринок цінних паперів, що сприяє підвищенню мобільності капіталу і виявленню реальної вартості активів. Принцип функціонування фондової біржі базується на оперативному регулюванні і пропозиції. На фондовій біржі проводиться так назване котирування цінних паперів.

Особливою формою фінансового підприємництва є *страхове підприємництво*. Суть страхового підприємництва полягає в тому, що підприємець одержує страхові внески, які повертаються платнику тільки в разі настання страхового випадку. Частина внесків, що залишилася, утворює підприємницький дохід.



Посередницьке підприємництво – вид підприємницької діяльності при якому підприємець представляє на ринку інтереси виробника або споживача, але сам таким не являється. Основним змістом посередницького підприємництва є сполучення економічних інтересів двох суб'єктів підприємницького процесу і поєднання їх у єдине ціле.

Однією з поширених форм посередництва є агентування, тобто форма господарювання, за якої агент (посередник) діє від імені та на користь відповідно виробника або споживача (принципала). Розрізняють кілька типів агентів. Агенти (представники) виробників уособлюють інтереси кількох виробників однотипних товарів. Повноважні агенти зі збуту (збутовики) взаємодіють з виробниками на договірних засадах. Агенти із закупівель зазвичай займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів. Причому всі агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі.

Агенти можуть працювати як комісіонери. Комісіонер – оптовий чи роздрібний посередник, який за визначену винагороду за рахунок і за дорученням клієнта укладає угоди, але від свого імені. Винагорода встановлюється як певний відсоток від суми угоди. Комісіонер не є власником продукції. Виробник (або комітент у даній операції) залишається власником продукції до її передачі й оплати кінцевим споживачем.

До комісійних відносять також операції консигнації. Консигнатор – агент, що продає товар консигнанта (власника) зі свого складу й від свого імені за винагороду, що отримується від власника товару.

Посередницькі операції здійснює також торговий маклер – особа, що не укладає самостійних угод, а лише вказує на можливість їх здійснення, зводить покупця і продавця. Торговий маклер отримує маклерський гонорар, величина якого залежить, як правило, від суми операцій, виплачується і продавцем, і покупцем;

Посередницькі функції одноразового агента здійснює брокер – посередник за укладання угоди, головним завданням якого є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості.



Консультативне підприємництво
– **платна комерційна консультація з питань управління. Загальноприйнята назва консультаційного підприємництва – консалтинг.**

Менеджмент-консалтинг полягає в наданні незалежних порад і допомоги з питань управління, включаючи визначення й оцінку проблем або можливостей, а також рекомендації щодо здійснення відповідних заходів і допомога в їхній реалізації.

Консалтингові послуги можуть здійснюватися у формі усних разових порад, а також у вигляді проектів.

Консалтингові проекти включають наступні основні етапи:

- виявлення проблем – діагностика стану підприємства;
- розробка рішень, проекту;
- здійснення рішень, проекту.

Залежно від обсягу проблем і проекту ця робота займає від декількох днів до декількох місяців. Іноді контакти з клієнтами можуть тривати декілька років.

Методи консультування різноманітні. Найбільш застосовувані три види консультування: експертне, процесне й навчальне.

При *експертному* консультуванні консультант самостійно здійснює діагностику, розробку рішень і рекомендацій з їхнього впровадження. Клієнт при цьому лише забезпечує консультанта необхідною інформацією. У *процесному* консультуванні фахівці консалтингової фірми при розробці проекту активно взаємодіють з клієнтом, аналізують і спільно розробляють пропозиції. У *навчальному* консультуванні головне завдання фахівців полягає у тому, щоб підготувати персонал підприємства для вироблення самостійних рішень. Із цією метою вони проводять у клієнта лекції, семінари, розробляють навчальні посібники, надаючи тим самим всю необхідну теоретичну й практичну інформацію. На практиці всі методи консультування можуть бути застосовані в комплексі.

Бізнес залежно від видів діяльності може бути організований як промислове підприємство, торговельна компанія, комерційний банк, консалтингова фірма та ін., але всі ці форми поєднуються в понятті підприємства. *Підприємство* – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Пропонуємо наступну класифікацію підприємств:

1. *За метою і характером діяльності:*

- комерційне підприємство;
- не комерційне підприємство.

2. *За розміром:*

- мікропідприємство;
- мале підприємство;
- середнє підприємство;
- велике підприємство.

3. *За формою власності:*

приватне підприємство що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

- колективне підприємство, що діє на основі колективної власності;

- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

- державне підприємство, що діє на основі державної власності;

- змішане підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

- спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва.

4. *За формою власності:*

- національне підприємство;
- підприємство з іноземними інвестиціями (іноземна інвестиція становить не менше як десять відсотків);

– іноземне підприємство (іноземна інвестиція становить сто відсотків).

5. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу:

– унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який призначається (обирається) засновником (наглядовою радою такого підприємства у разі її утворення), керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника;

– корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

6. За видом статуту:

– підприємство, що працює з використанням модельного статуту;

– підприємство, що працює з традиційним паперовим статутом, затвердженим учасниками.

7. За видом діяльності:

– виробниче підприємство;

– торговельне підприємство та ін.

8. За ступенем спеціалізації:

– спеціалізоване підприємство;

– універсальне підприємство;

– змішане підприємство.

9. *За організаційно-правовою формою:*

- одноосібне володіння;
- кооператив;
- господарське товариство.

10. *За ступенем залежності від іншого підприємства:*

- головне підприємство;
- дочірнє підприємство.



1.2. Організаційно-правові форми бізнесу

Вибір організаційно-правової форми бізнесу (ОПФ) є найважливішим питанням для здійснення підприємницької діяльності. До цього питання потрібно підходити особливо ретельно, оскільки саме від правильного вибору форми бізнесу залежить його організація та ефективність ведення.

Якоїсь однозначно найкращої або однозначно найгіршої форми бізнесу не існує. З погляду ведення господарської діяльності будь-які форми підприємств за законодавством абсолютно рівноправні (якщо не враховувати деякі специфічні види діяльності – ломбардні операції, комерційна діяльність із цінними паперами, банківська діяльність та ін. для яких законодавством обмежене коло форм юридичних осіб, які можуть здійснювати відповідну діяльність).

У законодавстві немає легального визначення поняття «організаційно-правова форма» суб'єктів підприємництва, однак це поняття є одним із тих, що часто зустрічаються і широко вживаються у законодавстві і практиці стосовно юридичних осіб. В Господарському кодексі України вживається поняття «організаційна форма підприємництва», водночас не розкриваючи його змісту.

Організаційно-правова форма, як поняття ширше по відношенню до організаційної форми, передбачає поєднання організаційних і правових ознак, що характеризують особливості створення та діяльності юридичної особи. За допомогою цих ознак можна незалежно від конкретної економічної діяльності юридичних осіб чітко визначати особливості їх правових

можливостей, обов'язків і юридичної відповідальності, за властивими їм загальними параметрами порівнювати різні юридичні особи між собою.

Найбільш значущими ознаками, що виокремлюють одну організаційно-правову форму від інших, доцільно вважати:

- кількість учасників створюваного суб'єкта підприємництва;
- характеристики власника майна;
- джерела майна як матеріальної основи підприємництва;
- межі майнової відповідальності;
- спосіб розподілу прибутків і збитків;
- форму управління суб'єктом підприємництва.

Кожна з організаційно-правових форм має свої переваги та недоліки, які виявляються по-різному залежно від сфери діяльності, масштабу бізнесу тощо.

Організаційно-правова форма визначає особливості правового режиму діяльності даного суб'єкта, що має важливе значення і безпосередньо впливає на інтереси його контрагентів, оскільки визначає, зокрема, можливість стягнення за боргами суб'єкта тощо. Ця категорія є визначальною для характеристики обсягу прав, обов'язків, меж відповідальності конкретного суб'єкта підприємництва. Найбільш значущими серед організаційно-правових форм підприємницької діяльності є ті, які дають змогу проявити властивості, що характеризують підприємницьку діяльність – ініціативність, самостійність тощо.

Враховуючи викладене, найбільш вагомими критеріями вибору організаційно-правової форми бізнесу його учасниками (власниками) є:

- порядок розподілу залишкового доходу між партнерами;
- вплив кожного з партнерів на управління підприємством (прийняття суттєвих рішень з питань його діяльності);
- можливості залучення нових, а також виходу та виключення із бізнесу діючих партнерів;
- обсяг необхідного та наявного початкового капіталу;
- можливості залучення кредитних коштів;
- відповідальність за результати діяльності;
- система бухгалтерського обліку та оподаткування;

– простота створення, реєстрації та ліквідації підприємства (входження та виходу із бізнесу).

Усі зазначені критерії безпосередньо стосуються структури (розподілу) прав власності на активи підприємства і відповідальності за його зобов'язаннями. З огляду на фактори, які зумовлюють динаміку структури власності, організаційно-правова форма підприємства не обирається раз і назавжди. Власники мають право і схильні змінювати її залежно від трансформації їх поглядів та можливостей впливу на подальші шляхи розвитку.

Шляхом аналізу чинного законодавства, визначимо в яких організаційно-правових формах може здійснюватися підприємницька діяльність в Україні.

Господарська діяльність в Україні може здійснюватись у різних формах бізнесу (підприємництва), зокрема – фізичною особою-підприємцем чи юридичною особою, а також філіями, представництвами, іншими відокремленими підрозділами підприємства (рис. 1.1).

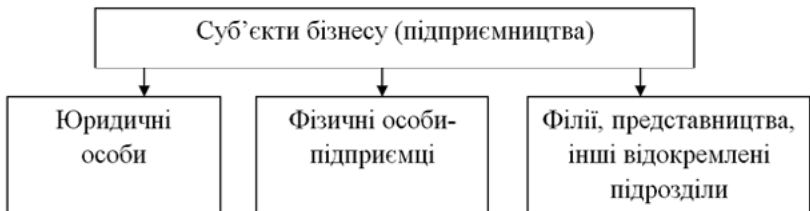


Рис. 1.1. Суб'єкти бізнесу (підприємництва)

Фізична особа-підприємець

Право на здійснення підприємницької діяльності має лише фізична особа з повною цивільною дієздатністю. Законодавство також встановлює обмеження щодо кола осіб, які можуть здійснювати підприємницьку діяльність у формі бізнесу фізичної особи-підприємця (ФОП). Зокрема, такою діяльністю не мають права займатися службові особи органів прокуратури, внутрішніх справ, суду, державної безпеки, військовослужбовці, судді, державні нотаріуси, службові особи

органів державної влади, які покликані здійснювати контроль за видами бізнесу підприємств. А також ця заборона стосується осіб, щодо яких встановлена заборона суду, чи які мають не зняту або не погашену судимість за корисливі злочини.

Щодо підприємницької діяльності ФОПів застосовуються норми права, які регулюють господарську діяльність юридичних осіб.

Перевагами такої організаційно-правової форми бізнесу є те, що ФОП може здійснювати підприємницьку діяльність безпосередньо як підприємець із залученням або без залучення найманої праці, самостійно або спільно з іншими особами. Реєстрація ФОП є досить простою, щодо них діє спрощена система оподаткування та звітності. Однак, слід звернути увагу на те, що ФОП відповідає за зобов'язаннями усім своїм майном, тобто у випадку, якщо щодо фізичної особи-підприємця буде порушена процедура банкрутства, то така особа змушена буде погасити борги своїм майном (автомобілем, нерухомістю, коштами тощо). Саме ця особливість інколи змушує підприємців розглядати інші організаційно-правові форми бізнесу.

Відповідно до законодавства України юридичні особи можуть здійснювати підприємницьку діяльність в таких організаційно-правових формах:

господарське товариство у формі:

- акціонерного (публічного або приватного);
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- товариства з додатковою відповідальністю;
- повного товариства;
- командитного товариства;

державне підприємство у формі:

- державного комерційного підприємства;
- державного акціонерного товариства;

комунальне комерційне підприємство;

приватне підприємство;

виробничий кооператив;

фермерське господарство та ін.

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість

часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Публічне акціонерне товариство (ПАТ) – акціонерне товариство, щодо акцій якого здійснено публічну пропозицію та/або акції якого допущені до торгів на фондовій біржі в частині включення до біржового реєстру.

Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) – акціонерне товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

Особливостями публічного акціонерного товариства є:

- акціонери можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства;

- товариство може здійснювати як публічне, так і приватне розміщення акцій;

- при публічному розміщенні акцій акціонери не мають переважного права на придбання акцій, що додатково розміщуються товариством;

- товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі, при цьому укладання договорів купівлі-продажу акцій товариства, яке пройшло процедуру лістингу на фондовій біржі, здійснюється лише на цій фондовій біржі;

- річна фінансова звітність товариства підлягає обов'язковій перевірці незалежним аудитором, а також оприлюдненню (разом із аудиторським висновком);

- обрання членів наглядової ради і ревізійної комісії публічного товариства здійснюється виключно шляхом кумулятивного голосування;

- окрім питань, для вирішення яких законом вимагається кваліфікована більшість (три четвертих голосів від загальної кількості акціонерів товариства, які мають право голосу), рішення загальних зборів товариства приймаються простою більшістю голосів присутніх на зборах акціонерів. Товариство і його акціонери не мають право на свій розсуд розширювати коло питань, які вирішуються кваліфікованою більшістю, а також збільшувати число голосів, якими вирішуються інші питання.

Особливостями приватного акціонерного товариства є:

- товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій;
- статутом товариства може бути передбачено переважне право акціонерів на придбання акцій цього товариства, що пропонуються їх власником до продажу третій особі;
- акціонер товариства завжди має переважне право на придбання акцій додаткової емісії, в той же час акціонер публічного акціонерного товариства може бути позбавлений такого права умовами публічного розміщення акцій додаткової емісії;
- акції приватного акціонерного товариства не можуть купуватися та/або продаватися на фондовій біржі, за винятком продажу шляхом проведення на біржі аукціону;
- статутом товариства може встановлюватися коло питань, вирішення яких вимагає більшої кількості голосів акціонерів, ніж проста більшість або кваліфікована більшість;
- обрання членів наглядової ради приватного акціонерного товариства здійснюється або за принципом представництва у складі наглядової ради представників акціонерів або шляхом кумулятивного голосування;
- товариство не зобов'язане розкривати свою фінансову звітність на фондовому ринку, хоча зобов'язане оприлюднювати фінансову звітність у Державному реєстрі юридичних осіб, як і будь-яка інша юридична особа, зареєстрована в Україні.

Товариство з обмеженою відповідальністю – господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариство з додатковою відповідальністю – господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установ-

чими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

Повне товариство – господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство – господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники).

Державне комерційне підприємство – суб'єкт підприємницької діяльності, діє на основі статуту або модельного статуту і несе відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним йому на праві господарського відання майном відповідно до чинного законодавства.

Державне акціонерне товариство – акціонерне товариство, утворене у процесі перетворення державного підприємства, 100 відсотків акцій якого належать державі.

Комунальне комерційне підприємство – підприємство, утворене компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління. Майно такого підприємства перебуває у комунальній власності і закріплюється за ним на праві господарського відання.

Приватне підприємство – підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи.

Виробничий кооператив – добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їх особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в

управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності.

Фермерське господарство – форма підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до чинного законодавства.

Відповідно до положень чинного законодавства України підприємство може створювати:

- структурні підрозділи – виробничі (відділення, дільниці, бригади тощо) та функціональні (управління, відділи, служби тощо);
- відокремлені підрозділи.

Відокремлені підрозділи – це філії, представництва, відділення тощо, які часто знаходяться за межами місцевості, де розміщене головне підприємство.

Спільними рисами відокремлених підрозділів є те, що вони в жодному разі не є юридичними особами. Такі структурні одиниці наділяються майном юридичної особи, яка їх створила, і діють на підставі затвердженого нею положення від власного імені. Керівники відокремлених підрозділів призначаються юридичною особою і діють на підставі виданої нею довіреності.

Враховуючи те, що створення філій та представництв є найбільш поширеним у практичній господарській діяльності суб'єктів господарювання, актуальним є практичне питання щодо їх розмежування та особливостей. Так, повноваження філії є ширшими, ніж повноваження представництва: вони включають у себе виготовлення продукції, виконання робіт чи надання послуг, зокрема, представництво й захист прав та інтересів юридичної особи. У свою чергу, повноваження представництва є вузькими і обмежуються тільки представництвом і захистом прав та інтересів юридичної особи.



1.3. Види об'єднань підприємств в бізнесі

Відповідно до чинного законодавства підприємства можуть об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності. Об'єднання створюються для спільного вирішення завдань, що стоять перед його учасниками, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів на основі об'єднання зусиль та засобів, організації спільної діяльності, розподілу праці, спеціалізації та кооперації, а також з метою проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру.

Об'єднання підприємств є юридичною особою. Об'єднання можуть складатися з підприємств різної форми власності (державні (в тому числі комунальні), приватні, спільні (змішаної форми власності)) в будь-якому поєднанні. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав. Об'єднання підприємств утворюються на певний строк, якщо інше не встановлено його статутом, чи без обмеження строку діяльності.

Господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни.



Асоціація—договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися

у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Переваги асоціації:

- збільшення фінансових можливостей;
- самостійність учасників;
- можливість одночасно бути членом кількох асоціацій;
- відстоювання галузевих або регіональних інтересів;
- поглиблення науково-технічного співробітництва між учасниками;
- простота ліквідації.

Недоліки асоціації:

- нетривалий період діяльності;
- «м'яка» форма централізації;
- потенційні можливості для монополізації певного ринку;
- реалізація лише однієї виробничо-господарської функції.



Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Переваги корпорації:

- значні фінансові можливості;
- обмежена відповідальність;
- переваги великих розмірів корпорації;
- тривалий період функціонування;
- необмежені можливості для перспективного розвитку.

Недоліки корпорації:

- подвійне оподаткування;
- розбіжності між функціями власності та контролю;
- потенційні можливості для зловживань;
- труднощі з ліквідацією.



Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Переваги консорціуму:

- реалізація масштабних фінансових проектів;
- мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал;
- солідарна майнова відповідальність;
- учасники можуть бути членами кількох консорціумів.

Недоліки консорціуму:

- тимчасове об'єднання;
- проблеми з розподілом обов'язків та ризиків;
- обмежене коло цілей та інтересів;
- фінансова залежність учасників.



Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Переваги концерну:

- реалізація масштабних фінансових проектів;
- переміщення капіталу з менш перспективних галузей у більш перспективні;
- тривалий період функціонування.

Недоліки концерну:

- учасники не мають права вступати до інших об'єднань;
- предмет і мету діяльності визначають власники;
- фінансова залежність від одного або групи учасників об'єднання;
- обмежене право виходу із концерну.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну.

Відповідно до чинного законодавства організаційно-правовими формами об'єднання підприємств є також асоційовані підприємства, комбінат і трест.

Асоційовані підприємства – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні.

Комбінат – це об'єднання промислових підприємств різних виробничих галузей, а також об'єднання дрібних виробництв (наприклад, м'ясокомбінат, комбінат побутового обслуговування тощо).

Трест – форма об'єднання декількох однотипних підприємств переважно однієї галузі господарства, зв'язаних між собою однорідністю продукції або різних стадій переробки сировини (наприклад, будівельний, комунального господарства тощо). На чолі всіх підприємств, що входять до тресту, знаходиться правління або головна компанія, що керує виробництвом, збутом і фінансами раніше повністю самостійних підприємств. Власність у тресті об'єднана, її власники є пайовиками. Прибуток між ними розподіляється відповідно до кількості приналежних їм акцій (паїв). У свою чергу, трести можуть бути учасниками більших союзів підприємств – концернів.

Існують також інші об'єднання підприємств – конгломерати, картелі, синдикати, пули, альянси, кооперативи тощо.

Конгломерат – статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також для організації комерційного обслуговування. Конгломерат схожий з вертикальним концерном і утворюється із підприємств, технологічно взаємозв'язаних процесом виробництва. Основною відмінністю конгломерату від концерну є те, що його учасники користуються широкою економічною автономією.

Переваги конгломерату:

- реалізація масштабних фінансових проєктів;
- мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал;
- солідарна майнова відповідальність;
- учасники можуть бути членами кількох консорціумів;
- учасники користуються широкою економічною автономією.

Недоліки конгломерату:

- тимчасове об'єднання;
- проблеми з розподілом обов'язків та ризиків;
- обмежене коло цілей та інтересів.

Картель – договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту або виготовлення продукції. Підприємства, що входять в картель, домовляються між собою про розміри виробництва, умови продажу тощо, ділять між собою, в першу чергу, ринки збуту, а також визначають кількість вироблених товарів, встановлюють ціни та строки платежів. Виробнича та комерційна самостійність підприємств, що входять в картель, зберігається. Для кожного учасника картелю встановлюється квота, що являє собою певну кількість товарів, яку він має право виготовити та реалізувати. У разі порушення встановленої квоти в касу картелю сплачується штраф.

Переваги картелю:

- фінансова й виробнича незалежність учасників;
- акумулювання ресурсів.

Недоліки картелю:

- діє в рамках однієї галузі;
- ускладнює функціонування ринкових механізмів.

Синдикат – об'єднання однорідних підприємств для централізації збуту продукції її учасників через єдиний збутовий орган (збутову мережу), який може також займатися визначенням цін і закупівлею сировини. Збутовий орган (збутова мережа) може бути в формі будь-якого господарського товариства, з яким кожний учасник синдикату укладає стандартний договір на збут всієї або певної частини своєї продукції.

Організаційно-правова форма синдикату поширена в галузях з масовим виробництвом однорідної продукції (вугільна, металургійна, хімічна промисловість). Виробнича і юридична самостійність підприємств, що входять до синдикату, зберігається. Синдикат управляється менеджером синдикату або агентом. Синдикати є різновидом картельної угоди.

Переваги синдикату:

- використання готових мереж збуту;
- юридична й виробнича незалежність учасників;
- учасники мають широку економічну свободу.

Недоліки синдикату:

- відсутність комерційної збутової самостійності;
- розбіжності між функціями власності та контролю;
- прийнятно лише для підприємств з однорідною продукцією.

Різновидом картелю поряд із синдикатом є пул – форма об'єднання підприємств, за якої їх прибуток надходить до загального фонду й потім розподіляється між учасниками об'єднання за встановленою заздалегідь пропорцією. Такі об'єднання мають тимчасовий характер, оскільки створюються конкуруючими між собою підприємствами для досягнення конкретної мети. Такою метою може бути, наприклад, домовленість учасників пулу про затримання товару на складах до того часу, коли його можна буде реалізувати за більш вигідними цінами й отримати відповідно більший прибуток.

Такі форми господарських об'єднань підприємств одного-лишевого напрямку, як синдикат, картель поступово зникають, поступаючись більш складним і гнучким, які здатні ефективно працювати в сучасних ринкових умовах. Найперспективнішою організаційно-правовою формою господарського об'єднання

підприємств вважається альянс. Ця форма господарського об'єднання заснована на багатосторонніх домовленостях з вигодою для кожного учасника. Суб'єкти господарських відносин можуть бути учасниками багатьох різнопланових альянсів. Альянси являють собою тимчасові згоди і дають можливість доступу на ринок, де вже існують монополії в вигляді крупних ринкових об'єднань.

Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Кооператив є первинною ланкою системи кооперації і створюється внаслідок об'єднання фізичних та/або юридичних осіб на основі членства для спільної господарської та іншої діяльності з метою покращення свого економічного стану.

Практика засвідчує, що консорціуми замінює така організаційно-правова форма об'єднання підприємств як холдинги.



Холдинг (холдингова компанія) – добровільне об'єднання підприємств у формі публічного акціонерного товариства, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

Материнське (холдингове) підприємство – це підприємство, що здійснює контроль дочірніх підприємств, тобто таке, що робить вирішальний вплив на їх фінансову, господарську та комерційну політику з метою одержання вигод від їхньої діяльності». У свою чергу дочірнє підприємство – юридично самостійне підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства, що володіє контрольним пакетом його акцій.

Розрізняють два види холдингу – чистий холдинг, який утворюється спеціально для виконання управлінської функції,

а також змішаний холдинг, який поряд з управлінням за допомогою контрольних пакетів акцій здійснює також підприємницьку діяльність у промисловості, кредитно-банківській, торгівельній, транспортній та інших сферах. Фактично функції холдингу здійснює будь-яка велика компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній.

Переваги холдингу:

- реалізація масштабних фінансових проектів;
- обов'язок холдингової компанії компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки;
- субсидіарна відповідальність перед кредиторами;
- учасники мають досить широку економічну незалежність.

Недоліки холдингу:

- управління здійснюється керуючою компанією;
- розбіжності між функціями власності та контролю;
- потенційні можливості для зловживань з боку керуючої компанії.

В результаті злиття банківського та промислового капіталів виникають *фінансово-промислові групи*. За допомогою так званої «системи участі», яка полягає в тому, що одна особа або група осіб, які очолюють великі об'єднання в банківському секторі, промисловості, торгівлі та в інших галузях господарства, тримає в своїх руках основне акціонерне товариство, що очолює концерн, а це товариство, в свою чергу, володіючи контрольними пакетами акцій, панує над залежними від нього «дочірніми товариствами», які також мають у своєму розпорядженні інші товариства тощо, фінансові олігархи мають можливість концентрувати і розпоряджатися значними сумами капіталу та встановлювати монопольні ціни на вироблені та реалізовані ними товари.

Сучасною формою об'єднання підприємств є *кластер*. Кластерне об'єднання підприємств – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

ІТ-кластер – сучасний і перспективний напрямок синергії для компаній цього профілю. Зазвичай основна мета ІТ-кластера – популяризація ІТ-сфери серед майбутніх співробітників та клієнтів, спільний маркетинг і навчання. ІТ-кластер Cluster bit в Чернівцях – це об'єднання 15 підприємницьких структур, так чи інакше пов'язаних із ІТ-сферою. Представників кластера долучають до різноманітних робочих груп міської ради, запрошують на зустрічі, форуми, конференції. Міська рада виступає замовником різноманітних тренінгів і курсів, пов'язаних із можливостями ІТ-сфери та бізнесу.

Туристичний кластер Львова сформувався навколо культурної та архітектурної спадщини міста з метою залучення туристів. Туристичні бюро, агенції, готелі, ресторани, виробництво та продаж сувенірів – усі ці види бізнесу зацікавлені були у розвитку інфраструктури, транспорту, безпеки у місті, домоглися співпраці з місцевими органами влади, а також створення туристичного інформаційного центру та встановлення інформаційних табло. Фестивалі та інші масові заходи залучають клієнтів для всіх учасників кластеру одночасно. Маркетинг міста Львова як головного туристичного центру України – спільна заслуга всіх представників туристичного кластеру.

Яскравим закордонним прикладом є кластер Бордо, до якого входять виноробні підприємства, підприємства з виробництва добрив, засобів захисту рослин, розсадники і селекційні господарства, виробники машин і обладнання для виноградарства та виноробства, імпортери корку, дубових бочок і стружки, виробники пляшок і етикеток, компанії з сертифікації продукції, дистриб'ютори, торгові мережі. До кластеру входить HoReCa, яка забезпечує близько половини прибутків кластеру. Учасниками кластеру є Інститут екології, Винна школа, Школа винного бізнесу та громадські організації інтелектуальної власності, захисту прав споживачів тощо. Їх обслуговують юридичні, консалтингові, дизайнерські та маркетингові фірми. Перевага кластеру – розвинена інформаційна інфраструктура. Інформаційні потоки між підприємствами кластеру та споживачами є надзвичайно інтенсивними. Друковані видання, сайти, виставки, фестивалі, конференції, аукціони всіх рівнів проводять кілька разів на місяць. Спільна стратегія – просувати вина Бордо як еталонні у світі.

Кластер являє собою групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, закладів вищої освіти та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

Переваги кластера:

- реалізація значних фінансових проектів;
- мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал;
- взаємодія підприємницьких, наукових структур та органів влади;
- значний синергетичний ефект;
- посилення процесів спеціалізації і розподіл функцій між учасниками;
- тісна взаємодія виробників та споживачів послуг;
- зниження вартості одиниці продукції (послуги), яка виробляється на основі спільної діяльності;
- сприяння економічному розвитку регіону;
- інноваційна спрямованість;
- більш повне використання інфраструктурного потенціалу регіону;
- тривале об'єднання.

Недоліки кластера:

- складність відбору майбутніх членів кластера;
- велика кількість учасників;
- ресурсоемність.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Основні організаційні форми бізнесу.
2. Переваги та недоліки одноосібного володіння.
3. Переваги та недоліки партнерства (товариства).
4. Переваги та недоліки корпорації.
5. Якісні параметри класифікації форм бізнесу.
6. Кількісні параметри класифікації форм бізнесу.
7. Класична та інноваційна моделі бізнесу.
8. Види або напрями діяльності бізнесу (підприємництва).
9. Класифікація підприємств.
10. Організаційно-правові форми бізнесу.
11. Види господарських товариств.
12. Види та особливості функціонування акціонерних товариств.
13. Види об'єднань підприємств, їх особливості, переваги та недоліки.



Тестові завдання

1. Найбільш простою і поширеною формою організації бізнесу у країнах з розвинутою ринковою економікою є:
 - а) одноосібне володіння;
 - б) корпорація;
 - в) кооператив;
 - г) партнерство.
2. Не є перевагами одноосібного володіння:
 - а) простота організації;
 - б) повна самостійність, свобода і оперативність дій;
 - в) необмежена відповідальність;

г) простота оподаткування.

3. Не є перевагами партнерства:

- а) широкі можливості для розширення виробництва;
- б) свобода і оперативність дій;
- в) можливість спеціалізації в управлінні;
- г) розбіжності у прийнятті управлінських рішень.

4. Не є перевагами корпорації:

- а) можливість мобілізації додаткових капіталів випуском цінних паперів;
- б) використання наукових методів управління;
- в) кожний акціонер як співвласник корпорації несе обмежену відповідальність;
- г) складна організаційна структура управління.

5. Класифікація форм бізнесу здійснюється за:

- а) якісними та статистичними параметрами;
- б) кількісними та статистичними параметрами;
- в) якісними та кількісними параметрами;
- г) немає правильної відповіді.

6. Основними кількісними параметрами класифікації форм бізнесу є:

- а) кількість структурних підрозділів та обсяг річного доходу;
- б) кількість структурних підрозділів та середня чисельність працівників;
- в) обсяг податкового навантаження та середня чисельність працівників;
- г) обсяг річного доходу та середня чисельність працівників.

7. Система надання послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, здійснених спеціалізованими фірмами та промисловими, будівельними компаніями – це:

- а) венчурний фонд;
- б) інжиніринг;
- в) лізинг;
- г) технопарк.

8. Не є видами або напрямками бізнесу (підприємництва):

- а) виробниче підприємництво;
- б) комерційне підприємництво;
- в) збутове підприємництво;
- г) консультативне підприємництво.

9. Господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном – це:

- а) товариство з обмеженою відповідальністю;
- б) товариство з додатковою відповідальністю;
- в) повне товариство;
- г) командитне товариство.

10. Господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників – це:

- а) товариство з обмеженою відповідальністю;
- б) товариство з додатковою відповідальністю;
- в) повне товариство;
- г) командитне товариство.

11. Господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном – це:

- а) товариство з обмеженою відповідальністю;
- б) товариство з додатковою відповідальністю;
- в) повне товариство;
- г) командитне товариство.

12. Господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відпо-

відальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники) – це:

- а) товариство з обмеженою відповідальністю;
- б) товариство з додатковою відповідальністю;
- в) повне товариство;
- г) командитне товариство.

13. Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників – це:

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) консорціум;
- г) концерн.

14. Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління – це:

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) консорціум;
- г) концерн.

15. Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо) – це:

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) консорціум;
- г) концерн.

16. Статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності – це:

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) консорціум;
- г) концерн.

17. Статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також для організації комерційного обслуговування – це:

- а) конгломерат;
- б) картель;
- в) синдикат;
- г) кооператив.

18. Договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту або виготовлення продукції – це:

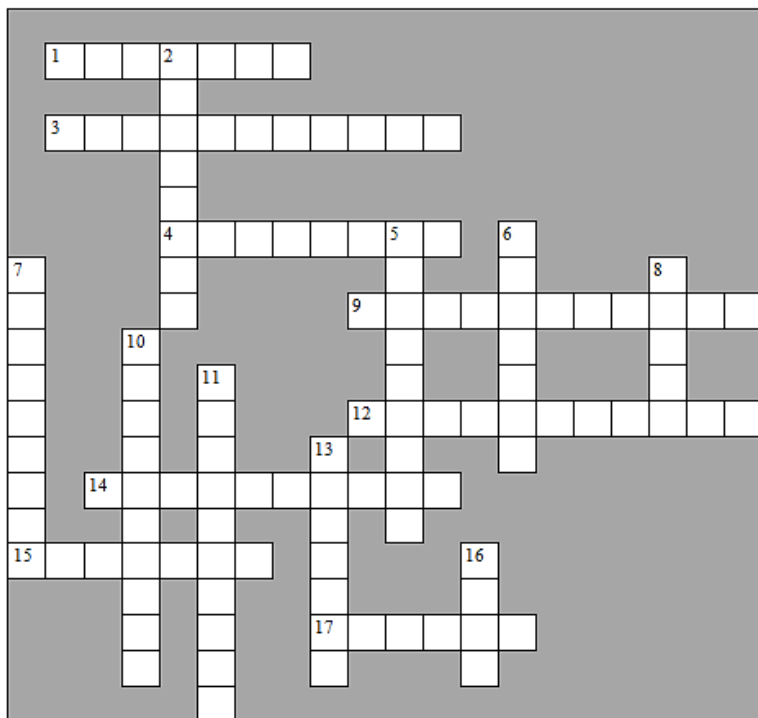
- а) конгломерат;
- б) картель;
- в) синдикат;
- г) кооператив.

19. Об'єднання однорідних підприємств для централізації збуту продукції її учасників через єдиний збутовий орган (збутову мережу), який може також займатися визначенням цін і закупівлею сировини – це:

- а) конгломерат;
- б) картель;
- в) синдикат;
- г) кооператив.



Кросворд «Основні види та форми бізнесу»



По горизонталі

1. *Галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону.*

3. *Форма підприємницької діяльності, яка полягає у співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (фірмами та/або фізичними особами), в рамках якої одна*

сторона, що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні користуватися цією системою на певних умовах.

4. *Об'єднання промислових підприємств різних виробничих галузей, а також об'єднання дрібних виробництв.*

9. *Статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також для організації комерційного обслуговування.*

12. *Форма підприємництва, що передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу та активної участі в його веденні.*

14. *Форма підприємництва, що передбачає колективну власність капіталу, а також зосередження функцій управління підприємством у руках професійних управлінців (менеджерів).*

15. *Статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.*

17. *Підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових ресурсів, яка полягає в наданні у виключне користування на визначений термін майна.*

По вертикалі

2. *Об'єднання однорідних підприємств для централізації збуту продукції її учасників через єдиний збутовий орган (збутову мережу), який може також займатися визначенням цін і закупівлею сировини.*

5. *Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися,*

шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників.

6. Добровільне об'єднання підприємств у формі публічного акціонерного товариства, яке володіє, користується, а також розпоряджається корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

7. Масштабний інноваційно-технологічний центр, в якому забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, виконуваних спільними зусиллями наукових центрів і промисловості.

8. Форма об'єднання декількох однотипних підприємств переважно однієї галузі господарства, зв'язаних між собою однорідністю продукції або різних стадій переробки сировини (наприклад, будівельний, комунального господарства тощо).

10. Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).

11. Юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

13. Договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту або виготовлення продукції.

16. Спеціалізоване фінансове підприємство, яке акумулює фінансові ресурси (тимчасово вільні кошти), надає їх у тимчасове користування у вигляді кредитів, здійснює посередництво у взаємних платежах і розрахунках між різними підприємствами та окремими громадянами.



РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО АКТОРИ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

2.1. Середовище функціонування суб'єктів бізнесу, його структура

2.2. Внутрішнє та мікросередовище суб'єктів бізнесу

2.3. Макросередовище господарювання суб'єктів бізнесу

Ключові слова та терміни

<i>середовище функціонування суб'єктів бізнесу</i>	<i>кадровий потенціал</i>
<i>внутрішнє середовище</i>	<i>макросередовище</i>
<i>активи</i>	<i>мікросередовище</i>
<i>необоротні активи</i>	<i>мегасередовище</i>
<i>виробничий потенціал</i>	<i>державна регуляторна політика</i>



2.1. Середовище функціонування суб'єктів бізнесу, його структура

Суб'єкти бізнесу функціонують у певному середовищі, яке визначає умови їх існування та забезпечує ефективність діяльності. Бізнес-середовище є органічною складовою суспільного життя та частиною суспільного середовища, що сприяє підвищенню національного багатства і добробуту. Суб'єкт бізнесу може ефективно функціонувати лише у випадку, коли умови середовища є сприятливими, а саме взаємодія його мети, цілей, завдань, структури, технологій, персоналу та оточення, до якого воно пристосовується, призводять до позитивного ефекту (економічного, соціального, екологічного).

Важливо дослідити еволюцію сутності та факторів формування бізнес-середовища. Дослідження проблем розвитку підприємництва і умов його діяльності здійснювалися у рамках класичної економічної теорії. Важливого значення набула теорія економічного розвитку французького економіста Ж. Сея (1767– 1832), який доводив, що чим екстенсивніший ринок, тим прибутковіший він для виробників, оскільки із зростанням попиту підвищується ціна; стимулювати варто не попит, а виробництво, бо проблема платоспроможного попиту вирішується отриманням коштів для придбання продукту, які дає виробництво.

Ф. Ліст (1789-1846), розглядаючи управлінську та економічну функції держави, виокремлював основні елементи державної політики формування сприятливого бізнес-середовища, зокрема врахування наявності трудових та природних ресурсів, визначення пріоритетних галузей, створення кредитно-банківської системи.

Погляди Л. Вальраса (1834-1916) щодо граничної продуктивності факторів виробництва, їх оптимального поєднання, закономірностей відтворення та поповнення мали значний вплив для вивчення бізнес-середовища. Він доводив, що ринкова рівновага можлива внаслідок взаємодії та балансування різних локальних ринків: капіталу, грошей, товарів тощо.

Й. Шумпетер, що є одним із видатних теоретиків підприємництва XX століття, у своїй праці «Теорія економічного

розвитку: дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту, відсотка циклу кон'юнктури» виходив із зв'язку підприємництва з економічною невизначеністю, яка є однією з ознак бізнес-середовища.

На даний час, також, не існує єдиного визначення поняття і структури середовища функціонування суб'єкта бізнесу. Як зазначає Бойчик І.М., ієрархічна модель середовища розглядає суб'єкт бізнесу у системі ієрархічно побудованих елементів (рис. 2.1) :

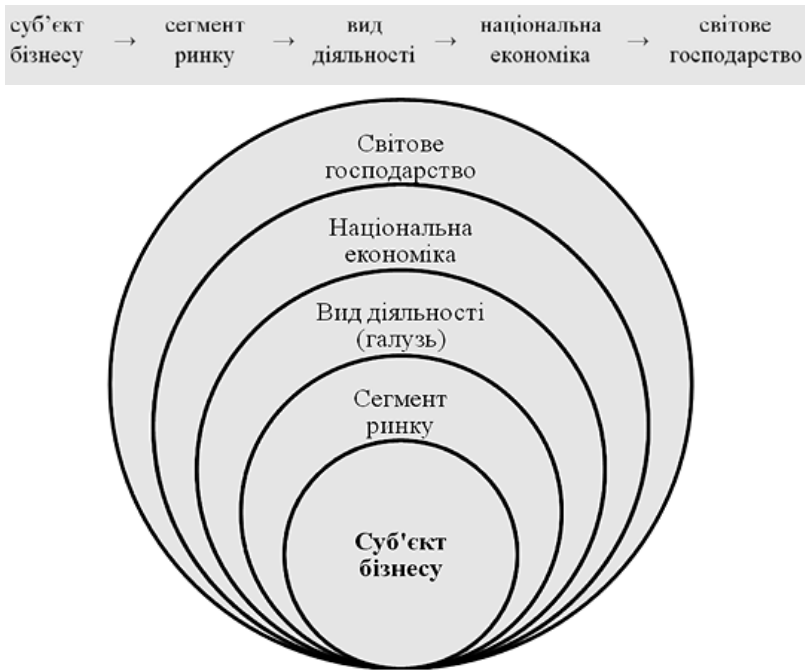


Рис. 2.1. Ієрархічна модель середовища суб'єкта бізнесу у системі елементів

Різними авторами напрацьовані різновиди цієї моделі (рис. 2.2).

Неієрархічна модель середовища (Дж. Гелбрейт) передбачає розгляд елементів середовища, які знаходяться поза суб'єктом бізнесу, пов'язані між собою, але не підпорядковані один одному.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Відомий французький підприємець та економіст Д. Баркан наголошує: «Прогнозуйте зміни зовнішнього середовища та їх вплив на ваш ринок і ваші товари». Вивчаючи причини виникнення проблем, зможете не лише прогнозувати зміни зовнішнього середовища, а і суттєво впливати на нього з тим, щоб отримувати високі економічні результати.

Модель ієрархічної структури середовища, яка виділяє три рівні середовища: внутрішнє середовище, середовище завдань, загальне середовище (У.Ділл, А.Томпсон)

Модель ієрархічної структури середовища, розвинута як всередині підприємства, так і ззовні (виділення верхнього і низового рівнів всередині підприємства, а також побудова ієрархії корпоративних стратегій) (Л.Буржуа)

Екологічна модель середовища (виділення головного елемента, який впливає на розвиток підприємства, – обмежені ресурси, за які найбільше конкурують між собою підприємства галузі) (Г.Олдріч)

Модель галузевої конкуренції (розгорнута характеристика елементів безпосереднього оточення підприємства) (М.Портер)

Рис. 2.2. Різновиди ієрархічної моделі середовища суб'єкта бізнесу

Незважаючи на всю хаотичність процесів, що протікають у бізнес-середовищі, Мельник М. І. виділяє основні ознаки його як системи:

1. *Складність бізнес-середовища* пов'язана з великою кількістю чинників, умов і передумов його формування, які змінюються та різняться рівнем варіативності й вагомості. При цьому залежно від виду діяльності підприємства складність бізнес-середовища буде різною. Наприклад, для підприємств, які

залежні від прямого впливу державних постанов, профспілок, зацікавлених груп, конкурентів і швидких технологічних змін, бізнес-середовище є складнішим, адже виникає потреба у врахуванні численних чинників. Натомість підприємства, які залежні лише від деяких постачальників чи конкурентів, не здійснюють швидкі технологічні зміни, мають справу з невеликою кількістю параметрів бізнес-середовища, необхідних для їх врахування.

2. *Взаємозалежність чинників формування бізнес-середовища* вказує на те, що зміна одного чинника середовища може зумовлювати зміну інших. В умовах інтеграції та глобалізації світогосподарських процесів підвищуються не лише темпи зміни чинників формування бізнес-середовища, а й їх взаємозалежності. Врахування цих тенденцій визначає можливості ефективного функціонування підприємств. Наприклад, підвищення світових цін на нафту спричинює ріст внутрішніх цін на енергоносії, бензин, тобто всіх вантажних перевезень, що у свою чергу вплине на ціну товарів, адже в їх собівартості зросте ціна доставки та ін.

3. *Змінність (мобільність) бізнес-середовища* (всі об'єкти і процеси середовища перебувають у постійному русі) характеризується відносною швидкістю зміни умов функціонування підприємств, яка залежить від виду їх економічної діяльності. Наприклад, вища швидкість зміни бізнес-середовища у фармацевтичній, хімічній та електронній промисловості, а нижча – у харчовій. Рухливість бізнес-середовища можна пояснити постійними змінами фінансових умов ведення бізнесу (ставки дисконту, рівень інфляції тощо), впровадженням нових нормативно-законодавчих документів, змінами вподобань споживачів та ін.

4. *Інформаційна невизначеність бізнес-середовища* залежить від кількості та якості (точність, надійність, адекватність) інформації, якою володіють суб'єкти бізнесу. Висока залежність від думок іноземних експертів та аналітичних рейтингових агентств збільшує інформаційну невизначеність бізнес-середовища щодо прийняття ефективних ділових рішень.

5. *Турбулентність бізнес-середовища* характеризується високим ступенем невизначеності і непередбачуваності змін у зовнішньому середовищі. Складність прорахунку системи взаємозв'язків різних процесів і змін, власне, й обумовлюють ознаку турбулентності зовнішнього середовища.

6. *Некерованість бізнес-середовища* – зовнішній щодо підприємства контекст бізнес-середовища має обмежені можливості щодо управління, яке можливе лише частково через лобіювання законопроектів, створення монополій, укладання власних стандартів якості та споживання тощо. Проте підприємствам доводиться безупинно адаптуватися до змін бізнес-середовища.

Найчастіше середовище суб'єктів бізнесу поділяють на внутрішнє та зовнішнє.



Під внутрішнім середовищем розуміють елементи і чинники, що визначають сильні та слабкі сторони суб'єкта бізнесу, його внутрішній стан та ефективність діяльності.

Формування сприятливого внутрішнього середовища дає змогу забезпечити ефективну роботу суб'єкта бізнесу, розширити його ринкові позиції, збільшити прибутковість. В залежності від ефективності його формування, внутрішнє середовище суб'єкта бізнесу є джерелом його життєвої сили, або ж джерелом проблем.

За *рівнем агрегованості* бізнес-середовище Мельник М. І. поділяє на: мікросередовище (рівень підприємства чи внутрішнє бізнес-середовище); мезосередовище (рівень територіально-адміністративних утворень); макросередовище (національний рівень); мегасередовище (міждержавний рівень).

За *рівнем ризику* бізнес-середовище поділяють на середовище високого, середнього та низького ризику. Бізнес-середовище за способом координації економічної діяльності можна поділити на: ринкове (шляхом купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) на ринку в умовах конкуренції реалізується координація економічної діяльності); командно-адміністративне (використання командних методів регулювання економіки); змішане (поєднання двох попередніх).

Відповідно до *інтенсивності взаємодії суб'єкта бізнесу і середовища* виділяють локальне, глобальне та міжнародне бізнес-середовище. При цьому складовими локального бізнес-середовища є постачальники, споживачі, конкуренти,

профспілки, органи державної влади, трудові ресурси, капітал, нормативно-правова база; глобального – правова, економічна, політична, соціально-культурна, науково-технологічна, екологічна складові; міжнародного – чинники міжнародного бізнесу, а саме особливості культури, економіки, державної регуляторної політики, політична ситуація тощо.

Типи бізнес-середовища узагальнені на рис. 2.3.

Щодо діяльності суб'єктів бізнесу	• внутрішнє • зовнішнє
За рівнем агрегованості	• мікросередовище • макросередовище • мегасередовище
За ступенем ризику	• високого ризику • середнього ризику • низького ризику
За способом координації економічної діяльності	• ринкове • командно-адміністративне • змішане
Відповідно до інтенсивності взаємодії суб'єкта бізнесу і середовища	• локальне • глобальне • міжнародне
За ступенем матеріалізації	• традиційне • віртуальне
За характером впливу на бізнес	• стимулююче • лімітуючи • нейтральне

Рис. 2.3. Типи бізнес-середовища

За ступенем матеріалізації виділяють традиційне та віртуальне бізнес-середовище. Актуальною проблемою віртуального бізнес-середовища в Україні є неврегульованість інституційно-організаційних основ функціонування віртуальних підприємств.

За характером впливу на бізнес виділяють наступні типи бізнес-середовища: стимулююче, яке дає можливість забезпечити створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів бізнесу; лімітуючи, яке формує певні бар'єри діяльності; нейтральне, при якому держава займає нейтральну позицію щодо діяльності суб'єктів бізнесу, а саме не створює перепон, але і не стимулює.

Сукупність господарських суб'єктів, суспільних, економічних, природних умов, національних та міждержавних умов і чинників, що діють у глобальному оточенні формують зовнішнє середовище суб'єкта бізнесу. Виділяють макросередовище та мікросередовище (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Схема середовища суб'єкта бізнесу

Виходячи з того, що підприємство є соціотехнічною системою, чинники внутрішнього і зовнішнього середовища поділяють на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних факторів внутрішнього середовища відносять цілі, завдання, стратегію, структуру, персонал, технологію, фінансову та інформаційну системи, а до суб'єктивних чинників – спільні цінності, атмосферу в колективі, стиль організації, навички персоналу, тощо.

Водночас, результати діяльності суб'єкта бізнесу в значній мірі визначаються особливостями його зовнішнього середовища. Суб'єкти бізнесу аналізують зміни зовнішнього середовища з метою виявити та використати сприятливі можливості для досягнення поставленої мети та зменшення власних ризиків.

Таким чином, середовище діяльності окремого суб'єкта бізнесу складається з трьох середовищ:

- *внутрішнє середовище*, як сукупність чинників, що формують його довгострокову прибутковість (збитковість) і залежать безпосередньо від суб'єкта бізнесу;
- *мікросередовище*, як сукупність чинників, які прямо і постійно впливають на діяльність суб'єкта бізнесу;
- *макросередовище*, як сукупність чинників, що формують його довгострокову прибутковість (збитковість) та на які суб'єкт бізнесу не може впливати взагалі або має незначний вплив.



2.2. Внутрішнє та мікросередовище суб'єктів бізнесу

Внутрішнє середовище суб'єкта бізнесу визначається його метою, цілями, стратегією, організаційною структурою та культурою, його діловою активністю, іміджем, виробничим потенціалом, організацією маркетингу та збуту, економічною та соціальною ефективністю, організацією виробництва та праці, мотиваційними механізмами, тощо (рис. 2.5).

Метою діяльності суб'єкта бізнесу є задоволення суспільних потреб в продукції (товарів, робіт, послуг) та одержання

прибутку. Для реалізації суб'єктом бізнесу своїх цілей необхідним є виробничий потенціал.



Виробничий потенціал – сукупність потенціалу природних ресурсів, засобів виробництва, технічної, технологічної та інноваційної бази.

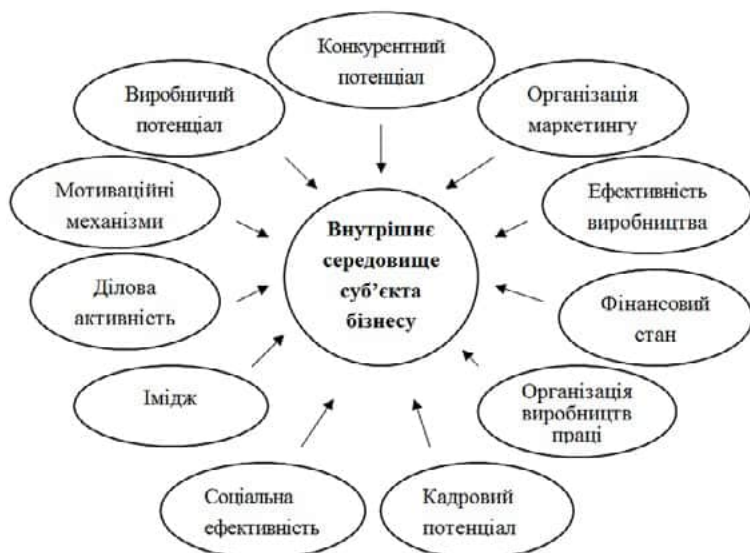


Рис. 2.5. Основні елементи внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу

Бойчик І.М. виділяє наступні властивості виробничого потенціалу підприємства (табл. 2.1).

Потенційні можливості суб'єкта бізнесу щодо використання необоротних та оборотних активів, технологічного персоналу формують потенціал засобів виробництва. *Необоротні активи* – це активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання. Кожне підприємство незалежно від форм власності та видів економічної діяльності для здійснення

останньої повинно мати певне майно, що належить йому на правах власності, володіння або розпоряджання.

Таблиця 2.1

Властивості виробничого потенціалу підприємства

<i>Властивості</i>	<i>Характеристика</i>
Цілеспрямованість	виявляється у здатності виготовляти кінцевий продукт із певним рівнем ефективності; якщо цільові характеристики потенціалу збігаються з вимогами до нього щодо виготовлення конкретного продукту, то використання виробничого потенціалу підприємства буде з найвищими показниками ефективності
Цілісність	означає, що всі елементи виробничого потенціалу мають бути спрямовані на виконання підприємством його загальної цільової функції
Взаємозв'язок та взаємозалежність складових елементів	необхідна умова забезпечення його системної цілісності, оскільки тільки узгодженість у функціонуванні дає змогу досягти певного синергічного ефекту
Альтернативність	взаємозамінність елементів виробничого потенціалу підприємства базується на тому, що існують різні способи здійснення окремих операцій, в яких різні складові виробничого потенціалу можуть використовуватися у певному співвідношенні; взаємозамінність елементів виробничого потенціалу дозволяє досягати їх збалансованої рівноваги, що, у свою чергу, визначає віддачу цього потенціалу, а також швидкість реакції на зміни у середовищі
Складність формування	складність формування виробничого потенціалу підприємства обумовлена наявністю кількох його складових, кожна з яких має свою структуру
Самовідтворюваність	полягає у властивості його як системи повторювати діяльність завдяки складній системі зворотних зв'язків, тобто руху інформаційних ресурсів
Відкритість	зв'язок із зовнішнім середовищем, що пов'язано із місцем підприємства на ринку
Кількісна вимірюваність	кількісне оцінювання наявного виробничого потенціалу та можливості порівняння його з аналогічними показниками інших підприємств
Масштаб потенціалу	визначення місця та ролі підприємства у галузі, регіоні, країні; разом з кількісною оцінкою виробничого потенціалу підприємства дозволяє визначити сукупний потенціал промисловості, сільського господарства тощо



Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Отже, майно – це активи підприємства. Важливе значення в оцінці майна має аналіз його формування. Виявлення і задоволення потреби в окремих видах майна для забезпечення операційного циклу підприємства, а також оптимізація його структури для забезпечення ефективної господарської діяльності є основною метою формування майна підприємства.

Можливість використання у виробничо-господарській діяльності природних багатств формує потенціал природних ресурсів суб'єктів бізнесу.

Можливості суб'єкта бізнесу щодо організації прогресивних основних і допоміжних виробничих процесів, використання виробничих потужностей, прогресивних технологій, впровадження нових ідей та розробок у сфері технічного оновлення виробництва, випуску нових видів продукції формують його технічний, технологічний та інноваційний потенціал.

Внутрішнє середовище залежать від організації роботи самого суб'єкта бізнесу. Компетенція і професіоналізм спеціалістів підприємства, їх вміння враховувати зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, злагодженість роботи колективу є теж дуже важливим чинниками. Крім того, основними внутрішніми чинниками є: склад і структура продукції, що випускається, і послуг, що надаються; виручка в неподільному зв'язку з витратами виробництва; потенційна можливість суб'єкта бізнесу зайняти певну частку ринку; оптимальний склад і структура активів; склад й структура фінансових ресурсів; правильний вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами; галузева приналежність суб'єкта бізнесу.

Внутрішні фінансові відносини суб'єкта бізнесу залежать від форм власності та організаційно-правової форми функціонування, галузевої належності, складу та структури майна та капіталу, тощо. Внутрішні фінансові відносини суб'єкта бізнесу виникають між його окремими структурними підроз-

ділами (з приводу внутрішньофірмових розрахунків, виплати премії тощо); із засновниками (з приводу розподілу чистого прибутку на виплату дивідендів, додаткового залучення коштів для збільшення власного капіталу та інше); із персоналом (з приводу виплат зарплати, премій, допомоги, компенсацій, матеріальної допомоги, застосування штрафних санкцій).

Зовнішнє середовище суб'єкта бізнесу поділяється на середовище прямого і непрямого впливу. Ринкове середовище, або середовище прямого впливу об'єднує елементи, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єкта бізнесу, а саме споживачі, конкуренти, посередники, постачальники тощо. Середовище непрямого впливу об'єднує елементи, що мають вплив на господарську діяльність суб'єктів бізнесу, але не впливають на неї безпосередньо, а саме економічні, політичні, техніко-технологічні, правові, екологічні, культурні, демографічні та інші чинники. Внутрішнє середовище суб'єкта бізнесу і ринкове середовище формують мікросередовище.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Тільки 55% підприємств живуть більше чотирьох років. Близько 55% нових приватних установ закриваються по закінченню п'яти років з моменту реєстрації. Справа в тому, що на початковому етапі становлення, бізнесмени часто не витримують високий рівень конкуренції, допускають певні помилки, тощо. А для будь-якої фірми один з найбільш складний періодів свого життєвого циклу є початковий етап, тривалість якого варіюється від трьох до семи років.

Важливе місце в ринковому середовищі суб'єкта бізнесу займають ринки. Суб'єкт бізнесу спрямовує свою діяльність на забезпечення конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) на товарних ринках. У той же час він є суб'єктом попиту на ринку землі, праці, капіталу тощо. Суб'єкт бізнесу виступає продавцем та покупцем на світовому ринку шляхом здійснення його зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкт бізнесу виступає агентом фінансового ринку, покупцем банківських, страхових, консалтингових послуг тощо.

До чинників мікросередовища відносяться фактори моделі «галузевої конкуренції» М. Портера, доповнивши їх такими складовими, як партнери, контактні аудиторії та фактор виду економічної діяльності. Аналіз п'яти сил Портера (Porter five forces analysis) – методика аналізу галузей і вироблення стратегії бізнесу, розроблена Майклом Портером у Гарвардській бізнес-школі в 1979 році. П'ять сил Портера включають в себе: аналіз загрози появи продуктів-замінників; аналіз загрози появи нових гравців; аналіз ринкової влади постачальників; аналіз ринкової влади споживачів; аналіз рівня конкурентної боротьби.

Аналіз загрози появи продуктів-замінників передбачає оцінку бажання споживачів до купівлі продуктів-замінників, рівня сприйняття диференціації продукту, вартості переходу на продукт-замінник для споживача, порівняння ціни та якості продуктів-замінників. Товар-замінник, як правило, має такі споживчі властивості, як і основні види продукції галузі, проте використовуються здебільшого іншими групами споживачів і реалізується на інших ринках. Можливий вплив товарів-замінників на ситуацію в галузі: надмірне зниження цін на товари-замінники може призвести до неможливості відшкодування витрат суб'єктів бізнесу; втрата частини споживачів, які починають купувати товари-замінники, що призводить до зменшення обсягів реалізації; підвищення конкуренції; необхідність диверсифікації діяльності, пошуку нових напрямів, що потребує додаткових витрати суб'єктів бізнесу галузі.

Окремі види економічної діяльності є висорентабельними, що стимулює вихід нових гравців на дані сегменти ринку. Зростання рівня конкуренції знижує прибуток вже діючих суб'єктів бізнесу. Аналіз загрози появи нових гравців включає оцінку наявних входних бар'єрів, стартових витрат для нових гравців, доступу до дистрибуції, переваг в собівартості, необхідність витрат на диференціацію продукту тощо. Насиченість ринку, тенденції його розвитку, особливості функціонування виду економічної діяльності, фаза життєвого циклу суб'єкта бізнесу, місце виду економічної діяльності в національній економіці, можливість потенційних конкурентів для виходу на певний сегмент ринку безумовно впливають на інтенсивність конкуренції.

Постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих, робочої сили, послуг мають визначальний вплив на діяльність суб'єкта бізнесу. Постачальники можуть відмовитися працювати з суб'єктом бізнесу або встановити надмірно високі ціни. Тому важливо розглядати альтернативні варіанти постачання сировини та комплектуючих, враховуючи їх якість, рівень цін.

Суб'єктам бізнесу важливо враховувати наступні чинники, що можуть використовуватись для характеристики постачальників: тенденцій та розподіл ринків сировини; характеристика особливостей ресурсів, які забезпечують нормальне функціонування суб'єктів бізнесу в галузі; оцінка важливості та еластичності окремих ресурсів за ціною; кількість постачальників; оцінка витрат, пов'язаних зі зміною постачальника; можливості використання ресурсів-замінників і кількість підприємств, що можуть їх постачати. Підприємства та організації, з якими суб'єкт бізнесу вступає в договірні відносини є його партнерами (організації системи розподілу та продажу товарів, фінансово-кредитні установи, науково-дослідні організації, консалтингові, юридичні, аудиторські фірми).

Так, на мікрорівні на діяльність суб'єкта бізнесу мають вплив органи місцевої влади, постачальники, конкуренти, фінансово-кредитні установи, страхові компанії, рекламні агентства, консалтингові фірми, партнери, споживачі тощо. Для суб'єкта бізнесу дуже цінними є відгуки його клієнтів (споживачів його продукції (товарів, робіт, послуг)).

Важливим є аналіз здатності споживачів впливати на діяльність суб'єкта бізнесу (кількість споживачів, ступінь залежності від існуючих каналів дистрибуції, доступність існуючих продуктів-замінників, характер попиту на продукцію, рівень доходів цільових груп споживачів, мотивація придбання), а також реакція чутливості споживача на зміну ціни. Аналіз рівня конкурентної боротьби передбачає оцінку рівня зростання ринку, кількості конкурентів, критеріїв насичення ринку, переваг та недоліків діяльності конкурентів, тощо.

Аналіз галузі (виду економічної діяльності) – це перш за все оцінювання пропозиції, що ґрунтується на визначенні якісних та кількісних чинників виробництва. Важливо

враховувати значення продукції для суспільства, характер конкуренції та кількість конкурентів, прибутковість виду економічної діяльності, технічний рівень виробництва, канали розподілу та специфіку системи збуту, оптимальний розмір конкурентоспроможного підприємства; вимоги до кваліфікації та досвіду персоналу.



2.3. Макросередовище господарювання суб'єктів бізнесу

Фактори, що неконтрольовані суб'єктом бізнесу та формуються під дією демографічних, економічних, природно-географічних, соціально-культурних, екологічних, політико-правових, науково-технологічних сил і впливають на результати його діяльності відносяться до факторів макросередовища (табл. 2.2).



Макросередовище – природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує суб'єкт бізнесу і, яке впливає на його діяльність опосередковано.

Суб'єктам бізнесу важливо мінімізувати негативні наслідки впливу чинників зовнішнього середовища, що несуть певну загрозу фінансовим, матеріальним засобам, інформаційним ресурсам, персоналу, тощо. Значна кількість суб'єктів бізнесу зазнали тривалої економічної кризи внаслідок впливу об'єктивних чи суб'єктивних чинників зовнішнього середовища (політичних, правових, економічних, екологічних тощо).

Відносини між державою та суб'єктами бізнесу щодо регулювання процесів його розвитку складаються із заходів державної підтримки бізнесу та заходів державного регулювання у цій сфері. Причому, перші спрямовані на активізацію розвитку підприємництва, а другі – на регламентацію діяльності суб'єктів бізнесу в інтересах суспільства. Регулювання діяльності суб'єктів підприємництва здійснюється шляхом реалізації державної регуляторної політики у цій сфері.

Таблиця 2.2

Фактори макросередовища суб'єкта бізнесу

Фактори	Складові елементи
Демографічні	- загальна чисельність населення країни; - вікова структура населення; - структура населення за їх освітнім рівнем; - темпи приросту (зниження) чисельності працездатного населення; - тривалість життя населення; - міграційна активність; - загальна, професійна і спеціальна працездатність, тощо.
Економічні	- інвестиційний клімат в країні; - темпи інфляції; - рівень безробіття; - система оподаткування; - стабільність курсу національної грошової одиниці; - субсидії і фінансові ціліги вітчизняним виробникам; - доступність кредитних ресурсів, тощо.
Природно-географічні	- рівень енергетичної незалежності країни; - забезпечення корисними копалинами; - індустріально-аграрний потенціал, тощо.
Соціально-культурні	- традиції, устрій життя, звички і вірування; - менталітет; - етичні і моральні цінності, тощо.
Екологічні	- якість ґрунту, повітря, води; - кількість твердих побутових відходів і токсичних речовин; - надійність гідро-, газо- і нафтопроводів; - розміри можливих необоротних наслідків діяльності на екосистему, тощо.
Політико-правові	- рівень корумпованості влади; - система державного регулювання підприємницької діяльності; - антимонопольне законодавство; - трансформація форм і відносин власності, тощо.
Науково-технологічні	- рівень розвитку науки і техніки; - науково-технічний потенціал країни; - технологічні інновації, тощо.
Міжнародні	- вартість ресурсів за кордоном; - митні збори; особливості законодавства, тощо.



Під регуляторною політикою розуміємо цілеспрямовану політику Уряду на створення оптимальних умов провадження господарської діяльності суб'єктів усіх форм власності і, як результат, покращання економічного становища держави.

Перебудова економіки країни від адміністративно-командної до соціально-орієнтованої ринкової моделі стала передумовою появи власне регуляторної політики в Україні. При адміністративно-командній системі держава здійснювала пряме втручання у економіку країни та цільовою функцією держави була власне державна економіка. Водночас, системи державного управління розвинених країн побудовані на принципах прозорості, адекватності, доцільності, ефективності та широкого залучення громадськості.

Підприємництво розглядається як фундаментальна основа конституційного ладу України. Відповідно до Конституції в Україні має забезпечуватися захист права власності та господарювання (підприємництва). Головним обов'язком держави є встановлення і забезпечення права громадян на підприємницьку діяльність, поряд з іншими їх правами і свободами. Водночас підприємницька діяльність є джерелом важливих зобов'язань її суб'єктів перед державою та суспільством.

Конституція встановлює рівноправність у функціонуванні та юридичному захисті всіх форм власності. Відповідно до статті 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій

споживачів. Конституція України покладає на органи державної влади (Верховну Раду України, Президента України, Кабінет Міністрів України та інші) та органи місцевого самоврядування обов'язок забезпечення конституційних прав громадян, в тому числі, і права на підприємницьку діяльність.

В процесі реорганізації українського суспільства першим етапом були процеси лібералізації економічного та суспільного життя, які супроводжувалися змінами адміністративної системи, функцій та структури органів виконавчої влади, принципів державного управління. Розпочався процес переходу від принципів прямого державного до ринкового управління у 90-х роках, який триває і сьогодні та відбувається доволі складно. Нормативно-правова база, що регламентувала діяльність суб'єктів господарювання загалом та сферу діяльності малого та середнього бізнесу, зокрема, зазнавала постійних змін та характеризувалася внутрішніми протиріччями значної кількості нормативних актів. Дана ситуація давала можливості суб'єктам господарювання в значній мірі ухилятися від виконання окремих вимог законодавства. Ситуація, що склалась на той час, буда дуже складною.



Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання.

Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» визначає принципи державної регуляторної політики:

– *доцільність* – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;

– *адекватність* – відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потреби у вирішенні

існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

– *ефективність* – забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– *збалансованість* – забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– *передбачуваність* – послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їх діяльності;

– *прозорість та врахування громадської думки* – відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності.

Даний закон був прийнятий з метою вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання; недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів; зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання; усунення перешкод для розвитку господарської діяльності.

Регуляторними органами є Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, інший державний орган, центральний орган виконавчої влади, місцевий орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, а також посадова особа будь-якого із зазначених органів, якщо відповідно до законодавства ця особа має повноваження одноособово приймати регуляторні акти.

Реалізація державної політики у сфері підприємництва забезпечується Державною регуляторною службою України,

яка утворена 24 грудня 2014 через реорганізацію шляхом перетворення Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва.

Згідно з положенням «Про державну регуляторну службу України», її основними завданнями є:

- реалізація державної регуляторної політики, політики з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності;
- координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань дерегуляції господарської діяльності.

Основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів бізнесу є: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів і лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг, тощо.

Негативно позначається на діяльності суб'єктів господарювання нестабільність податкового законодавства, частота та значна кількість змін та доповнень до законодавчих актів. Недосконалість податкової системи знижує привабливість економіки і для іноземних інвесторів. Державна фіскальна служба України є одним із державних органів, що підтримує реалізацію державної регуляторної політики та веде облік платників податків, контролює своєчасність та правильність сплати податкових зборів фізичними та юридичними особами. Дієвим інструментом регулювання виступає Податковий Кодекс України, що набрав юридичну силу починаючи з 2011 року, який призначений для регламентації оподаткування суб'єктів господарювання України залежно від видів їх діяльності та розмірів. Податковий Кодекс є потужним інструментом реалізації регулятивної політики України, що впливає як і на соціальну, так і на економічну сфери. Тільки сприятлива податкова політика дасть змогу суб'єктам господарювання збільшити їх оборотні кошти, оновити матеріально-технічну базу, сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності.

Негативно на діяльність суб'єктів бізнесу впливає непередбачуваність змін нормативно-правового поля регулю-

вання господарської діяльності. Така мінливість не дозволяє суб'єктам бізнесу достовірно та вчасно проаналізувати результати можливих змін, при потребі вчасно відреагувати шляхом внесення певних зауважень чи пропозицій. А власне врахування пропозицій та зауважень суб'єктів господарювання дозволяє приймати своєчасні та дієві рішення.

Регуляторна політика держави також має й інструменти усунення порушень вимог та принципів державної регуляторної політики у будь-який момент дії регулювання шляхом застосовувати процедури скасування регулювань, прийнятих в обхід регуляторних процедур чи скасування або внесення змін до регуляторного акта за результатами здійснення заходів з відстеження результативності його дії.



Рис. 2.6. Напрями державного стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу

Основними принципами у сфері регулювання й підтримки діяльності бізнесу повинні стати зміцнення внутрішнього ринку та усунення адміністративних бар'єрів.

Держава мала б стимулювати зростання економічної активності населення шляхом створення належного інституційного середовища, оскільки важливим чинником покращання системи підтримки сектора підприємницької діяльності є формування в країні сприятливого інституційного середовища.

Стабільність економічної та соціальної політики держави, яка є джерелом упевненості підприємців у тому, що вони не

стануть жертвами кон'юнктурних політичних рішень є важливою умовою розвитку суб'єктів бізнесу.

Важливе значення мають процедури реєстрації та ліквідації суб'єктів бізнесу, які мали б бути максимально спрощеними.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Почати бізнес в Новій Зеландії можна всього за один день. На території Нової Зеландії, можливо, зареєструвати фірму всього за один день. Справа в тому, що державні органи цієї країни всіляко намагаються стимулювати громадян своєї країни, а також зарубіжних інвесторів займатися бізнесом саме в Новій Зеландії шляхом спрощення процедури реєстрації приватних фірм, низьких первинних податків і скороченням портфеля документів, необхідних для узаконення прав на ведення бізнесу.

Важливе значення має запровадження дієвих механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняного бізнесу. Основними формами державної підтримки розвитку суб'єктів малого і середнього бізнесу можуть бути: часткова компенсація факторингових та лізингових платежів; часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, які спрямовані на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; підтримка впровадження екологічно чистих та енергозберігаючих технологій; надання гарантій за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання пільгових кредитів для започаткування та ведення власного бізнесу.

Важливе значення має створення адекватної інституційної бази для повернення довіри експортерів до системи державного регулювання зовнішньоекономічних операцій.

З-поміж заходів, що сприятимуть експортній підтримці малого та середнього бізнесу, варто виділити наступні: забезпечення належної інформаційної підтримки вітчизняним експортноорієнтованим суб'єктам бізнесу; застосування дієвої системи кредитування та страхування експортних операцій; визнання пріоритетними при наданні

державної експортної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують у своїй діяльності енерго- та ресурсозберігаючі інноваційні технології. Важливим є установлення конструктивного співробітництва між владою і суб'єктами господарювання з метою покращення вітчизняного бізнес-середовища. Головним завданням політики щодо розвитку інноваційного підприємництва є законодавче стимулювання інноваційної активності та забезпечення поширення інновацій в усіх сферах економіки.

Залежно від принципу побудови системи захисту діяльності суб'єкта бізнесу можна виділяють два *типи антикризового управління*: «активний», який передбачає постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, збір та аналіз первинної інформації, пошук та врахування потенційних загроз і небезпек, прогнозування ймовірності розвитку кризи, резервування необхідних коштів, завчасне формуванню плану антикризових заходів, призначення відповідальних виконавців, та «пасивний» – реагування на вже наявні кризові явища, адаптація внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу до нових умов діяльності, відновлення передкризового фінансового стану. Пріоритетним вважається «активний» тип антикризового управління, оскільки він передбачає заходи, спрямовані на упередження розвитку кризи та якнайшвидше подолання наслідків її можливого прояву, в той час, як «пасивний» тип передбачає прийняття рішень з огляду на вже наявні кризові явища.

У багатьох країнах (країни ЄС, США, Канада) дослідження зовнішнього бізнес-середовища, здебільшого проводяться державними установами, громадськими та приватними організаціями у вигляді консалтингових послуг. Можливість одержання альтернативних висновків різних експертів сприяє прийняттю обґрунтованих рішень як бізнесменами, так і іншими зацікавленими особами.

Стан підприємницького середовища в країні добре відображає місце в окремих міжнародних рейтингах. *Індекс глобальної конкурентоспроможності* здійснює

оцінку спроможності економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації. Індекс порівнює конкурентоспроможність країн за 12 складовими конкурентоспроможності: інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації. Для можливості порівняння конкурентоспроможності країн на різних стадіях економічного розвитку до індексу інтегровано концепцію стадій економічного розвитку країн.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Україна у 2018 р. посіла 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. Згідно з даними дослідження Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, причому в минулому році країна погіршила за ним свої позиції на 17 пунктів. Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової індексу – («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти).

Глобальний інноваційний індекс визначає інноваційний розвиток та потенціал країни. Оцінка Міжнародного інноваційного індексу є частиною великого дослідження, в якому розглядалися як комерційні результати інноваційної діяльності в країнах, так і активність урядів щодо заохочення та підтримки інноваційної діяльності в своїй державній політиці. Глобальний індекс інновацій складений з 82 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Україна у Глобальному індексі інновацій піднялася з 50-го місця у 2017 році до 43-го місця у 2018 році. Це найвища позиція нашої держави за 12 років існування рейтингу. Найвищі показники інноваційності Україна демонструє в освіті й науці (43 місце у рейтингу) та бізнесі (46 місце у рейтингу). В той же час інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними (відповідно 107 та 89 місце у рейтингу).

Індекс легкості ведення бізнесу – індекс задля порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу, що укладається Світовим банком на основі річних даних. Індекс легкості ведення бізнесу засновується лише на вивченні та квантифікації законів, постанов та правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності. Індекс не враховує загальніші умови, такі як інфраструктура, інфляція та злочинність. Загальний індекс базується на десяти внутрішніх індикаторах: започаткування бізнесу – процедура, час, витрати та мінімальний капітал для заснування підприємства; робота з дозволами на будівництво – процедура, час та витрати на будівництво; отримання електропостачання – процедура, час, витрати на отримання електропостачання; реєстрація майна – процедура, час та витрати на реєстрацію комерційної нерухомості; отримання кредиту – міць юридичних прав, глибина кредитної інформації; захист прав інвесторів – відкритість фінансових показників, відповідальність керівництва та легкість судових позовів від інвесторів; сплата податків – кількість податків, час на підготовку податкових звітів, загальний податок як частка прибутку; міжнародна торгівля – кількість документів, витрати та час необхідний для експорту та імпорту; забезпечення контрактів – процедура, час та витрати на примушення сплати боргу; закриття підприємства – відсоток відшкодувань, час та додаткові витрати на закриття неплатоспроможної фірми.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

У 2018 р. Україна за рік покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу на 4 позиції, піднявшись з 80 на 76 сходинку. Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 основних компонентів дослідження. При чому суттєве покращення позицій можна відмітити лише у двох з них – «отримання дозволу на будівництво» за яким Україна посіла 35 місце, проти 140 у рейтингу 2017 року та за показником «оподаткування» (43 місце, проти 84).

Індекс економічної свободи – показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року. Індекс економічної свободи є інструментом для поглибленого аналізу економік у всьому світі та розраховується на підставі 12 показників (раніше цих показників було 10), згрупованих в чотири широкі категорії, або стовпи економічної свободи: верховенство права (захист прав власності, ефективність судової системи, урядова сумлінність); обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода); відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Усі країни світу в цьому індексі розділені на 5 умовних груп – «з вільною економікою», «з переважно вільною економікою», «з помірно вільною економікою», «переважно невільною економікою» та «з невільною економікою».

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

За результатами дослідження Україна набрала 51,9 бали зі 100 можливих і посіла у рейтингу 150-те місце із 180 країн світу. Україна оцінена останньою серед 44 країн Європи, а її бал нижчий середніх регіонального та світового показників. Слід відмітити, що протягом всієї історії існування цього рейтингу (починаючи з 1995 року) значення Індексу України жодного разу не перевищувало 56 балів із 100 можливих. Водночас, за минулий рік Індекс економічної свободи України виріс на 3,8 пункти, що відбулося завдяки позитивним змінам у 8 з 12 показників. Показник фінансової свободи залишився на торішньому рівні.

Важливими напрямками покращання бізнес-середовища в Україні могли б бути:

- удосконалення державної регуляторної політики з метою сприяння розвитку підприємництва шляхом адміністративної дерегуляції, подальшого удосконалення процедури оподаткування, забезпечення сприятливого банківського кредитування, страхування;

- розвиток соціального партнерства держави і бізнесу, поєднання економічних інтересів держави та бізнесу, що передбачає спільну зацікавленість у співробітництві, взаємобумовленість в реалізації власних та спільних інтересів, спрямованість спільних дій на задоволення потреб суспільства;

- введення обмеження на олігополії – частки прав власності окремої компанії – у галузях економіки;

- спрощення дозвільних процедур та забезпечення їх прозорості, а також відповідальність бізнесу та прозорість діяльності суб'єктів підприємництва;

- взаємна відповідальність держави та суб'єктів підприємницької діяльності, що передбачає як відповідальність підприємців перед суспільством, так і відповідальність держави перед підприємцями, зокрема щодо гарантування власності та захисту інвестицій;

- зменшення тиску на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів, протидія рейдерству та корупції;

- підвищення технологічного рівня виробництва, розвиток експортного потенціалу;

- запровадження європейських принципів державного ринкового нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг;

- удосконалення інфраструктури розвитку підприємництва, розвиток фінансових ринків;

- посилення інноваційної складової розвитку, забезпечення державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що працюють у сфері інноваційної та науково-технічної діяльності;

- політична стабільність суспільства та стабільність національної валюти.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Особливості формування внутрішнього середовища функціонування суб'єкта бізнесу.
2. Класифікація бізнес-середовища за ступенем координації економічної діяльності.
3. Як поділяють бізнес-середовище за ступенем матеріалізації?
4. Чинники мікросередовища суб'єкта бізнесу.
5. Перелічіть фактори макросередовища суб'єкта бізнесу.
6. Яким чином чинники макросередовища впливають на діяльність суб'єкта бізнесу?
7. Які чинники відносять до демографічних факторів макросередовища суб'єкта бізнесу?
8. Які чинники належать до економічних факторів макросередовища суб'єкта бізнесу?
9. Перелічіть політико-правові чинники макросередовища суб'єкта бізнесу.
10. Науково-технічний потенціал країни – це ...
11. Дайте визначення поняття «інвестиційний клімат країни».
12. Розкрийте сутність державної регуляторної політики у сфері підприємництва.
13. Назвіть основні нормативно-правові акти, що регламентують діяльність суб'єктів підприємництва в Україні.
14. Охарактеризуйте основні можливі форми державної підтримки суб'єктів малого підприємництва.
15. Історичні аспекти розвитку державної регуляторної політики у сфері підприємництва в Україні.
16. Основні проблеми формування ефективного внутрішнього середовища підприємства.
17. Напрями державного стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу.
18. Особливості формування бізнес-середовища в Україні.



Тестові завдання

1. Природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує суб'єкт бізнесу і, яке впливає на неї опосередковано – це:
 - а) макросередовище;
 - б) мікросередовище;
 - в) мегасередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.
2. Чинники прямого впливу на підприємство формують:
 - а) макросередовище;
 - б) мікросередовище;
 - в) мегасередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.
3. Міждержавний рівень бізнес-середовища – це:
 - а) макросередовище;
 - б) мікросередовище;
 - в) мегасередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.
4. За рівнем інтенсивності взаємодії суб'єкта бізнесу і його середовища виділяють бізнес-середовище:
 - а) локальне, глобальне, міжнародне;
 - б) внутрішнє, зовнішнє;
 - в) мегасередовище, макросередовище, мікросередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.
5. Щодо діяльності суб'єктів бізнесу виділяють:
 - а) локальне, глобальне, міжнародне;
 - б) внутрішнє, зовнішнє;
 - в) мегасередовище, макросередовище, мікросередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.

6. За рівнем агрегованості бізнес-середовище поділяють на:
- а) локальне, глобальне, міжнародне;
 - б) внутрішнє, зовнішнє;
 - в) мегасередовище, макросередовище, мікросередовище;
 - г) правильна відповідь відсутня.
7. До чинників макросередовища не відносяться:
- а) темпи інфляції;
 - б) рівень безробіття;
 - в) виробничий потенціал підприємства;
 - г) міграційна активність.
8. Чинником внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу є:
- а) темпи інфляції;
 - б) рівень безробіття;
 - в) виробничий потенціал підприємства;
 - г) міграційна активність.
9. Чинником внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу не є:
- а) темпи інфляції;
 - б) організаційна структура підприємства;
 - в) виробничий потенціал підприємства;
 - г) ділова активність суб'єкта бізнесу.
10. До чинників макросередовища відносять:
- а) темпи інфляції;
 - б) організаційна структура підприємства;
 - в) виробничий потенціал підприємства;
 - г) ділова активність суб'єкта бізнесу.
11. До чинників макросередовища не відносяться:
- а) інвестиційний клімат в країні;
 - б) стабільність курсу національної валюти;
 - в) організаційна структура підприємства;
 - г) доступність кредитних ресурсів.
12. Чинником внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу є:
- а) інвестиційний клімат в країні;

- б) стабільність курсу національної валюти;
- в) організаційна структура підприємства;
- г) доступність кредитних ресурсів.

13. Відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

14. Забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

15. Обґрунтовану необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

16. Демографічним чинником макросередовища є:

- а) рівень корумпованості влади;
- б) система оподаткування;
- в) вікова структура населення;
- г) правильна відповідь відсутня.

17. Політико-правовим чинником макросередовища є:

- а) антимонопольне законодавство;

- б) рівень корумпованості влади;
 - в) вікова структура населення;
 - г) правильна відповідь відсутня.
18. Економічним чинником макросередовища є:
- а) антимонопольне законодавство;
 - б) доступність кредитних ресурсів;
 - в) вікова структура населення;
 - г) правильна відповідь відсутня.
19. Рівень розвитку науки і техніки, науково-технічний потенціал країни, технологічні інновації – це:
- а) екологічні чинники;
 - б) науково-технічні чинники;
 - в) економічні чинники;
 - г) правильна відповідь відсутня.
20. Інвестиційний клімат в країні, темпи інфляції, рівень безробіття, система оподаткування, стабільність курсу національної грошової одиниці, субсидії і фінансові пільги вітчизняним виробникам, доступність кредитних ресурсів – це:
- а) екологічні чинники;
 - б) науково-технічні чинники;
 - в) економічні чинники;
 - г) правильна відповідь відсутня.

Практичні завдання

Завдання 1. Упорядкуйте перелічені типи бізнес-середовища за їх класифікаційними ознаками (рівнем агрегованості, ступенем ризику, способом координації економічної діяльності, інтенсивністю взаємодії суб'єкта бізнесу і середовища, ступенем матеріалізації, характером впливу на бізнес, діяльністю суб'єктів бізнесу): внутрішнє, зовнішнє, мікросередовище, макросередовище, мегасередовище, ринкове, командно-адміністративне, змішане, локальне, глобальне, міжнародне, високого ризику, середнього ризику, низького ризику, традиційне, віртуальне, стимулююче, лімітуюче, нейтральне.

Розв'язок:

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Типи бізнес-середовища</i>
Щодо діяльності суб'єктів бізнесу	Внутрішнє, зовнішнє
За рівнем агрегованості	Мікросередовище, макросередовище, мегасередовище
За ступенем ризику	Високого ризику, середнього ризику, низького ризику
За способом координації економічної діяльності	Ринкове, командно-адміністративне, змішане
Відповідно до інтенсивності взаємодії суб'єкта бізнесу і середовища	Локальне, глобальне, міжнародне
За ступенем матеріалізації	Традиційне, віртуальне
За характером впливу на бізнес	Стимулююче, лімітуюче, нейтральне

Завдання 2. Підберіть визначення до термінів:

<u>Терміни:</u>	<u>Визначення:</u>
- внутрішнє середовище; - макросередовище; - мікросередовище; - зовнішнє середовище;	- це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності підприємства; - це сукупність елементів, які не входять до складу суб'єкта бізнесу, але чинять на нього певний вплив; - природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує фірма (підприємство) і, яке впливає на неї опосередковано; - це чинники прямого впливу на підприємство. До нього належать постачальники, посередники, конкуренти, споживачі, фінансові установи, партнери тощо.

Розв'язок:

Внутрішнє середовище – це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності підприємства.

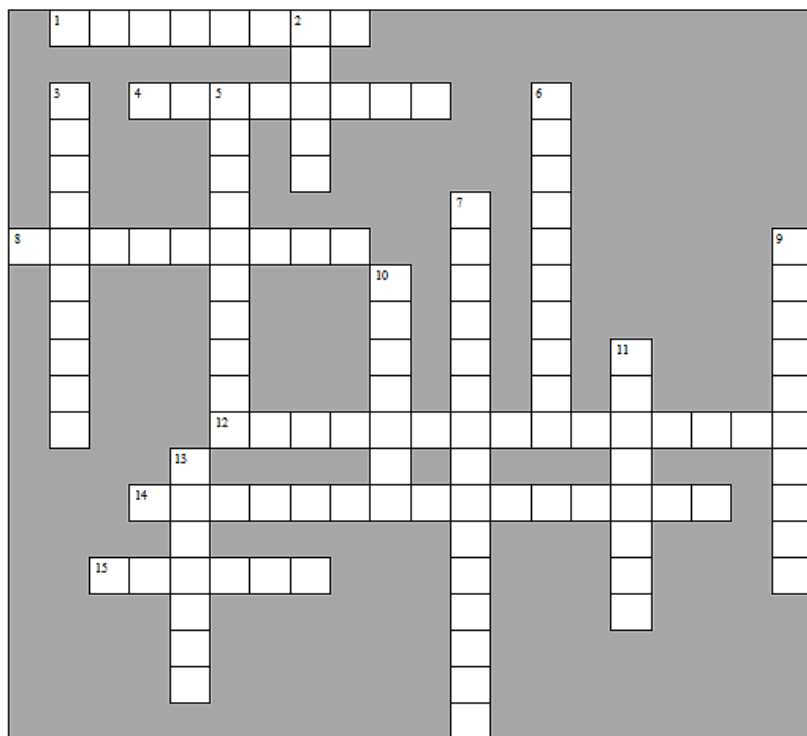
Зовнішнє середовище – це сукупність елементів, які не входять до складу суб'єкта бізнесу, але чинять на нього певний вплив.

Макросередовище – природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує фірма (підприємство) і, яке впливає на неї опосередковано.

Мікросередовище – це чинники прямого впливу на підприємство. До нього належать постачальники, посередники, конкуренти, споживачі, фінансові установи, партнери тощо.



Кросворд «Середовище функціонування суб'єктів бізнесу»



По горизонталі

1. *Надмірне, проти потреб товарообігу, збільшення кількості паперових грошей з наступним їх швидким знеціненням.*
4. *Сукупність господарських суб'єктів, суспільних, економічних, природних умов, національних та міждержавних умов і чинників, що діють у глобальному оточенні формують ... середовище суб'єкта бізнесу.*
8. *Елемент мікросередовища суб'єкта бізнесу.*
12. *До чинників ... відносяться фактори моделі «галузевої конкуренції» М. Портера.*
14. *Природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує фірма (підприємство) і, яке впливає на неї опосередковано.*
15. *Ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому.*

По вертикалі

2. *Елемент внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу.*
3. *Активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання.*
5. *Під ... середовищем розуміють елементи і чинники, що визначають сильні та слабкі сторони суб'єкта бізнесу, його внутрішній стан та ефективність діяльності.*
6. *Тип бізнес-середовища за характером впливу.*
7. *Тип бізнес-середовища за рівнем агрегованості.*
9. *Тип бізнес-середовища за ступенем матеріалізації.*
10. *Тип бізнес-середовища за способом координації економічної діяльності.*
11. *Елемент мікросередовища суб'єкта бізнесу.*
13. *Один з елементів мікросередовища суб'єкта бізнесу.*



РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 3.1. Суть фінансів бізнесу та їх архітектури*
- 3.2. Принципи фінансової архітектури*
- 3.3. Система управління фінансами бізнесу*

Ключові слова та терміни

<i>фінанси бізнесу</i>	<i>фінансова архітектура</i>
<i>фінансовий механізм</i>	<i>фінансовий важіль</i>
<i>об'єкти фінансової архітектури</i>	<i>фінансовий план бізнесу</i>
<i>фінансовий інструмент</i>	<i>фінансова структура бізнесу</i>
<i>структура капіталу</i>	<i>управління фінансами</i>



3.1. Суть фінансів бізнесу та їх архітектури

Термін «архітектура» – це одночасно наука і мистецтво проектування будівель, а також система будівель та споруд, які формують просторове середовище для життя і діяльності людей відповідно до законів краси. Цей термін використовується не лише відносно будівництва, а й і до побудови різних систем, зокрема в бізнесі та фінансах.

Під бізнес-архітектурою розуміють загальний опис діяльності бізнесу з визначенням цілей, функцій, активних елементів, ключових процесів і способу їх взаємоузгодження в єдине ціле. Корпоративна архітектура включає у себе:

- місію та стратегію бізнесу, його цілі та завдання;
- бізнес-архітектуру (організаційну структуру і функціональну модель фірми, яка описує необхідні бізнес-процеси);
- ІТ-архітектуру (програмні рішення та технологічний комплекс);
- фінансову архітектуру (фінансовий дизайн бізнесу).

У цьому розділі ми зосередимо увагу на організації фінансів бізнесу для забезпечення його безперебійної роботи.

Фінанси бізнес-структур – одна із основних складових фінансової системи держави. Це відносно самостійна й особлива сфера функціонування фінансів, яка має свою специфіку – передбачає мобілізацію коштів і створення фондів фінансових ресурсів для обслуговування бізнесу (процесу виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг).

Бізнес-структури в процесі свого функціонування використовують фінанси як на всіх стадіях свого життєвого циклу – від створення до розквіту та ліквідації бізнесу, так і на всіх стадіях кругообігу капіталу у процесі створення доданої вартості, чи простіше, реалізації своєї місії та цілей.

Розглянемо приклад кругообігу фінансів виробничої фірми. Так, *на першій стадії* кругообігу здійснюється придбання необхідних для виробництва матеріальних цінностей. В результаті суб'єкти бізнесу вступають у фінансово-розрахункові взаємовідносини з постачальниками і підрядниками за придбані товарно-матеріальні цінності та виконані роботи. Операції

здійснюються через установи банку. На другій стадії кругообігу відбувається процес виробництва. В результаті виникають фінансово-розрахункові взаємовідносини:

- з працівниками щодо матеріального стимулювання їх праці та пов'язаних з ним платежами (відрахування єдиного соціального внеску, сплата податків);

- взаємовідносини зі страхування (внесення страхових премій страховим компаніям для захисту майна, худоби і посівів тощо та отримання страхових відшкодувань при настанні страхових випадків);

- фінансові відносини, пов'язані із формуванням та використанням амортизаційного фонду (оскільки протягом циклу виробництва необоротні активи переносять на готову продукцію свою вартість частинами у вигляді амортизаційних відрахувань).

На третій стадії кругообігу відбувається реалізація виробленої продукції, тому виникають фінансові взаємовідносини із покупцями. В результаті створення в процесі виробництва додаткової вартості визначаються:

- фінансові результати;
- провадиться розподіл фінансових результатів;
- створюються відповідні фонди;
- провадяться платежі в бюджет.

На всіх стадіях кругообігу в бізнесу виникають взаємовідносини з контрагентами щодо касового обслуговування, безготівкових розрахунків (банки), додаткового фінансування (банки, інвестори, інші кредитори); інших видів фінансових послуг (факторингу, обліку векселів, лізингу, страхування тощо).

Від того, наскільки правильно будуть організовані фінанси бізнесу, а саме сформовані джерела фінансування, напрями розподілу фінансів та контроль за їх використанням, залежать темпи економічного розвитку галузі, бізнес-структури, а також добробут працівників та власників бізнесу.

Держава через законодавство регламентує і регулює розподільчі відносини. Через ціновий механізм та податкову систему вона може вилучати частину додаткового продукту для формування державного бюджету. Узагальнюючи вищезазначене, можна дати наступне визначення фінансів бізнесу.



Фінанси бізнесу – це система грошових відносин, які виникають з формування, розподілу і використання фінансових ресурсів бізнесу з метою забезпечення його функціонування та максимізації вартості.

Характеристика фінансових відносин пов'язана з виділенням їх об'єктів та суб'єктів. *Об'єктом* фінансових відносин в бізнес-структурі є:

- вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг;
- фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток;
- грошові надходження та нагромадження (фінансові ресурси бізнесу).

Суб'єктами фінансових відносин бізнес-структури виступають:

- бізнес-структура;
- її працівники;
- держава;
- інвестори, кредитори;
- інші стейкхолдери та інституції бізнес-середовища.

Фінансові відносини в бізнесі за сферами здійснення зв'язків можна поділити на зовнішні (табл. 3.1) та внутрішні (табл. 3.2).

Комбінована група фінансових відносин, що стосується як внутрішніх так і зовнішніх зв'язків:

- відносини, що пов'язані з банкрутством бізнесу та призупиненням його поточних платежів;
- відносини, що виникають при злитті та поглинанні, а також розподілі самого бізнесу.

Глибше сутність фінансів бізнес-структур проявляється в трьох основних *функціях*:

- *формування* грошових надходжень та фондів. Проявляється при формуванні статутного капіталу, залученні коштів із зовнішніх джерел, акумуляції коштів зі складу виручки від реалізації, формуванні нерозподіленого прибутку, залученні спеціальних цільових коштів. Як результат дії цієї функції –

забезпечення джерелами розвитку бізнесу, його фінансової стійкості та інтересів власників;

– *розподіл та використання грошових фондів*. Проявляється при забезпеченні податкових та неподаткових платежів до бюджету та інших централізованих фондів, використання грошових коштів з метою виробничого та соціального розвитку, вкладення вільних грошових коштів в найбільш прибуткові операції. Результат – забезпечення розвитку бізнесу, інтересів вкладників та трудового колективу;

Таблиця 3.1.

Система зовнішніх фінансових відносин бізнесу

Сфера зв'язку	Зміст та характер зв'язку
Між бізнес-структурою і державою	з приводу перерозподілу власних фінансових ресурсів в рамках чинного законодавства про оподаткування, соціальне страхування, формування загальнодержавних цільових та позабюджетних фондів; з приводу використання наданих з державних фондів грошових коштів, виконання державних інвестиційних програм тощо
Між бізнес-структурою і його власниками	з приводу використання отриманого прибутку, нарахування та виплати дивідендів, реінвестування прибутку, напрямків вкладення капіталу тощо
Між бізнес-структурою і постачальниками та покупцями	з приводу виконання господарських договорів та зобов'язань, реалізації продукції (робіт, послуг), отримання виручки, здійснення платіжних розрахунків тощо
Між бізнес-структурою і фінансово-кредитними установами	з приводу обслуговування своїх платежів, отримання та повернення кредитів, сплати процентів за користування ними, депозитарної діяльності, страхових платежів та отримання страхових відшкодувань у разі настання страхового випадку, інвестиційних вкладень і отримання доходів за ними тощо

– *регулювання та контроль грошових потоків і фондів*. Проявляється при виборі найбільш раціональних способів формування статутного капіталу і залучення додаткових коштів в оборот бізнесу, формування організаційної структури управління фінансами, яка забезпечить оптимізацію грошових потоків, визначення умов господарських договорів, що пов'язані із способами та строками розрахунків, випла-

тою штрафних санкцій, впровадженні системи фінансового планування для відображення руху грошових потоків; при здійсненні обліку та контролю грошових потоків і фондів. Результат – забезпечення збалансованості грошових потоків і формування фонду грошових коштів для забезпечення статутної діяльності, виконання усіх зобов'язань.

Таблиця 3.2

Система внутрішніх фінансових відносин бізнесу

Сфера зв'язку	Зміст та характер зв'язку
Між бізнес-структурою та засновниками (власниками)	з приводу формування статутного капіталу, його використання, отримання частини прибутку на вкладений капітал, напрямків виробничого та іншого вкладення фінансових ресурсів тощо
Між бізнес-структурою та структурними підрозділами	з приводу розподілу фінансових ресурсів на фінансування необоротних і оборотних активів
Усередині самої бізнес-структури	з приводу розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні, визначення напрямків його використання
Між бізнес-структурою і його працівниками	з приводу формування фонду оплати праці, матеріального заохочення та стимулювання, використання частини фінансових ресурсів на виплату матеріальної допомоги, фінансування, соціально-культурних заходів тощо



Під організацією фінансів бізнесу розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їхнім оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Фінансова робота бізнес-структури повинна бути спрямована на:

- забезпечення процесу виробництва фінансовими ресурсами;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;

- забезпечення фінансовими ресурсами розширеного відтворення, розвиток соціальної інфраструктури та матеріального стимулювання;
- раціональне використання основних та оборотних активів;
- підвищення ефективності виробництва;
- зміцнення фінансового стану;
- залучення додаткових фінансових ресурсів та інвестування їх з найбільшим ефектом;
- здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни.

Фінансова робота у великих бізнес-утвореннях (корпораціях) організовується фінансовим відділом. У малому бізнесі фінансову роботу організовує головний бухгалтер.

Основою організації фінансів бізнесу всіх форм та видів власності є наявність фінансових ресурсів в необхідних розмірах для здійснення організованої господарської діяльності власника. Формування цих ресурсів відбувається в період створення бізнесу. Джерелами формування статутного капіталу можуть бути:

- акціонерний капітал,
- пайові внески членів кооперативу,
- кредитні кошти,
- бюджетні кошти тощо.

Фінансова архітектура бізнесу охоплює наступні складові - власність (концентровану або розпорошену), організаційно-правову форму (публічну чи приватну), стимули, способи фінансування та розподіл ризиків між інвесторами. У відношенні до бізнесу під фінансовою архітектурою ми розуміємо наступне.



Фінансова архітектура – це сукупність цілей та принципів, завдань, методів та критеріїв ефективності організації фінансів, де основною метою фінансової архітектури є забезпечення фінансової стійкості бізнесу в довгостроковій перспективі.

До основних завдань фінансової архітектури бізнесу доцільно віднести:

- акумуляцію і мобілізацію фінансових ресурсів та їх ефективне використання;
- посилення контролю над діяльністю бізнесу;
- вирішення конфліктів інтересів між власниками та іншими стейкхолдерами.

Об'єктами фінансової архітектури бізнесу виступають її компоненти, а саме: структура власності, структура капіталу, якість корпоративного управління як характеристика системи мотивів і стимулів стейкхолдерів.

Суб'єктами реалізації механізму забезпечення фінансової архітектури бізнесу є найбільш важливі групи стейкхолдерів: власники, інвестори, менеджери, кредитори, працівники, держава в особі державних органів. Урахування пріоритетних інтересів даних груп на основі досягнення певного компромісу дасть змогу мінімізувати ризик виникнення конфліктів інтересів.

ЦИТАТА:

«Нажити багато грошей – хоробрість, зберегти їх – мудрість, а вміло витратити – мистецтво».

Б. Авербах

До основних принципів забезпечення фінансової архітектури бізнесу доцільно віднести:

- комплексність – охоплення усіх компонентів фінансової архітектури бізнесу;
- превентивність – реалізація попереджуючих дій щодо виникнення фінансової кризи;
- терміновість – швидка реакція на кризові явища;
- адекватність – рівень витрат та засоби нівелювання кризи повинні відповідати фазі кризи;
- альтернативність – кожне оптимізаційне рішення повинне мати кілька альтернативних засобів реалізації;
- адаптивність – високій рівень фінансової гнучкості та адаптації;
- пріоритетність – бізнес повинен в першу чергу розраховувати на власні фінансові ресурси та резерви;

– ефективність – витрати на реалізацію будь-яких фінансових заходів повинні бути оптимальними.

Вперше термін почав використовуватися у контексті світової (глобальної) міжнародної фінансової архітектури. При цьому найбільш активно його почали застосовувати після світової кризи 2008 р. Фінансова архітектура бізнесу передбачає створення та функціонування наступних складових:

– фінансової стратегії, на основі якої розробляється фінансова політика бізнесу;

– внутрішніх та зовнішніх органів, що здійснюють фінансове управління та відповідають за фінансові результати діяльності та фінансову безпеку;

– фінансовий механізм, який включає інструменти та методи здійснення фінансової діяльності.

Сучасні принципи світової фінансової архітектури, а саме правила, постулати, на яких будується фінансова структура, розроблені та прийняті міністрами фінансів G 7 (країн «Великої сімки»). Вони наступні:

1. Необхідність зниження інформаційної асиметрії та підвищення прозорості на світовому фінансовому ринку.

2. Застосування в країнах, що розвиваються, більш суворих регулятивних норм і методів.

3. Використання кодексів поведінки і стандартів регулювання для поліпшення взаємодії між країнами, а також між інвесторами та фінансовими посередниками, що діють по всьому світі.

4. Попередження фінансових криз і боротьба з ними.

Далі ми детальніше розглянемо кожен з них з прив'язкою до рівня бізнесу.



3. 2. Принципи фінансової архітектури бізнесу

Стосовно першого принципу фінансової архітектури на рівні бізнесу, то він передбачає зниження інформаційної асиметрії між наявною внутрішньою (інсайдерською) та зовнішньою (аутсайдерською) фінансовою інформацією, яку надає менеджмент бізнесу для фінансового ринку і, відповідно, підвищення прозо-

рості діяльності бізнесу в частині інформації про власників бізнесу, про стан корпоративного управління, про поточні та стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу.

Другий принцип автоматично перекладається через фінансове законодавче регулювання на діяльність бізнесу. Зрозуміло, що регулятивні норми та методи в розрізі світової фінансової архітектури стосуються передусім діяльності фінансових установ – банківських та небанківських, а також функціонування фінансового ринку країни, але такі норми автоматично будуть переноситися на фінансову діяльність бізнесу, яка пов'язана з формуванням та використанням капіталу. Так, установлення більш жорстких норм щодо капіталу банків та ризиків, які супроводжують їх діяльність, буде вимагати й уведення більш жорстких вимог щодо позичальників – юридичних осіб і відображатися у відсоткових ставках по наданих кредитах. Вимоги щодо лістингу компаній на фондовому ринку будуть вимагати формування високого рівня фінансової безпеки емітента.

Третій принцип передбачає використання кодексів поведінки і стандартів регулювання відносин, який із погляду функціонування бізнесу є не менш важливим, оскільки для бізнесу суттєвим є наявність корпоративного кодексу, внутрішніх стандартів, які регулюють відносини між різними групами стейкхолдерів та забезпечують формування умов прозорості фінансової діяльності.

Четвертий принцип означає наявність системи фінансової безпеки, здатної своєчасно виявляти та поглинати зовнішні та внутрішні шоки.

Перераховані принципи чітко співвідносяться з розумінням фінансової архітектури бізнесу та її складовими елементами, а саме: структурою капіталу бізнесу, структурою власності та станом корпоративного управління.



***Структура капіталу бізнесу – це
співвідношення власного капіталу та
зобов'язань бізнесу.***

На нашу думку, сама по собі структура капіталу надзвичайно важлива, оскільки відображає стан фінансової залежності/незалежності бізнесу, але не менш важливими є базові характе-

ристики, які відображають умови, на яких бізнес використовує свій капітал, йдеться передусім про вартість капіталу бізнесу та фінансовий ризик, який створює сформована структура капіталу.

ЦИТАТА:

«Збільшення частки позикового капіталу в структурі джерел не збільшує вартість фірми, так як вигоди від більш дешевого позикового капіталу будуть врівноважені збільшенням ступеня ризику і, отже, ціни її акціонерного капіталу».

Теорема Міллера-Модільяні

Оцінювання вартості капіталу проводиться на основі показників середньозваженої вартості капіталу, який урахує всі зобов'язання, які повинні бути виконані перед власниками (акціонерами – через виплату дивідендів по акціям), кредиторами (банками – у разі використання банківських кредитів, як довгострокових, так і короткострокових, як відсоток), а також інвесторами, які можуть придбати цінні папери, зокрема корпоративні облігації та ін., для отримання прибутку у вигляді відсотку.

Фінансовий ризик з'являється у бізнес-структурі, коли вона починає використовувати позиковий капітал. Цей ризик несуть передусім акціонери, оскільки саме вони найменш захищені з погляду повернення вкладеного капіталу, адже саме вони якщо не приймають рішення про використання позикових коштів для розвитку бізнесу, то делегують ці повноваження своїм менеджерам.

Великого значення для прийняття рішень щодо першого складника фінансової архітектури бізнесу (структури капіталу) набуває й наявна структура власності, адже від того, наскільки сконцентрована чи, навпаки, розпорошена структура власників, залежать складність та швидкість прийняття рішень щодо прийняття фінансових ризиків, зумовлених необхідністю зміни структури капіталу.

Це питання є особливо важливим в умовах, коли розглядається формування структури капіталу з погляду стратегії розвитку бізнесу, розширення його діяльності та прийняття рішення щодо емісії цінних паперів, як пайових, так і боргових, а також залучення значних обсягів банківських кредитів, особливо довгострокових. Слід зазначити, що в Україні досить

складно проводити аналіз структури власності бізнесу, оскільки вона є досить мінливою та непрозорою.

Отже, використовуючи вітчизняний та зарубіжний досвід, можна сформулювати такі принципи організації фінансів бізнесу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Принципи організації фінансів бізнесу

Плановості	забезпечує відповідність обсягів продажу, витрат та інвестицій вимогам ринку, стану кон'юнктури та платоспроможного попиту, тобто можливість здійснення своєчасних розрахунків. Даний принцип у найбільшому обсязі реалізується при впровадженні сучасних методів внутрішнього фінансового планування (бюджетування) та контролю
Фінансового співвідношення термінів (строків)	забезпечує мінімальний розрив у часі між отриманням та використанням коштів, що є досить важливим в умовах нестійкого податкового режиму та в умовах інфляції. При цьому під використанням коштів розуміють і можливості їх збереження при розміщенні в активи, що легко реалізуються (цінні папери, депозити)
Взаємозалежності фінансових показників	забезпечує врахування змін у чинному законодавстві, регулює підприємницьку діяльність, оподаткування, обліковий процес, обов'язкову фінансову звітність тощо
Гнучкості (маневреності)	забезпечує можливість маневру у випадку недосяжності планових обсягів продажу, перевищення планових витрат за поточною та інвестиційною діяльністю
Мінімізації фінансових витрат	забезпечує те, що будь-які інвестиції та інші витрати мають бути найбільш "дешевими"
Раціональності	забезпечує вкладення капіталу в найбільш ефективні інвестиції та мінімізує фінансові ризики
Фінансової стійкості	забезпечує фінансову незалежність від інших джерел фінансування, тобто сприяє дотриманню критичної точки питомої ваги власного капіталу в загальній його величині та платоспроможності бізнесу, його здатності до термінового погашення короткострокових зобов'язань

Конкретні особливості організації фінансів бізнес-структур визначаються організаційно-правовою формою їх діяльності (одноосібне, партнерство чи корпорація), технологічною та галузевою специфікою (промисловість, будівництво, торгівля, сільське господарство) тощо.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:**Фінансові рішення творця концерну «Ярослав» Олександра Барсука**

1. Початок бізнесу з власних заощаджень. З наближенням розпаду СРСР Олександр покинув кар'єру військового, повернувся з Талліна до Києва. Працював токарем, електриком, а також таксистом. У якийсь момент прийшла ідея шити речі для продажу. Спочатку відвозив пошиті речі – фартухи, шапочки – на продаж за кордон. Потім переорієнтувався на внутрішній ринок. Сьогодні на підприємствах компанії працює 1,7 тис. осіб. За підсумками минулого року оборот підприємства зріс на 13,5% у порівнянні з 2016 роком. У компанію входять 4 фабрики, 18 власних магазинів і близько 30-франчайзингових.

2. Інвестиції в навчання персоналу - можливості є в неприємностях. На початку шляху ми деякий час шили шапочки, фартухи. Своєї ніші не було. Якось перед 8 березня нам замовили пошиття 30 комплектів постільної білизни. Ми пошили, але замовники зникли. Але цей випадок нам підказав шлях для розвитку. Незатребувані постільні комплекти ми роздали робітницям, а потім зібрали відгуки. Виявилось, що постільну білизну нам ще потрібно навчитися шити. Ми навчилися і стали активно розвиватися у цій ніші.

3. Фінансування розвитку - не треба боятися кредитів. З моменту заснування підприємства ми брали кредити. Зараз у нас приблизно \$3 млн позикових коштів. Звичайно, зобов'язання тиснуть, але розвиватися без кредитів дуже складно.

4. Фінансове стимулювання працівників - цінують співробітників. Головне – це не стіни і не обладнання. Головне – це люди, яких складно або неможливо замінити. Наприклад, одиниці знають унікальні операції по махрі або як наносити малюнки на пледах. І якщо немає високорентабельних проєктів, то потрібно братися за низькорентабельні, які дозволять виплатити фахівцям зарплату і зберегти колектив.

5. Придбання необоротних активів - криза може стати поштовхом для розвитку. Згорання промисловості допомогло нам наростити виробничі потужності. Кілька років тому підприємства закривалися один за одним і багато хто з них, щоб вижити запропонував об'єднатися. Ми скористалися цією можливістю, тепер до складу нашої компанії входять кілька підприємств. Є практично все – від мийки брудної вовни до виробництва тканин і готових виробів.

6. Інвестиції у інновації та якість - коли приходить час змінюватися, потрібно змінюватися. Раніше на експорт, переважно до РФ, йшло близько 20 вантажівок з продукцією на загальну суму \$1 млн. Але події 2014 року змінили цей стан речей, експорт впав до 1-2 вантажівок на місяць. Потрібно було збільшувати обсяги збуту в Європу шляхом зміни асортименту і поліпшення якості. За чотири роки ми вклали у модернізацію і покупку нового обладнання \$5 млн. Почали випускати махрові тканини, рушники, подушки. Готуємо до запуску фабрику з фарбування пряжі. Зараз «Ярослав» щомісяця відправляє в Європу (Норвегію, Швецію, Німеччину, Польщу, країни Балтії) п'ять вантажівок. Так, обсяги експорту менші, але вироби дорожчі.



3. 3. Система управління фінансами бізнесу

Побудова системи управління фінансами передбачає:

- формування принципів управління фінансами, політики інвестування та фінансування бізнесу, ступеня централізації та децентралізації фінансових рішень;
- розробку моделі фінансового управління та формування фінансової структури бізнесу;
- побудова бізнес-процесів управління фінансами, визначення зон відповідальності та повноважень працівників фінансового департаменту;
- формування формату результатів, яких повинні досягнути фахівці фінансового департаменту, визначення механізму та індикаторів їх досягнення;
- розробку стандартів, регламентів, форматів первинних документів, аналітичної звітності та нормативно-довідникової інформації для управління фінансами;
- впровадження системи управлінського обліку (положення та механізм впровадження облікової політики, системи управління витратами);

- впровадження системи планування та бюджетування, яка спрямована на досягнення стратегічних і оперативних цілей компанії;
- консолідацію різномірної фінансової та нефінансової інформації;
- розробку методології та технології проведення фінансового аналізу бізнесу, а також обґрунтування та експертизи управлінських рішень;
- проведення фінансової діагностики бізнесу, розробку рекомендації щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів компанії;
- впровадження системи управління активами;
- розробку інвестиційної політики, вибору напрямів інвестування, оцінки інвестиційних проєктів;
- формування політики фінансування діяльності бізнесу, оптимізації грошових потоків, спрямованих на підвищення вартості бізнесу.

Функції управління фінансами:

- облікова функція – за допомогою фінансового механізму здійснюється облік усіх вироблених вартостей товарів, робіт, послуг;
- розподільча функція – в результаті реалізації товарів, робіт, послуг новостворена вартість розподіляється і перерозподіляється між виробником, посередником, державним бюджетом;
- стимулююча функція – через фінансові важелі бізнес (фірма) може стимулювати розвиток пріоритетних напрямків діяльності;
- контрольна функція – бізнес (фірма) проводить внутрішній і зовнішній контроль за збереженням власності, ефективним використанням ресурсів, раціональним витрачанням коштів.



***Фінансова робота – практична
діяльність людей – фінансових менеджерів –
по управлінню фінансами бізнесу.***

Кінцевою метою фінансового управління бізнесом, тобто фінансового менеджменту є досягнення найкращих результа-

тів при найменших затратах (під результатами розуміються як економічні, так і соціальні показники діяльності).

Фінансове планування в бізнесі – це сукупність методів і засобів визначення джерел одержання фінансових ресурсів і напрямків їхнього використання для забезпечення господарської діяльності.

У процесі фінансового планування в бізнесі розв'язується низка завдань, до яких належать:

- забезпечення фінансовими ресурсами виробничої та інвестиційної діяльності;
- розробка й обґрунтування раціональних фінансових взаємозв'язків між суб'єктами підприємництва, бюджетною системою, банками, іншими фінансовими інститутами;
- встановлення та реалізація резервів збільшення прибутку за рахунок ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Для досягнення поставлених завдань фінансовим плануванням застосовуються *методи*, до числа яких належать нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий і метод економіко-математичного моделювання.

Суть *нормативного* методу фінансового планування полягає в тому, що за основу беруться фінансові нормативи доходів і витрат господарських суб'єктів. До цих нормативів належать норми амортизаційних відрахувань, рентабельності окремих видів товарів, робіт та послуг, обігових коштів, ставки заробітної плати, норми відрахувань до фондів соціального призначення тощо.

Нормативний метод фінансового планування прогресивний та достовірний, проте його застосування потребує наявності фінансових норм як тих, що централізовано затверджуються державними структурами, так і тих, що приймаються безпосередньо на рівні бізнесу.

Розрахунково-аналітичний метод фінансового планування ґрунтується на фактичних показниках фінансової діяльності у попередні звітні періоди. На першій стадії він потребує глибокого аналізу фінансових показників у минулі роки. На основі аналізу встановлюється вихідна база планування. Потім визначаються фактори, що можуть вплинути

на фінансову діяльність у плановий період, розраховуються індекси та коефіцієнти їхнього впливу.

На основі базових показників, а також коефіцієнтів, що характеризують зміни умов діяльності бізнесу та показників темпів зростання його діяльності в усіх видах бізнесу розраховуються фінансові показники на плановий період. Зазначений метод фінансового планування досить трудомісткий і потребує значної аналітичної роботи, проте на сьогодні він є найреальнішим щодо застосування.

Балансовий метод фінансового планування є заключним етапом. Його суть полягає в тому, що повинна бути досягнута збалансованість між доходами та витратами бізнесу. Без цього фінансове планування не може використовуватися.

За нинішніх умов усе частіше застосовується метод *економіко-математичного моделювання*. Він ґрунтується на тому, що розробляється точна математична модель фінансової діяльності бізнесу в плановому періоді. Цей метод дає змогу розраховувати декілька варіантів плану за допомогою змінних вхідних показників і відшукувати оптимальні рішення. Метод економіко-математичного моделювання є перспективним щодо практичного застосування.

Кінцевим результатом фінансового планування є розробка фінансового плану бізнесу. Він ще називається балансом доходів і видатків бізнесу. За умов ринкової економіки, як правило, фінансовий план є складовою загального планового документа – бізнес-плану.



Фінансовий план бізнесу – це документ, який розробляється і затверджується керівними органами, він відображає усі джерела надходження фінансових ресурсів і напрямки їхнього використання.

Так, якщо бізнесу не вистачає власних доходів, то в фінансовому плані передбачається одержання банківських кредитів, позичок, доходів від випуску цінних паперів тощо. У витратах передбачається також повернення кредитів і сплата процентів за користування ними, інші витрати.

Показники фінансового плану дають досить вичерпну інформацію щодо результатів діяльності підприємницької структури, джерел формування фінансових ресурсів і напрямків їх використання. Проте між статтями доходів і витрат є функціональна та змістовна залежність і взаємозв'язок.

Так, наприклад, амортизаційні відрахування повинні використовуватися на фінансування капітальних вкладень. Платежі до бюджету можуть мати своїм джерелом лише прибуток бізнесу тощо. Фінансовий план розробляється на один рік із розбивкою за кварталами.

За умов мінливого середовища важливе значення має розробка фінансової стратегії бізнесу та прогнозування його фінансової діяльності. Розробка фінансової стратегії – важливий етап фінансового прогнозування. Він передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Фінансове прогнозування має за мету вивчення фінансових можливостей бізнесу на перспективу з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Воно передбачає розробку альтернативних варіантів досягнення тих чи інших фінансових показників. Фінансове прогнозування потребує глибокого вивчення фінансової ситуації за певний проміжок часу, обробки значних обсягів інформації та розробки економіко-математичних моделей.

Фінансові відносини виникають в процесі формування, розподілу та використання його фінансових ресурсів, які є сукупністю власних та зовнішніх грошових надходжень бізнесу і призначені для оплати його зобов'язань, здійснення поточних видатків для забезпечення неперервності процесу відтворення.

Елементи загальної суми фінансових ресурсів бізнесу:

- статутний фонд (капітал) – для інвестування коштів в основні і оборотні фонди;
- додатковий капітал (в тому числі капітальний дохід у вигляді фонду індексацій основних засобів і нематеріальних активів);
- резервний фонд;
- централізовані кошти для фінансування капітальних вкладень;

- амортизаційний фонд на повне відновлення основних засобів і фонду зносу нематеріальних активів;
- фонд споживання – для фінансування відтворення робочої сили та соціально-культурних заходів;
- фонд оплати праці – для виплати основної і додаткової оплати праці;
- фонд нагромадження – для розвитку бізнесу;
- відстрочена податкова заборгованість;
- резерви наступних виплат і платежів;
- нерозподілений прибуток;
- довготермінові і короткотермінові кредити банків;
- позикові кошти від реалізації власних цінних паперів;
- кредиторська заборгованість усіх видів, включаючи заборгованість із бюджетних платежів, із відрахувань на соціальні заходи держави, з оплати праці, за виданими векселями і одержаними авансами;
- інші кошти, що знаходять відображення в пасиві бухгалтерського балансу.

Загальна класифікація фінансових ресурсів бізнесу показана на рис. 3.1.

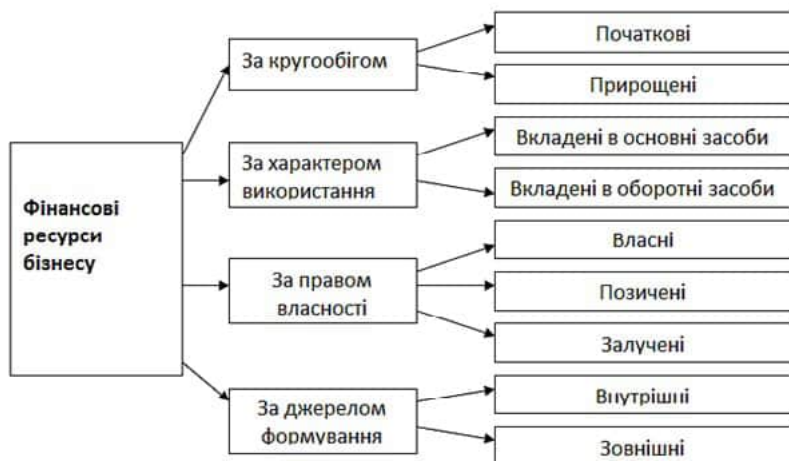


Рис. 3.1. Класифікація фінансових ресурсів бізнесу

Фінансові ресурси також розподіляють за вкладом в основні та оборотні засоби. Так, амортизаційний фонд передбачений для поновлення основних засобів бізнесу, а різноманітні позики, які бере бізнес, можуть використовуватися для закупівлі оборотних засобів – сировини, матеріалів тощо.

Власними фінансовими ресурсами бізнесу виступає статутний, пайовий капітал, що є основою для функціонування бізнесу загалом. Позиченими фінансовими ресурсами можуть виступати позикові кошти та кредити банків, деколи – кошти від випуску облігацій, бюджетні позички, а залученими – бюджетні асигнування, кредиторська заборгованість, фінансова допомога, грошові кошти, отримані від додаткової емісії цінних паперів.

У складі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів основне місце належить виручці від реалізації. Також важливу роль для розширеного відтворення відіграють амортизаційні відрахування, які є грошовим виразом вартості основних засобів та нематеріальних активів, і чистий прибуток.

Зовнішніми джерелами залучення фінансових ресурсів є позики, бюджетні асигнування, різноманітні допомоги та благодійні внески.

За напрямками використання фінансові ресурси поділяються на:

- витрати на економічний розвиток бізнесу;
- витрати на соціально-культурні заходи;
- витрати на розвиток науки;
- надання благодійної допомоги;
- витрати на обслуговування залучених фінансових

ресурсів;

- інші витрати, бізнесу.

Фінансові ресурси бізнесу спрямовуються на:

- фінансування затрат;
- на виробництво та реалізацію продукції, робіт та послуг;
- реальні та фінансові інвестиції;
- утворення грошових фондів спеціального призначення;
- платежі до бюджету;
- виплату позичок;

– благодійні цілі.

Фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі. А грошові кошти стають фінансовими ресурсами лише тоді, коли вони акумулюються у відповідних фондах, які мають певний порядок створення і використання.

Характерною рисою фінансових ресурсів є те, що вони, на відміну від грошових коштів, виражають не зміну форм вартості, а фінансовий результат процесу відтворення. Фінансові ресурси свідчать про наявні можливості економічного і соціального розвитку бізнесу. Грошові фонди бізнесу є основою їх діяльності.

Матеріально-технічною основою процесу виробництва бізнесу є *основні виробничі фонди*. В умовах ринкової економіки первісне формування основних фондів, їхнє функціонування і розширене відтворення здійснюється при безпосередній участі фінансів, за допомогою яких утворюються й використовуються грошові фонди цільового призначення, опосередковуючи набуття, експлуатацію та відновлення засобів виробництва.

Первісне формування основних фондів на бізнесу, що створюється, провадиться за рахунок фінансових ресурсів статутного капіталу. На час набуття основних фондів і прийняття їх на баланс бізнесу обсяг основних фондів кількісно збігається з їхньою вартістю. Надалі в міру участі основних фондів у виробничому процесі їхня вартість роздвоюється: одна її частка, що дорівнює зношуванню, переноситься на готову продукцію, інша – виражає залишкову вартість наявних основних фондів.

Зношена частка вартості основних фондів, перенесена на готову продукцію, в міру реалізації останньої поступово нагромаджується в грошовій формі в спеціальному амортизаційному фонді. Цей фонд створюється за допомогою щорічних *амортизаційних відрахувань* і використовується для простого та частково для розширеного відтворення основних фондів. Спрямування амортизації на розширене відтворення основних фондів зумовлене специфікою її нарахування й витрачання – нараховується вона протягом усього нормативного строку служби основних фондів, а потреба у її витрачанні настає лише після фактичного їхнього вибуття. Тому до часу заміни

вибулих з експлуатації основних фондів нарахована амортизація є тимчасово вільною і може використовуватися як додаткове джерело розширеного відтворення. Крім того, використанню амортизації на розширене відтворення сприяє науково-технічний прогрес, в результаті якого деякі види основних фондів можуть знецінюватися, і тоді залучаються досконаліші та продуктивніші машини й обладнання.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Постійне вдосконалення управління фінансами – рецепт від Toyota

Прабатьком операційного вдосконалення став японський інженер та голова ради директорів компанії Toyota Таїті Оно.

Він впровадив на виробництві інструменти і методи, які дозволили домогтися стабільної якості та операційної ефективності компанії.

Причинами фінансових втрат у організації часто стають помилки керівників та персоналу – людський фактор. У Toyota, наприклад, для того, аби зменшити його вплив, приділяють багато уваги навчанню персоналу.

Діяльність будь-якої організації спрямована на результат – продукт або послугу. У процесі його досягнення організація завжди має витрати, а серед них з'являються і витрати, пов'язані із помилками співробітників. На них витрачаються ресурси, а це – втрати компанії.

От боротьба за постійне зменшення цих втрат і є частиною операційного вдосконалення.

Ідеальної бізнес-моделі не існує. Навіть найдосконаліша система не зможе повністю уникнути помилок і втрат. Але що робити для того, щоби зменшити їх кількість?

Базові процедури покращення систем менеджменту організації:

1. Корекції – дії, за допомогою котрих приводять у відповідність готовий продукт.

З допомогою корекції можна вирішити проблему, що лежить на поверхні. Наприклад, усунути виявлені дефекти продукції, аби вони зробилися прийнятними для використання.

2. Корируючі дії – пошук та виключення причин, що призводять до втрат (активний менеджмент).

На цьому етапі ведеться боротьба із причинами невідповідностей для того, аби «системна помилка» більше не повторювалася.

3. Попереджувальні дії – керування ризиками.

Робота ведеться на випередження. Ефективний менеджер повинен розуміти, із якими труднощами зітхнеться компанія під час виробництва і продумати дії на цей випадок. Наприклад, передбачити можливі причини браку продукції, виходу із ладу устаткування, усе, що відіб'ється на результативності та ефективності бізнес-процесів.

Якщо у компанії нема системи менеджменту якості і вона не вдосконалює та не покращує своїх бізнес- та технологічних процесів, то в сьогоденнішніх умовах вона не протримається на ринку у довгостроковій перспективі.

Економічно обґрунтовані норми амортизації мають велике значення. Вони дають змогу, з одного боку, забезпечити повне відшкодування вартості основних фондів, що вибувають із експлуатації, а з другого – визначити дійсну собівартість продукції, складовим елементом якої є амортизаційні відрахування. З точки зору комерційного розрахунку однаково погано як зниження норм амортизації (бо воно може призвести до нестачі фінансових ресурсів, необхідних для простого відтворення основних фондів), так і необґрунтоване збільшення, що викликає штучне подорожчання продукції та зниження рентабельності виробництва.

Нараховані амортизаційні відрахування використовуються на повне відновлення основних фондів. Відбувається воно в формі капітальних вкладень, з допомогою яких не лише завершується кругообіг авансованої раніше вартості, а й здійснюється додаткове інвестування засобів у зв'язку з розширенням виробництва та вдосконаленням його матеріально-технічної бази. Розширене відтворення не може бути забезпечене лише за рахунок амортизаційних відрахувань, оскільки вони призначені, головним чином, для простого

відтворення. Тому капітальні вкладення значною мірою забезпечуються за рахунок інших джерел фінансових ресурсів. До капітальних витрат реінвестуються передусім власні фінансові ресурси бізнесу. Туди спрямовується також акціонерний і пайовий капітал, що мобілізується на фінансовому ринку, залучаються кредитні ресурси, а в особливих випадках, спеціально обумовлених рішеннями уряду, – бюджетне асигнування та кошти позабюджетних фондів.

Для виробництва продукції, поряд із основними фондами, необхідні оборотні виробничі фонди, що включають до свого складу запаси сировини, матеріалів, палива, тари тощо, залишки незавершеного виробництва та витрати майбутніх періодів. Спожиті в процесі виробництва оборотні фонди залучаються до сфери обігу вже в товарній формі у вигляді готової продукції на складі та відвантажених товарів, які після цього у міру реалізації переходять у грошову форму – грошові засоби в розрахунках, грошові засоби в касі бізнесу та на його рахунку в банку. Товарна й грошова форми ресурсів, які перебувають у сфері обігу, належать до фондів обігу.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції кожна бізнес-структура повинна володіти водночас оборотними виробничими фондами та фондами обігу. Тому на час введення в експлуатацію воно потребує такого обсягу грошових засобів у складі статутного фонду, який забезпечив би йому придбання матеріальних оборотних фондів і був би достатнім для обслуговування процесу виробництва та реалізації продукції. Грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, становлять обігові кошти бізнесу. Об'єднання оборотних фондів і фондів обігу в одному понятті засноване на економічній сутності обігових коштів, покликаних забезпечити безперервність процесу відтворення, в ході якого фонди обов'язково проходять усі стадії від виробництва до споживання.

Загальна схема складових обігових коштів показана на рис. 3.2.

Обігові кошти забезпечують поточні потреби бізнесу. Характерна особливість обігових коштів полягає в тому, що при нормальному здійсненні господарської діяльності вони не

полишають виробничу сферу – обігові кошти не витрачаються, а авансуються в різноманітні види поточних затрат бізнесу. Ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи бізнесу залежать від його забезпеченості обіговими коштами.

Наприклад, нестача засобів, що авансуються на придбання матеріальних запасів, може призвести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми. Зайве відволікання грошей у запаси, що перевищують дійсну потребу, призводить до неефективного їх використання. Тому дуже важливо правильно розрахувати оптимальну потребу бізнесу в обігових коштах. Вона визначається за допомогою нормування, основна мета якого – забезпечити максимальний обсяг виробництва й реалізації продукції за мінімуму обігових коштів.

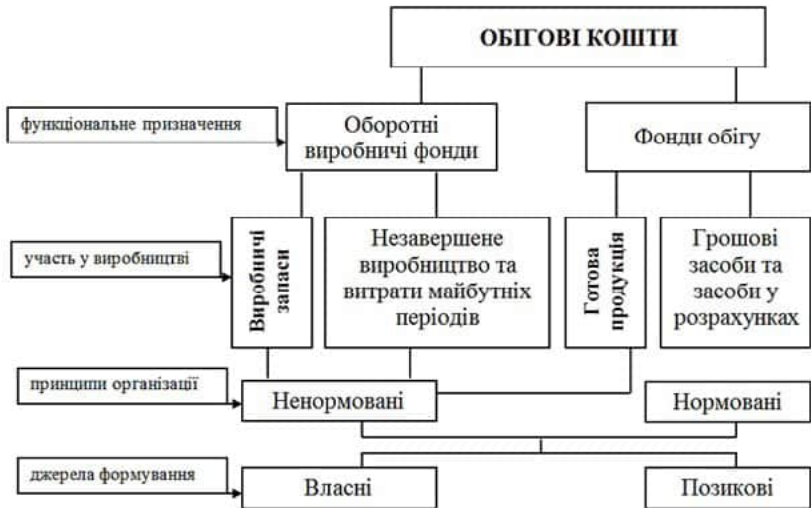


Рис. 3.2. Складові системи обігових коштів

Для формування обігових коштів бізнесу використовує як власні, так і позикові ресурси. Власні кошти відіграють важливу роль в організації кругообігу фондів, оскільки бізнесу, що працюють на засадах комерційного розрахунку, повинні мати певну майнову та оперативну самостійність із тим, аби здійснювати виробництво рентабельно й нести відпові-

дальність за рішення, що приймаються. Водночас залучення позичкових коштів теж дуже важливе, бо скорочує загальну потребу господарства в обігових коштах, стимулює прагнення до ефективного їхнього використання.

За своєю суттю обігові кошти – це фінансова категорія. Їхнім обіг, що перебуває в обороті бізнесу, може бути віднесений до його фінансових ресурсів. Фінанси утворюють вихідну основу для існування фонду обігових коштів, а фінансові ресурси – базу для первісного формування та наступної модифікації їхнього розміру. Проте безпосередньо в сфері функціонування обігові кошти виникають у трьох випадках:

- у ході утворення статутного фонду бізнесу;
- у процесі використання фінансових ресурсів на збільшення власних обігових коштів;
- при інвестуванні залишку обігових коштів у цінні папери.

Формування власних обігових коштів відбувається на момент організації бізнесу, коли створюється його статутний фонд. Джерела формування тут майже ті ж, що й для основних засобів – акціонерний капітал, пайові внески, стійкі пасиви, бюджетні кошти.

Надалі первинний обсяг власних обігових коштів може змінюватися залежно від обсягу, умов і результатів господарської діяльності на бізнесуі. Успішне виконання виробничої програми, економія матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення якості продукції, безперебійна її реалізація тощо – усе це позначається на стані обігових коштів, їхньому збереженні та ефективному використанні.

Наявність власних обігових коштів, співвідношення між власними й запозиченими обіговими коштами характеризують:

- ступінь фінансової стійкості бізнесу;
- його становище на фінансовому ринку;
- можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів за допомогою розміщення цінних паперів.

Оборотність обігових коштів – це показник ефективності їхнього використання. Оборотно́ість визначається часом, протягом якого грошові засоби здійснюють повний оборот від часу набуття виробничих запасів надходження грошей на рахунок бізнесу. Тривалість одного обороту визначається в днях.

Чим швидше обертаються авансовані обігові кошти, тим кращий досягається результат, за допомогою однієї й тієї ж суми засобів виробляється та реалізується більше продукції. Важливим фактором прискорення оборотності обігових коштів є економія матеріальних ресурсів, що використовуються у виробництві, скорочення їхніх витрат на одиницю продукції. Тому за нинішніх умов такого великого значення набуває розробка заходів, спрямованих на раціональніше використання сировини, палива, електроенергії та інших матеріальних ресурсів.

Джерелом формування фінансових ресурсів бізнесу є виручка від реалізації продукції, робіт і послуг. За рахунок цього на розрахункові, валютні та інші рахунки у банківських установах надходять відповідні грошові кошти. Тому реальне планування її величини має особливо актуальне значення. В цьому напрямку на підставі маркетингових досліджень вирішуються питання асортименту та кількості виробництва товарів, робіт і послуг; напрямків використання виробленої продукції та каналів реалізації; укладання договорів з конкретними покупцями продукції (робіт і послуг). На даному етапі планування важливо також визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції.

У складі власних фінансових ресурсів, що використовуються бізнесом на капітальні вкладення, важливе місце посідає прибуток, який є результативним показником фінансової діяльності. Прибуток – це перевищення загальних (валових) доходів бізнесу над його загальними (валовими) витратами.

Для його планування, крім виручки, необхідно визначити величину витрат, що зв'язана з виробництвом, тобто собівартість. Важливо є також оптимально розподілити прибуток, спрямовуючи його на першочергові платежі у бюджет у вигляді податків, на розширене відтворення, соціальний розвиток та матеріальне стимулювання, адже від оптимального розподілу прибутку в майбутньому залежить мотивація розвитку виробництва, а звідси – можливість подальшого збільшення прибутку.

Фінанси як об'єктивна економічна категорія існують незалежно від волі людей і є інструментом впливу на виробничо-торговельний процес суб'єктів господарювання. Цей вплив здійснюється через фінансовий механізм.



Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення розподілу, перерозподілу, контролю фінансів; створення, мобілізація і використання децентралізованих і централізованих грошових доходів, фондів і резервів.

Фінансовий механізм – найважливіша частина господарського механізму. Він являє собою систему фінансових важелів, що забезпечують організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів. До структури фінансового механізму входять п'ять взаємозалежних елементів:

- фінансові методи;
- фінансові важелі;
- правове забезпечення;
- нормативне забезпечення;
- інформаційне забезпечення.



Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес.

Цей вплив здійснюється через управління рухом фінансових ресурсів, порівняння витрат і результатів, матеріальне стимулювання і відповідальність за ефективне використання грошових фондів. Фінансові методи становлять основу фінансового механізму, до них відносять: планування і прогнозування, інвестування, кредитування і самокредитування, оподаткування, матеріальне стимулювання і відповідальність, страхування, заставні, трансфертні, трастові операції, оренду, лізинг, факторинг та ін. Дія фінансових методів виявляється в утворенні й використанні різних грошових фондів.

Фінансовий важіль є прийомом дії фінансового методу. У фінансовому механізмі важливу роль відіграють такі фінансові важелі: прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, фінансові санкції, ціни, орендна плата, дивіденди, відсоткові ставки за позиками, депозитами і облігаціями, інвестиції, валютні курси та ін.

Ефективність і дія фінансового механізму залежать від правового і нормативного забезпечення. До правового забезпечення входять законодавчі акти, постанови, накази та інші правові документи органів управління. Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму становлять інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки і роз'яснення.

Інформаційне забезпечення складається з різного роду фінансово-економічної інформації. До такої інформації передусім відносять дані про фінансовий стан суб'єктів господарювання, фінансові процеси на внутрішньому і міжнародному ринках. Наявність надійної ділової інформації дає можливість швидко приймати фінансові та комерційні рішення, які забезпечують максимізацію прибутку.

Таким чином, фінансовий механізм є найдинамічнішою частиною фінансової політики. Він швидко реагує на всі особливості поточного стану в економічній і соціальній сферах країни. Виходячи з того, що держава через фінансовий механізм здійснює свою діяльність у галузі фінансів, можна виділити директивний фінансовий механізм і регулюючий.

Директивний фінансовий механізм розробляється для фінансових відносин, у яких держава бере участь безпосередньо. До нього, як правило, входять податки, державний кредит, витрати бюджету, бюджетне фінансування, організація бюджетного устрою і бюджетного процесу, фінансове планування. У цьому разі держава детально розробляє обов'язкову для всіх учасників систему організації фінансових відносин. У багатьох випадках директивний фінансовий механізм може поширюватися на фінансові відносини, у яких держава не бере участі. До таких відносин належать ті, які мають велике значення для реалізації усієї фінансової політики (наприклад, ринок корпоративних цінних паперів), або одна зі сторін цих відносин – агент держави (наприклад, фінанси державних бізнесу).

Регулюючий фінансовий механізм розробляється для конкретного сегмента фінансових відносин, який прямо не зачіпає інтересів держави. Такого роду фінансовий механізм характерний організації фінансових відносин бізнесу.

У цьому випадку держава встановлює загальний порядок використання фінансових ресурсів, що залишаються в бізнесу після сплати податків і обов'язкових платежів, а бізнес самостійно розробляє форми, види грошових фондів і напрями їхнього використання.

Структура фінансового механізму є доволі складною і визначається конкретними завданнями, які вирішує суспільство на певному етапі його розвитку. До складу фінансового механізму входить декілька взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, нормативно-правове забезпечення та інформаційне забезпечення (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Склад фінансового механізму в бізнесі

Фінансові методи	Фінансові важелі	Нормативно-правове забезпечення	Інформаційне забезпечення
Фінансове планування	Фінансові норми і нормативи	Конституція України	Статистична інформація
Оперативне управління	Фінансові ліміти і резерви	Кодекси і закони України	Економічна інформація
Фінансовий контроль	Фінансові стимули	Укази Президента України	Фінансова інформація
Фінансове забезпечення	Фінансові санкції	Декрети і постанови уряду	Комерційна інформація
Фінансове регулювання	Інші важелі	Накази та інструкції міністерств	Інша інформація

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес. Вони діють у двох напрямках: управління рухом фінансових ресурсів і ринкових комерційних відносин, пов'язаних зі зміною витрат і результатів, з матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. Дія фінансових методів виявляється в утворенні та використанні грошових фондів.

У господарській практиці застосовують такі фінансові методи: фінансове планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання.

Фінансове планування – це діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та держави в цілому, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань.

Оперативне управління – це діяльність, пов'язана із необхідністю втручання в розподільні процеси з метою ліквідації диспропорцій, подолання недоліків, своєчасного перерозподілу коштів, забезпечення досягнення запланованих результатів.

Фінансовий контроль – це перевірка правильності вартісного розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту та цільового витрачання коштів із відповідних фондів, порівняння фінансових результатів від використання фінансових ресурсів з плановими та виявлення резервів їх збільшення.

Фінансове забезпечення – це формування цільових грошових фондів господарюючих суб'єктів у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Воно здійснюється у таких формах:

- самофінансування (фінансування діяльності суб'єкта господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів);
- бюджетне фінансування (надання коштів з бюджету на безповоротних засадах);
- кредитування (надання коштів на принципах поворотності, платності, терміновості, забезпеченості та цільового використання);
- оренда (передача майна у користування на визначений угодою термін і за певну плату);
- інвестування (вкладання коштів у певні об'єкти з метою отримання додаткового доходу).

Фінансове регулювання – це засіб фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів. Основними елементами фінансового регулювання є:

- оподаткування (вилучення частини доходів суб'єктів господарювання і населення до бюджету та державних цільових фондів для задоволення державних потреб);

– бюджетні трансферти (виділення коштів з бюджету на безоплатних і безповоротних засадах – дотації, субвенції, субсидії.



Фінансові важелі – це засоби дії фінансових методів, конкретні форми розподілу і перерозподілу ВВП.

До фінансових важелів належать: фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти і резерви, фінансові стимули, фінансові санкції та ін.

Фінансові норми і нормативи характеризують певний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів (ставки податків і неподаткових платежів; ставки заробітної плати, пенсій, стипендій; норми амортизаційних відрахувань; норми витрат у бюджетних установах; норми бюджетного забезпечення; розміри дотацій, субсидій та субвенцій).

Фінансові ліміти є певними обмеженнями на використання коштів державного бюджету, суб'єктів господарювання (на зарплати, премії, стипендії, на господарські потреби) або населення. Фінансові резерви є фінансовими ресурсами, які тимчасово вилучені з обороту і мобілізуються у спеціальних фондах для їх використання в майбутньому при виникненні непередбачуваних обставин, стихійних лих, катаклізмів. До них належать фінансові резерви бізнесу; резервний фонд Кабінету Міністрів; резервні фонди місцевих рад; резервні фонди комерційних банків і страхових компаній; валютні резерви центрального банку тощо.

Для зацікавлення суб'єктів господарювання в досягненні кращих результатів використовують фінансові стимули, а саме:

– заохочувальні фонди бізнесу, що утворюються з прибутку і є головним джерелом коштів для матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб і виробничого розвитку;

– бюджетне фінансування ефективних напрямів розвитку економіки (зокрема, дотації бізнесу, діяльність яких має важливе значення для держави; використання державного

замовлення; бюджетні кредити; фінансування за рахунок бюджетних коштів державних програм, підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, науково-дослідних робіт тощо);

– спеціальні фінансові пільги (повне або часткове звільнення від сплати податків, використання диференційованих ставок оподаткування, вилучення певних сум з оподатковуваних доходів, надання права на здійснення прискореної амортизації).

Серед фінансових важелів особливе місце посідають фінансові санкції, головне призначення яких полягає у посиленні матеріальної відповідальності господарюючих суб'єктів за виконання взятих зобов'язань (санкції за порушення податкового законодавства, санкції за нецільове використання бюджетних коштів тощо). Найбільш поширеними формами фінансових санкцій є штраф і пеня.



Штраф – це міра матеріального впливу на винних у порушенні законодавства, угод або правил. Застосовується зазвичай у твердій грошовій сумі з винних осіб.

Для нормального функціонування фінансового механізму необхідним є його належне нормативно-правове забезпечення, яке дає змогу встановити єдині правила організації фінансових відносин, захистити економічні інтереси суспільства, здійснювати єдину політику у сфері фінансів, забезпечити фінансову дисципліну.



Пеня встановлюється за несвоєчасного виконання грошових зобов'язань і нараховується за кожний день прострочення. Розмір пені визначається у відсотках від суми простроченого платежу.

Нормативно-правове забезпечення функціонування фінансового механізму представлене насамперед Конституцією України, Кодексами та законами України, а також підзаконними нормативно-правовими актами. Закони Верховної Ради України є обов'язковими до виконання і мають

вищу юридичну силу стосовно інших нормативних актів. Підзаконні нормативно-правові документи приймаються компетентними державними органами на підставі чинних законів. До таких документів належать: укази Президента України, декрети і постанови Кабінету Міністрів України, накази та інструкції міністерств і відомств, інші нормативно-правові документи органів управління.

Невід'ємним елементом фінансового механізму є *інформаційне забезпечення*, яке складається з різних видів статистичної, економічної, фінансової, комерційної та іншої інформації. Достовірна, своєчасна і вичерпна інформація є запорукою прийняття оптимальних фінансових рішень, спрямованих на забезпечення економічного розвитку і задоволення суспільних потреб громадян. Джерелами фінансової інформації є показники, що характеризують макроекономічний розвиток держави, окремих галузей, кон'юнктуру фінансового ринку, повідомлення про фінансову діяльність партнерів і конкурентів, фінансова звітність суб'єктів господарювання тощо.

Стабільність економічного зростання й підвищення суспільного добробуту потребують постійного вдосконалення фінансового механізму. Найважливішими напрямками його удосконалення є:

- дотримання раціональних пропорцій розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу;
- забезпечення необхідних темпів економічного зростання;
- науково обґрунтоване фінансове планування і прогнозування обсягів фінансових ресурсів, їх розподілу і використання;
- підвищення результативності фінансового контролю;
- вдосконалення механізму дії фінансових важелів;
- належне правове, нормативне та інформаційне забезпечення функціонування усього фінансового механізму.

Стан та ступінь довершеності фінансового механізму залежать від удосконалення господарського механізму в цілому та окремих його елементів, зокрема, механізму ціноутворення, механізму кредитування, механізму економічного стимулювання тощо.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Поясніть відмінність фінансової архітектури та фінансової структури бізнесу.
2. Які основні принципи побудови фінансової архітектури світової економіки? Як їх можна використати для організації фінансів бізнесу?
3. Дайте визначення фінансового механізму. Що є його об'єктом?
4. Наведіть перелік та особливості зацікавлених сторін – стейкхолдерів – при організації фінансів бізнесу.
5. Що таке інформаційне забезпечення і яка роль асиметричної інформації в прийнятті фінансових рішень?
6. Проаналізуйте дієвість фінансових методів бізнесу.
7. В чому особливість застосування фінансових важелів?
8. Яка з функцій фінансового управління є, на вашу думку, найважливішою?
9. Як ви розумієте поняття структури капіталу в бізнесі? Які сучасні підходи до її формування вам відомі?
10. У чому відмінність між акціонерним капіталом та борговим фінансуванням бізнесу?



Тестові завдання

1. Фінансовий механізм є:
 - а) господарським розрахунком, який ґрунтується на принципі самоокупності
 - б) сукупністю різних організаційних, правових та інших форм і методів, за допомогою яких здійснюється процес розподілу і перерозподілу ВВП, створюються фонди грошових коштів і забезпечується їх використання

- в) порядком надання і погашення кредитів, контролем за ефективним їх використанням
- г) сукупністю організаційно-технічних заходів, використовуваних в бізнесі для створення виробничого потенціалу

2. Елементами фінансового механізму не є:

- а) фінансове планування і прогнозування
- б) фінансові санкції
- в) нормативно-правове забезпечення
- г) самофінансування, кредитування, бюджетні асигнування

3. Фінансове планування розглядається як:

- а) метод формування стратегічних цілей фінансової діяльності бізнесу
- б) розробка фінансової політики у напрямках фінансової діяльності бізнесу
- в) процес розробки системи фінансових планів і бюджетів
- г) інструмент перерозподілу фінансових ресурсів держави

4. До основних методів фінансового планування належать:

- а) балансовий, розрахунково-аналітичний, нормативний
- б) економіко-математичне прогнозування і моделювання
- в) метод фінансових коефіцієнтів
- г) індукції та дедукції

5. Управління фінансами – це:

- а) сукупність засобів та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт для досягнення певного результату
- б) фінансові відносини, в тому числі й ті, що пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових коштів
- в) держава в особі законодавчих і виконавчих органів, у тому числі фінансових, а також фінансові служби бізнесу, організацій і установ
- г) сукупність фінансових методів, важелів, стимулів та санкцій, які використовує фінансовий апарат для формування, розподілу та найбільш ефективного використання фінансових ресурсів

6. Які з грошових відносин складають зміст фінансів бізнесу?
- а) грошові відносини з приводу мобілізації державою тимчасово вільних коштів бізнесу і населення для фінансування державних видатків
 - б) грошові відносини з приводу розподілу валового внутрішнього продукту і створення грошових фондів для держави
 - в) грошові відносини, які виражають формування, розподіл і використання грошових доходів і фондів суб'єктів господарювання у відтворювальному процесі
 - г) грошові відносини між суб'єктами господарювання і банківською системою
7. До фінансових ресурсів бізнесу належать:
- а) тільки власний капітал
 - б) грошові фонди і частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі
 - в) основні фонди і оборотні активи
 - г) тільки кредити банків
8. Основні фонди бізнесу характеризуються як:
- а) товарно-матеріальні цінності, що повністю споживаються у кожному виробничому циклі
 - б) сукупність матеріальних цінностей у натурально-речовій формі, які тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції частинами, у міру зношення
 - в) грошові кошти, авансовані на придбання активів бізнесу
 - г) предмети праці, які служать менше 1 року незалежно від їх вартості
9. До об'єктів управління фінансами відносяться:
- а) фінансові інструменти;
 - б) фінансові методи;
 - в) фінансові ресурси;
 - г) фінансова інформація.
10. До суб'єктів управління фінансами відносяться:
- а) фінансова система;

- б) фінансові відносини;
- в) фінансові важелі;
- г) фінансові служби.

11. Управління фінансами бізнесу здійснюють:

- а) Міністерство фінансів;
- б) Державне казначейство;
- в) Фінансові відділи та служби підприємств, установ, організацій;
- г) Національний банк.

12. Фінанси бізнесу як економічна категорія найбільш повно розкриваються у визначенні як:

- а) кошти на поточному рахунку в банку, що використовуються на потреби економічного і соціального розвитку;
- б) грошові ресурси, вкладені в основні фонди;
- в) сукупність грошових відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових доходів і власного капіталу;
- г) гроші в касі.

13. Функціями фінансів бізнесу є:

- а) емісійна і нагромаджувальна;
- б) фіскальна, розподільча, регулююча;
- в) контрольна, економічна, стимулююча;
- г) забезпечувальна, використання грошових доходів і власного капіталу, контрольна.

14. Принципами організації фінансів бізнесу є:

- а) господарський (комерційний) розрахунок;
- б) фінансове планування і прогнозування;
- в) створення фінансових резервів;
- г) усі перераховані (1-в) принципи.

15. Господарський (комерційний) розрахунок – це:

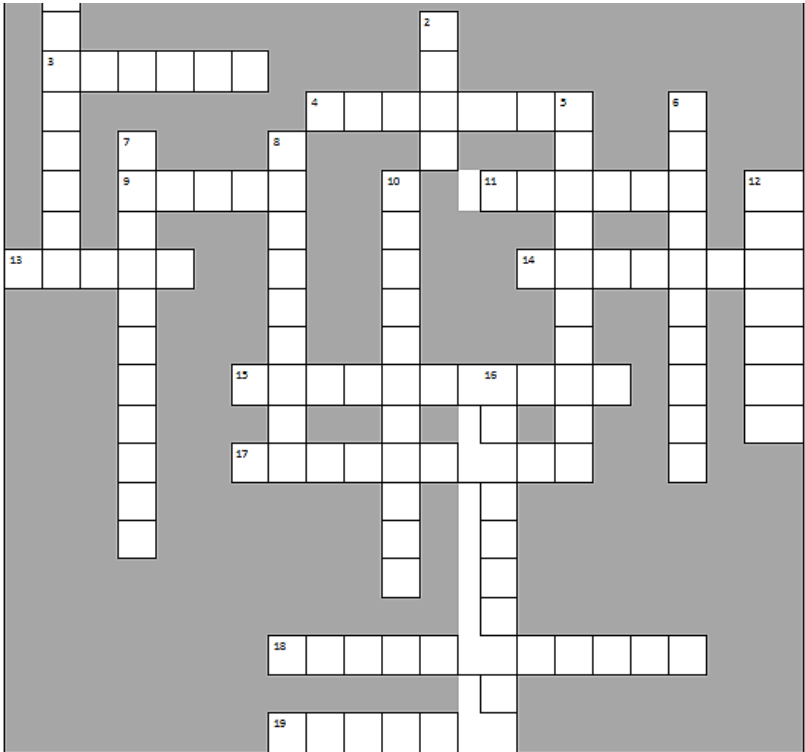
- а) форма розрахунків за товари, роботи і послуги;
- б) метод господарювання;
- в) форма ринкових відносин;
- г) усі відповіді вірні.

16. Фінансові ресурси – це:

- а) власний капітал, додатковий і резервний капітал;
- б) власний капітал;
- в) власний капітал і довгострокові зобов'язання;
- г) власний капітал, довгострокові і поточні зобов'язання.



Кросворд
«Фінансова структура»



По горизонталі:

3. *Фінансовий.... - коефіцієнт використання позикових коштів.*
4. *Основні засади побудови фінансів бізнесу.*
9. *Імовірність настання несприятливої події.*
11. *Фінансова... - сукупність дій з організації фінансів бізнесу.*
13. *Розлад, занепад, загострення.*
14. *Сукупність грошових відносин в бізнесі.*
15. *Фінансовий - знаряддя створення фінансового активу.*
17. *...капітал - сформований за рахунок закритого розміщення акцій.*
18. *Наука і мистецтво проектування будівель.*
19. *Боргове фінансування бізнесу.*

По вертикалі

1. *Той, хто вкладає кошти.*
2. *Фінансовий інститут, що спеціалізується на кредитуванні.*
5. *...капітал - сформований за рахунок відкритого розміщення акцій.*
6. *Інтелектуальне чи матеріальне майно.*
7. *Правдиве висвітлення фінансової звітності.*
8. *Власник акцій.*
10. *Фінансова ... - сукупність відомостей і даних про фінанси бізнесу.*
12. *Інструмент спонукання до дії.*
16. *Наука і мистецтво управління.*



РОЗДІЛ 4. ДОХОДИ, ВИТРАТИ І ПРИБУТОК СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 4.1. Доходи суб'єктів бізнесу*
- 4.2. Витрати суб'єктів бізнесу, їх класифікація*
- 4.3. Формування чистого прибутку і сукупного доходу підприємств*
- 4.4. Управління розподілом прибутку*

Ключові слова та терміни

<i>доходи</i>	<i>прибуток від операційної діяльності</i>
<i>витрати</i>	<i>фінансові доходи і витрати</i>
<i>прибуток</i>	<i>інші доходи і витрати</i>
<i>сукупний дохід підприємства</i>	<i>прибуток до оподаткування</i>
<i>чистий дохід від реалізації продукції</i>	<i>чистий прибуток</i>
<i>валовий прибуток</i>	<i>інший сукупний дохід</i>
<i>інші операційні доходи і витрати</i>	



4.1. Доходи суб'єктів бізнесу

Основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств є прибуток. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності. Незважаючи на пріоритетність таких цілей підприємства, як забезпечення добробуту власників, збільшення вартості підприємства, соціально-екологічні пріоритети, отримання прибутку є вихідною метою, яка може забезпечити досягнення інших цілей.

До основних функцій прибутку можна віднести:

- *економічну* - характеризує економічний ефект, отриманий у результаті фінансово-господарської діяльності підприємства; відображає ступінь фінансової незалежності підприємства;

- *стимулюючу* - є джерелом формування фінансових ресурсів, які використовують на розширення виробничої діяльності, а також на науково-технічний та соціальний розвиток підприємства, матеріальне заохочення працюючих, виплату дивідендів, формування резервів тощо;

- *фіскальну* - частина прибутку у вигляді податків є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів, що дає змогу державі виконувати покладені на неї функції та фінансувати різні програми економічного розвитку, задовольняти потреби соціально незахищених верств населення.



Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Поняття доходів і витрат досить неоднозначні. Розрізняють такі методи визнання моменту (дати) виникнення доходів:

- *метод нарахування* - за датою відвантаження чи отримання продукції (за фактом реалізації з передаванням прав власності і пов'язаних з нею ризиків);

– касовий метод - за датою надходження (перерахування) коштів на рахунок чи в касу постачальника.

При веденні бухгалтерського обліку, складанні звіту про фінансові результати спираються на метод нарахування. Визначення доходу подане в законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ПСБО 15 «Дохід».



Дохід підприємства визнається як збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів (грошових коштів, іншого майна) або зменшення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу підприємства, за винятком внесків власників майна.

Не визнаються доходами, а отже, не призводять до збільшення капіталу, такі надходження від інших осіб:

- суми податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- суми надходжень за договором комісії;
- суми, отримані підприємством у вигляді авансів в рахунок оплати продукції, товарів, робіт, послуг;
- суми отриманих завдатків під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

У фінансовій звітності (звіті про фінансові результати) сукупний дохід підприємства поділяється на дві групи: доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності та інший сукупний дохід (рис. 4.1).

Визнані доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності класифікуються за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

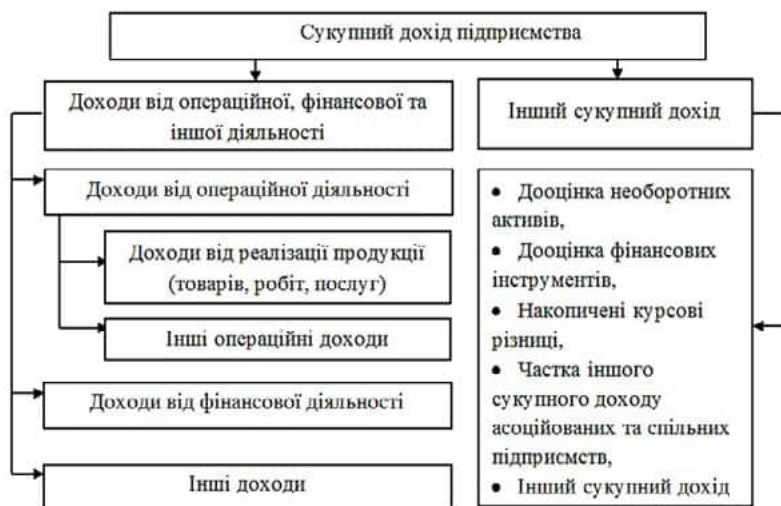


Рис. 4.1. Складові сукупного доходу підприємства

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу *інших операційних доходів* включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, дохід від списання кредиторської заборгованості, одержані штрафи, пені, неустойки тощо (рис. 4.2).

Доходи від *фінансової діяльності* підприємств включають доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи (рис. 4.3).

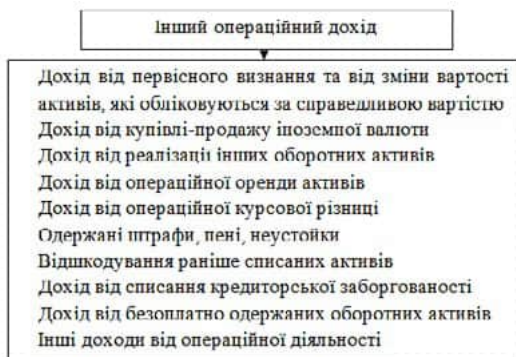


Рис. 4.2. Складові іншого операційного доходу підприємства

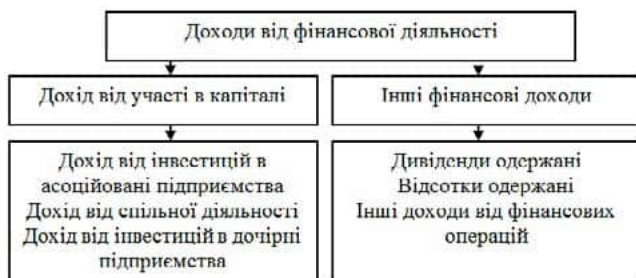


Рис. 4.3. Складові доходів від фінансової діяльності підприємства

Дохід від *участі в капіталі* включає дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

До складу *інших фінансових доходів* включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

До складу *інших доходів*, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць, дохід підприємств (крім тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються

за справедливою вартістю, та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю (рис. 4.4).

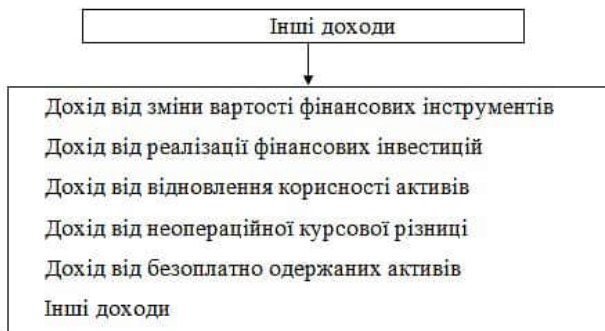


Рис. 4.4. Складові інших доходів підприємства

Інший сукупний дохід включає доходи підприємства, отримані в результаті дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та інший сукупний дохід.



4.2. Витрати суб'єктів бізнесу, їх класифікація

Визначення витрат подане в законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ПСБО 16 «Витрати».

Згідно принципу відповідності витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Всі витрати підприємства за видами діяльності можна поділити на три групи: витрати операційної діяльності, витрати фінансової діяльності та інші витрати (рис. 4.5).

Витрати операційної діяльності включають виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.



Витратами звітного періоду визнаються зменшення економічних вигід в результаті вибуття активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

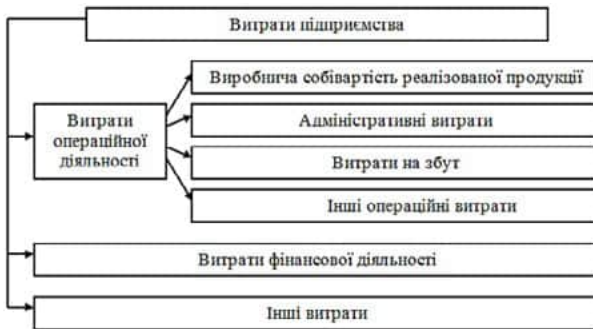


Рис. 4.5. Класифікація витрат підприємства за видами діяльності

До *виробничої собівартості* продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу *прямих матеріальних витрат* включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виробленої продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *прямих витрат на оплату праці* включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *інших прямих витрат* включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрядження на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу *загальновиробничих витрат* включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрядження на соціальне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);

- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;

- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрядження на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);

- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрядження на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

- інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів

до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До *змінних загальновиробничих витрат* належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До *постійних загальновиробничих витрат* відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством.

До *адміністративних витрат* відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- 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 (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

- До *інших операційних витрат* включаються:
- витрати на дослідження та розробки;
 - собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;
 - 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 операційної діяльності (рис. 4.6).

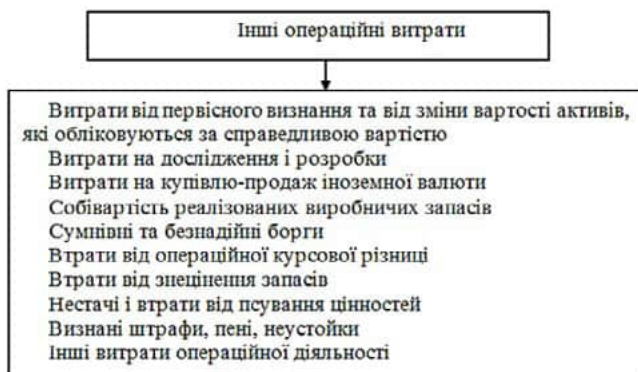


Рис. 4.6. Складові інших операційних витрат підприємства

До *фінансових витрат* відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (рис. 4.7).

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу *інших витрат* включаються витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але

не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 4.8). До таких витрат належать:

– собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);



Рис. 4.7. Складові витрат фінансової діяльності підприємства

- втрати від зменшення корисності необоротних активів;
- втрати від безоплатної передачі необоротних активів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати діяльності.

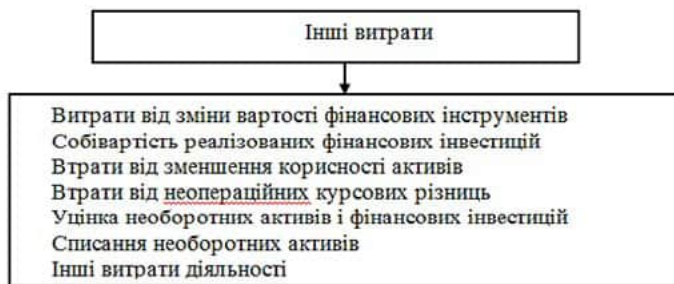


Рис. 4.8. Складові інших витрат підприємства

Крім класифікації за видами діяльності, важливе значення для аналізу має розподіл витрат операційної діяльності підприємства за економічними елементами (рис. 4.9):

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні затрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

- сировини й основних матеріалів;
- купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;
- палива й енергії;
- будівельних матеріалів;
- запасних частин;
- тари й тарних матеріалів;
- допоміжних та інших матеріалів.



Рис. 4.9. Класифікація витрат операційної діяльності за економічними елементами

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються: відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

Наявність детальної інформації про витрати дає можливість підприємству: встановити ціну виробів, послуг; оцінити економічність процесів, ефективність використання ресурсів окремими підрозділами; значимість замовників з погляду їх внеску у прибуток підприємства.



4.3. Формування чистого прибутку і сукупного доходу підприємств

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обчислюють відніманням від доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг суми наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів та податків і зборів (рис. 4.10).

Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).



Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Прибуток до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансо-

вих та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Під прибутком від припиненої діяльності після оподаткування розуміють відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування, прибуток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.

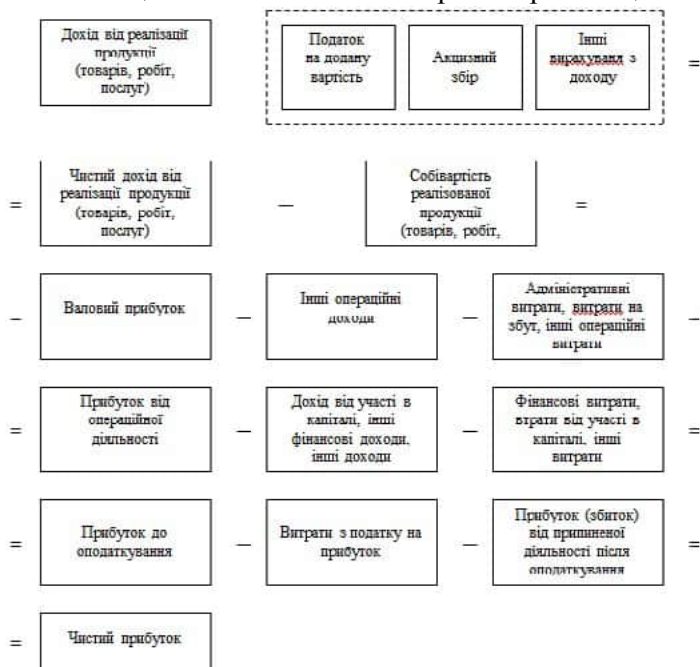


Рис. 4.10. Схема формування чистого прибутку підприємства

Інший сукупний дохід до оподаткування визначається як алгебраїчна сума дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.

Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування (рис. 4.11).

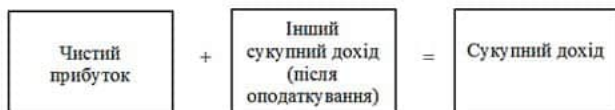


Рис. 4.11. Схема формування сукупного доходу підприємства

Тобто під сукупним доходом слід розуміти зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

Таким чином, сукупний дохід розглядається як кінцевий результат діяльнос-ті підприємства, який складається з двох частин: фінансових результатів підприємства (чистий прибуток (збиток)) і доходів, не пов'язаних безпосередньо з фінансовими результатами, таких як дооцінка (уцінка) необоротних активів, фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частки іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств. Іншими словами, сукупний дохід можна також трактувати як загальний результат діяльності підприємства після оподаткування.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який, як правило, займає найбільшу частку в сумі загального прибутку підприємства, передбачає розрахунок його планового обсягу.

На підприємствах виробничої сфери застосовують такі методи розрахунку (планування) прибутку від реалізації продукції: метод прямого розрахунку, планування прибутку на основі використання показника витрат на одну гривню реалізованої продукції (укрупнений метод), економічний (аналітичний) метод.

За *методом прямого розрахунку* планову суму прибутку обчислюють за окремими видами продукції, яку виробляє і реалізує підприємство. Планова сума прибутку одиниці окремого виду продукції множиться на кількість продукції в натуральному виразі, що планується до реалізації. Загальна сума прибутку від реалізації визначається шляхом додавання одержаних сум прибутків за видами продукції.

Даний метод характеризується високою точністю розрахунків, однак недоліками є трудомісткість. Тому його

доцільно застосовувати за умови невеликого асортименту продукції, що випускається.

Укрупнений метод використовують для розрахунку прибутку від реалізації продукції за підприємством загалом. Для обчислення планової суми прибутку застосовують формулу:

$$OP_n - OP_n \times (B_{grn} - \Delta B_{grn}), \quad (4.1)$$

де OP_n – загальний плановий обсяг реалізації продукції,
 B_{grn} – витрати на одну гривню реалізованої у звітному періоді продукції.

ΔB_{grn} – заплановане зниження витрат на одну гривню реалізованої продукції.

Даний метод є менш трудомістким, ніж метод прямого розрахунку. Однак, недоліком укрупненого методу є неможливість визначення рівня впливу окремих чинників на зміну планового прибутку підприємства.

Економічний (аналітичний) метод дає змогу визначати не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї окремих чинників: зміни обсягу виробництва і реалізації продукції, її собівартості, рівня оптових цін, рентабельності, асортименту та якості продукції. Планування відбувається окремо за порівнянною (випускалась у попередніх періодах) і непорівнянною (випускається вперше на підприємстві) продукцією.

За порівнянною продукцію розрахунок планової суми прибутку від реалізації здійснюється у такій послідовності:

- визначається базовий рівень витрат і прибуток на одиницю продукції в базовому періоді;
- обчислюють собівартість продукції і прибуток планового періоду за рівнем рентабельності періоду, що передував плановому;
- розраховують відсоток і суму зниження витрат на одиницю продукції та приріст прибутку;
- визначається вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Плановий прибуток від реалізації непорівнянної продукції визначається методом прямого розрахунку або з використанням показника середньої рентабельності продукції підприємства.



4.4. Управління розподілом прибутку

Ефективність функціонування підприємства в сучасному конкурентному середовищі, добробут його власників та працівників залежать не лише від обсягу створеного прибутку, а й від оптимізації напрямів його розподілу. При необґрунтованому розподілі створеного прибутку підприємство може втратити вже досягнуті позиції на ринку, що в подальшому спричинить погіршення перспектив його розвитку, згенерує внутрішні негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності. Для уникнення цих проблем і забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів бізнесу, працівників, власників та держави необхідним є ефективне управління розподілом прибутку підприємства.

Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як суб'єкта господарювання та його трудового колективу. На політику підприємства щодо розподілу прибутку впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 4.12).

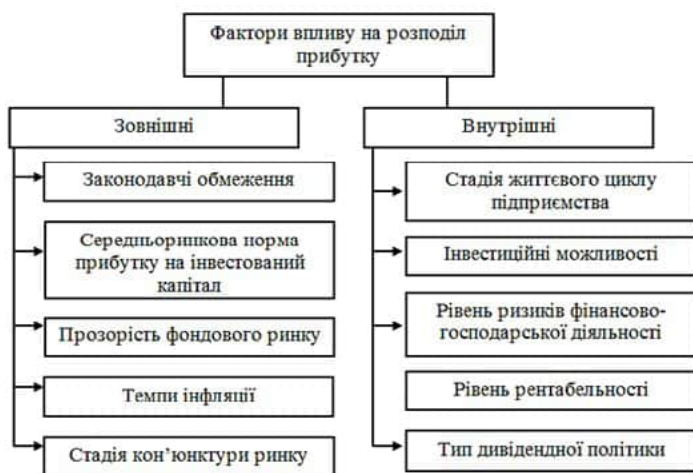


Рис. 4.12. Фактори впливу на розподіл прибутку

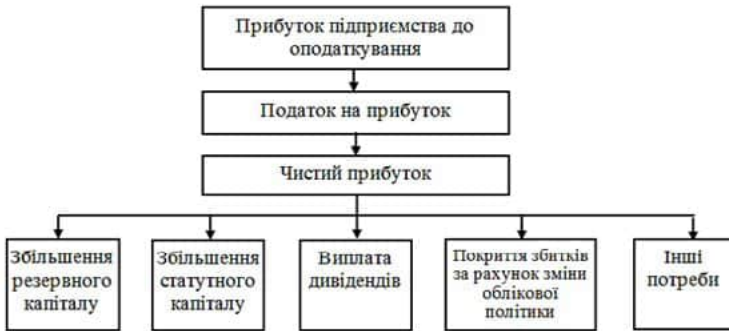


Рис. 4.13. Схема розподілу прибутку підприємства

Другий етап – це розподіл чистого прибутку на користь підприємства та власників. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві знаходяться в компетенції підприємства та фіксується в його статуті.

Акціонерні товариства, які здійснюють розміщення простих та привілейованих акцій, зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік. Акціонерне товариство, яке здійснює розміщення тільки простих акцій, має право формувати резервний капітал у такому ж порядку.

Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій. Збільшення статутного капіталу товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку можливе за умови затвердження загальними зборами акціонерів розподілу прибутку, який спрямовується на збільшення статутного капіталу.

Законодавством України передбачено також можливість збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто без внесення учасниками додаткових вкладів. В акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю і товариствах з додатковою відповідальністю частина прибутку може розподілятися між акціонерами, учасниками у вигляді дивідендів у відповідності з кількістю і видом акцій, часток, що знаходяться у їх володінні. Розмір і порядок виплати дивідендів визначаються загальними зборами акціонерів, учасників і статутом акціонерного чи іншого товариства.

Виплата дивідендів зменшує капіталізацію і вимагає накопичень, недопущених до реінвестування або вилучених з нього. Тому стрижнем фінансової політики підприємства є дотримання оптимальних пропорцій між капіталізованою частиною розподіленого прибутку і частиною, що спрямовується на споживання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зміна облікової політики є підставою для уточнення прибутку. Така необхідність може виникнути, наприклад, при перегляді методу оцінки вибуття запасів, методу обчислення резерву сумнівних боргів тощо, що вимагає відповідного коригування залишку нерозподіленого прибутку на початок звітного року. Аналогічно, тобто за рахунок прибутку, здійснюють виправлення помилок в бухгалтерському обліку, виявлених в наступних звітних періодах.

До інших каналів витрачання прибутку можна віднести витрати засновників на створення акціонерного товариства за рахунок нерозподіленого прибутку, витрати на оплату послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу тощо.

Якщо протягом звітного року не вся сума отриманого чистого прибутку була використана підприємством, то визначається нерозподілений прибуток, який показується в балансі. Нерозподілений прибуток може бути використаний на: покриття збитків минулих років; виплату дивідендів; створення резервного фонду; збільшення статутного капіталу та інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

У сучасній фінансовій науці розрізняють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства. Бухгалтерський прибуток – прибуток від підприємницької діяльності, обчислений за відповідними обліковими стандартами без урахування документально не зафіксованих витрат самого підприємця, тобто неявні витрати при цьому не враховуються. Економічний прибуток розраховують, як різницю між сумарним виторгом фірми і її економічними витратами, що дорівнюють сумі явних і неявних витрат упущених можливостей. Під неявними витратами розуміють альтернативні витрати всіх ресурсів, які б могли принести вигоду при більш оптимальному їх використанні. Показник економічного прибутку дозволяє отримати більш повне уявлення про ефективність використання підприємством наявних активів, в силу того, що порівнює фінансовий результат, отриманий конкретним підприємством, з результатом, який забезпечить йому реальне збереження вкладених коштів.

**Питання для роздуму, самоперевірки, повторення**

1. Сутність поняття прибуток та його функції.
2. Доходи підприємства та порядок їх визнання
3. Складові сукупного доходу підприємства
4. Складові іншого операційного доходу підприємства
5. Складові доходів від фінансової діяльності підприємства
6. Складові інших доходів підприємства
7. Сутність поняття «витрати підприємства» та порядок їх визнання
8. Класифікація витрат підприємства за видами діяльності
9. Виробнича собівартість продукції та її структура

10. Структура адміністративних витрат
11. Витрати на збут та їх склад
12. Складові інших операційних витрат підприємства
13. Складові витрат фінансової діяльності підприємства
14. Складові інших витрат підприємства
15. Класифікація витрат операційної діяльності за економічними елементами
16. Формування чистого прибутку підприємства
17. Формування сукупного доходу підприємства
18. Методи планування прибутку від реалізації
19. Фактори впливу на розподіл прибутку
20. Етапи розподілу прибутку підприємства
21. Схема розподілу прибутку підприємства
22. Напрями розподілу прибутку та їх характеристика



Тестові завдання

1. Прибуток від операційної діяльності формується за рахунок доходів від:
 - а) спільної діяльності;
 - б) реалізації оборотних активів;
 - в) реалізації фінансових інвестицій;
 - г) одержаних відсотків за депозитним вкладом.
2. Прибуток від фінансових операцій формується за рахунок доходів від:
 - а) одержаних дивідендів;
 - б) списання кредиторської заборгованості;
 - в) інвестицій в дочірні підприємства;
 - г) реалізації фінансових інвестицій.
3. Прибуток від фінансових операцій формується за рахунок доходів від:
 - а) одержаних відсотків;
 - б) списання кредиторської заборгованості;

- в) спільної діяльності;
 - г) операційної оренди.
4. Дохід від реалізації продукції, робіт та послуг формує:
- а) прибуток від операційної діяльності (валовий прибуток);
 - б) прибуток від іншої операційної діяльності;
 - в) прибуток від участі в капіталі;
 - г) прибуток від фінансових операцій.
5. Дохід від реалізації оборотних активів формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
6. Дохід від реалізації іноземної валюти формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
7. Дохід від операційних курсових різниць формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
8. Дохід від списання кредиторської заборгованості формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
9. Дохід від спільної діяльності формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.

10. Дохід від одержаних дивідендів формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
11. Дохід від одержаних відсотків за облігаціями формує:
- а) дохід від основної діяльності (валовий прибуток);
 - б) дохід від іншої операційної діяльності;
 - в) дохід від участі в капіталі;
 - г) дохід від фінансових операцій.
12. Прибуток до оподаткування за мінусом суми податку з прибутку – це:
- а) прибуток від звичайної діяльності;
 - б) чистий прибуток;
 - в) нерозподілений прибуток;
 - г) валовий прибуток.
13. Валовий прибуток підприємства – це:
- а) фінансовий результат основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства;
 - б) фінансовий результат основних та інших видів діяльності підприємства після сплати податку та прибутку;
 - в) різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
 - г) сума всіх прибутків, що отримало підприємство у звітному періоді.
14. Сума прибутку підприємства після сплати податку на прибуток – це:
- а) оподатковуваний прибуток;
 - б) чистий прибуток;
 - в) нерозподілений прибуток;
 - г) прибуток від звичайної діяльності.
15. У бухгалтерському балансі записують суму:
- а) чистого прибутку;

- б) нерозподіленого прибутку;
 - в) прибутку від звичайної діяльності;
 - г) валового прибутку.
16. Ставка податку на прибуток підприємств в Україні становить:
- а) 20%;
 - б) 25%;
 - в) 30%;
 - г) 18%.
17. На першому етапі прибуток розподіляється між:
- а) підприємством і державою;
 - б) підприємством і засновниками;
 - в) підприємством і працівниками;
 - г) підприємством і кредиторами.
18. До прямих матеріальних витрат не належать:
- а) вартість сировини;
 - б) витрати на заробітну плату виробничих працівників;
 - в) вартість комплектуючих;
 - г) немає правильної відповіді.
19. Оплата праці начальника цеху відноситься до:
- а) прямих матеріальних витрат;
 - б) прямих витрат на оплату праці;
 - в) інших прямих витрат;
 - г) загальновиробничих витрат.
20. Метод, що передбачає розрахунок планової суми прибутку за окремими видами (асортиментом) продукції, яку виробляє підприємство, – це:
- а) економічний метод;
 - б) аналітичний метод;
 - в) балансовий метод;
 - г) метод прямого розрахунку.

Практичні завдання:

Завдання 1.

Підприємство планує реалізувати 100 виробів за ціною 130 грн. за одиницю. Планова собівартість одного виробу – 70 грн. Визначити плановий прибуток підприємства.

Розв'язок

Плановий прибуток = $[(\text{Ціна} - \text{ПДВ}) - \text{собівартість}] \times \text{Кількість}$
реалізованих виробів = $[(130 - 21,67) - 70] \times 100 = 3833$ грн.

Завдання 2.

Розрахувати суму планового прибутку підприємства на підставі таких даних:

залишок готової продукції на початок планового періоду:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 620 грн.;

- за виробничою собівартістю – 510 грн.;

випуск товарної продукції у плановому періоді:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 14300 грн.;

- за виробничою собівартістю – 13800 грн.;

залишок продукції на кінець планового періоду:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 920 грн.;

- за виробничою собівартістю – 840 грн.

Розв'язок

Доходи від реалізації $620 + 14300 - 920 = 14000$ грн.

Собівартість реалізованої продукції

$510 + 13800 - 840 = 13470$ грн.

Плановий прибуток $14000 - 13470 = 530$ грн.

Завдання 3.

Визначити планову виручку від реалізації продукції, якщо відомо, що залишки нереалізованої продукції А склали на початок року – 100 шт., на кінець року – 80 шт. Собівартість продукції А складає 80 грн.. Рентабельність продукції А – 20%. В плановому році передбачається випуск продукції А обсягом 400 шт. Ставка ПДВ – 20%. Випуск іншої продукції за цінами виробника 100 000 грн.

Розв'язок

Виручка від реалізації продукції А $(100 + 400 - 80) \times 80 \times 1,2$ (прибуток) $\times 1,2$ (ПДВ) = 48384 грн.

Виручка від реалізації іншої продукції $100000 \times 1,2$ (ПДВ) = 120000 грн.

Планова виручка (всього) $48384 + 120000 = 168384$ грн.

Завдання 4.

Підприємство має такі показники:

1. залишки готової продукції на складах і товарів відвантажених, але не оплачених покупцем на початок планового року:
 - за оптовими цінами - 330 тис. грн.,
 - за собівартістю - 280 тис. грн.
2. випуск товарної продукції в плановому році:
 - за оптовими цінами - 37 800 тис. грн.,
 - за собівартістю - 32 130 тис. грн.
3. залишки готової продукції на складах і товарів відвантажених, але не оплачених покупцем на кінець року:
 - за оптовими цінами підприємства - 290 тис. грн.,
 - за собівартістю - 250 тис. грн.
4. витрати на збут продукції - 190 тис. грн.
5. адміністративні витрати - 360 тис. грн.
6. прибуток від реалізації матеріальних активів (комплектуючих виробів) - 77 тис. грн.
7. дохід від списання кредиторської заборгованості 12 тис. грн.
8. дохід від спільної діяльності - 91 тис. грн.

9. списано безнадійних боргів - 21,5 тис. грн.

10. нараховано відсотки за отриманий кредит – 18 тис. грн.

Визначити: валовий прибуток (збиток) від реалізації продукції, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування

Розв'язок

Вартість реалізованої продукції за оптовими цінами = 330 + 37800 – 290 = 37840 тис. грн.

ПДВ = 37840 x 0,1667 = 6306,66 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації = вартість реалізованої продукції за оптовими цінами – ПДВ = 37840 – 6306,66 = 31533,34 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції = 280 + 32130 – 250 = 32160 тис. грн..

Валовий прибуток = чистий дохід від реалізації продукції – собівартість продукції = 31533,34 – 32160 = 626,66 тис. грн.

Інші операційні доходи = 77 + 12 = 89 тис. грн.

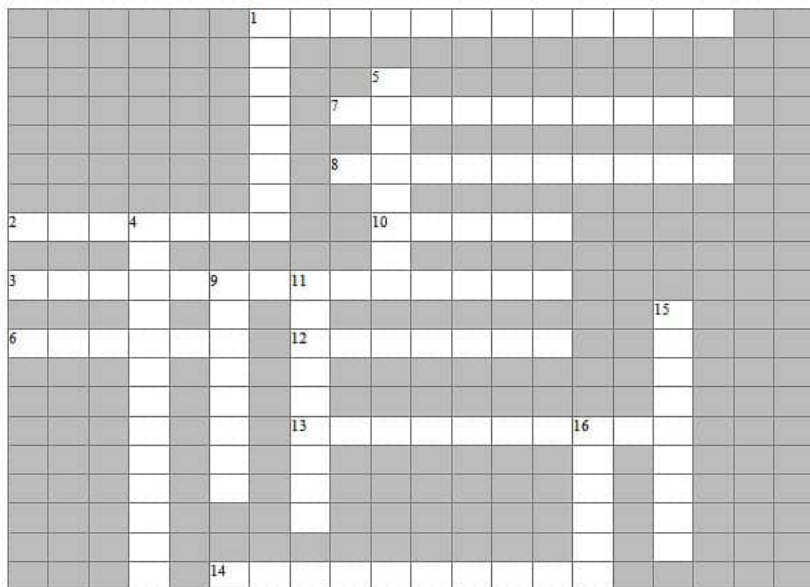
Інші операційні витрати - 21,5 тис. грн.

Фінансовий результат від операційної діяльності = валовий прибуток (збиток) = інші операційні доходи – витрати на збут – адміністративні витрати – інші операційні витрати = 626,66 + 89 – 190 - 360 – 21,5 = 144,16 тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування = фінансовий результат від операційної діяльності + дохід від участі в капіталі + інші фінансові доходи + інші доходи – фінансові витрати – втрати від участі в капіталі – інші витрати = 144,16 + 91 – 18 = 217,16 тис. грн.



Кросворд «Доходи, витрати і прибуток»



По горизонталі:

1. Виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції
2. Прибуток, який розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції
3. Прибуток, що відображається в балансі підприємства
6. Назва П(С)БО, в якій визначаються методи оцінки сировини, матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції
7. Продукція підприємства, що вироблялася в попередньому періоді та очікується, що буде вироблятися в наступному періоді

8. Основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід

10. Назва П(С)БО, в якій визначається склад і порядок визнання доходів підприємства

12. Назва П(С)БО, в якій визначається склад собівартості реалізованої продукції

13. Функція прибутку, яка характеризує економічний ефект, отриманий у результаті фінансово-господарської діяльності підприємства

14. Метод планування прибутку, який використовують для розрахунку прибутку від реалізації продукції на підприємстві загалом

По вертикалі:

1. Дохід, який розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування

4. Процес, що відбувається на підприємстві з прибутком під час формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів

5. Процес, що відбувається з прибутком підприємства, який залишився в його розпорядженні після здійснення платежів до бюджету

9. Перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого було здійснено ці витрати

11. Частина чистого прибутку, розподілена між учасниками відповідно до часток їхньої участі у власному капіталі підприємства

15. Функція прибутку, яка полягає в тому, що частина прибутку у вигляді податків є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів

16. Дохід, який обчислюють відніманням від доходу від реалізації продукції податків і зборів



РОЗДІЛ 5. ОПОДАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 5.1. Суть та історія виникнення податків***
- 5.2. Складові загальної системи оподаткування бізнесу***
- 5.3. Спрощена система оподаткування бізнесу***

Ключові слова та терміни

<i>податок і збір</i>	<i>загальна податкова система</i>
<i>податкова політика</i>	<i>елементи податку</i>
<i>пільги</i>	<i>спрощена система оподаткування</i>
<i>прямий податок (на прибуток, дохід, майно)</i>	<i>непрямий податок (на додану вартість, акцизний, мито)</i>



5.1. Суть та історія виникнення податків

Поява податків пов'язана з виникненням держави, вони використовуються для фінансування її видатків. Суть податків, їх структура, призначення, роль і характер самого процесу оподаткування визначаються економічним і політичним ладом конкретного суспільства. Податки складають основну частину державних фінансів і є тим «неуникненням злом», з яким стикається бізнес в процесі свого існування. Від організаційно-правової форми реєстрації бізнесу залежить, які податки і скільки буде сплачувати той чи інший бізнес. Сфера діяльності, місце розташування, а також кількість найманих працівників теж впливатиме на сукупне податкове навантаження бізнесу.

Частина податків буде стосуватись конкретних об'єктів оподаткування (за принципом – володієш об'єктом – плати податок), інша буде включатись в ціну продукції чи вартість послуг. Держава з допомогою податкових пільг може зробити низькорентабельний бізнес більш привабливим для його засновників, і навпаки, обмежувати реалізацію певних груп товарів, запроваджуючи на них акциз.

Податки – це обов'язкові платежі, що з'явилися і розвивалися разом з появою держави. У розвитку оподаткування можна виділити декілька періодів – етапів.

Першими джерелами податків були оподатковувані базові цінності: земля, худоба, раби. І самі податки були «прямими», справлялися безпосередньо з громадян, що одержують прибуток від майна. Ще одне первісне джерело податкових надходжень – податок з переможених – можна віднести вже до «державного підприємництва» – якщо розглядати завоювання як проект зі своїми витратами (військо) і доходом (одноразовий податок на завойовані землі та постійна данина з переможених). Кожна з розвинутих на той час держав підходила до оподаткування по-своєму.

У Стародавньому Єгипті основним доходом скарбниці була плата за користування землею, що належала фараонові. У Стародавній Греції першість належала податкові на прибуток, але вільні громадяни міст його не сплачували, віддаючи

перевагу щедрим добровільним пожертвуванням. Для інших же громадян ставка цього податку становила від 10 до 20 відсотків. Однак якщо держава опинялася перед необхідністю великих витрат (війна або велике будівництво), народні збори запроваджували обов'язкове оподаткування для всіх. Гроші платників податків витрачалися на утримання найманих армій, зведення храмів і оборонних споруд, будівництво доріг, роздавання грошей біднякам та інші громадські потреби.

Позитивним і повчальним прикладом для нащадків стали державний устрій і податкова система Римської імперії. Доки Рим залишався містом-державою, його податкова система була не дуже складною. У мирний час податки не справлялися зовсім, а витрати покривалися шляхом надавання в оренду громадських земель. Державний же апарат фактично утримував себе сам. Більше того, обрані магістрати не тільки виконували державні обов'язки безоплатно, а ще й вносили на громадські потреби власні кошти, вважаючи це почесною справою. А от у воєнний час (який практично тривав постійно) громадяни Риму обкладалися податками відповідно до їх статку, для чого раз у п'ять років подавали обраним чиновникам-цензорам звіти про свій майновий і родинний стан (ці документи цілком можна розглядати як найпростіші зразки сучасних податкових декларацій). З перетворенням Римської держави на імперію ускладнювалася й податкова система. На завойованих землях запроваджувалися комунальні (місцеві) податки й повинності, причому що запекліший опір чинили римським легіонерам жителі скорених земель, то більшим податком їх обкладали. Римські громадяни, які жили поза Римом, сплачували як державні, так і місцеві податки. Але якщо за мирного часу вони від державних податків звільнялися, то корінне населення провінцій таких «податкових пілг» не мало. Саме з часів Стародавнього Риму провадиться поділ податків на прямі й непрямі. До непрямих відносили податок з обороту (1 %), податок при торгівлі рабами (4%), податок на звільнення рабів (5% їхньої ринкової вартості), а також податок зі спадщини (5%), яким обкладалися тільки громадяни міста Рима. Останній податок, до речі, мав цільове призначення – витрачався на пенсійне забезпечення професійних солдатів.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:**«Дивні податки - податок на карти»**

У 16 столітті, коли цей податок був введений, гра в карти була дуже популярним заняттям після вечері. Саме ця популярність привела короля до думки про можливість збагатитися за рахунок своїх підданих. Британський король Джеймс Перший підписав закон, згідно з яким знак податку повинен відображатися на піковому тузі разом з логотипом виробника, і цей знак на гральній карті буде доказом сплати податку.

З розвитком поділу праці і розвитком міст податкова система істотно «збагатилася» порівняно зі зразково-показовою податковою системою Римської імперії. Держави наближались до початку середньовіччя. На цьому етапі виникли податки на виробництво (або промислові податки), на всі види діяльності, крім сільськогосподарської (земельний податок справлявся окремо). У торгівлі поширилися митні збори й непрямі податки. До податкової бази потрапив абсурдно широкий спектр об'єктів, аж до найбільш екзотичних та зовсім безглузвих: від штрафу за перевищення будинком установлених розмірів (знаменитий «податок на повітря») – до так званого «подимного податку». Йдеться про податок на нерухомість, первісно запроваджений в Англії. Його розмір спершу обчислювався залежно від кількості вогнищ, а згодом від – кількості вікон, або розраховувався за довжиною фасаду. Загалом уся система викликала безліч дорікань у підданих і трималася лише на силі та підтримці з боку дворянства й духовництва завдяки звільненню їх від податків, що дало цілковите право середньовічному філософові Фомі Аквінському називати податки «узакононою формою грабежу».

Більш прогресивний підхід до оподаткування був вперше застосований видатним шотландським економістом і вченим XVIII ст. Адамом Смітом. На противагу людинолюбному Фомі Аквінському, він стверджував, що податки для платника - ознака не рабства, а волі. Праця «Дослідження про природу і причину багатства народів», нарешті, визначила основні принципи оподаткування, які актуальні й дотепер. Ця праця

свідчила про перехід до третього етапу - наукового підходу до найважливішого державного питання.

Наступний етап характеризувався значною кількістю прямих і непрямих податків в Європі особливе місце серед яких посідав акциз. Процедура його сплати була простою й прозорою – зазвичай він стягувався безпосередньо біля міських воріт з усіх товарів, що ввозилися й вивозилися. Іноді податком обкладалося тільки те, що ввозилося в країну, тобто звільнялися від справляння акцизу товари, що йшли на експорт. Розміри акцизу коливалися зазвичай від 5 до 25%. Якогось наукового обґрунтування розмірів цієї ставки не було. З прямих податків основна маса припадала на подушний і прибутковий податки. Буржуазія й селянство віддавали державі у вигляді прямих податків 10-15% усіх своїх доходів.

Новий етап у розвитку податків припав у Європі на XIX ст. і був пов'язаний з піднесенням виробництва й економіки. Держава змінила пріоритети: головним об'єктом оподаткування став оборот – перехід цінностей від одного суб'єкта до іншого. Відчутним виявився для громадян також податок на спадщину. Поширилися податки на операції та капітал – в основному на його приріст у вигляді відсотків за цінними паперами або вкладками, дивідендів за акціями, зростання вартості активів. Із запровадженням усіх цих нововведень у Європі намітився спад інтересу до систем оподаткування. Настільки індивідуальні колись податкові системи в різних державах стають дедалі подібнішими.

Ще один етап світової історії оподаткування ознаменувався народженням податку на додану вартість (ПДВ). Поширилися й цільові податки, збирання яких має на меті виробництво конкретних суспільних благ, таких як соціальне страхування, державне медичне обслуговування і пенсійне забезпечення, будівництво доріг тощо. Практика показала, що реальне зниження податків можливе лише в державі з міцною економічною базою. Тільки тоді зниження ставки оподаткування приведе до зростання виробництва, що в подальшому й компенсує тимчасове зменшення податкових надходжень. На такому принципі й будують свою податкову політику провідні країни світу. Суть податкових реформ, проведених у них у 90-ті роки нашого століття, – у прагненні прискорити нагромадження капіталу й стимулювати ділову активність.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:**«Дивні податки – податок на капелюхи»**

Британський уряд використовував цей податок стосовно чоловічих головних уборів у період з 1784 по 1811 роки. Податок був введений у часи прем'єр-міністра Вільяма Пітта Молодшого. На капелюхи під час виробництва наносилися спеціальні знаки, що свідчать про сплату податку.

Знижуються ставки податку на прибуток корпорацій (у США із 46 до 34%, у Великобританії з 45 до 35%, у Японії з 42 до 40%). Крім того, знижено верхній рівень оподаткування особистих доходів фізичних осіб, розширено рамки неоподатковуваного доходу. Зниження прямих податків компенсується ростом непрямих – податку з продажу, податку на додану вартість і низки інших. Водночас посилено контроль за дотриманням податкового законодавства й санкції до його порушників.

Отже, провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податкам. Саме податково-бюджетна і кредитно-грошова політика є ефективними методами державного регулювання ринкової економіки, що застосовуються у більшості західних країн протягом десятиріччів.



Податки, згідно українського законодавства – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до державного і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами держави.

Метою встановлення таких обов'язкових платежів є формування державних централізованих фондів грошових коштів, з яких забезпечується фінансування державних витрат. Обов'язкові платежі переказуються до бюджету відповідного рівня (державного чи місцевого), а також до державних цільових фондів у формі податків, зборів, плати за ресурси, цільових відрахувань.



Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб і фізичних осіб.

Крім визначених чинною податковою системою обов'язкових платежів, підприємства ще сплачують єдиний соціальний страховий внесок до державних позабюджетних цільових соціальних фондів: пенсійного фонду України, фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.



Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.



Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку, становить податкову систему України.

Найповніше сутність податків характеризують виконувані ними функції (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Функції податків

Основні	Фіскальна	Означає те, що податки виконують своє основне призначення – наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства
	Регулююча	Стосується як регулювання виробництва, так і регулювання споживання (наприклад, непрямі податки). Ця функція заснована на тому, що, вилучаючи за допомогою податків певну частку доходів економічних суб'єктів, можна стимулювати або стримувати їх діяльність у відповідних напрямках, а, отже, регулювати соціально-економічні процеси в країні. Використання регулюючої функції податків здійснюється через податкову політику
	Контрольна	Допомагає оцінити раціональність, збалансованість податкової системи, кожного її важеля окремо, перевіряти, наскільки податки відповідають реалізації мети у сформованих умовах
Додаткові	Розподільча	Являє собою своєрідне відображення фіскальної, але на стадії розподілу ця функція дуже тісно переплітається з регулюючою, і в одній дії можуть виявлятися обидві функції. Наприклад, непрямі податки, регулюючи споживання, створюють основи для перерозподілу коштів одних платників на користь інших (акцизи на делікатесні види продуктів і т. ін.). Це дозволяє говорити про існування первинного і вторинного розподілу (перерозподілу) за рахунок податків
	Стимулююча (дестимулююча)	Створює орієнтири для розвитку або згорання виробничої діяльності. Як і регулююча, вона може бути пов'язана із застосуванням механізму пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням оподаткованої бази. Іноді цю функцію розглядають як підвид регулюючої
	Накопичувальна	Являє собою своєрідне узагальнення всіх попередніх функцій і головну – з позицій реалізації цілей держави в податковій системі

Для того, щоб податки виконували свої функції з якнайбільшою користю для суспільства, потрібно, щоб їх розмір був оптимальним. У зв'язку з цим можна сформулювати такі *принципи оптимального оподаткування*:

1. Оподаткування не повинно бути надмірним. Якими б великими не були потреби у фінансових засобах, необхідних

для забезпечення витрат держави, податки не повинні підтримувати зацікавленість платників у господарській діяльності. Надмірні податки, по-перше, зумовлюють звуження податкової бази внаслідок зменшення обсягів виробництва і доходів, тому призводять до зменшення надходжень до державного бюджету; по-друге, породжують такі явища, як приховування доходів від оподаткування.

2. Один доход не повинен оподатковуватися більше одного разу, тобто треба запобігати подвійному і багаторазовому оподаткуванню. Прикладами такого запобігання може бути перехід розвинених країн від податку з обороту до податку на додану вартість; впровадження диференційованого оподаткування розподіленої і нерозподіленої частин прибутку корпорацій.

3. Система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників та економічними для установ, що збирають податки. Це означає, що оподаткування повинне здійснюватися з мінімальними адміністративними витратами.

Адміністративні витрати оподаткування поділяють на прямі (на утримання податкової служби; вони є тим більшими, чим більше число суб'єктів оподаткування) та непрямі (на ведення записів доходів, заповнення податкових декларацій, консультації податкових адвокатів тощо; крім кількості суб'єктів оподаткування вони залежать також від складності податкової системи та розміру податкових ставок, які заохочують до пошуку офіційних шляхів індивідуального їх зниження, що зумовлює зростання витрат, наприклад, на консультації з адвокатами).

4. Податкова система має бути гнучкою, легко адаптованою до зміни економічних і суспільно-політичних умов.

5. Податкова система повинна відповідати критерію фінансової достатності, тобто залучати до державного бюджету доходи, достатні для задоволення розумних потреб держави.

6. Податкова система не повинна залишати сумніву у платника щодо неминучості сплати податку. Система штрафів і санкцій, громадська думка мають бути такими, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідними, ніж своєчасне виконання обов'язків перед податковими органами.

7. Податкова система має відповідати критеріям справедливості.

Розмежовуючи види стягнень до бюджету і характеризуючи податки, важливо виділити *основні риси, ознаки податку*:

- це вид платежу, закріплений актом компетентного органу державної влади;

- нецільовий характер податкового платежу означає надходження його у фонди, що акумулюються державою і використовуються на задоволення державних потреб;

- безумовний характер податку є продовженням попередньої ознаки й означає сплату податку, не пов'язану з жодними зустрічними діями, привілеями з боку держави;

- платіж надходить до бюджету відповідного рівня чи цільового фонду, розподіл податків по бюджетах, фондах здійснюється відповідно до бюджетної класифікації і може йти двома основними напрямками: закріплення податку за певним бюджетом чи розподіл податку між бюджетами;

- обов'язковий характер податкового вилучення забезпечує нагромадження коштів у доходній частині бюджету, це є основою закріплення на конституційному рівні сплати податків як першочергового обов'язку громадян;

- безповоротний характер податку – сплативши податок, платник повинен знати, що цей платіж до нього не повернеться, на відміну від, наприклад, позики;

- платіж у грошовій формі – не допускається сплата податків у натуральній формі, тобто за рахунок товарів, надання робіт чи виконання послуг.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

«Дивні податки - податок на вікна»

Податок на вікна в розмірі 2 шилінги за кожне вікно понад норму в 10 штук стягувався у Великобританії і Шотландії в 18-му столітті. Через цей податок деякі жителі просто замурували віконний простір, хтось для збереження естетичного вигляду будівлі, малювали вікна на стіні. Податок на вікна був введений у часи правління короля Вільяма III у 1696 році.

На практиці часто як синоніми вживають поняття податку, мита, збору. Дійсно, це дуже схожі категорії, але перебувають вони у певному співвідношенні. Загалом, податок, мито, збір мають певні загальні риси:

- обов'язковість сплати податків і зборів до відповідних бюджетів і фондів;
- чітке надходження їх до бюджетів і фондів, за якими вони закріплені;
- стягнення їх на основі законодавчо закріпленої форми й порядку надходження;
- примусовий характер стягнення;
- здійснення контролю єдиними органами Державної по-даткової служби;
- безеквівалентний характер платежів.

Проте податки мають певні відмінності від мита і зборів, які наведені в табл. 5.2. Отже, на відміну від загальних податкових платежів збори і мита мають індивідуальний характер і їм завжди властиві спеціальна мета і спеціальні інтереси.

Поряд з тим, мито і збори також мають певні відмінності. Законодавчого розмежування мита і збору в Україні немає, тому раніше основним критерієм розмежування цих понять було надходження коштів: якщо в бюджет – мито, якщо на користь організації – збір. У сучасних умовах акценти трохи змістилися:

- збір – це платіж за володіння особливим правом;
- державне мито – це плата за здійснення на користь платників юридично значущих дій.

У сфері стягнення податків та інших обов'язкових платежів держава проводить чітко визначену політику. Так, податкова політика – політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей, таких як збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції.

Податкова політика передбачає:

- встановлення і зміну податкової системи (визначення видів податків, а також ролі кожного з них у формуванні доходів державного бюджету);
- визначення податкових ставок, їх диференціацію;
- надання податкових пільг;

– визначення механізму обчислення і зарахування податків до бюджету.

Таблиця 5.2.

Відмінності мита і зборів від податків

Ознаки відмінності	Податки	Мито і збори
За значенням	Податкові платежі забезпечують до 80% надходжень у доходну частину бюджету	Мито і збори забезпечують значно меншу частку надходжень до бюджету
За метою	Мета податків – задоволення потреб держави	Мета мита та зборів – задоволення певних потреб чи витрат установ
За обставинами	Податки являють собою безумовні і нецільові платежі і після їхнього надходження до бюджетів неможливо простежити використання цих коштів, та це й не потрібно	Мито і збори сплачуються у зв'язку з послугою, наданою платнику державною установою, що реалізує державні повноваження
За характером обов'язку	Сплата податку пов'язана з чітко вираженим обов'язком платника	Сплата мита і зборів характеризується певною добровільністю дій їх платника
За періодичністю	Сплата податків характеризуються певною періодичністю	Збори і мито часто мають разовий характер і сплата їх здійснюється без певної системи
За відносинами відплатності	Не характерні для податків (держава не зобов'язана надавати якісь послуги платникам за сплату ними податків)	Ці відносини характерні для мита та зборів і означають надання державою певних послуг за їх сплату
За надходженням	Податки в основному надходять до бюджетів	Збори можуть формувати цільові (у тому числі й позабюджетні) фонди

Податкова політика України ґрунтується на таких принципах:

- стимулювання підприємницької діяльності, інвестиційної активності, сприяння впровадженню у виробництво досягнень науки і техніки;
- обов'язковість;
- рівнозначність і пропорційність;

- рівність, недопущення проявів податкової дискримінації;
- соціальні справедливості;
- стабільність.

За допомогою певної податкової політики можна регулювати такі соціально-економічні процеси, як обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни в економіці, ціни, зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних товарів тощо.

Зважаючи на велику різноманітність податків, їх можна *класифікувати так*:

1. Залежно від компетенції органу, що вводить дію податкового платежу на відповідній території:

а) загальнодержавні - податки і збори, які встановлює Верховна Рада України. Вони вводяться в дію винятково законами України і діють на всій території України;

б) місцеві - податки та збори, перелік яких встановлює Верховна Рада України, але вводять у дію місцеві органи самоврядування і які діють на території окремих регіонів України.

2. Залежно від каналу надходження. Відповідно до бюджетної системи України податкові платежі надходять до бюджетів різних рівнів, на підставі чого податкові платежі можна розділити на закріплені та регульовані.

а) закріплені податки безпосередньо і повністю надходять до конкретного бюджету чи позабюджетного фонду. Серед закріплених податків виділяють податки, що надходять до Державного бюджету, місцевого бюджету, позабюджетного фонду.

б) регульовані податки надходять одночасно до бюджетів різних рівнів у пропорціях відповідно до бюджетного законодавства. Суми відррахувань по таких податках, зараховані безпосередньо до Державного бюджету і бюджетів інших рівнів, визначаються при затвердженні кожного бюджету.

3. Залежно від платника:

а) податки з юридичних осіб (податок на прибуток і т. ін.);

б) податки з фізичних осіб (прибутковий податок, податок на промисел і т. ін.);

в) змішані – податки, що допускають як платника і юридичних, і фізичних осіб (податок з власників транспортних засобів, земельні податки тощо).

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

«Дивні податки - податок на бороду»

Король Англії Генріх VIII, який сам носив бороду, ввів податок на бороди в 1535 році. Це був прогресивний податок і стягувався в залежності від соціального стану власника. Дочка Генріха, Єлизабет I, повторно ввела податок на бороди, обкладаючи податком кожну бороду «віком старше двох тижнів». У Росії цей податок був введений з іншої причини: щоб змусити людей голитися, долучити їх до культури.

4. За об'єктом оподаткування:

а) податки на доходи на споживання (сплачуються не при отриманні доходів, а при їх використанні);

б) податки на майно.

5. Залежно від способу стягнення:

а) часткові (кількісні) – розмір податку встановлюють для кожного платника окремо, з урахуванням його майнового стану і можливості сплати. Загальна величина податку формується як сума платежів окремих платників;

б) розкладкові (репатріаційні) – податки, що нараховуються на цілу корпорацію платників, що самостійно здійснюють між собою остаточний розподіл податкового тягаря. Історично це перша форма стягнення податків, що проходила кілька етапів: перший – установа загальної суми потреби держави в доходах; другий – розподіл цієї суми між територіальними одиницями; третій – розподіл її між платниками.

6. Залежно від характеру використання:

а) загального призначення – податки, що використовуються на загальні цілі (без конкретизації). Власне, це і є дійсно податки;

б) цільові податки – податки, що зараховуються до позабюджетних цільових фондів і призначені для цільового використання.

7. Залежно від періодичності стягнення:

а) разові – податки, що сплачуються один раз протягом певного часу при здійсненні певних дій (податок з власників транспортних засобів; податок з майна, що переходить у порядку спадкування чи дарування). Цей різновид податків має переважно характер зборів;

б) систематичні (регулярні) – податки, що стягуються регулярно, через певні проміжки часу і протягом усього періоду володіння чи діяльності платника (щомісячно, поквартально).

8. Залежно від обліку податкового платежу:

а) податки, що фінансуються споживачем (акциз, податок на додану вартість);

б) податки, що включаються у собівартість (податок з власників транспортних засобів, земельний податок);

в) податки, що фінансуються за рахунок балансового прибутку, тобто прибутку до сплати податку (податок на майно, на рекламу);

г) податки, що фінансуються за рахунок чистого прибутку, тобто прибутку після сплати податку (збір за право торгівлі, за використання національної символіки).

9. Залежно від форми оподаткування:

а) прямі (прибутково-майнові) – податки, що стягуються в процесі придбання та акумуляції матеріальних благ. Вони визначаються розміром об'єкта обкладання, включаються в ціну товару і сплачуються виробником або власником. Прямі податки, у свою чергу, розділяються на:

– особисті – податки, що сплачуються платником податків за рахунок і залежно від отриманого ним доходу (прибутку) і з урахуванням його платоспроможності;

– реальні (англ. *real* – майно) – податки, що сплачуються з майна, в основі яких лежить не реальний, а передбачуваний середній дохід.

б) непрямі (на споживання) – податки, що стягуються у процесі витрати матеріальних благ. Вони визначаються розміром споживання, включаються у вигляді надбавки до ціни реалізації товару і сплачуються споживачем. При непрямому оподаткуванні формальним платником є продавець товару (робіт, послуг), що виступає посередником між державою і споживачем товару. Споживач товару є платником реальним. Саме критерій збігу юридичного і фактичного платника є одним з основних при розмежуванні податків на прямі й непрямі. При прямому оподаткуванні юридичний і фактичний платники збігаються, при непрямому – ні.

Слід зауважити, що в більшості розвинених країн переважають прямі податки (Німеччина, Канада, США, Японія),

у деяких – непрямі (Франція, Італія). Переваги непрямих податків пов'язані з тим, що вони є надійним засобом мобілізації коштів до державного бюджету, тоді як прямі податки надходять далеко не в повному обсязі внаслідок приховування доходів від оподаткування. Недоліки непрямих податків обумовлені тим, що вони підвищують ціни товарів і важким тягарем лягають на населення.

Велика різноманітність податків та обов'язкових платежів держави є елементами податкової системи держави. Податкова система являє собою сукупність податків, зборів і платежів, законодавчо закріплених у даній державі; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства.



5.2. Складові загальної системи оподаткування бізнесу

Регулювання відносин у сфері оподаткування здійснюється на основі *Податкового кодексу України* та низки інших законодавчих і нормативних актів.



Податкова система – сукупність податків зборів та платежів, що законодавчо закріплені в даній державі; принципів, форм та методів їх визначення, зміни або скасування; дій, що забезпечують їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства.



Податкова політика – система дій, які проводяться державою в галузі податків і оподаткування. Вона знаходить своє відображення у видах податків, розмірах податкових ставок, визначені кола платників податків і об'єктів оподаткування, у податкових пільгах.

Податкова політика є частиною загальної фінансової політики держави на середньострокову та довгострокову перспективу.

Податкова система включає:

1. Податкову ставку.

Податкова ставка – це величина податку на одиницю оподаткування (одиниця виміру об'єкта оподаткування для земельного податку – гектар тощо).

Податкова ставка, що визначається як відсоток, поділяється на такі види:

- пропорційна, коли ставка оподаткування є однаковою і не залежить від розмірів доходу;
- прогресивна, коли ставки оподаткування зі збільшенням доходу зростають;
- регресивна, коли податкова ставка зі збільшенням доходу знижується.

2. Суб'єктів та об'єкти оподаткування.

- *суб'єкти оподаткування* – ті хто сплачує податки, фізичні та юридичні особи;
- *об'єкти оподаткування* – прибуток, заробітна плата, вартість майна, виторг фірми, кількість землі тощо.

3. Види податків.



Прямі податки стягуються безпосередньо з об'єкту оподаткування.

Непрямі податки – це податки, що встановлюються на товари та послуги і входять у їх ціну.

Непрямі податки – це податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, мито.

Загальнодержавні податки та збори: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку

територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; фіксований сільськогосподарський податок; мито.

Місцеві податки: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок.

Місцеві збори: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір.

Основними *принципами сучасної податкової системи України*, закріпленими законодавчо є:

1. Ефективність, що визначається регулюючою і стимулюючою функціями податків.
2. Справедливість – передбачає недоцільність і неможливість перекладання податкового тягаря на бідні версти населення і навіть частковий перерозподіл через механізм оподаткування частини національного доходу на користь найбільш бідних верств.
3. Корисність – стягнені з працівників через податкову систему кошти мають повернутися до них у формі соціальних витрат.
4. Оптимальне співвідношення між економічною ефективністю і справедливістю, що передбачає недоцільність надмірного перерозподілу національного доходу через податковий механізм (оскільки це гальмувало б інвестиції) або вилучення із заробітної плати таких податків, які підживляли б зацікавленість безпосередніх працівників у зростанні продуктивності праці;
5. Ефективність адміністрування, витрати на управління мають бути мінімальними, саме управління повинно ґрунтуватися на раціональних законах, а механізм оподаткування – бути зрозумілим для основної маси платників.
6. Економічна обґрунтованість податків – розміри податків повинні встановлюватися на основі показників розвитку економіки країни, та її фінансового стану.
7. Стабільність податкового законодавства – податки не повинні змінюватися протягом бюджетного року.
8. Рівняння та унеможливлення дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання.

9. Рівномірність сплати – податки повинні сплачуватися в певний термін.
10. Гнучкість – податкове законодавство повинно вчасно реагувати на зміни соціально-економічного життя держави без порушень стійкості податкового законодавства.
11. Інфляційна нейтральність.
12. Недопущення подвійного оподаткування одного і того ж об'єкта оподаткування.
13. Доступність та однозначність норм податкового законодавства.
14. Гласність – офіційне опублікування відомостей про суми зібраних податків та їх витрачання.

Зосередимо увагу на окремих видах податків і розпочнемо з прямих. Прямі податки – це податки, стягнуті державою безпосередньо з майна або доходів платника. Система прямих податків регулює насамперед доходи юридичних і фізичних осіб, на відміну від непрямих, які впливають на ціни. Але в кінцевому підсумку і прямі, і не прямі податки скорочують споживання, впливаючи тим самим на баланс попиту й пропозиції.



Одним з основних прямих податків є податок на прибуток, який сплачують юридичні особи, якщо їх доходи перевищують витрати.

Платниками податку на прибуток є суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім:

- 1) бюджетних установ;
- 2) громадських об'єднань, політичних партій, релігійних, благодійних організацій, пенсійних фондів, ОСББ, профспілки метою яких не може бути одержання і розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління, інших пов'язаних з ними осіб, а також серед працівників таких організацій;
- 3) суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. (табл. 5.3 - 5.4).

З метою оподаткування центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, веде реєстр всіх установ та організацій.

Таблиця 5.3

Ставки податку на прибуток підприємств для резидентів

Ставка	Об'єкт оподаткування	Платники
1	2	3
Базова (основна) ставка податку 18 відсотків	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності бізнесу відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Кодексу	Резиденти – суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім юридичних осіб неприбуткових підприємств, установ та організацій та суб'єктів господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, визначені главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України (далі – Кодекс);
0 відсотків	для платників податку на прибуток, у яких річний дохід, визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний період, не перевищує трьох мільйонів гривень та розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) кожному з працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим як дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом, та які відповідають одному із таких критеріїв: а) утворені в установленому законом порядку після 1 січня 2017 року; б) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду становила від п'яти до 20 осіб; в) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до 1 січня 2017 року та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до трьох мільйонів гривень та середньооблікова кількість працівників становила від п'яти до 50 осіб.	Управитель фонду операцій з нерухомістю, який здійснює діяльність відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» щодо операцій і результатів діяльності із довірного управління, що здійснюється таким управителем через фонд;

Продовження табл. 5.3

1	2	3
Доходи страховика		Постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи із джерел походження з України або виконують агентські (представницькі) та інші функції стосовно таких нерезидентів чи їх засновників.
Під час провадження страхової діяльності юридичних осіб - резидентів одночасно із базовою ставкою податку на прибуток 18 відсотків , застосовують ставки податку на дохід у таких розмірах:		
3 відсотки	сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу об'єкта оподаткування страховика тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування	
0 відсотків	сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення	
Доходи від провадження букмекерської діяльності, діяльності з випуску та проведення лотерей, азартних ігор (у тому числі казино)		
Під час провадження букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино) одночасно із ставкою податку на прибуток 18 відсотків застосовують ставки податку на дохід у розмірі:		
10 відсотків	дохід, отриманий від діяльності з випуску та проведення лотерей, азартних ігор з використанням гральних автоматів	
18 відсотків	дохід, отриманий від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю	
	дохід, отриманий від провадження діяльності з випуску та проведення лотерей	

Установи та організації не є платниками податку на прибуток лише після внесення таких установ та організацій до Реєстру неприбуткових організацій та установ контролюючими органами в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Таблиця 5.4

Оподаткування прибутку нерезидента із джерелом їх походження з України

Ставка	Об'єкт оподаткування	Платники
1	2	3
18 відсотків	прибутки нерезидентів, отримані у вигляді доходів від безпроцентних (дисконтних) облігацій чи казначейських зобов'язань	Резидент або постійне представництво нерезидента, що здійснюють виплати на користь нерезидента або уповноваженої ним особи (крім постійного представництва нерезидента на території України), утримують податок з таких доходів за їх рахунок
15 відсотків	а) проценти, дисконтні доходи, що сплачуються на користь нерезидента, у тому числі проценти за позиками та борговими зобов'язаннями, випущеними (виданими) резидентом; б) дивіденди, які сплачуються резидентом; в) роялті; г) фрахт та доходи від інжинірингу; г) лізингова/орендна плата, д) доходи від продажу нерухомого майна, е) прибуток від здійснення операцій з продажу або іншого відчуження цінних паперів, е) доходи, отримані від провадження спільної діяльності на території України; ж) винагорода за провадження нерезидентами або уповноваженими ними особами культурної, освітньої, релігійної, спортивної, розважальної діяльності на території України; з) брокерська, комісійна або агентська винагорода; и) внески та премії на страхування або перестрахування ризиків в Україні і) доходи, одержані від діяльності у сфері розваг (крім діяльності з проведення лотереї); і) доходи у вигляді благодійних внесків; й) інші доходи.	Резидент, який здійснює виплати нерезиденту за виробництво та розповсюдження реклами
6 відсотків	сума фрахту, що сплачується резидентом нерезиденту за договорами фрахту.	
20 відсотків	виплати нерезидентам за виробництво та/або розповсюдження реклами	Резиденти, які здійснюють виплати нерезиденту за виробництво та розповсюдження реклами сплачують податок за власний рахунок

Продовження табл. 5.4

1	2	3
4 відсотки	у межах договорів страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь нерезидентів	Страховики або інші резиденти, які здійснюють страхові платежі та страхові виплати на користь нерезидента за власний рахунок
12 відсотків	інших випадках, ніж зазначені вище	
0 відсотків	у межах договорів із обов'язкових видів страхування, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб - нерезидентів, а також за договорами страхування у межах системи міжнародних договорів "Зелена карта", а також за договорами страхування пасажирських перевезень цивільної авіації	Страховики або інші резиденти, які здійснюють страхові платежі та страхові виплати
0 відсотків	під час укладання договорів страхування або перестрахування ризику безпосередньо із страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам	
5 відсотків	доходи нерезидентів у вигляді процентів за позиками або фінансовими кредитами, наданими резидентам	Резиденти, які здійснюють виплати нерезиденту у вигляді процентів за позиками або фінансовими кредитами сплачують податок за рахунок таких доходів

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.



***Податок на доходи фізичних осіб –
прямий податок, що стягується у всіх видів
доходів, отриманих фізичною особою.***

Платниками податку є:

- 1) фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- 2) фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- 3) податковий агент.

Саме останнє стосується бізнес-структури, оскільки на неї покладається обов'язок з нарахування та стягнення до бюджету цього податку із заробітної плати, які отримує її працівник.

Не є платником податку нерезидент, який отримує доходи з джерела їх походження в Україні і має дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені чинним міжнародним договором України, щодо доходів, які він отримує безпосередньо від провадження дипломатичної чи прирівняної до неї таким міжнародним договором діяльності.

Об'єктом оподаткування резидента є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання); іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України. Ставки податку наведені в табл. 5.5. та табл. 5.6. Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід.



***Військовий збір – прямий тимчасовий
податковий платіж було запроваджено в
2014 році на фінансування потреб Збройних Сил
України та СБУ для проведення АТО у зв'язку
з російською військовою агресією на території
України.***

Таблиця 5.5

Ставки податку на доходи фізичних осіб із зарплати

Ставка, %	Умови		Об'єкт оподаткування
18	Базова ставка		Заробітна плата,
0	до 0,5 розміру мінімальної заробітної плати (за умови надання ПСП)		доходи за цивільно- правовими угодами
	Встановлюється у розмірі 50% прожиткового мінімуму для працездатної особи встановленого законом на 1 січня звітного року.	100% суми пільги для будь якого платника податку, у т. ч для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, - у розрахунку на кожну таку дитину	Податкова соціальна пільга (ПСП)
		150 % суми пільги для такого платника податку, який: а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником - у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років; б) утримує дитину-інваліда - у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років; в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом; г) є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства, д) є особою, якій присуджено довічну стипендію як громадянину, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів; е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»,	
		200 % суми пільги для такого платника податку, який є: а) Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці тощо. б) учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, в) колишнім в'язнем концтаборів, гетто під час Другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою	

Таблиця 5.6

Ставки податку на доходи фізичних осіб із інших доходів

Ставка, %	умови	Об'єкт оподаткування
18		Пасивні доходи (проценти, роялті тощо)
5	Доходи у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нараховані резидентами - платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування)	дивіденди
9	Доходи у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нараховані нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток	
18	Застосовується до пенсії або щомісячного довічного грошового утримання, якщо їх розмір перевищує десять розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (у розрахунку на місяць), встановленого на 1 січня звітного податкового року, - у частині такого перевищення	Пенсія, щомісячне довічне грошове утримання
18		Виграші та призи
18		Іноземні доходи
0	Один раз на рік будинку, квартири, дачі, земельної ділянки в межах норм, що перебувають у власності понад три роки	Продаж нерухомого майна:
5	Продаж більше одного об'єкта Перебуває у власності менше трьох років	- для резидентів
0	Один раз на рік будинку, квартири, дачі, земельної ділянки в межах норм, що перебувають у власності понад три роки	- для нерезидентів
18	Продаж більше одного об'єкта Перебуває у власності менше трьох років	
0	Один раз на рік легкого автомобіля та/або мотоцикла, та/або мопеда	Продаж рухомого майна
5	Продаж більше одного, або продаж інших об'єктів рухомого майна	- для резидентів

При нарахуванні військовий збір практично нерозривно пов'язаний з ПДФО (табл. 5.7). Платниками цього податку є:

- фізичні особи-резиденти при отриманні доходу з джерел їх походження в Україні, а також з іноземних доходів;
- фізичні особи-нерезиденти при отриманні доходів з джерел їх походження в Україні;
- податкові агенти фізичних осіб, що сплачують ВЗ як за них (за аналогією з ПДФО).

Таблиця 5.7

Військовий збір

Ставка, %	Об'єкт оподаткування	Платники
1,5 відс.	загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерел їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання); іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.	фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент.
	чистий оподатковуваний дохід	фізичні особи – підприємці, <i>крім тих що обрали спрощену систему</i> .
	сукупний чистий дохід	фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність

Об'єкт оподаткування військовим збором для резидентів: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерелом походження в Україні, які обкладаються ПДФО під час їх нарахування, виплати, нарахування; іноземні доходи. Для нерезидентів – ті ж самі об'єкти, крім їх іноземних доходів.



Податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки – прямий податок з власників об'єктів нерухомості.

Платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 відсотки розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.



Транспортний податок – прямий податок, що стягується з власників транспортних засобів.

Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Транспортний податок

Ставка	Об'єкт оподаткування	Платники
Встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування	Легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування.

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Платники податку - юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцем реєстрації об'єкта оподаткування

декларацію. Податок сплачується за місцем реєстрації об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету.



Збір за місця паркування – місцевий обов'язковий платіж з суб'єктів господарювання, що провадять діяльність з паркування транспортних засобів.

Платниками збору за місця паркування є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи – підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради організовують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках. Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів. Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету (ст. 268.2.2 ПКУ). Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 квадратний метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі 0,075 відсотка мінімальної заробітної плати, установленної законом на 1 січня податкового року (ст. 268.3.1 ПКУ).



Земельний податок – прямий податок з власників земельних ділянок або землекористувачів.

Платниками податку є: власники земельних ділянок, земельних часток (паїв); землекористувачі. Об'єктами оподаткування є земельні ділянки (частки, паї), які перебувають у власності або користуванні. База оподаткування: нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого цим розділом; площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено. При визначенні бази оподаткування земельним податком коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки за 2018 рік застосовується із значенням 1.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, для земель загального користування – не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3 відсотка та не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки.

Ставка податку встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності). Ставка за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів – не більше 5% від нормативної грошової оцінки площі ріллі по області.



***Єдиний соціальний внесок – обов'язковий
платіж на загальнообов'язкове соціальне
страхування.***

(ЄСВ) сплачується у відповідності до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування».

В табл. 5.9 наведено платників єдиного соціального внеску. Це:

- роботодавець – підприємства, установи, організації, які мають незалежний юридичний статус;
- фізичні особи-підприємці, які використовують найману працю;

– фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування (єдиний податок).

Таблиця 5.9

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування

Дохід (база нарахування)			Платники
Сума заробітної плати, сума допомоги по <u>непрацезд.</u>	Суми винагороди фізичним особам за договорами ЦПХ	Сума доходу отриманого від діяльності	
-	-	22%	Фізичні особи - підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність без використання найманої праці.
22 %	22%	-	Роботодавці (підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, фізичні особи - підприємці, <u>самозайняті</u> особи, які використовують найману працю)
8,41%	22%	-	підприємства, установи та організації, інші юридичні особи у разі нарахування доходів працюючим інвалідам
5,3%	5,3%	-	Підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС (в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 відсотків загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25 відсотків суми витрат на оплату праці) у разі нарахування доходів працюючим інвалідам
5,5%	22%	-	Підприємства та організації громадських організацій інвалідів (в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 відсотків загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25 відсотків суми витрат на оплату праці) у разі нарахування доходів працюючим інвалідам

Особи, які обрали спрощену систему оподаткування, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Такі особи можуть бути платниками єдиного внеску виключно за умови їх добровільної участі у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування. Ставка єдиного соціального внеску для роботодавців 22%. Нарахування ЄСВ для роботодавців здійснюється на фонд оплати праці, який включає основну та додаткову заробітну плату, премії та компенсаційні виплати. Сума нарахованого ЄСВ для роботодавця відноситься на витрати підприємства.

Непрямі податки, на відміну від прямих мають свої переваги і недоліки. Вони ефективніші в фіскальному аспекті, оскільки оподатковують споживання, яке в свою чергу є більш стабільною і негнучкою величиною, ніж прибутки. Від них важко ухилитись і досить легко контролювати їх сплату. Непрямі податки не впливають на процеси нагромадження, але вони регресивні в соціальному аспекті і здійснюють досить значний вплив на загальні процеси ціноутворення. Практика оподаткування використовує кілька видів непрямих податків – універсальні та специфічні акцизи, а також мито.

Специфічні акцизи встановлюються на обмежений перелік товарів. У цьому разі застосовуються диференційовані ставки для окремих груп, видів товарів. В Україні акцизний податок стосується за транспортування електроенергії, виготовлення та продаж тютюну та тютюнових виробів, алкоголю, нафтопродуктів, ввезення на територію України дорогих автомобілів.

Універсальні акцизи виникли на початку нашого століття. Вони відрізняються від специфічних тим, що мають ширшу базу оподаткування та уніфіковані ставки. У податковій практиці використовуються три форми універсальних акцизів:

– *податок з продажу*. Застосовується у сфері оптової та роздрібної торгівлі. Об'єктом оподаткування є реалізація товарів на заключному етапі. При цьому оподаткування здійснюється один раз. Ця форма використовувалась нетривалий час в останній період існування Радянського Союзу, але поширена в інших країнах;

– *податок з обороту*. Стягується з валового обороту на всіх стадіях руху товарів. При цьому допускається подвійне оподаткування, оскільки у валовий оборот включаються податки, що були сплачені раніше. Цей податок широко і протягом тривалого періоду (з початку 30-х і до початку 90-х років) використовувався у Радянському Союзі. Ставки податку з обороту були диференційовані за видами товарів;

– *податок на додану вартість*. Сплачується на всіх етапах руху товарів, робіт, послуг. Об'єктом оподаткування є не валовий оборот, а додана вартість. При цьому застосовуються уніфіковані ставки. Це полегшує обчислення податку і контроль за його надходженням. Обчислення і стягнення податку на додану вартість потребує чіткого визначення об'єкта оподаткування – доданої вартості. Можливі два способи її визначення: заробітна плата + прибуток; виручка від реалізації – матеріальні витрати. Цей податок набув значного поширення в країнах Західної Європи.

В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний податок (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз) і мито. Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.



Мито – це непрямий податок, що встановлюється на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України.

Залежно від виду ставок мита, які застосовуються при оподаткуванні, розрізняють адвалорне, специфічне і комбіноване мито.

Адвалорне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом.

Специфічне мито нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом.

А комбіноване мито об'єднує обидва ці види митного обкладення. Оскільки мито виконує як фіскальну, так і регулю-

ючу функції, то на практиці використовуються декілька видів мита, які забезпечують надходження до бюджету, формування обсягів раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника і інтересів держави.

Нарахування та сплата вказаних видів мита здійснюється відповідно до Закону України «Про єдиний митний тариф». Об'єктом оподаткування є митна вартість товару, тобто ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України.

При цьому до митної вартості включається ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України, комісійні та брокерські, плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) як умова їх ввезення (вивезення). Мито нараховується митним органом і вноситься до державного бюджету України. Види мита:

- ввізне мито;
- вивізне мито;
- особливе мито;
- сезонне мито;
- спеціальне мито;
- антидемпінгове мито;
- компенсаційне мито.

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом НБУ, який застосовується для розрахунків по зовнішньоекономічним операціях і діє на день подання митної декларації.

Сума мита може обчислюватись за двома видами ставок: у відсотках до митної вартості товарів і у твердих сумах з одиниці товару. У разі ввезення підакцизних товарів встановлюються ставки специфічного ввізного мита.



Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), законодавчо визначених як «підакцизні», що включається до ціни таких товарів.

До підакцизних товарів, як правило, відносять високорентабельні або монопольні товари (табл. 5.10).

Об'єктом оподаткування є операції з:

1) реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), реалізації (передачі) в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам;

2) ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;

3) реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазайними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;

4) реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підакцизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством;

Таблиця 5.10

Акцизний податок

Ставка	Об'єкт оподаткування	Платники податку
Для пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну ставка податку становить 5%	Операції з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів	Особа - суб'єкт господарювання роздрібною торгівлю, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів
Додаток 1	Операції з оптового постачання електричної енергії; Операції з ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України.	1. Оптовий постачальник електричної енергії; 2. Виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії; 3. Особа - суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України.

Продовження табл. 5.10

Додаток 2	Операції з реалізації будь-яких обсягів пального понад обсяги, що: отримані від інших платників акцизного податку, що підтверджені зареєстрованими акцизними накладними в Єдиному реєстрі акцизних накладних; ввезені (імпортовані) на митну територію України, що засвідчені належно оформленою митною декларацією; вироблені в Україні, що підтверджені зареєстрованими акцизними накладними в Єдиному реєстрі акцизних накладних	Особа, яка реалізує пальне
Додаток 3	Операції з переобладнання введеного на митну територію України транспортного засобу у підкацизний легковий автомобіль.	Особа - власник введеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок
Додатки 2, 3, 4	Операції з: реалізації та/або передачі в межах одного бізнесу підкацизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, своїм працівникам, а також здійснення внесків підкацизними товарами (продукцією) до статутного капіталу; ввезення підкацизних товарів (продукції) на митну територію України; реалізації конфіскованих підкацизних товарів (продукції), підкацизних товарів (продукції), визнаних безхазайними, підкацизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підкацизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави; реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підкацизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством; обсяги та вартість втрачених підкацизних товарів (продукції), що перевищують встановлені норми втрат.	- Особа, яка виробляє підкацизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини. - Особа - суб'єкт господарювання, яка ввозить підкацизні товари (продукцію) на митну територію України. - Особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог. - Особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підкацизні товари (продукцію) на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законом. - Фізична особа - резидент або нерезидент, яка ввозить підкацизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства. - Особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підкацизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов. - Особа, на яку при здійсненні операцій з підкацизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або

5) реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів;

6) оптового постачання електричної енергії;

7) переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу у підакцизний легковий автомобіль;

Платниками акцизного податку є:

1) особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;

2) особа, суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;

3) фізична особа – резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства;

4) особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними, підакцизні товари (продукцію), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації в установленому законодавством порядку;

5) особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законом;

6) особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог;

7) особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов;

8) особа, на яку при здійсненні операцій з підакцизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або звільняються від оподаткування, покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції) в разі порушення таких умов;

9) особа – суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів;

10) оптовий постачальник електричної енергії;

11) виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії. Не є платниками податку особи, які здійснюють діяльність з виробництва електричної енергії за умови її продажу на оптовому ринку електричної енергії та/або з постачання електричної енергії, крім оптових постачальників електричної енергії;

12) Особа – власник ввезеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок.

Порядок обчислення податку з товарів, вироблених на митній території України. Суми податку, що підлягають сплаті, з підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, визначаються платником податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, що діють на дату виникнення податкових зобов'язань. Податок з товарів (продукції), на які встановлені ставки податку в іноземній валюті, сплачується у національній валюті і розраховується за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на перший день кварталу, в якому здійснюється реалізація товару (продукції), і залишається незмінним протягом кварталу.

Порядок обчислення податку з товарів, які ввозяться на митну територію України наступний. Суми податку з товарів (продукції), які ввозяться на митну територію України, що підлягають сплаті, визначаються платниками податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, обчислюється у національній валюті за курсом валюти (див. Додаток 1-4).

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню:

– вивезення (експорту) підакцизних товарів платником податку за межі митної території України;

- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів, у яких виявлено недоліки, що унеможливають їх реалізацію на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру (за умови відсутності подальшої їх реалізації на митній території України);

- реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії.

Операції з підакцизними товарами, які звільняються від оподаткування, зокрема, такі:

- реалізації легкових автомобілів для інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спеціального призначення, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;

- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, призначених для офіційного користування дипломатичними представництвами та консульськими установами іноземних держав;

- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, якщо при цьому не справляється ПДВ у зв'язку з розміщенням товарів у митних режимах;

- безоплатної передачі для знищення підакцизних товарів, конфіскованих за рішенням суду та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника;

- реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів, крім нафтопродуктів, вироблених на митній території України, що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів;

- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції), за умови подальшого виготовлення з такої сировини готової продукції на митній території України, з якої сплачується акцизний податок, або реалізації такої продукції (підакцизних товарів) на експорт, та пред'явлення контролюючому органу ліцензії на право виробництва;

- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів) як міжнародної технічної допомоги, або гуманітарної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України і норм закону;
- реалізації безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі;
- реалізації скрапленого газу на спеціалізованих аукціонах для потреб населення.

Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного податку визначені Податковим кодексом. Чинне законодавство визначає такі види підакцизних товарів:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Порядок обчислення та нарахування акцизного податку. Акцизний податок обчислюється за адвалорними (у відсотках), специфічними ставками (у твердих сумах – євро чи гривнях – з одиниці товару), адвалорними та специфічними ставками одночасно.

При цьому можливі такі варіанти бази оподаткування:

1. Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є:

- вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та акцизного податку (АП);
- вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням ПДВ та акцизного податку;
- вартість реалізованої електричної енергії без ПДВ;

– вартість (з ПДВ та без урахування акцизного податку) підакцизних товарів суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі;

Якщо для обчислення податку застосовуються одночасно адвалорні та специфічні ставки податку, то сума акцизного податку визначається шляхом додавання суми акцизного податку, обчисленої за ставками у відсотках до обороту з продажу та суми акцизного податку, обчисленої за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, за формулою:

$$A = A1 + A2, \text{ де} \quad (5.1)$$

A – сума акцизного податку;

$A1$ – сума акцизного податку, обчислена за ставками у відсотках;

$A2$ – сума акцизного податку, обчислена за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.

Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є оборот з реалізованого, ввезеного товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та АП.

1) Визначається оборот з реалізації (ввезення) як сума оподаткованих оборотів за кожним видом товару за формулою:

$$O = \sum M * K, \text{ де} \quad (5.2)$$

O – оподаткований оборот;

M – максимальна роздрібна ціна за кожним видом товару, задекларована виробником або імпортером таких товарів;

K – кількість товару у фізичних одиницях виміру за кожним видом товару.

2) Після визначення обороту з реалізації (ввезення) обчислюється сума акцизного податку за формулою:

$$A1 = C * O, \text{ де} \quad (5.3)$$

$A1$ – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у відсотках до обороту з реалізації (ввезення).

Якщо для обчислення податку застосовуються специфічні ставки з підакцизних товарів (продукції), то базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках.

Обрахунок відбувається у такому порядку:

1) Якщо сума АП встановлена в гривнях до фізичної одиниці виміру товару, то використовують формулу:

$$A2 = C * K, \text{ де} \quad (5.4)$$

$A2$ – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у гривнях;

K – кількість товару визначена у фізичних одиницях виміру.

2) Якщо сума АП встановлена у євро до фізичної одиниці виміру товару, то користуються формулою:

$$A2 = C * \text{€} * K, \text{ де} \quad (5.5)$$

$A2$ – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у євро;

€ – курс гривні до євро станом на дату подання митної декларації;

K – кількість товару, визначена у фізичних одиницях виміру.

Дата виникнення податкових зобов'язань. Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції), крім випадків оподаткування алкогольних напоїв та деяких підакцизних товарів залежно від напрямку їх використання.

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання контролюючим органом у визначених законодавством випадках.

При передачі підакцизних товарів (продукції), вироблених з давальницької сировини, датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх відвантаження виробником замовнику або за його дорученням іншій особі.

При використанні підакцизних товарів (продукції) для власних виробничих потреб датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх передачі для такого використання, крім використання для виробництва підакцизних товарів (продукції).

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних

товарів є дата здійснення розрахункової операції відповідно до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», для безготівкових розрахунків – дата оформлення розрахункового документа на суму проведеної операції, який підтверджує факт продажу, а у разі реалізації товарів фізичними особами – підприємцями, які сплачують єдиний податок, – дата надходження оплати за проданий товар.

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо постачання електроенергії є дата підписання акту прийому-передачі електроенергії.

Порядок і строки сплати податку. Терміни сплати акцизного податку залежать від виду підакцизної продукції та від факту виробництва підакцизних товарів на митній території України чи їх ввезення на митну територію України.

1. Якщо підакцизні товари вироблені на митній території України, то суми податку перераховуються до бюджету платниками підакцизних товарів (продукції) протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання податкової декларації за місячний податковий період.

Суми податку виробниками тютюнових виробів сплачуються до бюджету протягом 5 робочих днів після отримання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання податкової декларації.

Суми податку з алкогольних напоїв, для виробництва яких використовується спирт етиловий неденатурований, сплачуються при придбанні марок акцизного податку, а підприємства, які виробляють вина виноградні з додаванням спирту та міцні вермути, інші зброджені напої з додаванням спирту, сплачують податок при придбанні марок акцизного податку на суму, розраховану із ставок податку на готову продукцію, вироблену з виноматеріалів чи сусла, при виробництві яких використовується спирт етиловий.

Власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини, сплачує податок виробнику (переробнику) не пізніше дати відвантаження готової продукції такому власнику або за його дорученням іншій особі.

2. Якщо підакцизні товари ввезені на митну територію України, то податок сплачується платниками податку до або

в день подання митної декларації. У разі ввезення маркованої підакцизної продукції податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Базовий податковий період для сплати податку відповідає календарному місяцю. Платник податку з підакцизних товарів (продукції), вироблених або переобладнаних на митній території України; імпортер алкогольних напоїв та тютюнових виробів; суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, який здійснює реалізацію підакцизних товарів; оптовий постачальник електричної енергії подає щомісяця не пізніше 20 числа наступного періоду контролюючому органу за місцем реєстрації декларацію акцизного податку.



Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який включається до ціни товарів і являє собою податок на частину заново створеної вартості.

Податок на додану вартість перераховується до державного бюджету на кожному етапі її утворення і на його частку в доходах держбюджету припадає близько третини усіх надходжень.

Фактичними платниками ПДВ (як і при інших непрямих податках) є кінцеві споживачі продукції, а на підприємства покладається функція нарахування та перерахування до бюджету.

Платниками податку є суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні і фізичні особи, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) яких протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без ПДВ). Такі особи зобов'язані зареєструватися платниками податку в органі державної податкової служби за своїм місцезнаходженням (крім платників єдиного податку).

Якщо особи не є платниками ПДВ і ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, то вони сплачують податок під час митного оформлення товарів без реєстрації платником ПДВ.

Якщо особа проводить оподатковувані операції і не є платником ПДВ, оскільки обсяги операцій є меншими за

встановлену суму (1000000грн без ПДВ) постачання товарів (послуг) за останні 12 календарних місяців, і така особа вважає за доцільне добровільно зареєструватись як платник податку, то така реєстрація робиться за її заявою. Реєстрація платником ПДВ відбувається протягом трьох робочих днів після надходження реєстраційної заяви.

Об'єктом оподаткування є операції (табл. 5.11) з:

- 1) постачання товарів (послуг) на митній території України;
- 2) ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України;
- 3) вивезення товарів (супутніх послуг);
- 4) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

При цьому законодавчо визначений ряд операцій, які не є об'єктом оподаткування, зокрема, таких як випуск (емісія), розміщення та продаж за кошти цінних паперів, які випущені (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності; операції, пов'язані із передачею (поверненням) майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг; надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування; загальнообов'язкового державного соціального страхування, обіг валютних цінностей, банківських металів, банкнот та монет НБУ, за винятком тих, що використовуються для нумізматичних цілей; розрахунково-клірингова, реєстраторська та депозитарна діяльність на ринку цінних паперів; надання послуг з інкасації, розрахунково-касового обслуговування, залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики, депозиту, управління коштами та цінними паперами, доручення, надання, управління і переуступки фінансових кредитів, кредитних гарантій і банківських поручительств; виплат у грошовій формі заробітної плати, пенсій, стипендій, субсидій, дотацій, виплат дивідендів, роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом; реорганізації юридичних осіб; надання банками послуг у межах управління фондами банківського управління, фондами операцій з нерухомістю, фондами фінансування будівництва та інші.

Таблиця 5.11

Податок на додану вартість

Ставки	Об'єкт оподаткування	Платники
1	2	3
20%	Операції платників податку з: постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 Податкового кодексу України, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю; постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 Податкового кодексу України; ввезення товарів на митну територію України; вивезення товарів за межі митної території України; постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.	Особи, які зареєстровані як платники ПДВ; особи, не зареєстровані як платники ПДВ, та ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню згідно із законом; отримувачі послуг від нерезидента, якщо місце постачання таких послуг розташоване на митній території України.
7%	Операції платників податку з: постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України; постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я.	Особи, які зареєстровані як платники ПДВ;
0%	Операції платників податку з: вивезення товарів за межі митної території України: а) у митному режимі експорту; б) у митному режимі реекспорту, якщо товари поміщені у такий режим відповідно до пункту 5 частини першої статті 86 Митного кодексу України; в) у митному режимі безмитної торгівлі; г) у митному режимі вільної митної зони; постачання товарів:	Особи, які зареєстровані як платники ПДВ

Продовження табл.5.11

1	2	3
0%	а) для заправки або забезпечення морських суден, що: - використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовельської або іншої господарської діяльності, що провадиться за межами територіальних вод України; - використовуються для рятування або подання допомоги в нейтральних або територіальних водах інших країн; - входять до складу Військово-Морських Сил України та відправляються за межі територіальних вод України, у тому числі на якірні стоянки; б) для заправки або забезпечення повітряних суден, що: - виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату; - входять до складу Повітряних Сил України та відправляються за межі повітряного кордону України, у тому числі у місця тимчасового базування; в) для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі; г) для заправки (дозаправки) або забезпечення наземного військового транспорту чи іншого спеціального контингенту Збройних Сил України, що бере участь у миротворчих акціях за кордоном України, або в інших випадках, передбачених законодавством; г) магазинами безмитної торгівлі, відповідно до порядку, встановленого Кабінетом Міністрів України. У разі подальшого вивезення таких товарів за межі митної території України податок не справляється (у тому числі за нульовою ставкою); постачання таких послуг: а) міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом; б) послуги, що передбачають роботи з рухомих майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом; в) послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси, а саме: - обслуговування повітряних суден та пасажирів в аеропорту (посадка-зліт повітряного судна, обслуговування пасажирів в аеровокзалі, забезпечення авіаційної безпеки, наднормативна стоянка повітряного судна); - послуги з наземного обслуговування повітряних суден та пасажирів в аеропортах; - оренда аеропортових приміщень у частині використання для обслуговування міжнародних рейсів (офіси, стійки реєстрації та інші службові приміщення, які орендуються авіаперевізниками, що виконують міжнародні рейси); - послуги персоналу з обслуговування повітряних суден.	Особи, які зареєстровані як платники ПДВ

Операції, що не є об'єктом оподаткування:

- Випуск (емісія), розміщення та продаж за кошти цінних паперів, які випущені (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності;

- Операції, пов'язані із передачею (поверненням) майна у схов (відповідальне зберігання), а також у лізинг (оренду) крім передачі у фінансовий лізинг;

- Надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування;

- Обіг валютних цінностей, банківських металів, банкнот та монет НБУ, розрахунково-клірингова, розрахунково-клірингова, реєстраторська та депозитарна діяльність на ринку цінних паперів;

- Надання послуг з інкасації, розрахунково-касового обслуговування, залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики, депозиту виплат у грошовій формі заробітної плати, пенсій, стипендій, субсидій, дотацій, виплат дивідендів, роялті у реорганізації юридичних осіб.

База оподаткування залежить від сфери та виду діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. У разі постачання товарів (послуг) база оподаткування визначається, виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів, збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що справляється з вартості послуг стільникового рухомого зв'язку, податку на додану вартість та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів).

Порядок визначення бази оподаткування в разі постачання товарів/послуг:

1. продаж покупних товарів (послуг) – не нижче ціни придбання;

2. продаж самостійно виготовлених товарів (послуг) – не нижче звичайних цін;

3. продаж необоротних активів – не нижче балансової (залишкової) вартості за даними бухгалтерського обліку.

Виняток становлять товари (послуги), ціни на які підлягають державному регулюванню, газ, який постачається для потреб населення.

База оподаткування операцій з постачання товарів, ввезених на митну територію України, визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче їх митної вартості з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

Регулююча функція податку на додану вартість проявляється у законодавчому визначенні цілого ряду операцій, які звільняються від оподаткування. До таких операцій, зокрема, які пов'язані з діяльністю підприємств, можна віднести:

- постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим КМУ;

- постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних школах і клубах, школах мистецтв та послуг з проживання учнів або студентів у гуртожитках;

- постачання послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я, що мають ліцензію на постачання таких послуг;

- постачання технічних та інших засобів реабілітації (їх комплектуючих і напівфабрикатів), послуги з їх ремонту та доставки, товарів спеціального призначення для інвалідів та інших пільгових категорій населення за переліком, затвердженим КМУ;

- постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі), тарифи на які регулюються у встановленому законом порядку;

- надання благодійної допомоги, зокрема безоплатне постачання товарів (послуг) благодійним організаціям, а також надання такої допомоги благодійними організаціями набувачам (суб'єктам) благодійної допомоги;

Ставки податку зафіксовані у Податковому Кодексі і встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

а) основна – 20%;

б) 7% – застосовується по операціях з:

- постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

- постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

в) пільгова – 0% ;

Нульова ставка щодо ПДВ застосовується, зокрема, до таких операцій:

- вивезення товарів за межі митної території України у митному режимі експорту, реекспорту, безмитної торгівлі, вільної митної зони;

- постачання товарів для заправки або забезпечення морських суден, що: використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовецької або іншої господарської діяльності, що провадиться за межами територіальних вод України, повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату, для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі, постачання товарів магазинами безмитної торгівлі, відповідно до порядку, встановленого Кабінетом Міністрів України;

- постачання таких послуг як міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом, послуги, що передбачають роботи з рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом, послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.



5.3. Спрощена система оподаткування бізнесу

Спрощена система оподаткування запроваджена Указом Президента №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва». З 1999 може застосовуватися підприємцями. Практично без змін проіснувала до 2011 року, коли було переглянуто порядок обов'язкових податкових відрахувань. Наступні істотні зміни набули чинності 1 січня 2015 року.



Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні.

Спрощена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Так, існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього, існують обмеження припустимого об'єму доходу та кількості найманих робітників. Не дивлячись на це, спрощена система оподаткування добре підходить для малого бізнесу, що і забезпечує її популярність.

З 1 січня 2015 року передбачено зміни до законодавства, зокрема, щодо спрощеної системи оподаткування. Відповідно суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи (до 01.01.2015 року кількість груп становила - 6).

Для платників I групи фіксована ставка єдиного податку встановлюється в межах до 10% від розміру мінімальної зарплати.

Для платників II групи фіксована ставка єдиного податку встановлюється в межах до 20% розміру мінімальної зарплати.

Для платників III групи (фізичні особи та юридичні особи) відсоткові ставки становлять:

- 2% доходу - за умови окремої сплати ПДВ;
- 4% доходу - у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

Для платників IV групи (сільгоспвиробників) встановлено, що розмір ставок податку з 1 га сільськогосподарських

угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування й становить (у відсотках бази оподаткування):

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (окрім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) - 0,45;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях - 0,27;

- для багаторічних насаджень (окрім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях) - 0,27;

- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях - 0,09;

- для земель водного фонду - 1,35;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди - 3. Платниками єдиного податку четвертої групи є сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи суб'єкти господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг (недоїмку), за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського

товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Ставки єдиного податку та єдиного соціального внеску для I та II групи у 2015 році наведено в Додатку 5.

У 2016 році зберігалась та сама спрощена система оподаткування лише з поправкою на мінімальну заробітну плату, яка зросла до 1378 грн.

27 грудня 2016 року прийнято закон, який змінює порядок нарахування зборів для фізичних осіб – підприємців. Система оподаткування зазнала незначних змін, які стосуються лише платників єдиного податку першої групи. Основні ж зміни стосуються сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ).

Спрощена система має 3 групи для ФОП. У першій та другій встановлена чітка сума податку в місяць (10 % від мінімального прожиткового мінімуму для першої групи і 20 % від мінімальної заробітної плати для другої) незалежно від розміру доходу, а в третьій податок встановлений розміром 5 % від доходу. Що ж стосується ЄСВ, то тут є принципова зміна. До 1 січня 2017 року ФОПи (незалежно від системи оподаткування) за наявності доходу за відповідний місяць зобов'язані сплачувати ЄСВ в розмірі не менше мінімального страхового внеску (22 % від розміру мінімальної заробітної плати). З 1 січня 2017 року ФОПи зобов'язані сплачувати ЄСВ, незалежно від наявності доходу за відповідний місяць. Дещо змінився порядок обрахунку залежно від системи оподаткування. Для підприємців на загальній системі, а також на спрощеній 2-ї і 3-ї груп, розмір ЄСВ зберігся не менше мінімального страхового внеску (22 % від розміру мінімальної заробітної плати). Для ФОПів на спрощеній системі 1-ї групи розмір повинен бути не менше 0,5 мінімального страхового внеску. Таким чином, незалежно від наявності доходів ФОПи зобов'язані сплачувати ЄСВ.

Отже, підприємці сплачують податки і збори в наступному розмірі (табл. 5.12)

Таким чином, підприємці, що не здійснюють діяльності, проте залишаються зареєстрованими змушені провести процедуру припинення, або ж сплачувати щомісячно ЄСВ. А зі зміною мінімальної заробітної плати ця сума також буде змінюватись.

Механізм спрощеної системи оподаткування у 2019 році не змінився, однак через зростання мінімальної заробітної плати зросли обов'язкові платежі в бюджет.

Таблиця 5.12

Спрощена система оподаткування у 2019р.

Мінімальна заробітна плата (з/п)		4173,00
Прожитковий мінімум		1921,00
Фізична особа – підприємець (ФОП) 1-ша група		
Єдиний соціальний внесок (ЄСВ за себе)	22% мінімальної з/п	918,06
Єдиний податок (ЄП)	до 10% прожит. мінімум	192,10
Разом за місяць		1110,16
ФОП 2-га група		
ЄСВ за себе	22% мінімальної з/п	918,06
ЄП	до 20% мінімальної з/п	834,60
Разом за місяць		1752,66
ФОП загальна система		
ЄСВ за себе	не менше 22% мінімальної з/п	918,06
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	18% х (Доходи-Витрати)	X ₁
Військовий збір	1,5% х (Доходи-Витрати)	X ₂
Разом		918,06+X ₁ +X ₂
За найманого працівника (мінімальна з/п)		
ЄСВ	22% мінімальної з/п	918,06
ПДФО	18% мінімальної з/п	751,14
Військовий збір	1,5% мінімальної з/п	62,60
Разом		1731,80

Система оподаткування будь-якої країни є інструментом економічного впливу на динаміку та структуру суспільного виробництва, прискорення науково-технічного прогресу та задоволення соціальних потреб населення. За допомогою податкових інструментів можна не тільки обмежувати чи стимулювати ділову активність суб'єктів господарювання, але і сприяти їх розвитку шляхом стимулювання та гармонізації відносин платників і органів податкового контролю. Саме оподаткування є ключовим методом розвитку фінансових відносин та фінансового механізму в цілому. Податкові платежі є головним джерелом наповнення державного бюджету України фінансовими ресурсами, враховуючи зростаючу питому вагу податкових

надходжень у структурі Зведеного бюджету України. Розробка дієвого механізму функціонування податкової системи, при якому одночасно задовольняються потреби сторін податкових відносин, є першочерговим завданням нашої держави.

За сучасних умов функціонування малим суб'єктам господарювання стає все складніше збільшувати показники своєї діяльності. Так, малим суб'єктам господарської діяльності все важче отримувати прибутки і, відповідно, забезпечувати вагомі надходження до бюджетів України, проте вони забезпечують робочі місця та необхідний рівень доходів громадян, що в сукупності на глобальному рівні має позитивний ефект. Підтримка малого підприємництва завжди входила в коло інтересів на макроекономічному рівні.

Розмежування платників єдиного податку на суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних і юридичних осіб дозволяє зробити висновок, що починаючи з 2012 р. відбувається збільшення частки надходжень від справляння єдиного податку від фізичних осіб, порівняно з юридичними особами у загальному фонді доходів бюджету. Дане явище можна пояснити дією інфляційної складової, приховуванням частини доходів юридичними особами, зменшенням податкової бази шляхом проведення ефективної податкової політики.

Одним з основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. У зв'язку з цим та з метою реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки здійснюється справляння єдиного податку суб'єктами малого підприємництва. Органічним елементом ринкової економіки та невід'ємним атрибутом сучасної моделі господарювання є мале підприємство. Цей сектор є найбільш гнучкою та динамічною складовою ринку, тому відіграє роль каталізатора структурних пропорцій господарського комплексу і виступає дієвим важелем вирішення низки соціально-економічних завдань: забезпечення зайнятості населення; подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприяння розвитку конку-

ренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон.

Вирішення проблем формування сприятливого клімату для розвитку малого та середнього бізнесу, потребує напрацювання заходів в напрямках вдосконалення законодавчої бази з позицій захисту інтересів власників і споживачів; зниження податкового тиску на офіційно функціонуючі підприємницькі структури, які активно впроваджують інновації.

Вдосконалення спрощеної системи оподаткування на державному рівні – першочергове завдання. Згідно дослідження Інституту соціально-економічних трансформацій, в Україні, на відміну від більшості інших країн (окрім деяких країн СНД), переважна частина податкових надходжень втрачається не у малому бізнесі та не через діяльність повністю неофіційних (незареєстрованих) економічних суб'єктів.

Натомість найбільш масштабні інструменти ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування масово застосовуються великими та надвеликими бізнесами, які, на відміну від більшості країн світу, домінують у вітчизняній економіці і при цьому завдяки своїм неформальним зв'язкам мають великі можливості для уникання податків, цілком порівнянні з тими, що зазвичай приписують малому бізнесу.

Мікробізнес – це, скоріше питання самозайнятості, тобто це ті люди, які з власної ініціативи і на власний ризик одноосібно здійснюють підприємницьку діяльність і не покладаються на державу (не «висять на шії» в суспільства). Фізичні особи – підприємці (ФОПи), скоріше це самозайняті особи.

В Україні з 1999 р. (у нинішній формі – з 2011 р.) діє спрощена система оподаткування (ССО) для малого бізнесу, яка стала для дрібних підприємств та індивідуальних підприємців – самозайнятих осіб масовим способом легальної компромісної детінізації а також прикриттям від сваволі та здирицтва з боку податківців. Вона також позбавляє необхідності витрачати час та зусилля та кошти не непотрібний дрібному бізнесу облік. Саме її існуванням пояснюється відносно менша роль повної «тіні», тобто незареєстрованих економічних суб'єктів, в Україні, порівняно з іншими країнами з аналогічним доходом на душу населення.

Найбільше ФОП діє в роздрібній торгівлі. У зв'язку з падінням купівельної спроможності населення, яке відбулося 2014 р., попит перерозподілився на користь мікробізнесу. Низькі витрати на організацію бізнесу дозволяли вижити населенню, в якого суттєво зменшились доходи, і відповідно знизилась купівельна спроможність.

У загальній теорії оподаткування показано, що будь-який податок, за інших однакових умов, пригнічує економічне зростання за рахунок зменшення інвестиційного ресурсу. Якщо оподатковується результат діяльності, то це знижує стимули для роботи. Винятком є «одноразовий» податок, який не залежить від результатів роботи, – на кшталт єдиного податку для першої-другої груп спрощеної системи оподаткування (ССО) або податків на землю/нерухомість. Хоча його вплив на ресурси для інвестування залишається таким самим, він не знеохочує трудові зусилля та бажання інвестувати як таке. Окрім того, він є менш обтяжливим для більш успішних – це зазвичай не вважається справедливим, але з точки зору економічної ефективності означає, що більше інвестиційного ресурсу опиняється в більш умілих руках, що, своєю чергою, прискорює конкурентний відбір і сприяє збільшенню віддачі від інвестицій.

Відповідно до підрахунків, зроблених фахівцями програми USAID ЛЕВ, спрощена система оподаткування в Україні заощаджує близько 0,5% ВВП (приблизно 7 мільярдів гривень), які в іншому випадку були б витрачені на непотрібну роботу. Є низка причин на користь спеціального спрощеного оподаткування для дрібного (мікро-) бізнесу, які є поширеними у світі. Саме тому такий вид оподаткування існує в багатьох країнах.

1. *Немає потреби вести облік.* Перша причина універсальна, оскільки вона стосується самої природи дрібного бізнесу: для ведення справ він не потребує обліку. Дійсно, облік є інструментом для ведення бізнесу, а не оподаткування, який був розроблений, щоб допомогти власникам і топ-менеджерам контролювати їхні фірми. У цьому сенсі, відповідні видатки є виправданими, хоча вони можуть бути кваліфіковані, як трансакційні витрати. Однак, оскільки дрібний бізнес не потребує таких інструментів – це є частиною його загальної

переваги мінімальних адміністративних витрат – ця стаття заощаджень частково компенсує брак економії на масштабах і дозволяє малому бізнесу бути конкурентоспроможним.

У той же час податок на прибуток може існувати лише у формі декларацій, які мають підтверджуватися обліком доходів та витрат та належним чином зібраною первинною документацією (наприклад, касовими чеками), щоб уможливити подальшу перевірку. Відтак, підприємець повинен витрачати значну частку свого часу для ведення обліку, або наймати для цього спеціаліста. Більше того, навіть повністю обізнана людина, яка пройшла певний інструктаж, не завжди здатна уникати помилок: це потребує певних навичок і вмінь, яких багатьом людям просто бракує. Також, облік створює постійні підстави для претензій та подальшого накладання штрафів. Це також пов'язано з тим, що, виходячи з природи дрібного бізнесу, в якому часто не можливо розділити витрати на ведення бізнесу та ведення домогосподарства: уявіть таксиста, який використовує власний автомобіль з подвійними цілями.

Отже, єдиний податок не вимагає ні обліку витрат, ні первинної документації. Це є особливо важливим для дрібних продавців, які продають товари широкого асортименту в невеликих обсягах. Для підприємців, які продають товари юридичним особам, і тому отримують кошти по безготівковому розрахунку, податок з обороту є таким же простим, оскільки весь їх дохід можна підрахувати. В той же час, податкова інспекція може так само легко перевірити їх оборот, відтак немає потреби в перевірках.

2. ФОП як альтернатива безробіттю. Якщо підприємець не матиме можливості самостійно забезпечувати себе і свою родину, є дві альтернативи – трудова еміграція або безробіття. Країни, які здійснюють виплати по безробіттю зазвичай роблять усе можливе, аби підтримати навіть просте виживання малого бізнесу, оскільки він запобігає безробіттю. Ці бізнесу все ж створюють додану вартість і займають свою власну нішу, яка не цікавить більші та продуктивніші бізнесу.

3. Компромісна детінізація. Якими б високими не були штрафи, яким би не був тоталітарний контроль, жоден уряд в світі не може викоринити тіньову економіку. Завжди є межа, на

якій більш-менш мудрий уряд повинен змінити батіг на пряник і запропонувати певні прийнятні умови для тих, хто хотів би працювати офіційно. Як у попередньому випадку, краще зібрати якісь кошти, ніж нічого не зібрати, особливо, якщо (як у випадку зі спрощеною системою оподаткування) це не призводить до значних адміністративних затрат. Крім того, тіньова економіка має багато негативних побічних ефектів, таких як корупція, рекет, тощо, які послаблюються, якщо бізнес сплачує хоча б символічні податки, щоб залишатися у правовому полі.

4. *Спрощена система оподаткування захищає дрібний бізнес від претензій з боку податківців.* На жаль, українська податкова система досі залишається дискримінаційною, відтак дозволяє здирицтво «іменем закону» – під загрозою застосування закону, якого неможливо дотриматися. Тут варто зауважити, що малий бізнес зазвичай має менше важелів при перемовинах, ніж великий бізнес. З цієї причини, він є найбільш згубним для малого і, особливо, дрібного бізнесу. Спрощена система оподаткування у формі єдиного податку, яка не залишає жодних можливостей виявилася ефективним засобом проти цієї проблеми. Історично ця риса спрощеної системи оподаткування відіграла провідну роль, як у створенні самої системи, так і у подальших спробах її обмежити.

Спираючись на успішний досвід функціонування спрощених систем оподаткування малого бізнесу за кордоном, виділяють п'ять кроків реформування цієї системи в Україні.

Перший крок. Запровадження комплексу заходів, які б заохочували бізнес добровільно використовувати касові апарати (РРО). Вартість придбання та використання касових апаратів потрібно зменшити усіма можливими способами – і організаційними, і технічними. Це може бути запровадження онлайн-сервісу – електронної книги доходів платника єдиного податку, перехід від традиційних РРО до цифрових – смартфонів і планшетів. Інші стимули – проведення лотерей за чеками, забезпечення прав споживачів тільки на підставі фіскального чеку, преміювання споживачів за виявлення незареєстрованих у базі ДФС чеків.

Другий крок. Заходи з попередження зловживань у спрощеній системі оподаткування з метою приховування доходів

через подрібнення. Зокрема – щодо використання кількох суб'єктами ССО одного торгового приміщення, спільного користування сайтами і торговими марками.

Третій крок. Заходи, які дозволять уникнути безподаткового ввезення фізичними особами товарів в Україну через поштові відправлення або перевезення. Йдеться про тих фізичних осіб, які перетворили власні закупівлі у комерційну торгівлю. Необхідно провести аналітичне дослідження, яке дозволить вирахувати та обґрунтувати річну суму таких посилок і перевезень до певного розміру.

Четвертий крок. Заходи з і зменшення обігу готівки в країні: покращення конкуренції у банківському секторі, розвиток сучасних технічних новацій у використанні платіжних карток, повернення довіри до національної валюти.

П'ятий крок. Обладнання фіскальними пристроями платників ПДВ, які продають товари і послуги за готівку, а також тих, хто торгує на великих площах (після лібералізації ринку РРО та запровадження цифрових РРО).



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Чому винили податки? Які їх найперші форми?
2. Чому ПДВ з'явився порівняно недавно?
3. Чи усі податки стосуються бізнесу?
4. Яка відмінність між загальнодержавними та місцевими податками?
5. Якою є мета застосування податкових пільг?
6. Що таке податкове навантаження і як воно впливає на бізнес?
7. Порівняйте важливість функцій оподаткування бізнесу?
8. Які з принципів оподаткування не виконуються в діючій податковій системі України?
9. Які завдання переслідує спрощена система оподаткування? Я і оцінюєте її ефективність?
10. Потреба те ефективність податкового реформування.



Тестові завдання

1. Податки – це :

- а) обов'язкові платежі, що безоплатно стягуються з юридичних та фізичних осіб, які сплачуються ними до бюджетів різних рівнів у відповідності з встановленими законодавством ставками та строками;
- б) концентрування у розпорядженні держави грошових коштів для розв'язання економічних та соціальних завдань;
- в) кошти, які стягуються для покриття державних витрат;
- г) кошти, що мобілізуються державою і не потребують прямого або спеціального еквіваленту.

2. Податки виконують такі функції:

- а) економічну;
- б) контрольну;
- в) фінансову;
- г) забезпечуючу.

3. Принципи оптимального оподаткування:

- а) оподаткування не повинно бути надмірним;
- б) розмір податків повинен бути вигідним для держави;
- в) система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників;
- г) порушників податкового законодавства потрібно ув'язнювати на довгий термін.

4. Які з визначених податків є непрямими?

- а) податок на додану вартість;
- б) акцизний податок;
- в) рентна плата;
- г) податок на прибуток підприємств.

5. До загальнодержавних податків і зборів належать:
- а) податок на додану вартість, туристичний збір;
 - б) ПДВ, акцизний податок, податок на прибуток підприємств;
 - в) земельний податок;
 - г) єдиний податок.
6. Податкова система – це :
- а) система норм, яка базується на принципах гласності; загальності; обов'язковості; соціальної справедливості; фіскальної та економічної ефективності;
 - б) комплекс податкових заходів, який істотно впливає на економічну діяльність господарюючих суб'єктів, стимулюючи економічну і інвестиційну активність;
 - в) сукупність правових норм, що регулюють розміри, форми, методи і терміни стягнення податків і платежів, які носять податковий характер і необхідні державі для виконання її функцій;
 - г) сукупність податків, зборів, платежів до бюджету та внесків до державних цільових фондів, що стягуються у визначеному порядку.
7. До місцевих податків належать:
- а) єдиний податок;
 - б) акцизний податок;
 - в) податок на прибуток підприємств;
 - г) податок на додану вартість.
8. Податковий кодекс України – це:
- а) документ, що регулює відносини, які виникають у сфері справляння податків і зборів;
 - б) діяльність держави з питань оподаткування;
 - в) сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів;
 - г) документ, що регулює відносини з питань митної справи.

9. Діяльність держави в галузі використання податків щодо розробки концепції їх розвитку та принципів організації – це:

- а) податкова політика;
- б) податкова робота;
- в) податкова система;
- г) податкова служба.

10. Обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами країни – це:

- а) об'єкти оподаткування;
- б) база оподаткування;
- в) податки;
- г) ставки податку.

11. Які фактори впливають на термін сплати акцизного податку з підакцизних товарів, вироблених на митній території України?

- а) величина акцизного податку в ціні продукції;
- б) умови реалізації підакцизної продукції;
- в) вид підакцизного товару;
- г) загальна сума акцизного податку, що її сплачує платник податку.

12. Якщо для обчислення податку застосовуються специфічні ставки з підакцизних товарів (продукції), то базою оподаткування є:

- а) ціна виробника (оптова ціна) + акцизний податок + ПДВ.
- б) їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках;
- в) ціна виробника (оптова ціна) + акцизний податок;
- г) вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку.

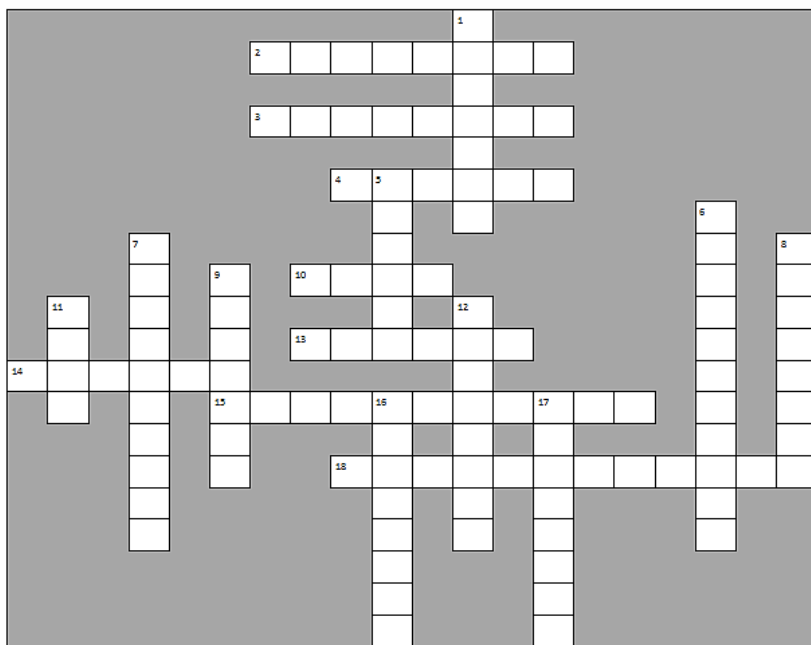
13. Об'єктом для визначення єдиного соціального внеску є:
- а) загальний прибуток підприємства;
 - б) фонд споживання;
 - в) основна і додаткова заробітна плата;
 - г) витрати на оплату праці, які оподатковуються податком на доходи фізичних осіб.
14. Джерела сплати податку на прибуток – це:
- а) собівартість продукції;
 - б) валовий прибуток;
 - г) чистий прибуток;
 - д) виручка від реалізації продукції.
15. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення суми податку на прибуток:
- а) валовий прибуток;
 - б) чистий прибуток;
 - в) фінансовий результат до оподаткування в фінансовій звітності підприємства $\pm$ різниці, які визначені в Податковому кодексі України;
 - г) сума доходів звітного податкового періоду;
16. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення ПДВ на вироблену продукцію:
- а) собівартість продукції;
 - б) оптова ціна продукції;
 - в) оптова ціна продукції плюс акцизний податок;
 - г) прибуток від реалізації продукції.
17. Адвалерне мито – це:
- а) мито, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
 - б) мито, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
 - в) об'єднує обидва види митного обкладення, наведених у пункті 1 і пункті 2;
 - г) вірної відповіді немає.

18. До якої групи спрощеної системи оподаткування (єдиного податку) слід віднести суб'єкта оподаткування – юридичну особу, яка виробляє кондитерські вироби за такими характеристиками: річна середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, а обсяг доходу за календарний рік не перевищує 5млн. грн. ?

- а) до першої;
- б) до другої;
- в) до третьої;
- г) до четвертої.



Кросворд «Податки»



По горизонталі:

2. Податкова ... - система дій держави у сфері оподаткування.
3. Об'єкт оподаткування прямого податку.
4. Вид податку, що стягується безпосередньо з об'єкту оподаткування.
10. Непрямий податок при перетині державного кордону.
13. Величина податку на одиницю оподаткування.
14. Податкова - зниження ставки податку, відстро-чення податкового зобов'язання тощо.
15. Місцевий збір.
18. Прямий податок, що стягується з власників ТЗ.

По вертикалі:

1. Податкова.... - сукупність податків і зборів.
5. плата - за використання радіочастотного ресурсу.
6. Вид податку, що включає плату за забруднення навко-лишнього середовища.
7. Збір, запроваджений в Україні в 2015 році для фінансу-вання Збройних Сил.
8. Єдиний податок відноситься до податків.
9. Місцевий збір.
11. Обов'язковий платіж відмінний від податку.
12. Непрямий податок з певної групи товарів (алкоголь, тютюн, тощо).
16. Система оподаткування для малого бізнесу.
17. Вид податку, що включається в ціну товару чи послуги.



РОЗДІЛ 6. БОРГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

6.1. Особливості кредитування бізнесу

6.2. Сутність та особливості банківського кредитування бізнесу

6.3. Фінансування бізнесу шляхом випуску боргових цінних паперів

6.4. Комерційний кредит: суть та особливості

Ключові слова та терміни

<i>комерційний кредит</i>	<i>кредитний ризик</i>
<i>банківське кредитування бізнесу</i>	<i>боргові цінні папери</i>
<i>послуги</i>	<i>облігації підприємства</i>
<i>операції</i>	<i>векселі</i>
<i>кредитний договір</i>	<i>підприємці</i>
<i>бізнес</i>	<i>суб'єкти бізнесу</i>



6.1. Особливості кредитування бізнесу

В основі боргового фінансування бізнесу лежить кредит.



Кредит – це економічні відносини, що виникають між суб'єктами бізнесу у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах добровільності, повернення і платності.

Економічною основою кредиту є мобілізація й нагромадження тимчасово вільних коштів і формування з них позичкового капіталу.

У кредитних відносинах беруть участь дві сторони – кредитор і позичальник, які називаються *суб'єктами кредитної угоди*; а ті грошові чи матеріальні цінності, витрати чи проекти, стосовно яких укладається кредитна угода, є об'єктами кредитування. Кредитні відносини не змінюють власника цінностей, із приводу яких вони виникають, кредитор залишається власником переданої в борг власності, а позичальник одержує її лише в тимчасове розпорядження, після чого повинен повернути власникові. Суб'єкти, які хочуть вступити в кредитні відносини, повинні бути економічно самостійними, здатними нести майнову відповідальність один перед одним, мати взаємний інтерес у співробітництві між собою.

За умов товарного виробництва кредит є обов'язковим атрибутом бізнесу. Кредитна підтримка сприяє утворенню і становленню нових підприємств, запровадженню нових технологій і вдосконаленню видів підприємницької діяльності. Кредит необхідний для підтримки безперервного кругообігу фондів підприємств із метою компенсації тимчасового розриву між виробничим циклом і періодом реалізації продукції, між здійсненням поточних витрат і надходженням виручки.

Необхідність кредиту зумовлюється особливостями індивідуального кругообігу засобів підприємства, що пов'язані з коливаннями потреби в додаткових коштах. Ці особливості визначаються як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами.

До *об'єктивних факторів* відносять:

- галузеву належність підприємства,
- характер виробничого процесу,
- умови постачання матеріалів і сировини,
- сезонність виробництва.

До *суб'єктивних факторів* відносять:

- рівень організації виробництва,
- рівень організації збуту і постачання,
- інші фактори.

Кредиту притаманні такі функції (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Функції кредиту в бізнесі

№ п/п	Функції	Їх характеристика
1	<i>перерозподільна</i>	матеріальні та грошові ресурси, які були вже розподілені й передані в користування економічним суб'єктам, через кредит перерозподіляються і спрямовуються в тимчасове користування іншим суб'єктам
2	<i>забезпечення потреб обороту в платіжних засобах</i>	кредит дає можливість гнучко розширити масу платіжних засобів в обороті, коли потреба в них зростає, і навпаки, тобто забезпечує передумови для ефективного регулювання обороту грошей
3	<i>контрольна</i>	впливає з самої природи кредиту і полягає в тому, що в процесі кредитування забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди
4	<i>стимулююча</i>	позичальник зобов'язаний ефективно використовувати отриману позику, щоб на зароблені кошти не тільки повернути основну суму боргу і сплатити відсотки за користування кредитом, а й отримати прибуток

За користування кредитом позичальники сплачують процент, суму якого не включають до собівартості продукції, а відносять до витрат фінансової діяльності підприємства. У податковому обліку витрати підприємства на сплату відсотків за користування кредитом відносять до складу валових витрат підприємства, внаслідок чого зменшується сума об'єкта оподаткування податку на прибуток.

Кредиторами підприємства можуть бути банки, небанківські установи (лізингові, інвестиційні, факторингові, страхові компанії, кредитні спілки, ломбарди тощо), інші підприємства, держава, міжнародні фінансовокредитні організації, а формами кредитування бізнесу – грошова і товарна.

Виділяються такі два види кредиту в бізнесі:

- *забезпечені* (ломбардні)
- *незабезпечені* (бланкові або персональні).

Незабезпечені (бланкові) позички, називаються довірчими, надаються тільки під зобов'язання позичальника погасити позику. Ці кредити пов'язані з великим ризиком для позичальника, тому вимагають більш пильної перевірки кредитоспроможності позичальника і видаються під більш високі проценти. Незабезпеченими є кредити, які надаються бюджету на покриття державного боргу, а також недостачі фінансових ресурсів окремих господарюючих суб'єктів.

Забезпечені кредити допускають наявність тієї чи іншої застави. Більшість кредитів, що надаються банками підприємствам, мають забезпечення. Головна причина, виходячи з якої банки вимагають забезпечення, – це ризик понести збитки у випадку неспроможності боржника повернути позичку в строк. Забезпечення не гарантує повернення позики, але зменшує ризик, оскільки у випадку ліквідації боржника банк стає кредитором, який має привілеї перед іншими, тобто одержує перевагу перед іншими кредиторами відносно будь-якого майна, яке служить забезпеченням банківського кредиту. Надання незабезпечених кредитів – це виявлення особливої довіри банку до свого клієнта, яка виникає на підставі глибокого знання економічного становища клієнта.

Забезпечення кредиту – це товарно-матеріальні цінності, нерухомість, цінні папери, витрати виробництва і майбутній випуск продукції, що служить для кредитора заставою повного

та своєчасного повернення боржником отриманого: і позики, і сплати ним належних відсотків.

Забезпечення кредиту надається позичальником при оформленні позики та знаходиться в розпорядженні кредитора повністю або частково до погашення кредиту.

Формами забезпечення зобов'язань при поверненні кредиту підприємством можуть бути:

- *гарантія або порука* третьої сторони (зобов'язання третьої особи погасити борг позичальника у випадку його неплатоспроможності);

- *переуступка контрактів* (практикується при кредитуванні будівельних компаній, які здійснюють регулярні поставки товарів або послуг за контрактом. Боржник переуступає контракт кредитуєму банку, внаслідок чого надходження коштів від замовника зараховуються в погашення кредиту);

- *переуступка дебіторської заборгованості* (полягає в передачі банку рахунка, що вимагає оплати за поставлені позичальником товари);

- *забезпечення товарними запасами* (предметом застави можуть бути: сировина, комплектуючі вироби, готова продукція тощо);

- *застава дорожніх документів, нерухомого майна, цінних паперів, дорогоцінних металів, страхових полісів* (використовується при кредитуванні експортно-імпортних операцій. Заставою тут є документи, що підтверджують відвантаження товарів).

Позики із забезпеченням діляться на:

- *вексельні* (покупка або застава векселя),

- *фондові* (під цінні папери),

- *іпотечні* (під заставу нерухомості).

Предметом застави виступають речі, цінні папери, інше майно та майнові права. Предметом застави є будь-яке майно, яке відповідно до законодавства може бути відчужене. Боржник має право закласти одне і те ж майно одночасно декільком кредиторам.

Існує два види застави:

- застава із залишенням майна у заставодавача;

- застава з передачею закладеного майна (речі) заставотримачу.

Формою застави можна вважати також передачу цінних паперів (акцій, облігацій, депозитних сертифікатів, векселя, чеків та ін.), що є предметом застави в нотаріальній конторі чи банку. До тих пір, поки зобов'язання не буде виконане, цінні папери будуть знаходитись у зберігача.



Застава нерухомого майна (нерухомості) для забезпечення грошової вимоги кредитора-заставотримача до боржника називається іпотекою.

Застава підприємства також є *іпотекою*.

Кредити під заставу нерухомості називають іпотечними, а банки, що їх надають – *іпотечними банками*. Іпотечний кредит береться для покриття великих капітальних затрат.

Кредит, що надається під заставу майна, яке передається банку-заставоутримувачу, називають *ломбардним*.



6.2. Сутність та особливості банківського кредитування бізнесу

Основна частка кредитів надається банками. Позичальниками виступають комерційні та промислові підприємства, а також дрібні підприємці як суб'єкти бізнесу.



Банківське кредитування бізнесу – це економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (підприємцям) грошові кошти з умовою їх повернення. Ці відносини передбачають рух вартості (позикового капіталу) від банку (кредитора) до позичальника-підприємця (дебітора) і навпаки.

Видача кредитів відноситься до найбільш великої групи статей банківських активів кредитних операцій. В основу їх класифікації можуть бути покладені різні критерії: види

позичальників, цілі, характер та строк кредиту, наявність забезпечення позички та ін.



Банківські кредитні послуги бізнесу – це послуги банків з надання коштів відповідно до законодавства у позику підприємцям на визначений термін для цільового використання та під процент.

Основними принципами банківського кредитування бізнесу є наступні (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Принципи банківського кредитування

№ п/п	Принципи	Їх характеристика
1	<i>строковості</i>	позики видаються на певний строк, по закінченні якого вони повинні бути повернені
2	<i>повернення</i>	отримані кошти повинні бути повернені через певний час. Повернення кредиту забезпечується безперервністю кругообігу коштів і переходом їх у завершальній стадії в грошову форму
3	<i>цільового характеру</i>	вкладення позичкових коштів з конкретною метою, передбачені кредитним договором
4	<i>забезпеченості</i>	наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. У банківській практиці найбільш розповсюдженими є такі <i>форми забезпечення кредитів</i> : застава майна, гарантія або поручительство, страхування кредиту та інші
5	<i>платності</i>	кредити банк видає за певну плату, яка називається процентом. Розмір процента встановлюється з таким розрахунком, щоб сума отриманих від позичальника відсотків покривала витрати банку по залученню коштів, необхідних для певного кредиту, витрат на ведення банківської справи і забезпечувала одержання певного доходу

Кредитні послуги бізнесу комерційних банків можна класифікувати за різними ознаками та критеріями. Найбільш прийнятною є така класифікація банківських кредитних послуг бізнесу:

1. Залежно від галузі діяльності суб'єкта бізнесу – промисловість, сільське господарство, торгівля тощо;

2. За цільовим спрямуванням – поповнення обігових коштів підприємця; поновлення чи закупівля основних засобів;

3. За строками користування:

– *строкові*, тобто надані на визначений у договорі строк, які, у свою чергу, можуть бути:

а) короткостроковими (до 1 року);

б) середньостроковими (1–3 роки);

в) довгостроковими (понад 3 роки);

– *до запитання* (онкольні) – видаються на невизначений строк;

– *прострочені* – за якими строк погашення, встановлений кредитним договором, минув;

– *відстрочені* (пролонговані) – щодо яких за клопотанням позичальника банком прийняте рішення про перенесення строків погашення кредиту на пізнішу дату.

4. Залежно від забезпечення:

– *забезпечені* (ломбардні) – надаються під забезпечення (заставу майна, поручительство, гарантію, страхування ризику неповернення кредиту тощо);

– *незабезпечені* (бланкові) – надаються без забезпечення.

Ці послуги ще називаються у банківській практиці довірчими і надаються лише під зобов'язання позичальника погасити позичку.

5. За методами надання:

– *у разовому порядку*, коли рішення про надання приймається окремо за кожним кредитом;

– *відповідно до відкритої кредитної лінії*, тобто кошти підприємцю надаються у межах заздалегідь визначеного ліміту кредитування без погодження кожного разу із банком умов кредитного договору;

– *гарантовані* – банк бере на себе зобов'язання у разі потреби надати підприємцю кредитні ресурси визначеного розміру протягом відповідного періоду.

6. Залежно від кількості кредиторів:

– *надані одним банком*;

– *консорціумні*, тобто такі, що надаються консорціумом банків, в якому один із банків бере на себе роль менеджера, збирає з банків-учасників потрібну кредитотримувачу суму ресурсів, укладає з ним договір і надає кредит. Банк-менеджер займається також розподілом відсотків;

7. Залежно від порядку погашення:

- *поступово* (на виплату);
- водночас із закінченням строку кредитного договору;
- відповідно до особливих умов, визначених кредитними договорами.

8. За характером і способом сплати процентів:

- з *фіксованою* процентною ставкою;
- з *плаваючою* процентною ставкою;
- зі сплатою процентів у міру використання наданих коштів (*звичайний кредит*);
- зі сплатою процентів одночасно з отриманням кредиту (*дисконтний кредит*).

9. За ступенем ризику:

- *стандартні*;
- *нестандартні*, до яких, у свою чергу, належать:
 - кредити під контролем,
 - сумнівні
 - безнадійні.

Кредитні правовідносини між кредитором (банком) і позичальником (суб'єктом бізнесу) регламентуються на підставі кредитних договорів.



Кредитний договір – це юридичний документ, який визначає взаємні обов'язки і відповідальність між банком і суб'єктом бізнесу з нагоди одержання останнім кредитної послуги.

Кредитний договір укладається тільки в письмовому вигляді і не може змінюватися в односторонньому порядку. Зміст і перелік умов кредитного договору визначаються за згодою сторін і включають розмір кредиту, умови надання і погашення позичок, розмір відсотків за кредит та інші умови, які не суперечать чинному законодавству.

Кредитний договір вступає в силу з дати надання кредиту позичальнику (дата надходження коштів на рахунок позичальника або дата сплати платіжних документів з позичкового рахунку позичальника) і діє до повного погашення кредиту та сплати відсотків за його користування.



Кредитний ризик – це ризик несплати позичальником (суб'єктом бізнесу) кредиту (банку) основного боргу і процентів за його користування.

Звідси, під кредитним ризиком слід розуміти ймовірність, а точніше загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недотримання прибутків або збільшення витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій.

Для кожної кредитної операції характерні свої особливості, що визначають ступінь ризику. Так, кредитний ризик може виникати через погіршення фінансового стану позичальника (суб'єкта бізнесу), відсутність належних організаційних здатностей у його керівництва, недостатню підготовку працівника, який приймає рішення про кредитування, та інші обставини.

Найзагальніші засоби страхування ризиків бізнесу зводяться до їх *диверсифікації* (тобто розподілу, регулювання структури і розмірів), а також до постійного контролю з боку банку за виконанням необхідних співвідношень і нормативів (наприклад, нормативу максимального розміру ризику на одного позичальника, нормативу великих кредитних ризиків, які встановлюються центральним банком) та здійснення у разі необхідності заходів з їх коригування.

Управління кредитним ризиком (його мінімізація) здійснюється за допомогою таких заходів (рис. 6.1).

1. Банки встановлюють ліміт, який регламентує розмір обороту за видачами кредиту за певний період (ліміт видачі). У деяких випадках встановлюється ліміт заборгованості, який регламентує заборгованість за кредитом на певну дату.

Надання кредитів за допомогою ліміту видачі здійснюється шляхом відкриття кредитної лінії. Вона відкривається клієнтам зі сталою репутацією, які мають стабільний фінан-

совий стан. Існують різні види кредитних ліній. Вони можуть бути поновлювальні, коли кредит надається і погашається в межах встановленого ліміту, і непоновлювальні, коли після надання і погашення кредиту відносини між банком і клієнтом припиняються. У багатьох випадках питання про видачу кредитів вирішується банком кожний раз індивідуально.

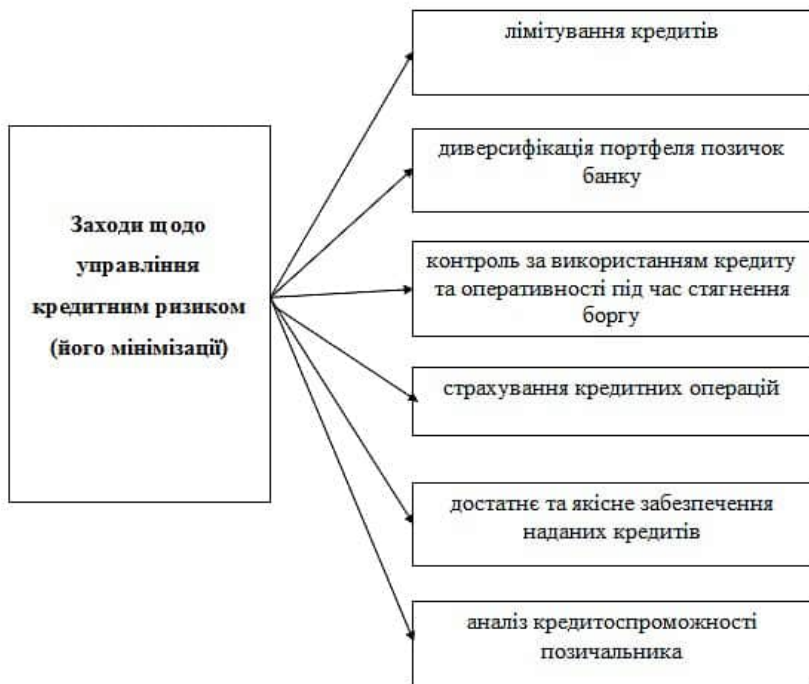


Рис. 6.1. Заходи щодо управління кредитним ризиком в бізнесі

2. Диверсифікація кредитних вкладень означає розподіл кредитів між різними суб'єктами правовідносин, клієнтами різних форм власності і галузей економіки, регіонами країни тощо.

3. Оперативність під час стягнення боргу передбачає необхідність підтримувати з позичальником тісні контакти протягом усього строку користування кредитом. Банк повинен

слідкувати за станом справ у клієнта й у разі необхідності застосовувати попереджувальні дії щодо захисту своїх інтересів.

4. Страхування кредитних операцій означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на макро-, так і мікрорівнях, а також страхувати окремі кредитні угоди в спеціалізованих страхових компаніях.

5. Забезпеченість кредиту має форми, розглянуті у питанні “Форми забезпечення кредитів”.

6. Оцінка кредитоспроможності позичальника передує укладанню кредитної угоди. Працівник банку повинен ретельно проаналізувати кредитоспроможність позичальника, тобто його здатність своєчасно погасити кредит, виявити чинники, які можуть спричинити непогашення позички. Кредитоспроможність позичальника, на відміну від його платоспроможності, не фіксує неплатежі за минулий період чи на певну дату, а прогнозує здатність до погашення боргу на найближчу перспективу.



Отже, кредитоспроможність – це якісна оцінка позичальника, яка дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування і дозволяє передбачити ймовірність своєчасного повернення позичок та їх ефективного використання.



6.3. Фінансування бізнесу шляхом випуску боргових цінних паперів

Фінансування бізнесу може відбуватися шляхом випуску боргових цінних паперів. Основними борговими цінними паперами, за рахунок яких здійснюється фінансування бізнесу, є *облігації підприємств* або *корпоративні облігації*, а також *векселі*.

Випуск та обіг облігацій в Україні передбачено Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 7).



Облігація визначається як цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником коштів, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом або рішенням про емісію цінних паперів строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом або рішенням про емісію цінних паперів.

Іншими словами, *облігації підприємств* – це свідоцтво про надання їх власникам довгострокової позички корпорації, фірмі, підприємству, тобто це облігації, емітовані юридичними особами.

Облігації підприємств – один із способів формування позикового капіталу суб'єкта бізнесу, основою якого є коротко-, довгострокові банківські кредити, інші боргові цінні папери. Їх можуть випускати не тільки підприємства різних форм власності, а й об'єднання підприємств, акціонерні та інші товариства.

Привабливість облігації для власників полягає в одержанні фіксованого доходу. На відміну від акцій облігації після закінчення визначеного строку підлягають викупу, до того ж емітент повинен сплатити номінальну вартість облігацій і дохід у вигляді процента.

Випуск облігацій – більш вигідний спосіб формування капіталу підприємства, ніж випуск акцій, тому що проценти за облігаціями сплачуються з прибутку суб'єкта бізнесу до виплати податків. Крім того, власники облігацій не одержують права голосу, оскільки вони не є співвласниками корпорації (як у випадку акціонерного товариства), а її кредиторами. Облігації підприємства більше піддаються ризику, ніж державні облігації, проте доходи за ними значно вищі.

При здійсненні емісії облігацій потрібно керуватися рядом нормативно-правових актів, що регламентують залучення

фінансових ресурсів шляхом випуску боргових корпоративних цінних паперів.

Основною нормативно-правовою базою емісії та обігу корпоративних облігацій в Україні є:

1) Закон України “Про цінні папери і фондовий ринок” від 23.02.2006 р. № 3480-IV;

2) Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI;

3) Положення «Про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу» від 27.12.2013.

Закон “Про цінні папери і фондовий ринок” містить основні моменти здійснення операцій на фондовому ринку, визначає учасників ринку цінних паперів, регламентує правила, за якими повинні діяти сторони, що приймають участь в операціях з цінними паперами з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку.

Податковим кодексом України (надалі – ПКУ) регулюється оподаткування операцій з борговими цінними паперами. З 01.01.2011 року порядок оподаткування податком на додану вартість операцій з випуску та погашення облігацій регулюється Розділом V ПКУ.

Положення «Про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу» вказує основні вимоги до емітента облігацій, які повинні бути виконані. Наводиться перелік документів, що повинні бути подані для здійснення випуску облігацій та порядок емісії:

1) Нотаріально завірена копія статуту емітента зі змінами;

2) Копії внутрішніх документів, що підтверджують повноваження органу, який прийняв рішення про випуск (якщо є), засвідчені підписом уповноваженої особи та печаткою підприємства;

3) Копію свідоцтва про державну реєстрацію підприємства, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою підприємства;

4) Копії свідоцтв про реєстрацію попередніх випусків акцій, засвідчену підписом уповноваженої особи та печаткою підприємства;

5) Копії ліцензій (дозволів), видані емітенту на здійснення певних видів діяльності, завірені підписом уповноваженої особи та печаткою емітента;

6) Проміжна фінансова звітність емітента: за звітний період, що передує кварталу, в якому подаються документи для реєстрації випуску, завірену підписами та печатками емітента і аудитора;

7) Фінансова звітність емітента за три попередні роки, завірена підписами та печатками емітента та аудитора, аудиторський висновок;

8) Довідка банку про оплату кожним з учасників або засновників номінальної вартості цінних паперів з переліком внесків і з вказівкою дати та номерів документів, що підтверджують оплату;

9) Документи (платіжні доручення), які підтверджують сплату внесків учасників або засновників у статутний фонд;

Порядок емісії, обігу та викупу цільових облігацій підприємств встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Вона ж здійснює реєстрацію випуску облігацій підприємств. Облігації підприємств розміщуються юридичними особами тільки після повної сплати свого статутного капіталу.

Облігації підприємств можуть випускатися:

- іменними і на пред'явника,
- процентними і безпроцентними (цільовими),
- такими, що вільно обертаються або з обмеженням колом обігу.

Основними параметрами облігацій підприємств є:

- номінальна ціна (номінал);
- викупна ціна або правило її визначення, якщо вона відрізняється від номіналу;
- дата погашення;
- норма доходності (прибутковості);
- строки виплати відсотків (виплата відсотків здійснюється один раз на рік, кожні півроку або щоквартально);
- курс облігації

За облігаціями підприємств, як правило, періодично сплачується визначений в умовах випуску процент, який називають *купонним*. Частіше за такими облігаціями сплачується *фіксо-*

ваний процент, який визначається емітентом в умовах емісії. Облігації забезпечують підприємствам залучення коштів на визначений строк та під процент і є досить привабливим фінансовим інструментом. Проте скористатись цим інструментом можуть лише порівняно великі та фінансово стійкі корпорації, які мають високий кредитний рейтинг та відомі на ринках, де вони мають намір розмістити свої облігації.

Оцінка облігацій зводиться до визначення суми грошей, яка в деякий момент рівна в фінансовому відношенні самій облігації з урахуванням її строку, дохідності та ставки відсотків, яка прийнята при оцінці облігації (ставки відсотків, яка характеризує той ступінь рентабельності інвестицій, що задовольняє інвестора). Результатом оцінки є сума грошей, рівна в фінансовому відношенні всім надходженням за облігацією.

Після випуску облігації підприємств можуть обернутися на вторинному ринку цінних паперів, де вони купуються і продаються за ринковими цінами. Ринкова ціна в момент емісії може бути меншою за номінал, дорівнювати номіналу і перевищувати його. Оскільки номінальна ціна в облігацій окремих компаній різна, то виникає необхідність у використанні критерію оцінки, під яким розуміють *курс облігацій*, тобто купівельну ціну однієї облігації у розрахунку на одиницю грошового номіналу:

$$P_k = \frac{P}{N} \cdot 100 \quad (6.1)$$

де P_k – курс облігації;

P – ринкова ціна;

N – номінальна ціна облігації.

При здійсненні випуску облігацій підприємство несе певні номінальні витрати. Їх розмір різниться в залежності від обраного посередника та обсягу емісії.

Підприємствами повинні враховуватись два типи ризиків при здійсненні випуску облігацій:

- 1) ризик нерозміщення облігаційного випуску;
- 2) ризик залучення позикового капіталу за вищими ставками.

Ризик нерозміщення облігаційного випуску виражається в тому, що після здійснення всіх підготовчих операцій та реєстрації боргових цінних паперів попит на облігації з боку інвесторів може виявитись недостатнім. Існує два типи прояву даного ризику:

- попит на боргові цінні папери виявиться повністю відсутнім – в даному випадку розміщення облігацій не було здійснене, так як емітенту не вдалося залучити фінансові ресурси;

- попит буде меншим за обсяг емісії – мова йде про часткове розміщення облігацій, коли вдалося залучити лише частину запланованих коштів. Перед емітентом постає вибір: відмовитися від розміщення облігацій взагалі або ж здійснити часткове розміщення.

Ризик залучення позикового капіталу за вищими ставками виникає в момент розміщення облігацій. При розміщенні купонних облігацій здійснюється продаж за їхньою номінальною вартістю, проте має місце «конкурс за ставкою купона», який полягає у тому, що інвестори вказують в заявці ставку купона. За умови, що ставка за облігаціями дорівнює або перевищує вказану інвестором, операція здійснюється, в іншому випадку заявка відхиляється. Виходячи з цього, якщо вказана у заявці ставка буде вищою за ту, за якою емітент розраховував залучити позикові кошти, він несе ризик отримання фінансування за більшою ціною, ніж було очікувано. В такому разі постає вибір між тим, щоб здійснити часткове розміщення, задовольнивши заявки лише певних емітентів, або взагалі не здійснювати розміщення.

Загалом, облігації підприємств є одним із найбільш перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів бізнесу. Досвід зарубіжних країн доводить значимість даного інструмента, як основного у виборі підприємством способу залучення додаткових фінансових ресурсів. Облігації підприємств дозволяють розподілити заборгованість між широким колом інвесторів. Також строки та обсяги, під які залучаються облігації підприємств, є значно більшими, ніж при комерційному кредитуванні. В проспекті емісії облігацій не так суворо прописується цільове використання коштів, отриманих в позику, що дозволяє залучати додаткові ресурси для нарощення потенціалу підприємства. Також позитивна історія погашення процентів за облігаціями дозволяє підвищити

кредитний рейтинг компанії, що відкриває доступ до нових джерел фінансування за меншою вартістю.

Недоліками облігацій підприємств можна виділити:

- невідповідну вартість залучення ресурсів при малих обсягах емісії,
- довготривалий процес випуску і розміщення,
- зниження ліквідності підприємства.

Сучасний стан ринку облігацій підприємств в Україні доводить його високу перспективність, проте виокремлюється декілька факторів, які гальмують розвиток даного джерела фінансування. Слабка розвиненість фондового ринку обмежує доступ до кола інвесторів підприємствам та підвищує витрати на розміщення облігацій. Висока вартість емісії призводить до того, що емісію облігацій може здійснити лише декілька вітчизняних підприємств, бо решта не зможе перекрити відсоток на утримання за рахунок приросту прибутку. Значний рівень непрозорості ринку підвищує ризиковість операцій з цінними паперами, що також впливає на їх привабливість як інструменту фінансування.

Тому на державному рівні потрібно забезпечити:

- посилення державного регулювання операцій з цінними паперами,
- підвищення рівня контролю за якістю емітованих облігацій підприємств,
- розширення відкритості ринку цінних паперів та зниження вартості емісії, аби відкрити доступ до випуску облігацій підприємствам середнього розміру.

Поряд із облігаціями підприємств фінансування бізнесу може відбуватися шляхом здійснення операцій із векселями. Векселі є різновидами боргових цінних паперів, а вексельний кредит є інструментом кредитування бізнесу.



Вексель, відповідно до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок», – це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Тобто це зобов'язання, в основі якого лежать лише гроші.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Вексельний обіг був і є невід'ємною частиною ділового життя суспільства. Розвиток вексельного обігу має багатовікову історію. Винахідниками векселів вважаються середньовікові банкіри-мінjali, що займалися зберіганням і переказом грошей із країни в країну, із міста в місто. У результаті з'явився перевідний вексель. З розвитком і ускладненням ринкових відносин вексель як засіб переказу грошей поступово втратив своє значення і став універсальним інструментом кредиту, платіжним засобом, абстрактним цінним папером.

Хоча вексель здавна використовувався в міжнародних розрахунках, національні законодавства, що регулюють вексельний обіг у різних країнах, суттєво відрізнялись між собою. У результаті цього було уніфіковано норми вексельного права на Женевській конференції 1930 року, що виробила конвенцію, якою було встановлено Єдиний вексельний закон про переказний і простий вексель.

В Україні обіг векселів теж здійснюється відповідно до Єдиного вексельного закону. Українське законодавство не передбачає випуск векселів в електронній формі – векселі в Україні існують лише в документарній формі. Векселі також не можуть знерухомлюватись і виступати предметом угод на фондовій біржі та організованих фондових ринках.

Вексель в процесі забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів бізнесу виконує дві функції:

– є *інструментом кредиту*, з його допомогою можна оформити різні кредитні зобов'язання (оплатити куплений товар, повернути отриману позику тощо);

– *служить інструментом грошових розрахунків*, будучи різновидом кредитних грошей.

Предметом векселя в розрахунках між підприємцями не можуть бути інші зобов'язання, скажімо, розрахунок електроенергією. Розрахунок яким-небудь майном з векселетримачем може бути здійснено, але це виходить за рамки вексельного права і обумовлюється в окремому порядку господарськими угодами.

Векселі бувають *прості* (соло-вексель) і *перевідні* (тратта). У *переказному* векселедавець призначає платника за вексе-

лем і пропонує йому заплатити визначену суму за вимогою того, на кого він виписав вексель. У *простому* векселі векседавець призначає платником самого себе і не пропонує, а зобов'язується заплатити.

Відмінною особливістю векселя є «*вексельна мітка*» – слово «вексель», – яка в сукупності з іншими реквізитами характеризує застосування цього боргового інструмента саме з характерними для векселя властивостями. Слово «вексель», як правило, пишеться два рази: перший – у назві документа, другий – у тексті векселя.

Пропозиція або зобов'язання заплатити вказану у векселі суму грошей повинна бути простою і нічим не обумовленою. Внесення в текст векселя угоди про те, що платіж (термін платежу) залежить від деякої події, яка може настати або ні, є порушенням вимог до форми векселя і призводить до його недійсності.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Особливістю векселів є передача його за індосаментом. Термін «індосамент» походить від лат. *in dosso* (на спині), так як за древньою традицією він надписується на звороті векселя. Індосамент виконується на звороті векселя або на додатковому листі (алонжі). У випадку використання алонжу, останній повинен бути приклеєний до векселя. Це викликано дією загального для векселів правила – чого нема у векселі, того не існує.

В процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єкти бізнесу виконують з векселями наступні *операції*:

– *Кредитні операції* – операції з надання грошових коштів проти врахування векселів та надання кредитів банком під заставу векселів.

– *Торговельні операції* – операції з купівлі та продажу векселів. Вони здійснюються банками на підставі укладеного з підприємцем договору про купівлю (продаж) векселів.

– *Гарантійні операції* – операції з надання гарантій оплати векселів третіх осіб за певних обставин і в обумовлений строк

(авалювання векселів, видача гарантій на забезпечення оплати векселів). Вони полягають у наданні банком забезпечення платежу за векселем за будь-яку із зобов'язаних ним осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність. Гарантування оплати векселів є формою кредитування банком суб'єкта бізнесу і здійснюється на загальних принципах банківського кредитування за дорученням та за рахунок клієнтів.

– *Розрахункові операції* – операції з оформлення заборгованості вексями (прийняття до сплати переказних векселів, виданих на банк кредиторами суб'єкта бізнесу; видача простих векселів кредиторам банку; видача переказних векселів на боржників банку; видача банку простих векселів боржниками банку; вексельні платежі підприємця).

– *Комісійні та довірчі операції* – операції зі зберігання векселів; купівля, продаж та обмін векселів за дорученням підприємців-клієнтів банку.

– *Врахування векселів* – операція з кредитування банком суб'єкта бізнесу шляхом придбання векся до настання строку платежу за ним за грошові кошти з метою одержання прибутку від погашення векся за номінальною вартістю.

Розглянемо три основні способи визначення доходу за вексями та іншими дисконтними цінними паперами в бізнесі, які базуються на використанні формул простих та складних процентів. Дохід, обчислений цими трьома способами, називають відповідно банківсько-дисконтним, купонно-еквівалентним та ефективним.

Банківсько-дисконтний дохід k_B визначають за формулою

$$P_k = \frac{P}{N} 100 \quad (6.2)$$

де N – номінальна вартість векся;

P – ринкова вартість векся;

T – часова база;

t – термін погашення векся, днів.

Процентну ставку k_B також називають *обліковою*. Якщо банк вказує таку ставку, то по ній можна розраховувати суму P ,

яка буде сплачена банком власнику векселя при його обліку, та дохід банку – дисконт D від обліку векселя.

$$D = \frac{Nt}{T} k_E \quad (6.3)$$

Розрахунок суми, яку належить сплатити пред'явнику векселя у момент його врахування банком обчислюється за формулою:

$$P = N - D = N \left(1 - \frac{t}{T} k_E\right) \quad (6.4)$$

Дохідність операції по обліку векселя можна розрахувати як і дохідність будь-якої операції з фінансовими активами на вторинному ринку. Відповідний дохід називають *купонно-еквівалентним доходом*:

$$k_K = \frac{N - P}{P} \frac{T}{t} \quad (6.5)$$

За цією формулою можна визначити дохідність операції з купівлі-продажу чи купівлі з подальшим погашенням будь-якого дисконтного боргового зобов'язання. При цьому N – ціна продажу або номінальна вартість боргового зобов'язання, за якою відбудеться погашення,

P – поточна ринкова вартість зобов'язання,

t – термін погашення, днів.

Крім банківсько-дисконтного та купонно-еквівалентного доходу в фінансових розрахунках для визначення дохідності дисконтних боргових зобов'язань в бізнесі використовують також *ефективний дохід*.

Відповідна процентна ставка визначається за формулою

$$k_E = \left(1 + \frac{N - P}{P}\right)^{\frac{T}{t}} - 1 \quad (6.6)$$

Таким чином, фінансування бізнесу може відбуватися шляхом випуску боргових цінних паперів, за рахунок чого підприємці можуть знайти додаткові кошти для розвитку своєї діяльності.



6.4. Комерційний кредит: суть та особливості

Крім банківського кредитування, є і небанківські форми кредитування, до яких відносять, зокрема, комерційний кредит.



Комерційний кредит – це відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником) щодо надання першим відстрочки платежу за товари, надані послуги, виконані роботи.

Це товарна форма кредиту, яка визначає відносини щодо перерозподілу матеріальних ресурсів між суб'єктами бізнесу. Призначенням комерційного кредиту є прискорення реалізації товарів та послуг, а також одержання додаткового прибутку у вигляді позичкового відсотка, який включено в ціну проданих товарів.

В цьому привабливість комерційного кредиту для фірми-продавця? У фірми-покупця завдяки комерційному кредиту досягається тимчасова економія грошових коштів, скорочується потреба в банківському кредиті.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- в ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, що зв'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг;
- він надається тільки в товарній формі;
- позиковий капітал інтегровано з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

В основі комерційного кредиту знаходяться договірні зобов'язання та господарські зв'язки між контрагентами, які визначають умови кредитування. Наприклад, якщо покупець тимчасово неспроможний здійснити покупку за рахунок власних коштів, а продавець прагне реалізувати свій товар,

то зобов'язання згідно договору між контрагентами можуть бути виконані при умові, що товар буде проданий під боргові зобов'язання, тобто з відстрочкою платежу.

Використання комерційного кредиту дає позичальникові можливість отримати право власності на певні товари, на їх використання в процесі виробництва чи для продажу населенню тощо. Купівля товарів без їх негайної оплати означає для позичальника можливість обійтися без авансування грошей у черговий кругообіг фондів, при цьому досягається тимчасова економія грошових коштів для розрахунків з постачальниками. Хоч комерційний кредит розпочинається в товарній формі, але повернення боргу відбувається вже в грошовій формі.

Для кредитора надання позички переплітається з продажом продукції. Тому для кредитора в комерційному кредиті важливе не тільки прискорення реалізації товару чи послуги, а й можливість отримання додаткового доходу у формі відсотка, який включається у вартість реалізованих товарів чи наданих послуг.

Отримання позички в комерційному кредиті не є головною метою. *Основна мета використання цього виду кредиту* полягає в прискоренні процесу реалізації товарів, а отже, і одержання закладеного в них прибутку. Прискорення реалізації зменшує час перебування авансованого капіталу в товарній формі.

Нині на практиці застосовуються переважно три різновиди комерційного кредиту:

- кредит із фіксованим терміном погашення;
- кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів;
- кредитування за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості.

Отже, комерційний кредит виступає формою руху безпосередньо промислового капіталу і засобом перетворення товарного капіталу на грошовий. Із зростанням обсягів виробництва і промислового капіталу збільшуються можливості зростання обсягів комерційного кредиту. Комерційний кредит сприяє безперебійності процесу виробництва, прискоренню кругообігу капіталу на окремих підприємствах і в суспільстві в цілому.

Комерційний кредит виникає за згодою покупця і продавця. Терміни та розміри позички залежать від величини поставки, ціни кредиту, фінансового стану контрагентів, ступеня довіри між ними тощо.

Комерційний кредит має короткостроковий характер (до 1-го року), оскільки він виступає атрибутом товарообміну. Конкретні строки і розмір кредиту залежать від виду та вартості товару, фінансового стану контрагентів та кон'юнктури ринку.

Традиційний механізм комерційного кредиту передбачає проведення вексельного кредитування, суть якого полягає в тому, що платник (позичальник) надає постачальнику (кредитору) комерційний вексель - фінансовий інструмент, цінний папір, який містить зобов'язання сплатити позичальником кредитору зазначену у векселі суму у визначений у векселі термін.

Погашення кредиту може здійснюватися через оплату боржником векселя, передаванням векселя іншій особі шляхом переоформлення комерційного кредиту на банківський. Крім того, комерційний кредит може здійснюватися шляхом записів вартості проданих у кредит товарів за відкритим рахунком. За цієї форми комерційного кредитування бізнесу постачання наступної партії товарів можливе до моменту погашення попередньої заборгованості.

Різновидом комерційного кредиту є:

- *податковий кредит*, який являє собою відстрочку сплати підприємством податку до бюджету в календарному році;

- *лізинговий кредит*, що надається в товарній формі і являє собою довгострокову оренду майна. Це угода, за якою кредитор зобов'язується придбати майно і передати його в користування позичальнику на визначений термін за відповідну плату.

В операціях з комерційним кредитом виникають певні ризики:

- ризик можливої зміни ціни товарів;
 - ризик недотримання покупцем строків оплати;
 - ризик банкрутства покупця;
 - ризик можливого подорожчання кредиту.
- Конкретний строк комерційного кредиту залежить від:
- виду товарів і послуг;
 - вартості угоди;

- фінансового стану покупця і постачальника;
- вартості кредиту;
- наявності довготривалих зв'язків між постачальників і покупцями;
- якості товару.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки. *До його переваг належать:*

- оперативність надання коштів у товарній формі;
- технічна нескладність оформлення угоди;
- надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами;
- сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є:

- обмежені можливості в часі та розмірах;
- наявність помітного ризику для кредитора;
- можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Отже, комерційний кредит забезпечує безперерйну діяльність суб'єктів бізнесу, завдяки чому вони мають можливість ефективно функціонувати.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. В чому полягає суть кредиту?
2. Між ким виникають кредитні відносини в бізнесі?
3. Які основні функції притаманні кредиту?
4. За якими ознаками класифікують кредити?
5. Які чинники впливають на кредитоспроможність позичальника?
6. Які є види кредиту по відношенню до їх забезпеченості?
7. Які можна назвати форми забезпечення кредиту?
8. Які є основні принципи банківського кредитування?
9. Охарактеризуйте основні види банківських кредитних послуг бізнесу
10. Що таке кредитний договір?

11. Що таке кредитний ризик та які існують заходи в сфері управління кредитним ризиком?
12. Що таке диверсифікація як засіб страхування ризиків бізнесу?
13. За рахунок яких цінних паперів здійснюється боргове фінансування бізнесу?
14. Що таке облігація та які є види облігацій?
15. В чому полягає суть векселя та вексельного кредитування бізнесу?
16. Якими є особливості комерційного кредиту, що відрізняють його від банківського?
17. Що лежить в основі комерційного кредиту?
18. Які існують різновиди комерційного кредиту?
19. Які ризики виникають в операціях з комерційним кредитом?
20. Які є переваги та недоліки комерційного кредиту?



Тестові завдання

1. В чому полягає суть кредиту в бізнесі?
 - а) це економічні відносини, пов'язані з передачею вартості від кредитора до позичальника
 - б) це економічні відносини, пов'язані з перерозподілом вартості між галузями економіки та регіонами
 - в) це економічні відносини з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, строковості і платності
 - г) це відносини добросусідства між партнерами по бізнесу
2. До якої форми кредиту слід віднести відстрочку платежу постачальником за відвантажені товари, які він надає покупцеві?
 - а) державний
 - б) споживчий
 - в) комерційний
 - г) банківський
3. Банківський кредит – це:

- а) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам грошові кошти з умовою їх повернення
- б) позика НБУ Кабінету Міністрів для виконання урядових програм
- в) надання позичальником банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором
- г) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна

4. Принципи банківського кредитування:

- а) неповерненості
- б) забезпеченості
- в) безплатності
- г) цільового характеру

5. Спеціальний запис на векселі, що засвідчує перехід права за цим документом до іншої особи, визначається як:

- а) акцепт
- б) трансферт
- в) індосамент
- г) авізо

6. Вексель – це:

- а) доручення банку покупця, адресоване до банку поставальника здійснити оплату рахунків поставальника
- б) інструмент комерційного кредиту
- в) форма розрахунку, за допомогою якої здійснюються платежі
- г) письмове зобов'язання відповідної форми, яке надає право його власнику вимагати сплати відповідної суми у відповідний термін

7. Комерційний кредит – це:

- а) форма кредитування бізнесу, за якої банківська установа надає суб'єкту бізнесу грошові кошти на засадах платності, поверненості та обов'язковості

- б) отримання суб'єктом бізнесу необхідних грошових коштів за рахунок випуску боргових цінних паперів
- в) відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником) щодо надання першим відстрочки платежу за товари, надані послуги, виконані роботи
- г) нема правильної відповіді

8. Види боргових цінних паперів:

- а) облігації підприємств, акції, казначейські зобов'язання, інвестиційні сертифікати
- б) державні облігації, приватизаційні сертифікати, похідні цінні папери на вторинному фондовому ринку
- в) облігації підприємств, векселі
- г) акції, векселі, опціони, варанти, форварди, ф'ючерси, свопи, казначейські зобов'язання

9. До переваг комерційного кредиту в бізнесі відносяться наступні позиції:

- а) наявність помітного фінансового ризику для кредитора суб'єкта бізнесу
- б) надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами
- в) обмежені можливості для суб'єктів бізнесу отримати вчасно потрібну суму
- г) оперативність надання фінансових коштів суб'єктам бізнесу у товарній формі

10. Які основні функції виконує вексель в процесі забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів бізнесу?

- а) допомагає залучити додаткові кошти для збільшення статутного капіталу підприємства
- б) є інструментом кредитування суб'єктів бізнесу
- в) гарантує здійснення різноманітних фінансових платежів суб'єктам бізнесу в майбутньому
- г) служить інструментом грошових розрахунків, оскільки він виступає різновидом кредитних грошей

11. Способи визначення доходу за вексями:
 - а) прибутковий
 - б) банківсько-дисконтний
 - в) рентабельний
 - г) купонно-еквівалентний
12. Управління кредитним ризиком є складовою:
 - а) загальної політики банку
 - б) зовнішньоекономічної діяльності банку
 - в) депозитної політики банку
 - г) кредитної політики банку
13. Кредитний ризик – це:
 - а) ризик несплати позичальником (суб'єктом бізнесу) кредитору (банку) основного боргу і процентів за його користування
 - б) сукупність послуг, які банк має можливість надавати своїм клієнтам
 - в) сума стандартних кредитів, кредитів під контролем та субстандартних кредитів, які видані банком суб'єкту бізнесу
 - г) сукупність отриманих банком позик від інших банків та від Національного банку України
14. В процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єкти бізнесу виконують з вексями наступні операції:
 - а) кредитні
 - б) передавальні
 - в) гарантійні
 - г) стимулювальні
15. Основними функціями, які виконує вексель в процесі забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів бізнесу, є:
 - а) вексель служить інструментом кредиту
 - б) надання інформації контрагентам про поточну та стратегічну діяльність суб'єкта бізнесу
 - в) документарним підтвердженням банку про кредитоспроможність суб'єкта бізнесу
 - г) вексель служить інструментом грошових розрахунків

16. До заходів у сфері управління кредитним ризиком в бізнесі належать наступні положення:

- а) відмова банку у видачі кредитів суб'єктам бізнесу на підставі підозри про їх неплатоспроможність
- б) лімітування кредитів
- в) страхування кредитних операцій
- г) припинення підприємницької діяльності суб'єкта бізнесу на підставі банкрутства

17. Формами забезпечення зобов'язань при поверненні кредиту підприємствами можуть бути:

- а) гарантія або порука третьої особи
- б) списання всіх кредитних зобов'язань підприємця
- в) переуступка контрактів
- г) передача обслуговування підприємства до іншого банку

18. Існують такі основні види кредитів в бізнесі залежно від форми їх забезпеченості:

- а) понадзабезпечені
- б) забезпечені
- в) незабезпечені
- г) незалежні

19. Кредити під заставу нерухомого майна називаються:

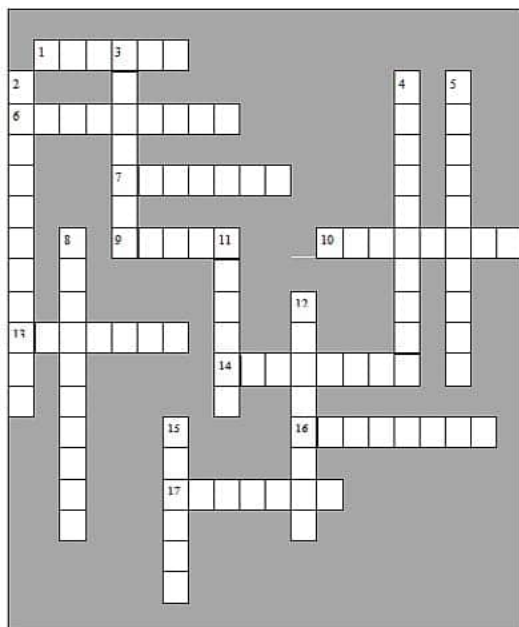
- а) заставні
- б) нерухомі
- в) майнові
- г) іпотечні

20. Найзагальніші засоби страхування ризиків в бізнесі зводяться до їх:

- а) нівелювання
- б) диверсифікації
- в) передачі
- г) переуступки



КРОСВОРД «БОРГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ»



По горизонталі:

1. Економічні відносини, що виникають між суб'єктами бізнесу у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах добровільності, повернення і платності.

6. Цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником коштів, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом або рішенням про емісію цінних паперів строк та виплатити доход за

облігацією, якщо інше не передбачено проспектом або рішенням про емісію цінних паперів.

7. Цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

9. Кредитний ... - це ризик несплати позичальником (суб'єктом бізнесу) кредитору (банку) основного боргу і процентів за його користування

10. Комерційний кредит надається тільки в ... формі.

13. Один із основних параметрів облігації.

14. Процент, який періодично сплачується за облігаціями підприємств і є визначеним в умовах випуску цих цінних паперів.

16. банківські кредити видаються на невизначений строк.

17. вексель - це вексель, при якому векселедавець признає платником самого себе і не пропонує, а зобов'язується заплатити кошти.

По вертикалі:

2. кредит - це відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником) щодо надання першим відстрочки платежу за товари, надані послуги, виконані роботи.

3. Кредитний ... - це юридичний документ, який визначає взаємні обов'язки і відповідальність між банком і суб'єктом бізнесу з нагоди одержання останнім кредитної послуги.

4. вексель - це вексель, при якому векселедавець признає платника за векселем і пропонує йому заплатити визначену суму за вимогою того, на кого він виписав вексель.

5. Один із принципів банківського кредитування бізнесу, який передбачає те, що отримані кошти повинні бути повернені через певний час.

8. Функція кредиту, яка полягає в тому, що позичальник зобов'язаний ефективно використовувати отриману

позику, щоб на зароблені кошти не тільки повернути основну суму боргу і сплатити відсотки за користування кредитом, а й отримати прибуток.

11. Податковий ... - нормативно-правовий акт, яким регулюється оподаткування операцій з борговими цінними паперами.

12. Вексель служить інструментом ... розрахунків, будучи різновидом кредитних грошей.

15. Закон України «Про цінні ... та фондовий ринок».

Практичні завдання

Завдання 1. Визначити, яку облікову ставку застосував банк, заплативши 1240 грн. під час обліку векселя, викупна ціна якого 1300 грн. Термін платежу за векселем настає через 4 місяці.

Розв'язок

Банківсько-дисконтний дохід k_B визначають за формулою

$$k_B = \frac{N - P}{N} \frac{T}{t}$$

де N – номінальна вартість векселя;

P – ринкова вартість векселя;

T – часова база;

t – термін погашення векселя, днів.

Отже, $k_B = 12/4 = 0,1385$, або 13,85 %.

Завдання 2. Вексель на суму 100 000 гр. од. обліковується банком за півроку до терміну його погашення. Облікова ставка банку k_B дорівнює 15% річних.

Визначити суму, сплачену банком власнику векселя.

Розв'язок

Процентну ставку k_B також називають обліковою. Якщо банк вказує таку ставку, то по ній можна розраховувати суму P ,

яка буде сплачена банком власнику векселя при його обліку, та дохід банку – дисконт D від обліку векселя.

$$D = \frac{Nt}{T} k_{\text{Б}}$$

Розрахунок суми, яку належить сплатити пред'явнику векселя у момент його врахування банком обчислюється за формулою:

$$P = N - D = N \left(1 - \frac{t}{T} k_{\text{Б}}\right)$$

Отже, сума, сплачена банком власнику векселя, згідно з формулою

$$P = 100\,000 \left(1 - \frac{6}{12} * 0,15\right) = 92\,500 \text{ гр. од.}$$

Завдання 3. Визначити дохідність для банку операції по обліку векселя, наведеної в попередньому прикладі.

Розв'язок

Дохідність операції по обліку векселя можна розрахувати як і дохідність будь-якої операції з фінансовими активами на вторинному ринку. Відповідний дохід називають купонно-еквівалентним доходом:

$$k_{\text{К}} = \frac{N - P}{P} \frac{T}{t}$$

За цією формулою можна визначити дохідність операції з купівлі-продажу чи купівлі з подальшим погашенням будь-якого дисконтного боргового зобов'язання. При цьому N – ціна продажу або номінальна вартість боргового зобов'язання, за якою відбудеться погашення, P – поточна ринкова вартість зобов'язання, t – термін погашення, днів.

Отже, купонно-еквівалентний дохід можна обчислити за формулою (4)

$$k_{\text{К}} = (100\,000 - 92\,500) : 92\,500 * 12/6 = 0,1622, \text{ або } 16,22\%.$$

Завдання 4. Кредит у сумі $C_1 = 50700$ грн. наданий на $n = 3$ роки під $k = 14\%$ річних з погашенням основної суми боргу щороку однаковими частинами. Визначити суму процентів, отриманих банком від надання кредиту та платіж у погашення кредиту за $n_1 = 2$ роки.

Розв'язок

$$1) \quad I = k\% \times C_1 \times \frac{n+1}{2}$$

$$I = 0,14 \times 50700 \times \frac{3+1}{2} = 14196 \text{ (грн)}$$

$$2) \quad D_{n_1} = C_1 \times \frac{1 + k\%(n - n_1 + 1)}{n}$$

$$D_{n_1} = 50700 \times \frac{1 + 0,14(3 - 2 + 1)}{3} = 21632 \text{ (грн)}$$

Відповідь: сума відсотків, отриманих банком від надання кредиту, складає 14196 грн., платіж у погашення кредиту за 2-й рік складає 21632 грн.

Завдання 5. Підприємцю видано кредит у сумі 100000 грн. на строк 2 роки під 5 % річних. Необхідно визначити відсоток, який отримує кредитор, та суму, яку боржник виплатить наприкінці строку.

Розв'язок.

Спочатку визначимо величину відсотка

$$I = P \cdot i \cdot n = 100000 \cdot 0,05 \cdot 2 = 10000 \text{ грн.},$$

а потім нараховану суму $S = P + I = 100000 + 10000 = 110000$ грн.

Цю задачу можна розв'язати також іншим способом:

$$S = P (1 + n \cdot i) = 100000 (1 + 2 \cdot 0,05) = 110000;$$

$$I = S - P = 110000 - 100000 = 10000 \text{ грн.}$$



РОЗДІЛ 7. ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ МЕТОДОМ УЧАСТІ В КАПІТАЛІ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

7.1. Особливості формування статутного капіталу суб'єктів бізнесу

7.2. Збільшення статутного капіталу в акціонерних товариствах

7.3 Формування і збільшення статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю

Ключові слова та терміни

<i>власний капітал</i>	<i>непокриті збитки</i>
<i>статутний капітал</i>	<i>вкладений капітал</i>
<i>пайовий капітал</i>	<i>накопичений капітал</i>
<i>зареєстрований капітал</i>	<i>акції</i>
<i>додатковий капітал</i>	<i>емісія акцій</i>
<i>капітал в дооцінках</i>	<i>прості акції</i>
<i>резервний капітал</i>	<i>привілейовані акції</i>
<i>вилучений капітал</i>	<i>номінальний курс акцій</i>
<i>неоплачений капітал</i>	<i>балансовий курс акцій</i>
<i>нерозподілені прибутки</i>	<i>ринковий курс акцій</i>



7.1. Особливості формування статутного капіталу суб'єктів бізнесу

Необхідною умовою здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є наявність статутного капіталу, який є джерелом створення основних і оборотних коштів нового підприємства. У зв'язку з необмеженим терміном використання статутний капітал є джерелом довгострокового фінансування господарської діяльності підприємства. Сума статутного капіталу, відображеного в балансі, є для зовнішніх користувачів захистом кредиторів та інвесторів і мірою відповідальності підприємства. Від частки в статутному капіталі кожного засновника залежить право голосу на прийняття управлінських рішень, право на одержання дивідендів і частину активів при ліквідації товариства.

Порядок формування статутного капіталу залежить від організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. В Україні найпоширенішою формою підприємницької діяльності є господарські товариства, які створюються у формі повних, командитних товариств, з обмеженою чи повною відповідальністю, акціонерних товариств. Відповідно до законодавства України порядок формування статутного капіталу залежить від виду товариства і має відповідати певним вимогам (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Особливості формування статутного капіталу господарських товариств

Види господарських товариств	Порядок формування статутного капіталу
Акціонерні товариства	Статутний капітал поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості. Мінімальний розмір — 1250 мінімальних заробітних плат на дату реєстрації
Товариство з обмеженою відповідальністю Товариство з додатковою відповідальністю	Статутний капітал поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Мінімальний розмір не встановлений
Повне товариство	Мінімальний розмір не встановлений
Командитне товариство	Мінімальний розмір не встановлений, але сукупний розмір часток вкладників не повинен перевищувати 50% складеного капіталу

Статутний капітал для більшості підприємств є основним елементом власного капіталу. При створенні підприємства статутний капітал може дорівнювати його власному капіталу, як сума вкладів власників підприємства в його активи за номінальною вартістю згідно із засновницькими документами. Сума статутного капіталу, а також рішення про його збільшення або зменшення мають бути зареєстровані у Державному реєстрі підприємств і організацій України і за вартістю відповідати даним фінансової звітності (балансу).



Під власним капіталом розуміють частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Залежно від джерел формування власний капітал можна поділити на вкладений і накопичений (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Складові власного капіталу підприємства

Вкладений капітал включає капітал, внесений власниками підприємства (статутний капітал, пайовий капітал, додатково вкладений капітал).

Пайовий капітал утворюється у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, житлово-будівельних кооперативах, кредитних спілках. Під цим видом капіталу розуміють сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для провадження його господарсько-фінансової діяльності. Він утворюється у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, житлово-будівельних кооперативах, кредитних спілках.

Додатковий вкладений капітал – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість. Вилучений капітал – це капітал, який викуплений товариством у його учасників за фактичною собівартістю акцій власної емісії або часток. Неоплачений капітал є сумою заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Суми неоплаченого і вилученого капіталу можна розглядати як коригуючі статті до статутного капіталу.

Співвідношення оплаченої і неоплаченої частин статутного капіталу характеризує власні фінансові можливості, тобто потенціал підприємства. За відсутності реального (оплаченого) власного капіталу підприємство змушене залучати зовнішні кредитні джерела фінансування. Тому умова оплатності статутного капіталу в певні терміни спрямована на підвищення фінансової стійкості підприємства і закріплена законодавчо, зокрема законами України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства». Кожний засновник акціонерного товариства повинен оплатити повну вартість придбаних акцій до дати затвердження результатів розміщення першого випуску акцій.

Оплата вартості акцій, які розміщуються під час заснування АТ, може здійснюватися грошовими коштами, цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів), майном і майновими правами, нематеріальними активами, що мають грошову оцінку. Оплата

вартості акцій, які розміщуються під час заснування АТ, не може здійснюватися за ціною, нижчою від їх номінальної вартості. Також оплата вартості акцій не може здійснюватися шляхом прийняття на себе зобов'язань з виконання для товариства робіт або надання послуг;

Накопичений капітал підприємство отримує у процесі своєї діяльності. Він включає:

- нерозподілений прибуток – частину чистого прибутку, що не була розподілена між власниками;

- резервний капітал – сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства і призначається на покриття непередбачених витрат, збитків, на сплату боргів підприємства при його ліквідації;

- інший додатковий капітал – капітал, сформований унаслідок дооцінки активів, яка здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством, та відповідно до положень бухгалтерського обліку; капітал, отриманий підприємством від інших юридичних або фізичних осіб у вигляді безоплатно одержаних активів; інші види додаткового капіталу.

Сума непокритих збитків звітного і минулих періодів вираховується при визначенні величини власного капіталу.

Варто зауважити, що викладена класифікація власного капіталу є дещо умовною. Наприклад, у процесі своєї діяльності підприємство може збільшувати статутний капітал, як за рахунок зовнішніх фінансових джерел (внески учасників і засновників), так і в результаті зміни структури власного капіталу (за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного чи додаткового капіталу).

Слід зазначити, що у фінансовій звітності підприємств (балансі і звіті про рух власного капіталу) класифікація власного капіталу є дещо іншою (рис. 7.2).

У складі зареєстрованого (пайового) капіталу відображається інформація про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. Суми дооцінки необоротних активів і

фінансових інструментів відображаються окремою статтею. У статті «Додатковий капітал» узагальнюється інформація про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також про вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу.



Рис. 7.2. Складові власного капіталу у фінансовій звітності підприємств

Статутний капітал в акціонерних товариствах поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості. Акціонерне товариство несе відповідальність за зобов'язаннями тільки своїм майном. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства у межах належних їм акцій. Акція – це цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує дольову участь у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Акціонери публічного

акціонерного товариства можуть продати акції на вторинному ринку чи своєму товариству (якщо це передбачено статутом). Акціонери мають право здійснювати контроль за фінансово-господарською діяльністю, приймати управлінські рішення, а також отримувати частину прибутку. При створенні публічного акціонерного товариства акції можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах. При створенні приватного акціонерного товариства акції розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купівлі-продажу на фондовій біржі.

В Україні випуск акцій дозволений лише акціонерним товариствам. Згідно з законодавством України акції класифікуються за різними ознаками (рис. 7.3). Акції можуть бути документарними та бездокументарними, іменними та на пред'явника, привілейованими та простими.



Рис. 7.3. Класифікація акцій акціонерного товариства

Згідно закону «Про акціонерні товариства» усі акції товариства є іменними. Акції товариств існують виключно в бездокументарній формі. Акціонерне товариство може здійснювати розміщення акцій двох типів - простих та привілейованих.

Кожна проста акція АТ надає акціонеру – її власнику однакову сукупність прав, зокрема:

– на участь в управлінні товариством (право голосу на загальних зборах товариства);

- на частину прибутку акціонерного товариства (дивіденди);
- на отримання у разі ліквідації товариства частини його майна або вартості частини майна товариства;
- на отримання інформації про господарську діяльність підприємства;
- переважні права на придбання акцій нової емісії;
- інші права, передбачені законодавством і статутом акціонерного товариства.

Преперенції, які надаються власникам привілейованих акцій, визначаються в статуті товариства та повідомленні про розміщення акцій і можуть полягати у такому:

- одержання певних переваг при виплаті дивідендів (розмір і черговість виплат);
- переваги при розподілі ліквідаційної виручки (ліквідаційна вартість і черговість виплат);
- переваги при конвертації акцій в акції іншого класу, прості акції або інші цінні папери;
- на отримання інформації про господарську діяльність підприємства;
- додаткові права при розміщенні нових акцій.

Розрізняють такі категорії привілейованих акцій:

- привілейовані акції з фіксованими дивідендами - передбачають встановлення дивідендів за задалегідь визначеною процентною ставкою до номінальної вартості привілейованих акцій;
- привілейовані акції з мінімальним фіксованим дивідендом та додатковими бонусами - надають право їх власникам на отримання підвищених дивідендів за наявності достатнього прибутку;
- кумулятивні привілейовані акції - передбачають можливість перенесення сплати нарахованих дивідендів за недостатності прибутку на наступні періоди з достатнім рівнем прибутку.

Статутом акціонерного товариства може бути передбачено створення спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Загальна номінальна вартість усіх емітованих акцій АТ (чи внесених вкладів ТзОВ) становить його номінальний капітал. Номінальна вартість акцій (часток) – це та вартість, яка відображається в сертифікаті акцій (чи у свідоцтві учасника) та в умовах їх випуску і береться до уваги при визначенні кількості голосів на зборах та реалізації інших прав власників.

Окрім вище охарактеризованого номінального курсу акцій, у теорії і практиці досить часто використовують показники балансового та ринкового курсу акцій.

Показник балансового (розрахункового) курсу корпоративних прав характеризує величину чистих активів, які припадають на одну акцію і дорівнює вираженому в процентах відношенню між власним капіталом і статутним капіталом.

Основними чинниками, які впливають на структуру власного капіталу, а отже і на величину балансового курсу, є величина резервів, сформованих за рахунок прибутку, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) і статутний капітал. Якщо показник балансового курсу перевищує 100 %, то це означає, що власний капітал перевищує розмір статутного, отже, у підприємства сформований додатковий капітал, резерви та є нерозподілені прибутки.

Значення балансового курсу менше за 100 % показує, що власний капітал підприємства є меншим за статутний капітал. Це має місце тоді, коли підприємство має непокриті резервним капіталом та іншими джерелами збитки.

Ринковий курс акцій – це вартість, за якою акції можуть купуватися і продаватися на фондових біржах, торгівельно-інформаційних системах та позабіржовому ринку. Ринковий курс акцій встановлюється на фондовій біржі і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на цінні папери. Якщо цінні папери перебувають в обігу на двох і більше фондових біржах та їхній середній біржовий курс за останні три місяці обігу, що передують дню, станом на який визначається ринкова вартість цінних паперів, на різних біржах відрізняється, ринкова вартість таких цінних паперів визначається наглядною радою, як середньоарифметичне значення розрахованих фондовими біржами біржових курсів.



7.2. Збільшення статутного капіталу в акціонерних товариствах

Згідно з законами України “Про господарські товариства”, “Про акціонерні товариства” та Цивільним кодексом, акціонерні товариства мають право збільшувати розмір статутного капіталу. Збільшення статутного капіталу здійснюється в установленому законодавством порядку з урахуванням вимог Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, встановлених “Положенням про порядок збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу акціонерного товариства”. Вказане положення розроблено відповідно до Законів України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” та “Про цінні папери і фондову біржу”. Положення регулює порядок збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу акціонерного товариства, за винятком випадків збільшення розміру статутного капіталу, яке здійснюється в порядку обміну облігацій на акції, та збільшення розміру статутного капіталу у зв’язку з індексацією основних засобів (дооцінкою необоротних активів), які регулюються іншими актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Збільшення статутного капіталу акціонерних товариств може переслідувати різні цілі: залучення інвестицій, усунення істотного розриву між розміром статутного капіталу та розміром власного капіталу АТ, поглинення інших АТ шляхом їх приєднання до товариства, приведення розміру статутного капіталу у відповідність із нормативними вимогами, санаційні процедури з метою відновлення платоспроможності боржника тощо.

Джерелами формування статутного капіталу АТ залежно від способу та підстав його збільшення можуть бути: додаткові внески; додатковий капітал; прибуток; майно товариства, що приєднується до АТ; заборгованість кредиторів боржника (рис. 7.4).

Збільшення статутного капіталу здійснюється за рішенням загальних зборів акціонерів. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства не більше як на 1/3 може бути здійснено за рішенням правління, за умови, що це передбачено статутом.



Рис. 7.4. Методи та джерела збільшення статутного капіталу акціонерних товариств

Усі акціонери товариства мають рівне переважне право на придбання акцій, що випускаються додатково у кількості, пропорційній їх частці у статутному капіталі на дату прийняття рішення про емісію акцій.

При збільшенні розміру статутного капіталу акціонерного товариства додатковими внесками можуть бути будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (у тому числі на інтелектуальну власність), грошові кошти, у тому числі в іноземній валюті. Не допускається поєднувати джерела збільшення розміру статутного капіталу одночасно за рахунок внесків і реінвестицій дивідендів.

Збільшення статутного капіталу товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку можливе за умови затвердження загальними зборами акціонерів розподілу прибутку, який спрямовується на збільшення статутного капіталу.

Залежно від джерела формування статутного капіталу акціонерного товариства його збільшення може відбуватися шляхом:

- розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості – при збільшенні статутного капіталу акціонерного товариства із залученням додаткових внесків;

– підвищення номінальної вартості акцій – при збільшенні статутного капіталу АТ за рахунок спрямування до статутного капіталу додаткового капіталу та спрямування до статутного капіталу прибутку.

Таким чином, формування статутного капіталу акціонерного товариства пов'язане з емісією акцій, яка здійснюється за такими етапами:

- прийняття рішення про емісію цінних паперів органом (особою) емітента, уповноваженим приймати таке рішення;
- укладення у разі потреби договору з андеррайтером;
- подання до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку заяви, рішення про емісію цінних паперів і всіх необхідних документів для реєстрації випуску цінних паперів;
- реєстрація Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку випуску цінних паперів та видача тимчасового свідоцтва про реєстрацію випуску цінних паперів;
- укладення з Центральним депозитарієм цінних паперів або з Національним банком України договору про обслуговування випусків цінних паперів (за відсутності такого договору);
- присвоєння цінним паперам міжнародного ідентифікаційного номера;
- реалізація акціонерами свого переважного права на придбання акцій додаткової емісії у порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку;
- розміщення цінних паперів;
- затвердження результатів емісії цінних паперів органом емітента, уповноваженим приймати таке рішення;
- внесення до статуту акціонерного товариства змін, пов'язаних із збільшенням статутного капіталу товариства, з урахуванням результатів емісії акцій;
- реєстрація змін до статуту акціонерного товариства в органах державної реєстрації;
- подання до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку заяви і всіх необхідних документів для реєстрації звіту про результати емісії цінних паперів;
- реєстрація Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати емісії цінних паперів та видача свідоцтва про реєстрацію випуску цінних паперів.

Збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості можливе, коли всі раніше випущені акції повністю викуплені не нижче номінальної вартості. При прийнятті рішення про збільшення статутного капіталу додаткові акції з тією самою номінальною вартістю не випускаються. На придбання додатково випущених акцій переважним правом користуються акціонери акціонерного товариства.

Для реалізації свого переважного права на придбання акцій, що випускаються додатково, протягом встановленого для цього терміну подається заява і здійснюється оплата акцій відповідно до умов випуску. Під час реалізації акціонерами свого переважного права акціонерне товариство не має права обмежувати використання грошових коштів, як форми оплати акцій.

Слід зазначити, що акціонерне товариство має право збільшувати статутний капітал лише за певних умов, зокрема:

- звіти про результати розміщення всіх попередніх випусків акцій товариства зареєстровані;
- розмір власного капіталу АТ не менший, ніж розмір його статутного капіталу (при збільшенні статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій);
- відсутні викуплені товариством акції.



7.3 Формування і збільшення статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю

Статутний капітал ТЗОВ поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Під час створення нового ТЗОВ у його учасників виникає обов'язок сформувати статутний капітал протягом шести місяців, з моменту державної реєстрації, якщо інше не передбачено статутом (рис. 7.5).

Вкладом учасника ТЗОВ можуть бути гроші, цінні папери, інше майно, якщо інше не встановлено законом. Товариство не може надавати позику для оплати вкладу учасника або поруку за позиками, кредитами, наданими третьою особою для оплати його вкладу. Вклад у негрошовій формі повинен мати грошову

оцінку, що затверджується одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники товариства. При створенні товариства така оцінка визначається рішенням засновників про його створення.



Рис. 7.5. Порядок внесення вкладів учасниками при створенні товариства з обмеженою відповідальністю

Якщо учасник прострочив внесення вкладу в статутний капітал, то виконавчий орган товариства повинен надіслати йому письмове попередження про прострочення, зазначивши в ньому інформацію про суму боргу та додатковий строк для погашення заборгованості. Додатковий строк, наданий для погашення заборгованості, встановлюється виконавчим органом товариства чи статутом товариства, але не може перевищувати 30 днів.

У свою чергу, додатковий строк, що надається для погашення заборгованості, встановлюється або виконавчим органом або статутом, та не може перевищувати тридцять днів.

Якщо учасник товариства не вніс вклад для погашення заборгованості протягом наданого додаткового строку, виконавчий орган товариства має скликати загальні збори учасників, які можуть прийняти одне з таких рішень:

а) про виключення учасника товариства, який має заборгованість із внесення вкладу;

2) про зменшення статутного капіталу товариства на розмір неоплаченої частини частки учасника товариства;

3) про перерозподіл неоплаченої частки або її частини між іншими учасниками товариства без зміни розміру статутного капіталу товариства та сплату такої заборгованості відповідними учасниками;

4) про ліквідацію товариства.

Збільшення статутного капіталу товариства допускається лише після внесення всіма учасниками товариства своїх вкладів у повному обсязі. Збільшення статутного капіталу товариства, яке володіє часткою у власному статутному капіталі, не допускається (рис. 7.6).

Учасники товариства можуть збільшити статутний капітал товариства без додаткових вкладів за рахунок нерозподіленого прибутку товариства. Склад учасників товариства, співвідношення їх часток у статутному капіталі не зазнає змін під час збільшення статутного капіталу без залучення додаткових вкладів.

У випадку збільшення статутного капіталу ТзОВ за рахунок додаткових вкладів таке збільшення може відбуватися не тільки учасниками товариства, а і третіми особами. Кожний учасник має переважне право зробити додатковий вклад у межах суми збільшення статутного капіталу пропорційно до його частки у статутному капіталі. Треті особи та учасники товариства можуть зробити додаткові вклади після реалізації кожним учасником свого переважного права або відмови від реалізації такого права в межах різниці між сумою збільшення статутного капіталу та сумою внесених учасниками додаткових вкладів, лише якщо це передбачено рішенням загальних зборів учасників про залучення додаткових вкладів.



Рис. 7.6. Порядок збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю

У рішенні загальних зборів учасників товариства про залучення додаткових вкладів визначаються загальна сума збільшення статутного капіталу товариства, коефіцієнт відношення суми збільшення до розміру частки кожного учасника у статутному капіталі та запланований розмір статутного капіталу.

Додаткові вклади можуть вноситися у негрошовій формі. У такому разі рішенням загальних зборів учасників визначаються учасники товариства та/або треті особи, які вносять майно, та його грошова оцінка.

Учасники товариства можуть вносити додаткові вклади протягом строку, встановленого рішенням загальних зборів

учасників, але не більше ніж протягом одного року з дня прийняття рішення про залучення додаткових вкладів.

Треті особи та учасники товариства можуть вносити додаткові вклади протягом шести місяців після спливу строку для внесення додаткових вкладів учасниками, які мають намір реалізувати своє переважне право, якщо рішенням загальних зборів учасників про залучення додаткових вкладів не встановлено менший строк.

Статутом або одностайним рішенням загальних зборів учасників, в яких взяли участь всі учасники товариства, можуть встановлюватися інші строки для внесення додаткових вкладів, може встановлюватися можливість учасників вносити додаткові вклади без дотримання пропорцій їхніх часток у статутному капіталі або право лише певних учасників вносити додаткові вклади, а також може бути виключений етап внесення додаткових вкладів лише тими учасниками товариства, які мають переважне право.

З учасником товариства та/або третьою особою може бути укладено договір про внесення додаткового вкладу, за яким такий учасник та/або третя особа зобов'язується зробити додатковий вклад у грошовій чи негрошовій формі, а товариство - збільшити розмір його частки у статутному капіталі чи прийняти до товариства з відповідною часткою у статутному капіталі.

Протягом одного місяця з дати спливу строку для внесення додаткових вкладів, встановленого відповідно до законодавства, загальні збори учасників товариства приймають рішення про:

а) затвердження результатів внесення додаткових вкладів учасниками товариства та/або третіми особами;

2) затвердження розмірів часток учасників товариства та їх номінальної вартості з урахуванням фактично внесених ними додаткових вкладів;

3) затвердження збільшеного розміру статутного капіталу товариства.

Якщо додаткові вклади не внесені учасником товариства та/або третьою особою, з яким (якою) укладено договір про внесення додаткового вкладу, в повному обсязі та своєчасно, такий договір вважається розірваним, якщо рішенням загальних зборів учасників не затверджено розмір частки такого учасника та/або третьої особи виходячи з фактично внесеного ним додаткового вкладу.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців показують, що мінімальні вимоги до статутного капіталу значно сповільнюють розвиток підприємництва. З 190 країн, які вивчалися в міжнародному рейтингу Doing Business 2019, 131 не мають мінімальних вимог до капіталу. В інших 59 країнах, які все ще вимагають від підприємців мінімальної суми капіталу, перш ніж зареєструвати бізнес, ця сума значно коливається – від 0,1 % в Йорданії до 178,5 % в Сан-Томе і Принсіпі з розрахунку до середнього доходу на душу населення.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Сутність статутного капіталу та його призначення
2. Особливості формування статутного капіталу господарських товариств
3. Складові власного капіталу підприємства
4. Вкладений капітал та його складові
5. Накопичений капітал та його складові
6. Складові власного капіталу у фінансовій звітності підприємств
7. Особливості формування статутного капіталу в акціонерних товариствах
8. Види акцій акціонерного товариства та їх характеристика
9. Номінальний, балансовий і ринковий курс акцій
10. Методи та джерела збільшення статутного капіталу акціонерних товариств
11. Етапи емісії акцій акціонерного товариства
12. Умови збільшення статутного капіталу в акціонерних товариствах
13. Порядок формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю
14. Порядок збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю



Тестові завдання

1. Дохід, отриманий від розміщення акцій власної емісії за цінами, які перевищують номінальну вартість, відображається у складі:
 - а) зареєстрованого капіталу;
 - б) додаткового капіталу;
 - в) вилученого капіталу;
 - г) неоплаченого капіталу.
2. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить:
 - а) 1250 мінімальних заробітних плат;
 - б) 1250 неоподатковуваних мінімумів;
 - в) 1050 мінімальних заробітних плат;
 - г) 2500 неоподатковуваних мінімумів;
3. Додатковий вкладений капітал та інший додатковий капітал можна використовувати за такими основними напрямками:
 - а) на покриття балансових збитків;
 - б) на формування забезпечень наступних витрат і платежів;
 - в) на збільшення статутного капіталу;
 - г) на виплату дивідендів власникам.
4. Власний капітал – це:
 - а) сукупність внесків власників (учасників) у майно при утворенні підприємства для забезпечення його діяльності, визначеної установчими документами (статутом);
 - б) частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;
 - в) абстрактна вартість майна, яка не є його поточною чи реалізаційною вартістю, а тому не відображає поточну вартість прав власників підприємства;
 - г) сума внесків засновників.

5. Статутний капітал характеризує –
- а) сукупність внесків власників (учасників) у майно при утворенні підприємства для забезпечення його діяльності, визначеної установчими документами (статутом);
 - б) абстрактну вартість майна, яка не є його поточною чи реалізаційною вартістю, а тому не відображає поточну вартість прав власників підприємства;
 - в) частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;
 - г) форму власності підприємства.
6. Статутний капітал, об'явлений при реєстрації акціонерного товариства, має бути оплачений протягом:
- а) 1 року;
 - б) 6 місяців;
 - в) 2 років;
 - г) 3 місяців;
7. Пайовий капітал – це:
- а) сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності;
 - б) частка чистого прибутку, що припадає на одну акцію;
 - в) частка, яку вносить акціонер при створенні підприємства;
 - г) заборгованість засновників господарського товариства за внесками до статутного капіталу підприємства;
8. Сфера застосування пайового капіталу:
- а) приватні підприємства;
 - б) кооперативні організації, кредитні спілки;
 - в) товариства з обмеженою відповідальністю;
 - г) акціонерні товариства;
9. У балансі статутний капітал відображається:
- а) у I розділі Пасиву балансу;
 - б) у IV розділі Активу балансу;
 - в) у II розділі Пасиву балансу;
 - г) у IV розділі Пасиву балансу;

10. Емісійний дохід це:

- а) сукупність коштів фізичних і юридичних, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності;
- б) сума на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість;
- в) частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами;
- г) дохід отриманий внаслідок емісії цінних паперів;

11. Додатковий капітал:

- а) це сума приросту майна підприємства, яка виникає в результаті переоцінки (індексації) безоплатно одержаних матеріальних цінностей та від емісійного доходу;
- б) це капітал, у межах якого власники підприємства несуть відповідальність перед його кредиторами;
- в) це частка прибутку, яка підлягає розподілу як дивіденди;
- г) це один з видів доходів підприємства, які можуть бути поділені між власниками корпоративних прав.

12. Джерелом формування резервного капіталу є:

- а) прибуток;
- б) неоплачений капітал;
- в) додатковий капітал;
- г) статутний капітал

13. Резервний капітал в акціонерних товариствах створюється у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше:

- а) 25 % статутного капіталу;
- б) 25 % пайового капіталу;
- в) 50 % неоплаченого капіталу;
- г) 25 % нерозподіленого прибутку.

14. Резервний капітал призначається на:

- а) покриття непередбачених витрат, збитків;
- б) поповнення статутного капіталу;
- в) формування пайового капіталу;
- г) виплату дивідендів;

15. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу в Україні визначається установчими документами товариства в розмірі не менше, ніж:

- а) 25 % прибутку після сплати податку на прибуток;
- б) 10 % чистого прибутку;
- в) 5 % прибутку після сплати податку на прибуток;
- г) 10 % прибутку після сплати податку на прибуток.

16. Вилучений капітал – це:

- а) сума доходу, реінвестована у підприємство;
- б) фактична собівартість акцій власної емісії, викуплених товариством у своїх акціонерів;
- в) сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених; у товаристві для здійснення його фінансово-господарської діяльності;
- г) частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

17. Дайте вірне визначення поняттю «Неоплачений капітал»:

- а) фактична собівартість акцій власної емісії, викуплених товариством у своїх акціонерів;
- б) заборгованість засновників (учасників) за внесками до статутного капіталу;
- в) сума доходу, реінвестована у підприємство;
- г) кошти, спрямовані на заходи цільового призначення;

18. Резервний капітал може використовуватися на такі основні цілі:

- а) покриття збитків суб'єкта господарювання;
- б) виплату заробітної плати персоналу;
- в) викуп власних корпоративних прав;
- г) сплату податків на прибуток.

19. Іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, це:

- а) акція;
- б) облігація;
- в) вексель;
- г) пай.

20. Сукупність процедур із включення цінних паперів до реєстру фондової біржі та здійснення контролю за відповідністю цінних паперів і емітента умовам та вимогам, установленим у правилах фондової біржі, це:

- а) лістинг;
- б) емісія;
- в) котирування;
- г) делістинг.

Практичні завдання:

Завдання 1. На початок звітного періоду власний капітал публічного акціонерного товариства «Крок» характеризується такими даними.

І. Власний капітал	На початок періоду, грн.
Зареєстрований капітал	900 000
Капітал в дооцінках	62 085
Додатковий капітал	74 095
Резервний капітал	115 620
Нерозподілений прибуток	32 410
Неоплачений капітал	(24 650)
Вилучений капітал	(42 590)
Усього за розділом І пасиву	1116970

Визначте на основі наступних даних, яким чином зміниться власний капітал підприємства.

Прибуток до оподаткування становив 345,0 тис. грн. Податок на прибуток розрахувати за ставкою 18%.

Чистий прибуток розподіляється за такими напрямками: поповнення резервного капіталу - 10 %; на виплату грошових дивідендів - 38,0 %; решта - нерозподілений прибуток.

Акціонери перерахували 18,5 тис. грн. за передплаченими раніше простими акціями.

Проведено переоцінку балансової вартості нематеріальних активів на суму 42,3 тис. грн. (дооцінка).

Акціонерне товариство анулювало усі викуплені раніше акції, загальна номінальна вартість яких становила 42,59 тис. грн.

Розв'язок:

I. Власний капітал	На початок періоду, грн	Зміна, тис. грн	На кінець періоду, грн
Статутний капітал	900 000		900 000
Додатково вкладений капітал	62 085		62 085
Інший додатковий капітал	74 095	+42,3	116 395
Резервний капітал	115 620	+28,29	143 910
Нерозподілений прибуток	32 410	+147,108	179 518
Неоплачений капітал	(24 650)	-18,5	(6 150)
Вилучений капітал	(42 590)	-42,59	
Усього за розділом I пасиву	1 116 970		1 395 758

Завдання 2. Визначте вплив господарських операцій, що мали місце протягом звітного періоду, на власний капітал публічного акціонерного товариства «Клен» та складіть на основі цього Звіт про власний капітал (у тис. грн).

Проведено переоцінку балансової вартості нематеріальних активів на суму 48 тис. грн (дооцінка).

Решта неоплачених повністю акціонерами акцій у кількості 15 тис. штук номінальною вартістю 6 грн. кожна у зв'язку із простроченням терміну оплати були викуплені товариством.

Підприємство анулювало усі викуплені акції.

Чистий прибуток за звітний період дорівнював 160 тис. грн. і був розподілений за такими напрямками: поповнення резервного капіталу - 10 %; виплата грошових дивідендів - 40 %; залишок суми - нерозподілений прибуток.

Товариство збільшило статутний капітал шляхом збільшення номінальної вартості акцій із 6 грн. до 9 грн. за рахунок додаткових внесків акціонерів. Всі внески оплачено учасниками.

Розв'язок:

Стаття	Статутний капітал	Пайовий капітал	Капітал в дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
Залишок на початок року	720	—	108	76	192	73	(90)	(—)	1079
Коригування									
Скоригований залишок на початок року									
Переоцінка активів: дооцінка необоротних активів; уцінка необоротних активів			48						48
Чистий прибуток (збиток) за звітний період						80			80
Розподіл прибутку: виплати власникам (дивіденди); спрямування прибутку до статутного капіталу; відрахування до резервного капіталу					16				16
Внески учасників: внески до капіталу; погашення заборгованості з капіталу	360								360
Вилучення капіталу: викуп акцій (часток); перепродаж викуплених акцій; анулювання викуплених акцій; вилучення частки в капіталі; зменшення номінальної вартості акцій	-90						90	90	180
								-90	-180
Інші зміни в капіталі									
Разом зміни в капіталі	270		48		16	80	90		504
Залишок на кінець року	990		156	76	208	153			1583

Завдання 3. Статутний капітал АТ становить 10 млн. грн., номінальна вартість акції 200 грн. Прийнято рішення про збільшення статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку та резервного капіталу, які в сукупності становлять

4 млн. грн. Відношення з яким збільшується статутний фонд дорівнює 5 : 1, тобто сума збільшення становить 2 млн. грн.

Визначити курс акцій та курсову вартість акцій до збільшення, та після збільшення статутного капіталу.

Розв'язок:

1. Визначаємо курс акцій до збільшення статутного капіталу

$$KA = BK / CK \times 100\% = (10000000 + 4000000) / 10000000 \times 100\% = 140\%$$

2. Визначаємо курсову вартість акції

$$KB = (HB \times KA) / 100\% = (200 \times 140\%) / 100\% = 280 \text{ грн.}$$

3. Визначаємо курс акцій після збільшення статутного капіталу

$$KA = BK / CK \times 100\% = (10000000 + 4000000) / 12000000 \times 100\% = 116,67\%$$

4. Визначаємо курсову вартість акції після збільшення СК

$$KB = (HB \times KA) / 100\% = (200 \times 116,67\%) / 100\% = 233,34 \text{ грн.}$$

Завдання 4. Статутний капітал підприємства було збільшено до 15 млн. грн. для цього був використаний додатковий капітал в розмірі 3 млн. грн. Балансовий (розрахунковий) курс акцій перед збільшенням становив 150 %.

Визначити балансовий курс акцій після збільшення статутного капіталу.

Розв'язок:

1. Визначаємо суму власного капіталу підприємства

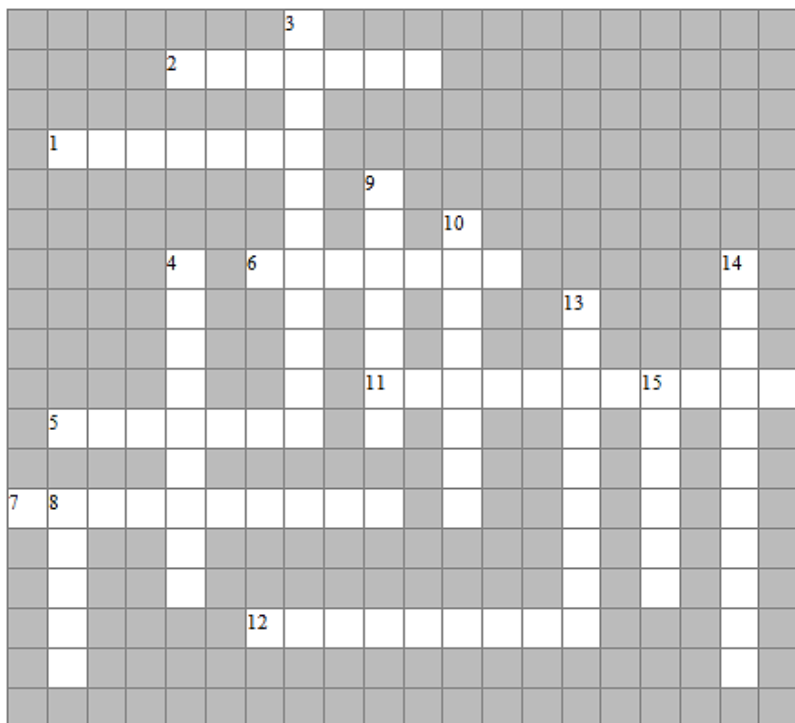
$$BK = CK \times KA / 100\% = (12000000 \times 150\%) / 100\% = 18000000 \text{ грн.}$$

2. Визначаємо балансовий курс акцій після збільшення статутного капіталу

$$KA = BK / CK \times 100\% = 18000000 / 15000000 \times 100\% = 120\%$$



Кросворд «Формування власного капіталу підприємств»



По горизонталі:

1. Юридична особа, а також держава в особі уповноважених нею органів державної влади, які від свого імені розміщують емісійні цінні папери та беруть на себе зобов'язання за ними перед їх власниками
2. Капітал, який утворюється у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, житлово-будівельних кооперативах, кредитних спілках

- 5. Пакет акцій із 5 і більше відсотків простих акцій акціонерного товариства
- 6. Капітал, що визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями
- 7. Курс акцій, який визначається відношенням між власним капіталом і статутним капіталом
- 11. Капітал, який є сумою заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу
- 12. Курс, за яким акції розміщуються на первинному ринку цінних паперів виходячи з емісійної та номінальної вартості цінного паперу

По вертикалі:

- 3. Пакет акцій із більше ніж 50 відсотків простих акцій акціонерного товариства
- 4. Капітал, який викуплений товариством у його учасників за фактичною собівартістю акцій власної емісії або часток
- 8. Іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства
- 9. Сукупність процедур із включення цінних паперів до реєстру фондової біржі та здійснення контролю за відповідністю цінних паперів і емітента умовам та вимогам, установленим у правилах фондової біржі
- 10. Курс акцій, що відображає вартість, за якою акції можуть купуватися і продаватися на фондових біржах
- 13. Капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства
- 14. Механізм визначення та/або фіксації на фондовій біржі ринкової ціни емісійного цінного паперу, що перебуває в обігу на такій біржі
- 15. Сукупність дій емітента, що провадяться в установленій законодавством послідовності і спрямовані на розміщення емісійних цінних паперів серед їх перших власників



РОЗДІЛ 8. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 8.1. Теоретичні основи інвестиційної діяльності**
- 8.2. Напрямки інвестиційної діяльності**
- 8.3. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу**
- 8.4. Аналіз ефективності реального інвестування**

Ключові слова та терміни

<i>інвестиції</i>	<i>інвестиційна привабливість</i>
<i>інвестиційна діяльність</i>	<i>захист інвестицій</i>
<i>інвестор</i>	<i>фінансові інвестиції</i>
<i>інвестиційний проект</i>	<i>реальні інвестиції</i>
<i>інноваційна діяльність</i>	<i>експорт</i>
<i>прямі іноземні інвестиції</i>	<i>імпорт</i>



8.1. Теоретичні основи інвестиційної діяльності

Одним з важливих засобів сприяння виходу України на світові ринки, підвищення показників фінансово-господарської діяльності окремих суб'єктів бізнесу, економіки регіонів та країни загалом є створення сприятливого інвестиційного клімату. Успіх перетворень в економічній і соціальній сферах залежить від інтенсивності і результативності інвестиційних процесів. Тому особливо актуальними є питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату, залученням інвестицій та ефективністю їх використання. Інвестиційна активність є вагомим чинником економічного розвитку країни.



Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає інвестиції, як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Під інвестиціями важливо розуміти цілеспрямоване вкладання на певний термін капіталу у всіх його формах у

різні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів.

Потреба в інвестиціях зумовлена необхідністю оновлення наявної матеріально-технічної бази суб'єктів бізнесу, освоєння досягнень НТП, нарощування обсягів виробництва (рис. 8.1).

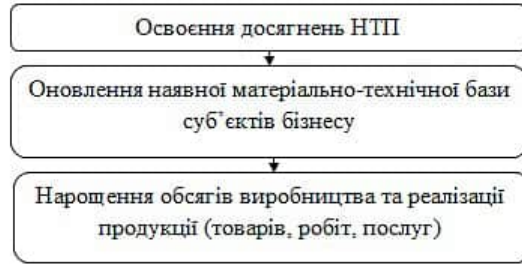


Рис. 8.1. Основні причини, що зумовили потребу в інвестиціях



Капітальні вкладення – це інвестиції, що спрямовуються на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік (згідно з ЗУ «Про інвестиційну діяльність»).

Існування різноманітних підходів до визначення категорії «інвестиції» вказує на багатогранну її сутність. З метою уточнення сутності цієї категорії І.О. Бланк пропонує інвестиції розглядати в кількох формах прояву (рис. 8.2).

Ознаки інвестицій, які є найбільш суттєвими виділяють Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б.:

- потенційна здатність інвестицій приносити дохід;
- процес інвестування, як правило, пов'язаний з перетворенням частини нагромадженого капіталу в альтернативні види активів економічного суб'єкта (підприємства);
- в процесі здійснення інвестицій використовуються різноманітні інвестиційні ресурси, які характеризуються попитом, пропозицією і ціною;

- цілеспрямований характер вкладень капіталу в які-небудь матеріальні і нематеріальні об'єкти (інструменти);
- наявність терміну вкладання (цей термін завжди індивідуальний і визначити його завчасно неможливо);
- вкладання здійснюється особами, які називаються інвесторами, котрі мають свої індивідуальні цілі, не завжди пов'язані із отриманням безпосередньої економічної вигоди;
- наявність ризику вкладання капіталу, яке засвідчує, що досягнення цілей інвестування має ймовірний характер.



Рис. 8.2. Форми прояву інвестицій

Класифікації інвестицій за різними ознаками подані у табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Класифікація інвестицій

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Види інвестицій</i>
За періодом інвестування	- короткострокові - середньострокові - довгострокові
За формами власності інвестора	- державні - приватні - іноземні - спільні
За ступенем ризику	- безризикові - ризикові - з високим ступенем ризику
За характером використання ресурсів	- первинні - реінвестиції
За об'єктами вкладання коштів	- фінансові - реальні
За формами ведення бізнесу і способами отримання підприємницького доходу	- прямі - портфельні - інші

Зокрема, за періодом інвестування інвестиції поділяють на короткострокові та довгострокові; за ступенем ризику – безризикові, ризикові, з високим ступенем ризику; за об'єктами вкладання коштів – фінансові та реальні; за формами власності інвестованого капіталу – державні, приватні, іноземні, спільні; за характером використання ресурсів – первинні та реінвестиції; тощо.

Короткострокові інвестиції – це інвестиції, що здійснюються на період не довше, як один рік. Довгострокові інвестиції – це капіталовкладення на період понад один рік.

Безризикові інвестиції – це вкладення, щодо яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу. Ризикові інвестиції – вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу. Інвестиції з високим ступенем ризику переважно пов'язані з кредитуванням науково-технічних розробок і винаходів.

Фінансові інвестиції – інвестування коштів у різні фінансові інструменти. Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні й нематеріальні активи. В свою чергу, *реальні інвестиції* поділяються на активні та пасивні. *Пасивні інвестиції* здійснюються з метою забезпечення позитивних показників прибутковості вкладень в операції конкретного суб'єкта підприємництва за рахунок заміни застарілого обладнання, підготовки нового персоналу, а активні – спрямовані на підвищення конкурентоспроможності суб'єкта бізнесу та його прибутковості за рахунок застосування нових технологій, завоювання нових ринків, тощо.

Державні інвестиції здійснюються центральними та місцевими органами влади; приватні – громадянами і підприємствами, що є у приватній власності; іноземні – іноземними державами, юридичними особами та громадянами.

Під первинними інвестиціями розуміємо використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей. *Реінвестиції* – це процес, який передбачає здійснення реальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційної діяльності.

8.2. Напрямки інвестиційної діяльності



Інвестиційна діяльність суб'єктів бізнесу характеризується певними особливостями, зокрема є ризиковою; формує самостійний вид грошових потоків суб'єктів бізнесу, які суттєво відрізняються в окремі періоди за своєю спрямованістю; виступає основою забезпечення росту операційної діяльності суб'єктів бізнесу; форми і методи інвестиційної діяльності менше залежать від галузевих особливостей суб'єктів бізнесу, як операційна його діяльність.



Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій (згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність»).

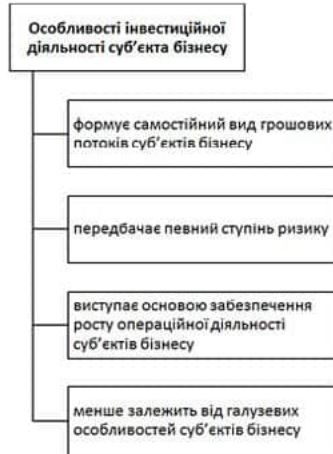


Рис. 8.3. Особливості інвестиційної діяльності суб'єкта бізнесу

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність провадиться на основі: інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, що здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів; іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, юридичними особами та громадянами іноземних держав; спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав.

Основні параметри інвестиційної діяльності наведені у табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Основи інвестиційної діяльності

Параметр	Визначення	Пояснення
Об'єкти інвестиційної діяльності	Те, в що інвестується	Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.
Суб'єкти інвестиційної діяльності	Особи, які здійснюють інвестиційну діяльність	Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.
Принципи інвестиційної діяльності	Основні правила та норми інвестиційної діяльності	Розрізняють такі принципи, як обґрунтованості, ефективності, планування, інформаційної підтримки, альтернативності, врахування факторів ризику, тощо.
Категорії інвестування	Найбільш загальні ключові поняття, якими оперує зазначена наука	Наприклад, інвестиції, інвестиційний проект, інвестиційна діяльність, інвестор, цінні папери, фінансові інвестиції, реальні інвестиції

Кожен напрям інвестування має власну мету та завдання, що визначають результати інвестиційної діяльності суб'єкта бізнесу. Зокрема, метою виробничого інвестування є модернізація та оновлення матеріальної бази суб'єкта бізнесу, що в перспективі сприятиме нарощенню виробничих потужностей суб'єкта бізнесу, покращенню умов праці, зниженню собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) за рахунок економії ресурсів, покращенню якості продукції та її конкурентоспроможності, диверсифікації виробництва, зменшенню витрат робочого часу тощо.

Метою комерційного інвестування є здобуття нових ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг) задля

зростання прибутковості суб'єкта бізнесу, ступеня задоволення попиту. Соціальне інвестування (будівництво об'єктів соціально-культурної сфери та житлових будинків, поліпшення умов праці) спрямоване на покращення соціального захисту працівників суб'єкта бізнесу, зниження рівня травматизму на виробництві та рівня професійних захворювань, підвищення продуктивності праці. Інтелектуальне інвестування сприяє вдосконаленню рівня техніки і технології виробництва, зменшенню морального зносу основних засобів суб'єкта бізнесу. Одержання додаткових фінансових ресурсів (дивідендів, відсотків) є метою фінансового інвестування шляхом купівлі-продажу цінних паперів, наданням інвестиційних кредитів, тощо.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Одним з вагомих об'єктів інвестування в історії людства є золото. Саме цей дорогоцінний метал завжди зростав у ціні протягом багатьох століть. Так, найважча монета із золота була відлита в Канаді. Її вага дорівнює 100 кг, діаметр перевищує 0,5 метра, а вартість становить 1 000 000\$. А найбільший золотий злиток вагою в 250 кг коштує близько 3,5–4 млн доларів.

Об'єкти фінансового інвестування подані у табл. 8.3.



Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування (ЗУ «Про інвестиційну діяльність»).

За цілями інвестиційної діяльності Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. визначають: стратегічних (мажоритарних) інвесторів, основна мета яких – придбання контрольного пакету акцій для забезпечення реального управління підприємством; портфельних (міноритарних) інвесторів, які вкладають свій капітал у різноманітні інвестиційні інструменти виняткового з метою отримання поточних доходів (дивідендів, процентів) та прибутку від зростання ціни інструментів.

Таблиця 8.3

Об'єкти фінансових інвестицій

Перелік об'єктів	Визначення
Цінні папери	Документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам (згідно з Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок»).
Корпоративні права	Це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами (у відповідності з Господарським кодексом України).
Депозити	Кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановленого договором строку (згідно з Податковим кодексом України)
Деревативи	Стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах (згідно з Податковим кодексом України).
Поліси страхування життя	Документ, яким посвідчується договір щодо страхування життя. Поліс страхування життя має ознаки інвестиційного інструменту, оскільки передбачає отримання страхувальником інвестиційного доходу.

Крім того, за тривалістю інвестиційного горизонту (строку інвестицій) розрізняють такі види інвесторів (як правило, на ринку цінних паперів): внутрішньоденні трейдери (intraday traders), які укладають угоди в межах дня. До них належать також скальпери, які укладають значну кількість угод протягом дня та отримують доходи від незначних змін ціни інвестиційних активів; позиційні інвестори – беруть участь в укладанні угоди щодо купівлі-продажу інвестиційного активу від декількох годин до декількох тижнів; портфельні інвестори – формують портфелі цінних паперів на більш тривалий строк з метою отримання доходу на основі диверсифікації ризиків шляхом інвестування в різні види інвестиційних активів.

Інвестор самостійно визначає цілі, напрями, види й обсяги інвестицій, залучає для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів і торгів. Інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України.

Інвестор у випадках і порядку, встановлених законодавством України, зобов'язаний: подати фінансовим органам декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ним інвестицій; одержати висновок з оцінки впливу на довкілля; одержати дозвіл на виконання будівельних робіт; одержати письмовий звіт експертизи проекту будівництва; одержати позитивний висновок державної експертизи інвестиційного проекту.

Інвестиційна діяльність суб'єктів бізнесу має і інші позитивні результати, зокрема створення додаткових робочих місць, задоволення попиту населення, додаткові податкові надходження до бюджету, тощо.

Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей.



Інвестиційний проект – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень Закону «Про інвестиційну діяльність».

Щукін Б.М. виділяє можливі потреби інвестиційного проекту:

- прямі інвестиції в основні засоби (вартість придбання будівель і споруд; будівництво будівель і споруд; ремонтно-будівельні роботи; вартість машин і устаткування; доставка й монтаж машин і устаткування; вартість технологічних пристроїв і оснащення, що забезпечують роботу основного устаткування; вартість модернізації чи капітального ремонту устаткування перед використанням у проекті (у разі придбання чи оренди ненового обладнання);

- прямі інвестиції в оборотні кошти (створення запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів; приріст запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів; запаси виробів у незавершеному виробництві; створення запасів готової продукції; приріст запасів готової продукції на складі; збільшення дебіторської заборгованості за операціями з постачальниками сировини і матеріалів, комплектуючих виробів, палива й енергії);

- прямі інвестиції в нематеріальні активи (придбання патентів і ліцензій; придбання торгових марок; придбання програмних продуктів; придбання проектної документації та інформації в різних формах);

- супутні інвестиції в об'єкти, пов'язані територіально чи функціонально з проектом (транспортна інфраструктура; інженерна інфраструктура (енерго-, водо-, газопостачання,

каналізація тощо); соціальна інфраструктура проекту; охорона навколишнього середовища);

- інвестиції в науково-дослідні роботи та проектно-конструкторські розробки, що забезпечують проект на підготовчому етапі чи супроводжують його протягом усього періоду його реалізації.

- резерв засобів для непередбачених інвестиційних витрат.

Інвестиційні проекти оформляються у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами щодо їх реалізації в межах визначених вартості та терміну реалізації.

Інвестиційний проект, для реалізації якого може надаватися державна підтримка, розробляється в порядку та за формою, затвердженими центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного розвитку.

В умовах глобалізації світової інтеграції особливе місце займає процес прямого інвестиційного інвестування.

Прямі інвестиції забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, виступають джерелом капіталовкладень у формі сучасних засобів виробництва. Іноземний капітал сьогодні дуже необхідний в тих видах економічної діяльності, активізація яких сприятиме їх виходу з кризового стану. Тому важливою складовою частиною сучасної стратегії економічного розвитку України є залучення іноземних інвестицій.

У відповідності з Господарським Кодексом, іноземними інвесторами визнаються такі суб'єкти, що здійснюють інвестиційну діяльність на території України: юридичні особи, утворені за законодавством іншим, ніж законодавство України; іноземці та особи без громадянства, які не мають постійного місця проживання на території України; міжнародні урядові та неурядові організації; інші держави; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, визначені законом.

Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції на території України у вигляді іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України, будь-якого

рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав; інших цінностей (майна), які відповідно до закону визнаються іноземними інвестиціями.

Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції в таких формах:

- участь у господарських організаціях, що створюються разом з вітчизняними юридичними особами чи громадянами, або придбання частки в діючих господарських організаціях;
- створення іноземних підприємств на території України, філій або інших структурних підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств;
- придбання безпосередньо нерухомого або рухомого майна, що не заборонено законами України, або придбання акцій чи інших цінних паперів;
- придбання самостійно або за участі громадян чи вітчизняних юридичних осіб прав користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- господарська діяльність на основі угод про розподіл продукції;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах, не заборонених законом.

На території України можуть створюватися і діяти суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями, які здійснюють свою діяльність у формах підприємства з іноземними інвестиціями, іноземного підприємства, інших формах, не заборонених законом.

Виділяють, також, *контактні форми інвестування*:

- *експорт-інпорт* – це найпростіша форма проникнення на ринки інших країн, яка передбачає торгівлю товарами та послугами;
- *франчайзинг* – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах;

- *управління за контрактом* – це засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або надання спеціалізованих управлінських функцій на певний період за встановлену винагороду.

Відповідно до цільового призначення розрізняють прямі іноземні інвестиції та портфельні інвестиції. Портфельні інвестиції передбачають одержання доходу у вигляді дивідендів, відсотків, диверсифікацію джерел грошових потоків та ризиків. Прямі іноземні інвестиції – капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують дохід та контроль над об'єктом розміщення капіталу.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Одним з найбільш вигідних капіталовкладень в історії стала перепродаж знаменитих голландських тюльпанів. З часу, коли ці квіти вперше почали вивозити за межі країни, їх ціна протягом 10 років зросла більш ніж у 1000 разів.

Основні групи чинників впливу на міжнародну інвестиційну діяльність показані на рис. 8.4.

Поділяємо думку Боднар І.Р., що з метою стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій та подолання негативних тенденцій в економіці країни варто впровадити ряд заходів, спираючись на принципи:

- стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування;
- диференційованого підходу до податкових та інших пільг для іноземних інвесторів з урахуванням обсягів і форм інвестування, а також пріоритетних напрямів розвитку економіки України;
- надійності, доступності та оперативності організаційного та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій тощо.

Нові капіталовкладення мають стати засобом забезпечення виходу з довгострокової економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень в національній економіці, технічного переозброєння суб'єктів бізнесу, підвищення

якісних показників господарської діяльності на макро- і макро-рівнях, і головне – рівня життя населення.

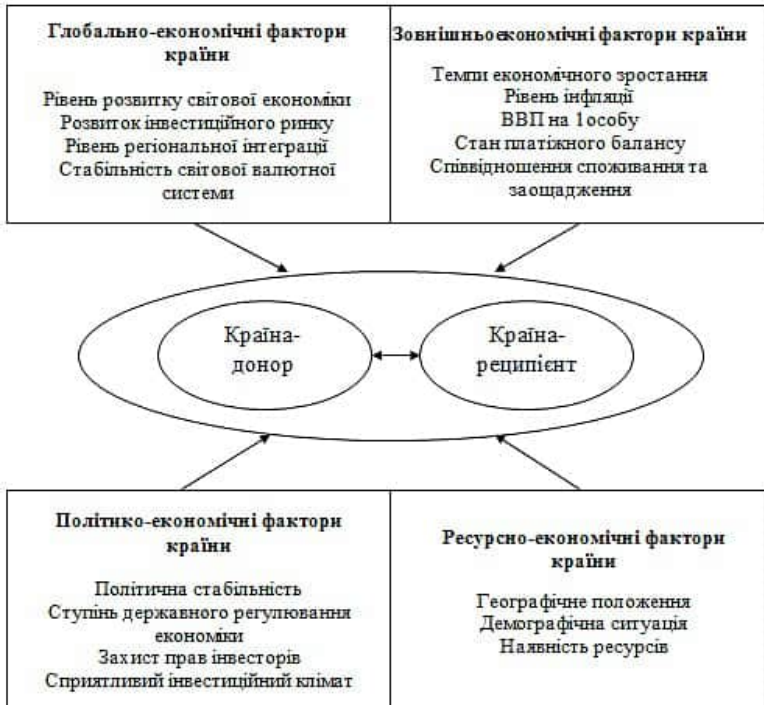


Рис. 8.4. Чинники впливу на міжнародну інвестиційну діяльність

Сьогодні в умовах загострення економіко-політичної кризи в Україні загальмовано процес залучення іноземних інвестиційних ресурсів, що, у свою чергу, свідчить про неможливий розвиток, удосконалення, розширення національного виробництва. В цій ситуації є можливість застосовувати один з найефективніших методів фінансування інвестиційних проєктів – метод проєктного фінансування.

Для того, щоб дати поштовх розвитку проєктного фінансування для залучення іноземних інвестицій необхідно: підвищити привабливість інвестиційного клімату в країні,

з метою залучення іноземного капіталу; знизити відсоткову ставку за користування довгостроковими інвестиційними кредитами; вдосконалити і розширити мережу спеціалізованих фінансових інститутів; зменшити тиск на бізнес; поліпшити законодавчу базу у сфері узгодження та розподілу ризиків; покращити умови банківського кредитування; запобігати злиттю політичних і бізнесових інтересів тощо.



У відповідності із Законом України «Про інвестиційну діяльність» захист інвестицій – це комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілі внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

Держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності, а також іноземних інвестицій. Захист інвестицій забезпечується законодавством України, а також міжнародними договорами України. Інвесторам, у тому числі іноземним, забезпечується рівноправний режим, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкодити управлінню інвестиціями, їх використанню та ліквідації, а також передбачаються умови і порядок вивозу вкладених цінностей і результатів інвестицій. З метою забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму держава встановлює державні гарантії захисту інвестицій.



Державні гарантії захисту інвестицій – це система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів).

Державні гарантії захисту інвестицій не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій. Інвестиції не можуть бути безоплатно націоналізовані, реквізовані або до них не можуть бути застосовані заходи, тотожні за наслідками. Такі заходи можуть застосовуватися лише на основі законодавчих актів України з відшкодуванням інвестору в повному обсязі збитків, заподіяних у зв'язку з припиненням інвестиційної діяльності. Внесені або придбані інвесторами цільові банківські вклади, набуте майно або за орендні права у разі вилучення відповідно до законодавчих актів України відшкодовуються інвесторам, за винятком сум, що виявилися використаними або втраченими в результаті дій самих інвесторів або вчинених за їх участю.

У відповідності з Господарським Кодексом України з метою забезпечення стабільності правового режиму іноземного інвестування встановлюються такі *гарантії для іноземних інвесторів*:

- застосування державних гарантій захисту іноземних інвестицій у разі зміни законодавства про іноземні інвестиції;
- гарантії щодо примусового вилучення, а також від незаконних дій органів влади та їх посадових осіб;
- компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам;
- гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності;
- гарантії переказу прибутків та використання доходів від іноземних інвестицій;
- інші гарантії здійснення інвестиційної діяльності.

Іноземні інвестори мають право вимагати відшкодування збитків, завданих їм незаконними діями чи бездіяльністю органів державної влади або органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб. Збитки іноземних інвесторів повинні бути відшкодовані за поточними ринковими цінами або на основі обґрунтованих оцінок, підтверджених незалежним аудитором (аудиторською організацією). Компенсація, яка виплачується іноземному інвестору в порядку відшкодування збитків, повинна бути адекватною, ефективною та визначеною на момент виконання рішення про відшкодування збитків.



8.3. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу

Відповідно із ЗУ «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позикових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Фінансування інвестиційного проекту має здійснюватися при дотриманні наступних умов: динаміка інвестицій має забезпечувати реалізацію проекту відповідно до часових і фінансових обмежень; зниження витрат фінансових коштів та ризиків проекту повинно забезпечуватися за рахунок відповідної структури і джерел фінансування та певних організаційних заходів, у тому числі податкових пільг, грантів, різноманітних форм участі.

Фінансування проекту включає наступні основні стадії:

- попереднє вивчення життєздатності проекту (визначення доцільності проекту по витратам та запланованому прибутку);
- розробку плану реалізації проекту (оцінка ризиків, ресурсне забезпечення та ін.);
- організацію фінансування, у тому числі: оцінку можливих форм фінансування та вибір конкретної фірми, визначення організацій, що фінансують, визначення структури джерел фінансування;
- контроль виконання плану та умов фінансування.

В практиці фінансування проектів можна виділити три базові схеми, які мають велику кількість підвидів та інтерпретацій:

- традиційна схема фінансування;

- проектне фінансування;
- венчурне фінансування.

Традиційна схема фінансування проектів передбачає, що позичальником найчастіше є замовник проекту. При цьому забезпеченням виступають його активи. Таким чином, замовник або споживач результату проекту несе максимальний проектний ризик. Інвестор безпосередньо не зацікавлений в успішному завершенні проекту, тому що навіть у випадку невдачі він усе одно поверне свої вкладення через реалізацію переданих у заставу активів позичальника.



Проектне фінансування є формою здійснення інвестицій, при якій сам проект є способом обслуговування боргових зобов'язань.

Головна відмінна риса проектного фінансування від традиційної полягає в тому, що джерелом погашення кредиту є виключно доходи, які генеруються самим проектом, тоді як при комерційних і інвестиційних кредитах джерелом погашення кредиту, як правило, є поточна діяльність позичальника. Проектне фінансування зародилося в результаті розвитку удосконалення схем венчурного (ризикового) фінансування. Практика його застосування довела можливість збільшення прибутковості від інвестування в створення нововведень, навіть при значному росту їхньої ризиковості. Основним джерелом отримання прибутків при здійсненні системи венчурного фінансування була компенсація втрат від проектів, які завершилися невдало.

Держава бере участь в інвестиційному процесі як прямо через державний сектор економіки, так і побічно через свої інституції: органи виконавчої влади та місцевого самоврядування, Національний банк, Фонд держмайна, Державний антимонопольний комітет. Держава здійснює інвестування (прямий вплив) тих галузей і виробництв, продукція яких має загальнонаціональний характер і які найближчим часом не підлягають приватизації, таких, як оборонна галузь, окремі об'єкти загальнодержавної інфраструктури: магістралі, термінали тощо.

Державна підтримка для реалізації інвестиційних проектів у відповідності із ЗУ «Про інвестиційну діяльність» може надаватися шляхом співфінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання; кредитування за рахунок коштів державного бюджету суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів; повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного бюджету відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів. Відбір інвестиційних проектів, для реалізації яких надається державна підтримка, здійснюється на конкурсній основі з урахуванням результатів державної експертизи.

Держава за допомогою методів економічного регулювання повинна цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування у реальний сектор економіки, формувати в Україні сприятливе інвестиційне середовище.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає *складові інвестиційного проекту*, для реалізації якого може надаватися державна підтримка, зокрема:

- резюме (мета проекту, напрями використання інвестицій, відповідність проекту стратегічним програмним документам держави, прогнозні обсяги виробництва продукції (товарів, послуг), потреба в інвестиціях, необхідність забезпечення земельною ділянкою або правами на неї для реалізації проекту, основні показники ефективності проекту, у тому числі енергоефективності, висновки експертизи відповідно до законодавства);

- загальну характеристику стану та проблем, пов'язаних з розвитком об'єктів та суб'єктів інвестиційної діяльності (характеристика об'єктів та суб'єктів, продукції (товарів, послуг), результати аналізу ринків збуту продукції (товарів, послуг), аналізу конкурентного потенціалу суб'єкта, зокрема виявлення можливостей розвитку, загроз та проблем у діяльності);

- організаційний план, плани маркетингової та виробничої діяльності;
- план реалізації проекту (строк введення в дію основних фондів, кадрове забезпечення, організаційна структура та управління проектом, розвиток інфраструктури, заходи з охорони навколишнього природного середовища, джерела фінансування проекту і виплат за зобов'язаннями суб'єкта інвестиційної діяльності, гарантії та схема повернення інвестицій, якщо таке повернення передбачено проектом);
- фінансовий план (оцінка фінансової та економічної спроможності проекту);
- інформацію про ризики проекту, запобіжні заходи і страхування ризиків у випадках, передбачених законом;
- прогноз економічного та соціального ефекту від реалізації проекту;
- прогноз надходжень до бюджетів та державних цільових фондів;
- пакет документів з обґрунтуванням оцінки впливу на навколишнє природне середовище.

Глобальний рух фінансового капіталу, посилення конкуренції між фінансово-кредитними установами, виникненням новітніх можливостей в умовах розвитку фінансового ринку, кризові ситуації – основні причини, що обумовлюють необхідність вкладання капіталу в ті сфери, які потребують інвестиційних ресурсів. Відповідно за наявності обмежених ресурсів, інвестори починають надавати перевагу новим методам фінансування інвестиційних проектів. Одним із таких методів є проектне фінансування.

Майорова Т.В. дає наступне визначення поняття проектне фінансування «це система фінансово-кредитних і договірних відносин учасників проекту із застосуванням елементів фінансового інжинірингу, що відрізняється від інших методів фінансування сукупністю особливостей, пов'язаних з природою проектів, для яких він використовується, за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають винятково грошові потоки проекту».

Особливості проектного фінансування, які дозволяють виокремити його як вид інвестиційної діяльності, виділяє Гончаров Ю. В.: одержувачем коштів має бути самостійна прибуткова організація, чиї прибуткові кошти будуть використані як ресурс для погашення витрат інвестора в майбутньому; інвестиційний ризик розподіляється між усіма суб'єктами, які беруть участь у відкритті проекту (тобто, ризикує не тільки банк, що надав кошти, а й підприємець, який планує залучити ці кошти до бізнесу, що розвивається); наявність детально розробленого бізнес-плану, підкріпленого пакетом фінансових експертиз, на основі яких інвестор приймає рішення про надання коштів.

Проектне фінансування має ряд переваг, порівняно з іншими схемами фінансування інвестиційних проектів. *До основних переваг проектного фінансування для підприємств варто віднести:*

- розподіл ризиків між інвесторами;
- в основному терміни кредитування інвестиційних проектів перевищують типові банківські продукти, а відсоткова ставка – нижча;
- основним забезпеченням при проектному фінансуванні виступає сам проект (відсутня потреба у додаткових заставах).

Відповідно доцільно зазначити, що проектне фінансування є наукомісткою ризиковою технологією, що потребує значних фінансових, кадрових, технологічних, науково-обґрунтованих вкладень. Також проектне фінансування, як один із способів мобілізації коштів для фінансування інвестиційних проектів, є досить дорогим методом. Тому його можуть дозволити здійснювати лише великі банки, що мають вихід на ринок зовнішніх запозичень, банки зі значною часткою іноземного капіталу, а також філії іноземних банків, які одержують довгострокове рефінансування від материнських структур.

Поділяємо думку Ганечко І. Г., що у практиці проектного фінансування, яке є альтернативним методом фінансування крупних проектів у реальному секторі економіки, можуть використовуватися різноманітні фінансові інструменти. Серед них: банківське кредитування, емісія акцій, розмі-

щення облігацій, випуск векселів та багато інших. Світова практика показує, що приватні позики для проектного фінансування переважно забезпечуються двома основними джерелами: банківськими кредитами та інвестиціями в облігації. Спонсори проекту повинні прийняти обґрунтоване рішення щодо форми фінансування (можлива їх комбінація), врахувавши специфіку кожної. Організація проектного фінансування через отримання боргового капіталу потребує професійної підтримки в структуруванні самого проекту та джерел його фінансування як за рахунок власних банківських коштів, так і за рахунок дешевих ресурсів, залучених банком від міжнародних фінансових організацій.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Історія проектного фінансування налічує дещо більше чверті століття і пов'язана з нафтовим бумом, який мав місце на початку 70-х років XX століття, коли ціни на нафту та інші енергоносії зростали в геометричній прогресії. Відповідно прибутковість інвестиційних проектів з видобутку нафти і газу була в діапазоні від 100 до 1000 і більше відсотків за рік. Це значною мірою вплинуло на поведінку банків. Їх традиційно пасивна вичікувальна поведінка, коли позичальники самі звертаються в банк з проханням про надання кредиту під реалізацію певного інвестиційного проекту, змінилася на активно-агресивну, при якій банківські установи почали пошук високоприбуткових проектів для фінансування (в першу чергу в нафтодобувній та газодобувній промисловості).

Таким чином, проектне фінансування можна розглядати як альтернативу традиційному довготерміновому кредитуванню, а отже, і шлях часткового вирішення загальної проблеми нарощування капіталовкладень в інвестиційну діяльність. В Україні в силу розвитку ринку банківських послуг порівняно, наприклад з фондовим чи страховим ринками, саме банки мають можливості впливу на поштовження розвитку проектного фінансування. Розгляд ймовірних функцій банку як учасника проектного фінансування продемонстрував багато альтернатив, доступних при

використанні цього методу фінансування інвестиційних проектів. Банківські установи володіють необхідним фінансовим потенціалом для поживлення розвитку проектного фінансування в Україні.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Класичним прикладом використання проектного фінансування для фінансування великомасштабного інвестиційного проекту є проект «Євротунель», для реалізації якого була створена спеціальна проектна компанія, основу акціонерного капіталу якої склали кошти, одержані від емісії франко-британських цінних паперів. Проектній компанії був наданий міжнародний кредит в сумі 50 млрд. французьких франків. Гарантами за кредитом були 50 міжнародних банків. Кредит надав банківський синдикат з 198 банків, до яких згодом приєдналося ще 11 банків. Очолювали синдикат банк Credit Lyonnais та ще чотири французьких і англійських банки. Кредит наданий на умовах обмеженої відповідальності позичальника, і погашення його передбачалося тільки за рахунок находжень від проекту.



8.4. Аналіз ефективності реального інвестування

Вибір з-поміж альтернативних інвестиційних проектів найбільш ефективного є метою аналізу ефективності інвестицій.

Завдання аналізу результатів інвестиційної діяльності суб'єктів бізнесу:

- визначення мети та напрямів інвестиційної діяльності;
- оцінка ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційної діяльності;
- виявлення впливу інвестиційної діяльності суб'єкта бізнесу на інших учасників інвестиційного процесу;
- оцінка результату інвестиційної діяльності.

Принципи оцінки ефективності інвестиційних проектів:

- розгляд проекту впродовж всього розрахункового періоду;
- прогнозування вхідних і вихідних грошових потоків;
- порівняння умов альтернативних проектів;
- принцип максимуму результату;
- співставлення майбутніх витрат та результатів;
- визначення результатів за реалізації проекту та без нього;
- аналіз участі різних учасників проекту;
- оцінка ризиків проекту.

Як зазначає Базилінська О. Я., у світовій практиці існує значна кількість показників і методів визначення ефекту та витрат за інвестиційними проектами різних видів. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів можна умовно поділити на два рівні. На першому рівні використовують порівняно прості методи, що ґрунтуються на облікових (бухгалтерських) оцінках і за якими можна швидко оцінити та відсіяти неефективні інвестиційні проекти. На другому рівні використовують складніші та точніші методи, які враховують часовий лаг між початковими інвестиціями і надходженнями майбутніх доходів. На першому рівні застосовують оцінку на підставі розрахунку: облікової (бухгалтерської) норми доходу, періоду рятуння інвестицій, періоду окупності. Облікова норма доходу характеризує відношення величини середнього чистого прибутку, отриманого в результаті капітальних інвестицій, до середньої або початкової вартості інвестицій.



Період окупності інвестицій – це період часу, необхідний для відшкодування інвестицій за рахунок отриманих грошових надходжень від їх використання та ліквідаційної вартості об'єкта інвестування.

Оцінювання на основі періоду окупності полягає у визначенні кількості років, необхідних для отримання прибутку, що дорівнює вкладеним у проект коштам. Величину інвестицій потрібно розділити на середньорічний чистий прибуток (або середньорічні чисті грошові надходження). Основні методи

другого рівня: чистої теперішньої (приведеної) вартості, внутрішньої норми (ставки) доходу, дисконтний період окупності.

В сучасній практиці переважає використання показників оцінки ефективності реальних проектів, що оснований на використанні дисконтних ставок. Розглянемо зміст названих методів більш детально.

Простий бездисконтний метод окупності проекту оснований на тому, що визначається період (кількість років, місяців), необхідний для повного відшкодування інвестованого капіталу. Таким чином, визначається момент, коли грошовий потік доходів від проекту зрівняється із загальною сумою витрат за даним проектом. Загальна формула розрахунку терміну окупності РР має вид:

$$PP = \min n, \text{ при якому } \sum_{k=1}^n P_k = IC, \quad (8.1)$$

де P_k – розмір річних доходів протягом n років;

IC – розмір інвестицій.

Дисконтований строк окупності (DPP) визначається за формулою:

$$DPP = \min n, \text{ при якому } \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \geq IC, \quad (8.2)$$

де r – коефіцієнт дисконтування.

У даному випадку дисконтовані грошові потоки доходів порівнюються з дисконтованими грошовими потоками витрат. Цілком очевидно, що у випадку дисконтування строк окупності збільшується, тобто $DPP > PP$.

Розрахунок облікової (простої) норми прибутку здійснюється за формулою:

$$R = \frac{ЧП}{IC} \times 100 \quad (8.3)$$

або

$$R = \frac{ЧП + A}{IC} \times 100, \quad (8.4)$$

де ЧП – чистий прибуток від проекту;

A – амортизаційні відрахування.

Для розрахунку рентабельності інвестиційного проекту приймається чистий прибуток (після оподаткування), до

якого часто додаються амортизаційні відрахування, що генеруються проектом.



Чистий приведений дохід – це різниця між приведеною до сучасної вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію.

Чистий приведений дохід (NPN) розраховуються за формулами:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC. \quad (8.5)$$

Якщо витрати інвестиційного проекту здійснюється в кілька етапів, то чистий приведений дохід обчислюється за наступною формулою:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{IC_k}{(1+r)^k}. \quad (8.6)$$

Індекс рентабельності інвестицій (PI) розраховується за формулою:

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC. \quad (8.7)$$

Рівень рентабельності інвестицій є показником ефективності вкладень та характеризує рівень доходу на одиницю витрат.

Якщо $PI > 1$, то проект приймається до реалізації; $PI < 1$, то проект не приймається до реалізації; $PI = 1$, то проект вважається і не прибутковим, і не збитковим.

Під внутрішньою нормою прибутку інвестиції регулюються значення коефіцієнту дисконтування r , при якому чистий приведений дохід (NPV) проекту дорівнює нулю, а саме:

$$IRR = r, \text{ при якому } NPV = f(r) = 0 \quad (8.8)$$

IRR показує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути асоційовані з даним проектом.

- Всі формальні методи виходять із наступних припущень:
- початкові інвестиції при реалізації будь-якого проекту генерують вхідні та вихідні грошові потоки;
 - аналіз здійснюється за однакові періоди (рік, квартал);
 - суми інвестованого капіталу та генерованих проектом, грошових потоків, приводяться до одного (базового) моменту часу (зазвичай це дата початку реалізації проекту або дати початку виробництва продукції);
 - коефіцієнт дисконтування, який використовується в ході аналізу, повинен відповідати тривалості періоду реалізації проекту;
 - ефективність використання інвестованого капіталу оцінюється на основі порівняння грошового потоку, генерованого в процесі реалізації проекту, та суми інвестованого капіталу.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. У чому полягає економічна сутність інвестицій?
2. За якими ознаками класифікуються інвестиції?
3. Як інвестиції поділяються за ступенем ризику?
4. Чим відрізняються поняття «інвестиції» та «капіталовкладення»?
5. Хто є суб'єктами інвестиційної діяльності?
6. Перелічіть об'єкти інвестиційної діяльності.
7. Як здійснюється прямий та непрямий вплив держави на інвестиційний процес?
8. У чому полягає податкове регулювання інвестиційної діяльності?
9. У чому полягає відмінність реального і фінансового інвестування?
10. Які були передумови розвитку міжнародної інвестиційної діяльності?
11. Які труднощі стримують розвиток міжнародної інвестиційної діяльності?
12. Як глобалізація впливає на міжнародну інвестиційну діяльність?

13. Чим відрізняються поняття «майбутня вартість» та «теперішня вартість»?
14. Які критерії використовуються для оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів?
15. Які є найбільш розповсюджені методи фінансування інвестиційної діяльності?
16. Яка мета аналізу ефективності інвестицій?
17. Перелічіть показники, які використовують для оцінки інвестиційного проекту?
18. З якою метою розраховують індекс прибутковості?
19. Термін окупності інвестиційного проекту – це



Тестові завдання

1. Необхідність інвестицій зумовлена такими причинами:
 - а) оновлення матеріально-технічної бази підприємства;
 - б) освоєння нових технологій;
 - в) нарощування обсягів виробництва;
 - г) усі відповіді правильні.
2. За формою власності інвестора інвестиції поділяють на:
 - а) короткострокові, довгострокові;
 - б) реальні, фінансові, іммобілізовані, інноваційні;
 - в) приватні, державні, спільні, іноземні;
 - г) правильна відповідь відсутня.
3. За характером використання інвестиції поділяють на:
 - а) фінансові, реальні;
 - б) безризикові, ризикові, з високим ступенем ризику;
 - в) первинні, реінвестовані;
 - г) правильна відповідь відсутня.

4. За об'єктами вкладення коштів інвестиції поділяють на:
- а) короткострокові, довгострокові;
 - б) реальні, фінансові, іммобілізовані, інноваційні;
 - в) приватні, державні, спільні, іноземні;
 - г) правильна відповідь відсутня.
5. Інвестиції, що здійснюються на період не довше, як один рік є:
- а) короткостроковими;
 - б) середньостроковими;
 - в) довгостроковими;
 - г) правильна відповідь відсутня.
6. До суб'єктів інвестиційної діяльності не належать:
- а) інвестори та учасники;
 - б) громадяни, юридичні особи;
 - в) держава та міжнародні організації;
 - г) відділення підприємства.
7. Найважливішим джерелом інвестицій на підприємстві є:
- 1) власний капітал;
 - 2) залучений капітал;
 - 3) позиковий капітал;
 - 4) правильна відповідь відсутня.
8. Форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами, в рамках якої одна сторона, що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні користуватися цією системою на певних умовах – це:
- а) франчайзинг;
 - б) експорт-імпорт;
 - в) управління за контрактом;
 - г) правильна відповідь відсутня.
9. Капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують дохід та контроль над об'єктом розміщення капіталу – це:
- а) портфельні інвестиції;

- б) прямі іноземні інвестиції;
- в) контактні інвестиції;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. До контактних форм інвестування не належать:

- а) експорт-імпорт;
- б) прямі іноземні інвестиції;
- в) франчайзинг;
- г) правильна відповідь відсутня.

11. Вкладення в матеріальні активи (будівлі, обладнання, споруди та інші товарно-матеріальні цінності), а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії, ноу-хау, технічна, науково-практична, проектно-кошторисна документація) – це:

- а) фінансові інвестиції;
- б) реальні інвестиції;
- в) капітальні інвестиції;
- г) правильна відповідь відсутня.

12. Вкладення у фінансові інструменти, серед яких переважають цінні папери, з метою одержання прибутку в майбутньому – це:

- а) фінансові інвестиції;
- б) реальні інвестиції;
- в) капітальні інвестиції;
- г) правильна відповідь відсутня.

13. До об'єктів фінансових інвестицій не відносяться:

- а) цінні папери;
- б) депозити;
- в) основні фонди;
- г) деривативи.

14. До політико-економічних чинників впливу на міжнародну інвестиційну діяльність не відносяться:

- а) політична стабільність;
- б) інвестиційний клімат;
- в) географічне положення;
- г) правильна відповідь відсутня.

15. До об'єктів реальних інвестицій не відносяться:
- а) оборотні активи;
 - б) депозити;
 - в) основні фонди;
 - г) рухоме майно.
16. До об'єктів реальних інвестицій не відносяться:
- а) рухоме майно, права користування природними ресурсами;
 - б) основні фонди, оборотні активи;
 - в) цінні папери, депозити, поліси страхування життя;
 - г) правильна відповідь відсутня.
17. До ресурсно-економічних чинників впливу на міжнародну інвестиційну діяльність не відносяться:
- а) демографічна ситуація;
 - б) наявність природних ресурсів;
 - в) рівень розвитку світової економіки;
 - г) правильна відповідь відсутня.
18. До об'єктів фінансових інвестицій відносяться:
- а) рухоме майно, права користування природними ресурсами;
 - б) основні фонди, оборотні активи;
 - в) цінні папери, депозити, поліси страхування життя;
 - г) правильна відповідь відсутня.
19. 3 метою оцінки інвестиційного проекту використовують такі показники:
- а) чистий дисконтований дохід;
 - б) індекс прибутковості інвестицій;
 - в) внутрішня норма прибутку;
 - г) усі відповіді правильні.
20. Показник ефективності вкладень та характеризує рівень доходу на одиницю витрат:
- а) чистий дисконтований дохід;
 - б) індекс прибутковості інвестицій;
 - в) внутрішня норма прибутку;
 - г) усі відповіді правильні.

Практичні завдання

Завдання 1. Підберіть визначення до термінів:

<u>Терміни:</u>	<u>Визначення:</u>
- короткострокові інвестиції;	- капіталовкладення на період понад один рік;
- довгострокові інвестиції;	- інвестиції, що здійснюються центральними та місцевими органами влади;
- державні інвестиції;	- це вкладення, за яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу;
- приватні інвестиції;	- інвестиції, які здійснюють громадяни і підприємства, що є у приватній власності;
- іноземні інвестиції;	- використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей;
- безризикові інвестиції;	- інвестиції, які здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни;
- ризикові інвестиції;	- процес, який передбачає здійснення реальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційної діяльності;
- первинні інвестиції;	- інвестування коштів у різні фінансові інструменти;
- реінвестиції;	- це інвестиції, щокладаються не довше, як на один рік;
- реальні інвестиції;	- вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу;
- фінансові інвестиції.	- вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи.

Розв'язок:

Короткострокові інвестиції – це інвестиції, щокладаються не довше, як на один рік.

Довгострокові інвестиції – це капіталовкладення на період понад один рік.

Державні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють центральні та місцеві органи влади.

Приватні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють громадяни і підприємства, що є у приватній власності.

Іноземні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни.

Безризикові інвестиції – це вкладення, за яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу.

Ризикові інвестиції – вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу.

Первинні інвестиції – використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей.

Реінвестиції – це процес, який передбачає здійснення реальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційної діяльності.

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи.

Фінансові інвестиції – інвестування коштів у різні фінансові інструменти (паї, акції, цінні папери).

Завдання 2. Упорядкуйте перелічені види інвестицій за їх класифікаційними ознаками (періодом інвестування, формами власності інвестора, ступенем ризику, характером використання ресурсів, об'єктами вкладення коштів): короткострокові, фінансові, державні, первинні, довгострокові, приватні, безризикові, реальні, іноземні, середньострокові, ризикові, з високим ступенем ризику, реінвестиції, спільні.

Розв'язок:

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Види інвестицій</i>
За періодом інвестування	Короткострокові, середньострокові, довгострокові
За формами власності інвестора	Державні, приватні, іноземні, спільні
За ступенем ризику	Безризикові, ризикові, з високим ступенем ризику
За характером використання ресурсів	Первинні, реінвестиції
За об'єктами вкладання коштів	Фінансові, реальні

Завдання 3. Визначте чисту теперішню вартість інвестиційного проекту, якщо доходи надходять в сумі 35 тис. грн, 48 тис. грн і 97 тис. грн відповідно через 3, 4 і 5 роки. Початкові інвестиції – 50 тис. грн, дисконтна ставка дорівнює 18%.

Розв'язок:

Чиста теперішня вартість інвестиційного проекту становитиме 38,5 тис. грн.

$$-50 + \frac{35}{(1+0,18)^3} + \frac{48}{(1+0,18)^4} + \frac{97}{(1+0,18)^5} = 38,5 \text{ тис. грн}$$

Завдання 4. Оцінити три альтернативні варіанти інвестиційних проектів з погляду чистої теперішньої вартості, використовуючи для цього таку інформацію:

Назва проекту	Грошові надходження за період, тис. грн				
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й
1	-75	39,0	24,0	44,0	26,0
2	-92	-	-	95,0	57,0
3	-117	-	60,0	56,0	61,0

Ставка дисконту складає 19%. Зробити висновок про доцільність обрання проекту.

Розв'язок:

Обчислюємо суму чистої теперішньої вартості для кожного проекту зокрема:

1-й проект

$$\frac{39}{(1+0,19)^1} + \frac{24}{(1+0,19)^2} + \frac{44}{(1+0,19)^3} + \frac{26}{(1+0,19)^4} - 75 = 13,8 \text{ тис. грн}$$

2-й проект

$$\frac{95}{(1+0,19)^3} + \frac{57}{(1+0,19)^4} - 92 = -7,1 \text{ тис. грн}$$

3-й проект

$$\frac{60}{(1+0,19)^2} + \frac{56}{(1+0,19)^3} + \frac{61}{(1+0,19)^4} - 117 = -11 \text{ тис. грн}$$

Провівши необхідні обчислення, можемо дійти висновку про те, що тільки перший варіант інвестиційного проекту є прибутковим.

Завдання 5. За інвестиційним проектом вартістю 42 млн грн передбачається грошові надходження:

– у першому році – 15 млн грн.;

- у другому – 25 млн грн;
- у третьому – 30 млн грн.

Визначте індекс рентабельності проекту, знаючи, що ставка дисконту дорівнює 17,0 %.

Розв'язок:

$$\frac{15}{(1+0,17)} + \frac{25}{(1+0,17)^2} + \frac{30}{(1+0,17)^3} = 49,8 \text{ млн. грн}$$

$$49,8 : 42 = 1,186 > 1.$$

Оскільки індекс рентабельності проекту більший за одиницю, то проект є прийнятним для реалізації.

Завдання 6. Якому поточному еквіваленту дорівнює сума 485 тис. грн, яку інвестор сподівається отримати у п'ятому році реалізації свого проекту? Дисконтну ставку для приведення інвестор бере на рівні 12 % для першого року, 14 % – для другого, 15 % – для третього і 17 % – для наступних двох років.

Розв'язок:

Вартість майбутніх коштів потрібно привести до поточного періоду:

$$\frac{485000}{(1+0,12)(1+0,14)(1+0,15)(1+0,17)^2} = 241054 \text{ грн}$$

Завдання 7. Сума інвестованого капіталу становить 195 тис грн. Передбачаються грошові надходження від інвестиційного проекту:

- у першому році – 35 тис.грн;
- у другому році – 55 тис.грн;
- у третьому – 65 тис.грн;
- у четвертому році – 75 тис грн.

Визначити період окупності інвестицій.

Розв'язок:

Сума доходів за перший і другий рік: $35000 + 55000 = 90000$ грн.

Ця сума є меншою від суми інвестованих коштів.

Сума доходів за перший, другий і третій роки:

$$35000 + 55000 + 65000 = 155000 \text{ грн.}$$

Сума доходів за чотири роки:

$35000 + 55000 + 65000 + 75000 = 230000$ грн. Ця сума є більшою від інвестованого капіталу, що свідчить про те, що відшкодування первинних витрат відбудеться за період, менший, ніж чотири роки.

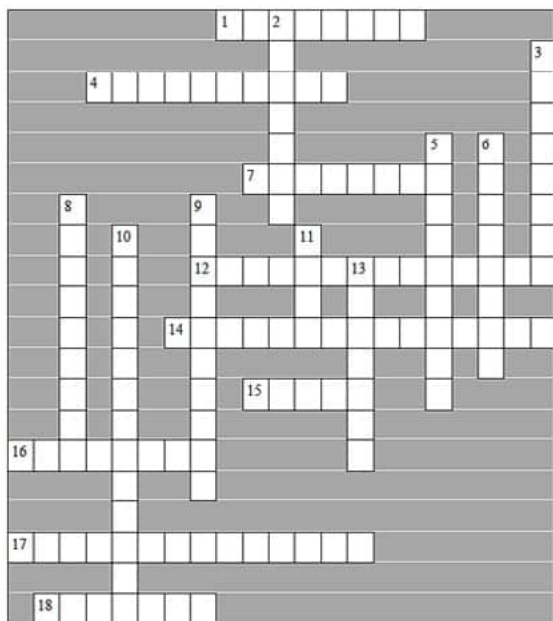
Якщо припустити, що надходження грошових коштів відбувається рівномірно протягом усього періоду, то можна обчислити залишок від четвертого року.

Залишок = $(1 - (230000 - 195000) / 75000) = 0,47$ року.

Період окупності інвестицій – 4 роки (точніше – 3,47 року).



Кросворд «Інвестиції»



По горизонталі:

- 1. Інвестиції, які здійснюють центральні та місцеві органи влади.*
- 4. Громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави можуть бути ... інвестиційної діяльності.*
- 7. Інвестиції, які здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни. 12. Індекс ... є відносним показником, що характеризує ефективність інвестиційного проекту.*
- 14. Інвестиції, що здійснюються на період не довше, як один рік.*
- 15. Об'єкт реальних інвестицій.*
- 16. Інвестиції, які здійснюють громадяни і підприємства, що є у приватній власності.*
- 17. Процес, який передбачає здійснення реальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційної діяльності.*
- 18. Економічний ресурс призначений для інвестування.*

По вертикалі

- 2. Інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи.*
- 3. Інвестиції, які вперше вкладені в інвестиційну діяльність.*
- 5. За об'єктом вкладення інвестиції бувають.*
- 6. Суб'єкт інвестиційної діяльності.*
- 8. ... інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності.*
- 9. Організаційна форма господарювання, що функціонує як акціонерне товариство.*
- 10. Інвестиційні проекти, які неможливо реалізувати одночасно.*
- 11. Інвестор або його представник, через якого грошові засоби поступають замовнику, менеджеру або іншим учасникам проекту.*
- 13. Форма проникнення на ринки інших країн, яка передбачає торгівлю товарами та послугами.*



РОЗДІЛ 9. СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

9.1. Новітні форми фінансування бізнесу

9.2. Альтернативні сучасні форми фінансування бізнесу

Ключові слова та терміни

<i>інвестиційний банківський кредит</i>	<i>комерційний вексель</i>
<i>синдигований банківський кредит</i>	<i>форфейтинг</i>
<i>проектне фінансування</i>	<i>толінг</i>
<i>кредитні ноти</i>	<i>єврооблігації (євробонди)</i>
<i>бридж-фінансування</i>	<i>позики peer-to-peer</i>
<i>ЕСА-фінансування</i>	<i>венчурне фінансування</i>
<i>LBO-фінансування</i>	<i>краудфандинг</i>
<i>мезонінне фінансування</i>	<i>бізнес-ангел</i>
<i>лізинг</i>	<i>бізнес-інкубатор</i>
<i>факторинг</i>	<i>грант</i>



9.1. Новітні форми фінансування бізнесу

В Україні набувають розвитку новітні форми фінансування бізнесу. Впровадження та розвиток нових форм фінансування підприємства, які набули поширення у світовій практиці та мають значні переваги перед традиційними формами, сприятиме підвищенню доступності ресурсів для бізнесу та здатне забезпечити безперервність його фінансування. Розглянемо основні з них:



Інвестиційний банківський кредит
– економічні відносини між банком як кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних проєктів. Набув широкого поширення закордоном, але залишається новим у вітчизняній практиці кредитування.

Особливості інвестиційного банківського кредиту:

- середньо- або довгостроковий термін дії;
- обов'язкова умова кредитування – наявність у позичальника повного пакету документів із реалізації конкретних інвестиційних проєктів,
- складність документообігу, тривалість процедури оформлення;
- об'єкт застави – необоротні активи позичальника до моменту введення об'єкту інвестування в експлуатацію.



Синдикований банківський кредит – інструмент фінансування, по суті, схожий з інвестиційним банківським кредитом, в якому контрагентом (інвестором) компанії-позичальника виступають декілька банків, організованих у пул на чолі з організатором позики.

Даний інструмент застосовується в наступних випадках: відкритий доступний кредитний ліміт позичальника в основному обслуговуючому банку недостатній для фінансування інвестиційного проекту позичальника; процентна ставка, запропонована по інвестиційному кредиту позичальнику банком, вище очікуваної з боку позичальника; управління ризик-менеджменту обслуговуючого банку оцінює інвестиційний проект як занадто ризиковий для інвестиційної політики банку і рекомендує розподілити ризик між кількома банками.

Переваги синдикуваного банківського кредиту:

- у компанії-позичальника відсутня необхідність в сплаті цілого ряду непрямих платежів;
- організація великих кредитів, завдяки чому позичальник отримує дуже великі суми, поодинці які, банки-кредитори, як правило, давати не ризикують;
- дозволяє позичальникові узгодити з кредиторами всі параметри обслуговування кредиту, що сприяє більш гнучкому та ефективному використанню отриманих коштів відповідно до потреб компанії;
- позичальник може заздалегідь за узгодженням з організатором визначити перелік потенційних інвесторів, що може включити зі списку учасників небажаних для позичальника кредиторів і дозволить компанії залучати кредит на більш пільгових умовах.

Недоліки синдикуваного банківського кредиту:

- об'єднання банків-кредиторів оформляється тимчасовою угодою про організацію синдикату, при цьому банки не втрачають свою юридичну самостійність на відміну від учасників консорціуму;
- до складу кредиторів включаються також небанківські фінансові посередники – фінансові компанії, хеджеві фонди, страхові компанії, фірми сек'юритизації;
- оформлення єдиного пакету документів, які підписуються позичальником і кожним кредитором, складна і тривала процедура розгляду кредитної заявки та оформлення угоди про створення банківського синдикату, кредитної угоди банку-агента з банками та іншими кредиторами, з позичальниками.



Проектне фінансування – найпоширеніша у закордонній практиці форма інвестиційного кредитування (кредитування інвестиційних проектів).

Особливості проектного фінансування:

- довгостроковий термін дії;
- об'єкт застави – сам інвестиційний проект, доходи від його реалізації;
- складність і тривалість процедури оформлення; значні транзакційні витрати на оформлення кредиту, оцінювання об'єкта застави тощо.



Емісія кредитних деривативів – перспективна для вітчизняного бізнесу форма залучення позикових ресурсів на зовнішніх ринках. У закордонній практиці кредитні деривативи широко використовуються для формування позиченого капіталу підприємствами реального сектору економіки.

В українській практиці поширення набуває використання кредитних нот, або кредитно-дефолтних боргових зобов'язань. Використовуються два види нот: CLN (Credit Linked Notes – кредитні ноти) і LPN (Loan Participation Notes – ноти участі у кредиті).



Кредитні ноти (CLN) – боргові цінні папери, що випускаються на міжнародному ринку капіталу спеціально створеною іноземною компанією (емітентом), що надає кредит компанії-позичальника або її афілійованій іноземній структурі.

Основними цілями, які переслідують компанії, що випускають кредитні ноти, є залучення значного обсягу позикових коштів в іноземній валюті на більш вигідних умовах порівняно з джерелами на внутрішньому ринку; вивільнення з

під обтяження позаоборотних активів компанії за рахунок погашення забезпечених кредитів надходженнями від випуску кредитних нот; оптимізацію існуючої структури позикових коштів і диверсифікацію джерел фінансування бізнесу; збільшення середньозваженої дюрації кредитного портфеля позичальника; створення успішної кредитної історії серед іноземних інвесторів напередодні майбутніх проектів.

Переваги кредитних нот:

- можливість організації виробництва в максимально короткі терміни;
- відсутність вимоги до надто широкого розкриття інформації;
- щорічне збільшення ринку залучень до 50% щорічно, що не може залишитися без уваги нових потенційних інвесторів;
- можливість хеджування валютного ризику або введення системи контролю над часткою валютних запозичень в кредитному портфелі.

Недоліки кредитних нот:

- потенційні інвестори досить обережні при розгляді нових інвестиційних меморандумів, оскільки CLN не обертаються на вторинному ринку;
- можливість виникнення валютного ризику та необхідність керування вірогідними розбіжностями грошових потоків.

Відмінності між CLN та LPN полягають у вимогах, які інвестори висувають до емітента (табл. 9.1).

Таблиця 9.1.

Відмінності між CLN і LPN

Вимоги до емітентів CLN та LPN		
Види нот	CLN (Credit Linked Notes)	LPN (Loan Participation Notes)
Умови емісії	не є обов'язковим: лістинг на закордонній біржі, наявність кредитного рейтингу	обов'язковим є: звітність за IFRS, кредитні рейтинги від двох міжнародних агенцій, лістинг на закордонній біржі
Термін емісії	1,5-2 місяці	4-5 місяців

Перевага кредитних нот перед LPN – оперативність організації випуску паперів, що дає змогу відстежувати зміни на ринку й обирати терміни виходу на ринок, валюту розміщення, ціну паперів залежно від кон'юнктури ринку тощо.



Бридж-фінансування – новий для вітчизняного бізнесу механізм мобілізації позикових ресурсів, що переважно пов'язаний із майбутньою емісією цінних паперів, кошти від продажу яких виступають джерелом погашення та сплати відсотків.

Особливості бридж-фінансування представлені в табл. 9.2.

Таблиця 9.2.

Основні характеристики бридж-фінансування

Ознака	Характеристика
За змістом	містить ознаки строкового кредиту
За призначенням	альтернатива інвестиційним банківським кредитам
Мета оформлення	пов'язане із майбутньою емісією цінних паперів, кошти від продажу яких є джерелом погашення та сплати відсотків
Засоби практичної реалізації	за допомогою боргових нот, відсоткова ставка за якими може бути фіксованою або плаваючою, а сума процентних платежів виплачується при їхньому погашенні; найбільш поширені – конвертовані боргові ноти, які засвідчують відносини позики, але можуть бути обміняні на акції підприємства-боржника
Поширеність використання	закордоном – широке використання для фінансування одноразових та високовартісних проектів, в Україні – тільки для великих підприємств, які планують IPO



ЕСА-фінансування – фінансування імпорту за участі експортних кредитних агентств (Export Credit Agency) з метою стимулювання експорту з країн ЄС шляхом кредитування на вигідних умовах покупців, що не є членами Євросоюзу.

ЕСА-фінансування є формою залученням довгострокових позикових ресурсів, що актуалізується в умовах інтегрування України в європейський економічний простір. Цей тип фінансування може бути цікавий підприємствам, які здійснюють імпорту дорогих машин і обладнання в Європі в рамках власних інвестиційних програм. У вітчизняній практиці є схемою кредитування імпорту техніки/промислового обладнання, при якому фондування надається першокласним закордонним банком під забезпечення страховим покриттям національного експортного кредитного агентства з країни постачальника, та перераховується безпосередньо постачальнику. Погашення кредиту здійснюється за рахунок коштів покупця, що утримуються від експлуатації імпортованої техніки/промислового обладнання.

У міжнародній практиці за рахунок ЕСА-фінансування компанія зазвичай може придбати товар під 4-6% річних строком до 7 років, не надаючи застави.

Виступаючи страховиком в угоді, ЕСА покриває два типи ризиків: політичні (залежать виключно від країни позичальника); комерційні (залежать від кредитної історії позичальника), оскільки покриття може надаватися як покупцеві – великій компанії, що має міжнародний рейтинг, так і невеликому виробнику, що працює на локальному ринку одного регіону, а також представникам малого та середнього бізнесу, що мають можливість отримати пряме фінансування із закордонних банків. Кращі шанси на отримання заявленого страхового покриття в ЕСА мають компанії з прозорою фінансовою звітністю, тривалою історією імпортих закупівель і позитивною історією виплат.

Переваги ЕСА-фінансування:

- низька вартість фінансування для позичальників;
- доступність довгострокового фінансування;
- захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера);
- врегулювання питань щодо застави шляхом страхування заставного майна;
- підвищення вимог до фінансового стану імпортера;
- низький ризик для банків-кредиторів;
- істотний строк амортизації основного боргу.

Недоліки ЕСА-фінансування:

- незначні обсяги кредитів у межах торгового фінансування;
- залучення додаткових сторін;
- імовірність певних часових затримок;
- зниження фінансової стійкості підприємства;
- залежність від кон'юнктури фінансового ринку;
- складність процедури залучення.



LBO-фінансування (Leveraged Buy Out) – викуп компаній-мети (таргет-підприємства) з використанням схеми боргового фінансування. Недостатньо поширена у вітчизняній практиці та така, що активно використовується закордоном, форма цільового залучення позикових ресурсів при здійсненні операцій M&A (злиття та поглинання)

LBO-фінансування – спосіб здійснення операцій зі злиття і поглинання, який полягає в купівлі контрольного пакету акцій корпорації з допомогою кредиту. Частка зовнішнього боргового фінансування за використання схеми LBO сягає до 90% ціни таргет-компанії.

Ключовою умовою угоди LBO-фінансування є проведення всебічного аналізу об'єкта придбання. На першому етапі слід з'ясувати розмір синергетичного ефекту, визначити наскільки це вплине на майбутні грошові потоки об'єднаної компанії. У разі позитивного результату необхідно провести, щонайменше, юридичний і фінансовий аудит, а також отримати висновок незалежного оцінювача про вартість придбаної частки об'єкта. Далі покупець і банк погоджують кредитну структуру угоди, в рамках якої буде визначено, яка з компаній і в якому обсязі буде обтяжена кредитними зобов'язаннями за фактом завершення угоди, а також податковий статус об'єднаної компанії.

Існує два варіанти поглинання за LBO залежно від об'єкта купівлі: активи компанії або її акції (табл. 9.3).

Переваги LBO-фінансування:

– можливість купівлі підприємства на 80-85% за рахунок позикових засобів під заставу акцій підприємства, що поглинається;

- відсутність необхідності відволікання додаткових засобів з операційної діяльності компанії;
- диверсифікованість ризиків;
- можливість швидкого розвитку бізнесу при адекватній оцінці ризиків;
- переваги в оподаткуванні;
- відсутність розкриття інформації;
- фіксована ставка за користування кредитом.

Таблиця 9.3.

Результат і наслідки за різних видів LBO-фінансування

Придбання активів через LBO	Купівля акцій компанії через LBO
Економічний результат – контроль інвестора над компанією	
Покупець, завдяки чіткій ідентифікації активів, не приймає на себе борги таргет-компанії, зменшуючи ризик отримання прихованих або невідомих боргів. Більш легкий доступ до забезпеченого боргового фінансування	Здійснюється швидше; передбачає автоматичне й повне поглинання всіх активів компанії. Високий ризик поглинання компанії з потенціалом прихованих боргів і більш дорогим борговим фінансуванням

Недоліки LBO-фінансування:

- значні фінансові ризики у випадку корекції капіталізації компанії;
 - виступає як проміжне фінансування, тому борг може бути підданий реструктуризації;
 - нерозвиненість фондового ринку, висока вартість фінансування в порівнянні з міжнародною практикою;
 - висока вартість організації угоди.
- Отже, відмінними рисами LBO-угоди є:
- окрім продавця та покупця повноцінним учасником угоди виступає банк;
 - забезпечення кредиту здійснюється зарахунок не стільки власних активів позичальника, скільки активів не приналежної йому компанії-мети, активи якої разом з грошовим потоком виступають також як джерело коштів для погашення боргу;

– складна процедура укладання угоди (всебічний аналіз об'єкта придбання, що суттєво збільшує трансакційні витрати на залучення ресурсів і є головним стримуючим чинником для поширення LBO-фінансування у вітчизняній практиці).



Мезонінне фінансування – поєднує ознаки як боргового фінансування, так і прямих інвестицій, являє собою схему, коли власник ресурсів (інвестор) направляє їх на розвиток компанії-реципієнта без входження до її капіталу, а в обмін на боргові зобов'язання та опціон з правом придбання акцій позичальника в майбутньому за визначеною ціною.

Найбільший інтерес мезонін-фінансування може складати для компаній, які вичерпали можливості залучити банківські позики або ж прагнуть залучити довгострокові ресурси і, водночас, володіють стабільними грошовими потоками чи значним обсягом капіталу. Закордоном широко використовується при реалізації венчурних проєктів, в Україні – практично відсутнє.

Переваги мезонінного фінансування:

- нижча вартість ніж у прямого інвестування;
- можливість залучати позикові ресурси на тривалий період і на вигідних умовах;
- широкі можливості залучення коштів, оскільки мезонін-інвесторами у світовій практиці виступають не лише банки, але небанківські фінансові установи;
- можливість вибору зручної форми погашення заборгованості;
- збереження управлінської незалежності;
- мобілізація додаткових ресурсів для потреб підприємства;
- уникнення розмиття акціонерного капіталу;
- відтермінування виплати значної частини платежів за мезонін-кредитом.

Недоліки мезонінного фінансування:

- у випадку банкрутства позичальника заборгованість буде стягуватись після погашення усіх кредитних зобов'язань, але перед поверненням акціонерного капіталу;

- порівняно висока вартість, що пов'язано із вищим рівнем ризику для інвесторів процентних платежів, у тому числі процентів за основною сумою кредиту та відкладених процентів, доходу від участі у розподілі прибутку позичальника (participating loan) та доходу від реалізації варрантів (опціонів) на купівлю акцій позичальника;

- одноразові або періодичні винагороди;
- відшкодування за рахунок позичальника трансакційних витрат, пов'язаних з організацією угоди та ін.



Лізинг – вид фінансових послуг, пов'язаних з кредитуванням придбання основних засобів. Лізингодавець зобов'язується придбати у власність визначене лізингоотримувачем майно у вказаного їм продавця і надати лізингоотримувачу це майно за плату в тимчасове володіння і користування.

Переваги лізингу:

- отримання необхідного майна без значних капітальних витрат;

- зниження ризику втрат, пов'язаних з моральним зносом машин і устаткування;

- податкова економія;

- можливість в умовах договору лізингу враховувати особливості діяльності підприємства (сезонність, циклічність виробництва та ін.);

- розмір лізингових платежів носить гнучкий характер та визначається спільно з лізингодавцем, що є позитивним фактором при інвестиційному і фінансовому плануванні;

- в залежності від виду укладання договору лізингу передбачається можливість перекладання витрат та відповідно ризиків щодо обслуговування об'єкту лізингу на лізингодавця;

- припускає 100% фінансування і не вимагає швидкого повернення всієї суми боргу;

- забезпечує фінансування орендаря у точній відповідності з потребами в активах;

– забезпечує виконання «Золотого правила фінансування», відповідно до якого воно має здійснюватися протягом всього терміну використання активу.

– доступ до прогресивного та інноваційного обладнання.

Недоліки лізингу:

– більш складна процедура організації лізингового процесу у порівнянні з банківським кредитом, оскільки коло суб'єктів є розширеним за рахунок виробників техніки, комерційних банків, лізингових компаній;

– якщо підприємство є виробником основних засобів, для нього передбачено ряд правил, щоб займатися лізинговою діяльністю;

– у фінансовий лізинг не може бути передано нематеріальні активи, корпоративні права, сировину, матеріали, цінні папери;

– як форма інвестування є достатньо ризиковою діяльністю;

– орендар втрачає на підвищенні залишкової вартості устаткування (зокрема через інфляцію);

– можливість морального старіння машин та обладнання;

– вартість лізингу більше позики, оскільки ризик морального старіння машин та обладнання включається до вартості лізингових платежів та підвищує загальну суму видатків лізингоодержувача;

– високі трансакційні витрати.



Факторинг (продаж або дисконтування дебіторської заборгованості) – довгострокова угода, за якою посередник (фактор) купує рахунки дебіторів підприємства, приймає на себе ризик неплатежу по кожному з рахунків і відповідає за забезпечення надходження грошей на сплату. Фактор також проводить перевірку кредитоспроможності клієнтів.

За змістом факторинг являє собою фінансування під заставу дебіторської заборгованості (право власності переходить до кредитора, позичальник не планує викупити заставлене майно). Тому плата за факторинг розраховується аналогічно

платі за кредит і включає в себе комісійну винагороду і відсоток за користування факторинговими засобами.

Комерційні банки та факторингові компанії, що надають дану форму фінансування, дозволяють підприємству окрім своєчасного отримання грошових коштів за зобов'язаннями, контролювати стан та структуру дебіторської заборгованості, мінімізувати ризики операційної діяльності.

Переваги факторингу:

- можливість покриття дефіциту обігових коштів, страхування і запобігання кредитних і валютних ризиків;
- перетворення дебіторської заборгованості у вільні грошові кошти, можливість безризикового надання контрагентам відстрочки платежу;
- можливість збільшення обсягів продажу товарів і надання послуг;
- можливість отримати комісійні;
- вигідний виробникові, який шукає ринок збуту і поспішає отримати оплату за товар, щоб запустити ці засоби в оборот;
- вигідний крупним оптовим торговим компаніям;
- економія на витратах щодо банківського кредитного обслуговування.

Недоліки факторингу:

- клієнт не відповідає перед фактором за невиконання або неналежне виконання боржником свого обов'язку, якщо даний договір є безрегресним;
- документообіг між банком та клієнтом при здійсненні факторингу на етапі фінансування складніший, ніж при звичайному кредиті;
- використання факторингу обходиться підприємству дорожче, ніж отримання кредиту;
- недостатня компетентність працівників факторингової сфери послуг та відсутність достатнього досвіду взаємодії суб'єктів факторингового ринку;
- відсутність загальноприйнятих стандартів щодо певного рівня якості факторингових послуг;
- домінування комерційних банків у наданні факторингових послуг, що включає неповний пакет менеджменту дебіторської заборгованості;

– відсутність ефективних механізму впливу на боржників, тому в Україні на разі є доволі відносна межа між факторинговими послугами та колекторським бізнесом.



Комерційний вексель – письмове безумовне зобов’язання, що дає її власнику беззаперечне право вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

Найчастіше у вітчизняній практиці вексель використовується для відстрочення платежу. Окрім цього, підприємства мають можливість використовувати кредиторську заборгованість, що являє собою короткострокові зобов’язання підприємств, які виникають за розрахунками з бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за короткостроковими кредитами та є спонтанним джерелом фінансування. Крім кредиторської заборгованості, компанія використовує також в якості джерел фінансування так звані стійкі пасиви – це заборгованість, що виникає періодично і в постійному обсязі (заборгованість із заробітної плати, податків і зборів, комунальних платежів тощо).

Переваги комерційного векселя:

- відстрочення оплати на більш тривалий строк, ніж дебіторська заборгованість;
- простота організації розміщення;
- найбільш оперативне залучення коштів;
- найдешевший механізм залучення коштів;
- інструмент, що дозволяє залучати будь-який обсяг фінансових ресурсів;
- платіжний засіб;
- можливість одержати додатковий дохід при достроковому викупі власних векселів;
- перший крок у залучення коштів на відкритому борговому ринку;
- можливий перепродаж третій стороні;
- можливість мінімізувати оподаткування.

Недоліки комерційного векселя:

- низька ліквідність вторинного ринку;
- кредитна історія векселя відома серед вузького кола інвесторів;
- короткостроковість запозичень;
- більш висока, у порівнянні з іншими інструментами, вартість запозичень;
- ризики документального обігу векселів (підrobка, викрадення тощо);
- відсутність гарантії у векселетримача отримати гроші від емітента цінного паперу;
- нічим не забезпечений цінний папір.



Форфейтинг – специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівлі комерційним банком (форфейтером) в експортера боргових зобов'язань, акцептованих імпортером, тобто експортер переуступає банку свої вимоги до покупців, або придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі.

Механізм форфейтингу використовується в двох видах операцій:

- у фінансових операціях – в цілях швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;
- в експортних операціях – для сприяння надходженню готівки експортерів, що надав кредит іноземному покупцеві.

Переваги форфейтингу:

- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшує ліквідність експортера;
- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт;
- відсутність ризиків, оскільки експортер продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;

- відсутність витрат часу та коштів на управління боргом або на організацію його погашення;
- простота документації та оперативність її оформлення;
- робить зайвим експортне страхування.

Недоліки форфейтингу:

- висока вартість;
- вірогідність того, що експортер може не знайти гаранта або аваліста, який би задовольняв форфейтера;
- необхідність підготувати документи у такий спосіб, щоб на експортера не було регресу у разі банкрутства гаранта або аваліста, а також необхідність знати законодавство країни імпортера;
- експортер повинен бути згоден продовжити термін кредиту на період від 6 місяців до 10 років і довше;
- вища, ніж при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера.



Толінг (англ. tolling) – послуги з переробки імпоротної сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави.

В деяких випадках толінг підлягає державному квотуванню.

Переваги толінгу:

- підприємство-виробник має можливість перенести на вартість продукції, виготовленої з давальницької сировини, частину своїх постійних витрат та покращити фінансові результати;
- робота на давальницькій сировині зменшує потребу підприємства у кредитних ресурсах для формування запасів сировини, забезпечує зайнятість і гарантований збут продукції;
- дає можливість підприємству-переробнику одержати сировину безоплатно від замовника та скоротити потребу в кредитних ресурсах для фінансування обігового капіталу;
- може позитивно вплинути на конкурентоспроможність підприємства-виробника та країну його розташування.

Недоліки толінгу:

- виступає як досить агресивний інструмент руйнування господарства країни, що розвивається;
- організатори не зацікавлені в НТП та розвитку виробництва;
- вважається наслідком непродуманої маркетингової політики;
- вітчизняні підприємства використовують виробничі потужності та залучають робочу силу як при повноцінному виробництві, а відшкодування отримують тільки за проведені технологічні операції;
- втрачається прибуток, основну частину якого після реалізації продукції одержує власник сировини;
- рентабельність підприємств, які використовують стратегію давальницької сировини, складає не більше 5-7%.



Єврооблігації (євробонди) – облігації, номіновані в іноземній валюті (доларах США або євро), які обертаються на міжнародному фондовому ринку.

Емітент, який приймає рішення про розміщення єврооблігацій, повинен як мінімум мати відмінну репутацію публічного позичальника всередині країни, звітність за МСФЗ за три роки, прозору корпоративну структуру управління, включаючи наявність незалежних директорів і комітету з аудиту. Зважаючи на те, що позика надається в іноземній валюті, емітент повинен бути здатний генерувати значний обсяг валютних надходжень протягом строку обігу облігаційної позики або мати чітку політику щодо мінімізації валютного ризику на період звернення боргу.

Переваги єврооблігацій (євробондів):

- зручність поводження;
- надійність емітентів;
- можливість уникнення податків;
- анонімність власників єврооблігацій;
- інтеграція у міжнародний кругообіг капіталу.

Недоліки єврооблігацій (євробондів):

- довгий період підготовки;
- висока вартість послуг фінансового консалтингу;
- високі вимоги до звітності та прозорості структури компанії;
- необхідність отримання рейтингу від провідних міжнародних рейтингових агентств тощо.



9.2. Альтернативні сучасні форми фінансування бізнесу

Для бізнесу особливої актуальності набуває пошук альтернативних форм фінансування своєї діяльності, основними серед яких є позики peer-to-peer, венчурне фінансування, краудфандинг, бізнес-ангельське фінансування, ресурси міжнародних фондів та організацій (гранти) тощо.



Позики peer-to-peer полягають у можливості прямого залучення фінансових ресурсів від фізичних та юридичних осіб за допомогою онлайн-платформ, виключаючи участь традиційного фінансового посередника.

За цього виду кредитування учасниками є рівноправні сторони, які укладають між собою договір в електронній формі щодо позикової вартості за допомогою посередника (банку або мікрофінансової організації).

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Онлайн-платформами для укладання позики є як самостійні сайти (наприклад, сайти сервісів «Fingoороо», «Loanberry», «Webtransfer»), так і сайти сервісів, які мають іншу мету функціонування (наприклад, кредити на «WebMoney»).

Переваги позик peer-to-peer для позичальника:

- висока імовірність схвалення;
- вигідні відсоткові ставки;
- мінімальний обсяг необхідних документів та швидкість прийняття рішень.

Переваги позик peer-to-peer для інвестора:

- мінімальний рівень ризику,
- вигідні відсоткові ставки за нижчих операційних витрат.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

З березня 2016 р. ПАТ КБ «ПриватБанк» у співпраці з «MasterCard» став першим у світі банком, який впровадив технологію позик peer-to-peer, запустивши в Україні платформу надання роздрібних мікрокредитів, а також виступив у ролі оператора майданчика у співпраці з «MasterCard».



Венчурне фінансування – фінансові ресурси, що надаються професійними інвесторами, які інвестують у молоді, швидко зростаючі компанії, що володіють потенціалом перетворення у підприємства та вносять значний вклад в економіку.

Венчурне фінансування перш за все спрямоване на розвиток інноваційних підприємств та полягає в обміні венчурного капіталу на частку у статутному фонді (пакет акцій) для забезпечення швидкого розвитку підприємства. Головною метою венчурного фінансування є трансформування результатів інтелектуальної діяльності на досягнення прибутковості та забезпечення зростаючого попиту. Венчурний капітал є особливою формою капіталу.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

В Україні венчурне фінансування переважно використовується компаніями з управління активами для досягнення податкової оптимізації та забезпечення конфіденційності власної діяльності.



Венчурний капітал (англ. Venture capital) – гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал.

Венчурний капітал є одним із видів часткового інвестування, який задовольняє прагнення компанії щодо динамічного розвитку, але яким обмежено фінансові надходження з більш традиційних джерел, що зумовлено початковою стадією розвитку, відсутністю високоліквідних активів та акцій власної емісії зі стабільним котируванням на фондовому ринку.

Венчурний капітал останнім часом набуває значної експансії на економічно перспективних зростаючих ринках, орієнтованих на:

- швидкозростаючі молоді компанії з високим інноваційним потенціалом;
- потребою у залученні додаткових коштів задля інвестування власного капіталу;
- високі ризики вкладень у цінні папери або підприємства в обмін на потенційно вищу прибутковість;
- активне супроводження бізнесу завдяки стратегічній кооперації власних спеціалістів і консультантів з топ-менеджментом компанії.

Венчурний капітал забезпечує підприємства фінансовими надходженнями, очікуючи на прибуток з інвестованого капіталу. Для оцінювання ефективності вкладених у підприємство інвестицій розраховується показник «повернення інвестицій» – return on investment (ROI), тобто показник ROI характеризує окупність інвестицій. ROI розраховується за допомогою співвідношення суми прибутку (збитку) до суми інвестицій за обумовлений інвестиційний період і виражається у відсотках.

Характерними особливостями венчурного фінансування є:

- інвестори виступають як фінансові посередники;
- інвестори вкладають кошти тільки в приватні компанії, що не котируються на фондовому ринку;
- фінансові ресурси вкладаються інвесторами без відповідних гарантій, що суттєво збільшує ризики цих фінансових операцій;
- фінансові ресурси надаються на тривалий період та на безповоротній основі (зазвичай інвестори чекають 3-5 років, щоб переконатися в перспективності вкладень);
- інвестори відіграють активну роль в управлінні компаніями, надаючи їм необхідну допомогу, а також здійснюють моніторинг їх діяльності;

- основний дохід інвестори отримують при виході з капіталу компаній, що фінансуються та здійснюється шляхом продажу своєї частки стратегічним інвесторам або на фондовому ринку;
- інвестори керуються засновницьким підходом до прибутку компаній, вкладаючи засоби в їх органічне зростання;
- для зменшення ризику венчурні інвестори здійснюють інвестиції у фінансовані ними компанії поетапно.

Переваги венчурного фінансування:

- для отримання венчурних інвестицій не потрібно оформляти заставу, що не завжди можливо для певної категорії підприємств;
- при невдачі проекту у венчурного підприємства немає зобов'язання щодо сплати процентів;
- венчурний інвестор постійно зберігає право власності на інвестиції і доходи венчурного фонду, що підвищує захищеність його вкладу і знижує ризики, пов'язані з колективним інвестуванням;
- можливість венчурного інвестора управляти діяльністю та приймати ключові рішення щодо розвитку підприємства-реципієнта з метою збільшення ринкової вартості такого підприємства;
- гнучкі та ефективні форми інвестування коштів і розподілу прибутку;
- можливість кваліфікованого відбору проекту та проведення його технічної, економічної та юридичної експертизи професіональним менеджментом управляючої компанії.
- створення нових робочих місць на підприємствах, що виступають об'єктом вкладення венчурних капіталістів;
- розвиток інновацій та новітніх технологій.

Недоліки венчурного фінансування:

- інвестор рідко інвестує у подальший розвиток фірми;
- інвестори витрачають дві третини своїх фондів на подальше фінансування своїх портфельних фірм;
- інвестори надають перевагу участі в керуванні фірмою, що може привести до втрати підприємцем деякої частини контролю;
- деякі з інвесторів не мають досвід керування компаніями визначеного типу;

- іноді інвестори звертаються до так званих «чортів», що інвестують в особистих цілях, а не в інтересах фірми;
- інвестуються підприємства тих галузей, які швидко зростають, а не тих які є пріоритетними та наукомісткими.

Негативною стороною такого фінансування для інвестора (капіталіста) є:

- ризик при вкладенні фінансових ресурсів в діяльність венчурних підприємств;
- відсутність впевненості та гарантії в поверненні вкладених коштів та отриманні прибутків, оскільки будь-яка гарантія в даному бізнесі відсутня;
- ризик зменшення попиту підприємства;
- ризик невиконання запланованих програм.

В свою чергу негативною стороною такого фінансування для підприємства-реципієнта є повне або часткове відмежування від управління підприємством та розподілу його прибутків.



Венчурний фонд (англ. *Venture fund* – ризикований фонд) – інвестиційний фонд, що орієнтований на роботу з інноваційними підприємствами та проектами (*Start up*).

Класифікація венчурних фондів наведена у табл. 9.4.

У венчурному бізнесі прийнята така класифікація компаній, що претендують на отримання інвестицій:

- *A-Seed* – «компанія для посіву». По суті, це тільки проект чи бізнес-ідея, яку необхідно профінансувати для проведення додаткових досліджень або створення пілотних зразків продукції перед виходом на ринок;
- *B-Start up* – новостворена компанія. Нещодавно створена компанія, яка не має тривалої ринкової історії. Фінансування для таких компаній необхідне для проведення науково-дослідних робіт і початку продажів.
- *C-Early stage* – початкова стадія. Компанії, що мають готову продукцію і знаходяться на самій початковій стадії її комерційної реалізації. Такі компанії можуть не мати прибутку,

і, крім того, можуть вимагати додаткового фінансування для завершення науково-дослідних робіт.

Таблиця 9.4.

Класифікація венчурних фондів

Ознака	Види
Область інтересів	- універсальні - спеціалізовані
Розмір залучених фінансових коштів	- малі (до 100 млн дол) - середні (до 500 млн дол) - великі (понад 500 млн дол)
Стадії інвестування	- посівні (Seed) - пускові (Start up) - ранній розвиток (Early stage) - розширення (Expansion)
Організаційно-правова форма	- корпоративні - пайові
Об'єкт інвестування	- корпорація організатор фонду - інновації будь-яких фірм

– *D-Expansion* – розширення. Компанія володіє часткою ринку, отримує прибутки, має потенціал росту. Інвестиції можуть бути використані для розширення обсягів виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних фондів або робочого капіталу. Ця стадія супроводжується «hands-on management» (управляти, тримаючи руку на пульсі). Представник венчурного фонду, переважно, інвестиційний менеджер входить до складу директорів компанії. Його мета – забезпечення підвищення цінності (adding value).

– *EXIT* – заключна стадія процесу інвестування. Запланований «вихід» компанії в середньому становить від чотирьох до шести років після початку інвестування. Вихід, здебільшого, здійснюється через злиття, поглинання і IPO (первинного публічного розміщення акцій). У більшості випадків венчурні фонди допомагають компанії вийти за допомогою власної бізнес-мережі, світового партнерського досвіду.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Світові лідери комп'ютерної галузі – компанії Microsoft, Apple, Intel – зайняли своє сьгоднішнє положення багато в чому завдяки венчурним інвестиціям на ранніх стадіях свого розвитку.

Fund rising – збір коштів, тобто формування венчурного фонду. Цим займаються досвідчені співробітники фонду, які залучають грошові кошти, які їм не належать – «other people money». Для прийняття інвесторами рішення про інвестиції в який-небудь венчурний фонд вони хотіли б отримати відповідь на таке запитання: «Чому має сенс вкладати гроші саме у цей фонд?» На цьому етапі видають меморандум (placement memorandum), у якому докладно прописані цілі та умови венчурного фонду. Формування інвестиційних фондів відбувається за рахунок коштів приватних інвесторів – «business angels», інвестиційних інститутів – «corporate investors», страхових компаній – «insurance companies», пенсійних фондів «pension funds», державних установ та міжнародних фінансових організацій (наприклад, міжнародного фінансово-кредитного інституту – Європейський банк реконструкції та розвитку – ЄБРР).

Deal-flow. Пошук і відбір компаній – «search, screening і deal-flow» – важлива складова процесу інвестування. Повсякденна робота сучасного венчурного інвестора щодо знаходження «сплячих красунь» – тобто компаній, здатних забезпечити приріст капіталу.

Due Diligence. Після того, як компанія потрапляє в поле зору венчурного капіталіста, починається довгий і непростий процес взаємного «залицяння», який носить назву «ретельне спостереження» або «вивчення» «due diligence». Ця стадія найбільш тривала у венчурному інвестуванні, що триває до півтора року та завершується прийняттям остаточного рішення щодо інвестицій або відмову від них. Розглядаються всі юридичні та економічні аспекти стану компанії та бізнесу. За результатами такого дослідження, якщо приймається позитивне рішення, складається інвестиційна пропозиція або меморандум (investment offer або memorandum), де підсумовуються всі висновки і формулюються пропозиції для інвестиційного

комітету (investment committee), який і виносить остаточний вердикт. Здебільшого складання меморандуму означає майже остаточне рішення, оскільки у венчурному бізнесі прийнято довіряти один одному: інвестиційний комітет, безумовно, покладається на думку виконавчого директора або менеджера фонду, який, у свою чергу, несе повну відповідальність за зроблену ним пропозицію. Тим не менш, відмова цілком ймовірна навіть на цьому, остаточному етапі.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Більшість венчурних фондів користуються порадами Тіма Дрейпера, венчурного капіталіста – мільярдера, засновника фонду DFJ, який зазначав «Венчурний бізнес – це коли інвестуються 10 компаній, з них половина стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-кратне зростання, й у ще одній компанії прибуток у 100 разів перевищує вкладення».

Краудфандинг (від англ. crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування») у загальному контексті визначають як колективне фінансування невеликими сумами за допомогою використання можливостей новітніх інформаційно-комунікаційних технологій. Краудфандинг є формою колективного фінансування, що дає можливість фізичним особам стати учасниками (інвесторами) спільного проекту.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

За прогнозами Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандинг зростуть до 93 млрд дол. Лише третина усіх краудфандингових проектів – соціальні та розважальні, інші – комерційної спрямованості.

Поява краудфандингу як народного колективного фінансування обумовлена певною мірою зниженням ролі банків і ощадних інститутів в якості посередників на фінансовому ринку. Головною небезпекою за краудфандингових технологій є ризику, властиві соціальним мережам, високий рівень шахрайства, юридична незахищеність як інвестора, так і позичальника.

Підприємництву краудфандингові проекти допомагають залучати фінансові ресурси не для вже наявного бізнесу, а на початковому (стартовому) етапі його функціонування, що робить його доступнішим, ніж банківське кредитування, яке зазвичай потребує відповідного забезпечення, якого на цьому етапі підприємець ще може не мати. У цьому полягає основна відмінність від венчурного фінансування, яке передбачає здійснення інвестицій після підтвердження бізнес-ідеї (після закінчення розроблення товару або послуги та на початку етапу їх реалізації).

Особливістю краудфандингу є також те, що він є джерелом не лише фінансування, але й популяризації пропонованих товарів та послуг, забезпечення підтримки прихильників та послідовників, що особливо актуально на ранніх стадіях функціонування бізнесу.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Фінансові рішення творця концерну «Ярослав» Олександра Вітчизняним законодавством не визначені умови застосування краудфандингу, це доступно лише в межах загального договірного права. Проте варто переглянути аспекти регулювання сфери договірного права щодо дотримання прозорості та забезпечення захисту прав кредиторів у системі краудфандингу.

Переваги краудфандингу:

- залучення ресурсів на початковому етапі функціонування бізнесу;
- відсутність вимог до наявності заставного майна;
- можливість отримання консультацій.

Основним недоліком краудфандингу є переважно соціальна спрямованість проектів у фінансуванні.

Основними формами реалізації краудфандингу є:

- *акціонерний краудфандинг* (залучення фінансових ресурсів від онлайн-інвесторів в обмін на прості акції або право участі в управлінні підприємством);
- *краудфандинг з нефінансовою винагородою* (залучення коштів для фінансування проекту на умовах забезпечення інвесторам нефінансової винагороди, якою може бути право

першочергового одержання нового продукту, отримання товару з дисконтом або іншими преференціями);

– *краудфандинг на умовах участі в прибутку* (залучення коштів на умовах виплати інвестору частини прибутку від реалізації проекту у вигляді дивідендів, роялті тощо за умови збереження повного контролю над своїм проектом з боку отримувача коштів);

– *краудфандинг з відсутністю винагороди* (залучення коштів на безоплатній та безповоротній основі за умови відсутності будь-яких зобов'язань власника проекту перед інвестором).

Найбільш поширеними є такі *моделі краудфандингових платформ*:

1. *Модель порогової застави*. Ця модель на даний момент найбільш широко використовується. Її основною характеристикою є те, що платформа та ініціатор проекту домовляються про тривалість періоду збору внесків (зазвичай від двох тижнів до кількох місяців) і розмірі так званого порогу, який має бути досягнутий при зборі грошей за даний період. Спонсори не перераховують свої внески, а лише обіцяють виплатити певну суму за умови, що буде досягнутий зазначений поріг протягом узгодженого періоду часу. Якщо проект набирає зазначену суму коштів, обіцянки перетворюються на фінансові зобов'язання і перераховуються на рахунок проекту. В іншому випадку, спонсори звільняються від своїх обіцянок. Різновидом даної моделі є модель, при якій суми застави депонуються на рахунку ескроу, який знаходиться у віданні краудфандингової платформи або банку-партнера.

2. *Модель мікрокредитування*. Дана модель функціонує на базі пірінгової взаємодії, тобто від індивідуума до індивідуума без прямої участі банку. В даному випадку також використовується принцип «порогу»: кошти виділяються краудфандинговому проекту тільки після досягнення порогового значення. Далі платформа акумулює платежі, що надходять від боржника (краудфандингового проекту), і повертає їх кредиторам.

3. *Модель інвестицій або акціонування*. Ініціатори проекту спільно з партнерською платформою визначають період часу і цільову суму коштів, яка служить порогом для збору інвестицій. Дана сума розділяється на безліч рівних частин, які продаються

через платформу у вигляді акцій за фіксованими цінами. Далі модель функціонує подібно моделі порогової застави. Через певний проміжок часу починається етап повернення інвестицій.

4. *Модель холдингу.* Для кожного ініційованого проекту краудфандинговою платформою створюється дочірня компанія в якості окремого підприємства. Кожен холдинг володіє акціями дочірнього підприємства і продає їх дрібним інвесторам. Таким чином, холдинг виступає в якості єдиного інвестора краудфандингового проекту, поряд з іншими потенційними інвесторами на ринку капіталу.

5. *Клубна модель.* Деякі платформи організовують своє співтовариство, залучаючи потенційних спонсорів у якості членів закритого кола, діє як інвестиційний клуб. Такі спільноти організовуються з метою уникнення ряду регулятивних обмежень, які стосуються правового захисту індивідуального інвестування.

Краудфандингові платформи беруть на себе виконання організаційних, трансакційних і контролюючих функцій. Вибір проектів для фінансування цілком залежить від бажання та інтересів спонсорів. Платформа може сприяти лише правильній організації контенту та доступності проекту на її Web-порталі.

Класифікація краудфандингових платформ представлена у табл. 9.5.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

В Україні краудфандинг тільки розвивається, проте має значний потенціал, стаючи альтернативою традиційному інвестуванню. Першим в Україні майданчиком колективного фінансування став «Спільнокошт», створений у 2012 р. на базі платформи соціальних інновацій «Велика Ідея». За перші два роки було залучено 3,8 млн грн, з 2015 року заявки стали подавати комерційні проекти. «Ініціативи, які мають успіх на «Спільнокошт», – це проекти соціального підприємництва, які не тільки створюють певний соціальний капітал для суспільства, а й дають можливість отримувати дохід», – зазначають фундатори проекту «Велика Ідея». Уже через рік була створена друга українська платформа Na-Starte, де за два перші роки було започатковано понад 40 проектів і близько 300 перебували на стадії модерації, при цьому 90% усіх опублікованих проектів – комерційні.

Таблиця 9.5.

Класифікація краудфандингових платформ

Ознака	Види
Тип фінансованих проектів	- будь-які проекти - проекти певного типу
Середній обсяг зібраних коштів на проект	- малий (до 100 тис. дол) - середній (до 500 тис. дол) - великий (понад 1000 тис. дол)
Стадії інвестування	- передпосівні (Preseed) - посівні (Seed) - пускові (Start up)
Форма фінансової винагороди	- народне кредитування - акціонерне кредитування - роялті
Схема фінансування	- «все або нічого» - «залиш все собі» - змішана
Період збору коштів	- короткий (до 60 днів) - середній (до 90 днів) - великий (понад 90 днів)

Краудінвестинг є окремим випадком краудфандингу, що передбачає інвестування в проект коштів, залучених у формі колективного фінансування, з розрахунком на отримання фінансової вигоди інвестором.



Бізнес-ангели – приватні інвестори, які вкладають кошти в ризиковані (насамперед, інноваційні) проекти на ранніх стадіях, при цьому обсяг інвестицій в один проект, здебільшого, не перевищує 1 млн євро.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Брайан Хілл та Ді Пауер (Brian E. Hill and Dee Power) у своїй книзі «Як залучити їхні гроші і досвід під реалізацію своїх бізнес-ідей» визначають, що термін «бізнес-ангел» прийшов зі сфери американського шоу-бізнесу, де під «ангелом» мали на увазі спонсора, що фінансує проект на безповоротній основі та претендував на прибуток тільки у разі успіху постановки.

Сучасний бізнес-ангел – це не благодійник, а саме інвестор, що надає у проект кошти з розрахунком на комерційний прибуток. В обмін на фінансування він отримує значну частку в капіталі компанії. Мета бізнес-ангела – зростання капіталізації компанії, в яку вкладені інвестиції, і фіксація прибутку через «вихід» – продаж своєї частки за значно вищою ціною, ніж обсяг інвестицій.

Бізнес-ангел повинен володіти значними коштами, втрата частини яких від невдалого вкладення у проект не вплине на його рівень життя і подальшу комерційну діяльність. Крім того, бізнес-ангели диверсифікують свої вкладення, інвестуючи у кілька проектів одночасно.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Переважно бізнес-ангели не афішують свою діяльність і цінують анонімність. За статистикою 99% бізнес-ангелів – чоловіки; майже третина інвестиційних проектів заснована на новітніх технологіях; середній розмір інвестицій складає 70-150 тис. дол; інвестують 80% на початкових стадіях; у одного проекту може бути кілька бізнес-ангелів.

Зазвичай бізнес-ангел підключається до проекту на самому ранньому й ризикованому етапі його розвитку, коли є лише «сира» ідея і необхідно доопрацювання бізнес-пропозиції. Привабливість проектів початкових стадій полягає в їх потенційній надприбутковості, оскільки при вдалому сценарії розвитку проекту зростання капіталізації відбувається буквально з «нуля» і перевищує сотні відсотків річних (табл. 9.6). Високі прибутки компенсуються не менш високими ризиками.

Діяльність бізнес-ангелів характеризується високим ступенем ризику, перш за все у зв'язку з відсутністю гарантій успішного «виходу», але цей вид інвестування є довгостроковим, тому надає час при вдалому сумісному стратегічному, оперативному та фінансовому керівництві та сприятливих умовах ведення бізнесу вивести компанію на прибутковий рівень і визначити стратегію своєчасної реалізації інвестицій.

Таблиця 9.6.

Приклади надприбуткових бізнес-ангельських інвестицій

Компанія	Сфера діяльності	Бізнес-ангел	Об'єм інвестицій	Вартість частки на «виході»	Темп зростання, разів
Apple Computer	виробництво комп'ютерів	ім'я не розголошується	91 тис. дол	154 млн дол	1652
Amazon.com	Інтернет-магазин	Томас Альберг	100 тис. дол	26 млн дол	260
BodyShop	косметика	Іан Маклінн	4 тис. фунтів	42 млн фунтів	10 500
Апорт	Інтернет-пошук	Дж. Авчук	1 млн дол	25 млн дол	25
ML Laboratories	лікування нирок	Кевін Ліч	50 тис. євро	71 млн євро	1420

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Ефектні приклади бізнес-ангельського венчурного інвестування – компанії Google і Skype. Ідея та основні алгоритми реалізації інтернет-пошуку Google були розроблені двома студентами Стенфордського університету – Ларрі Пейджем і Сергієм Бріном. Першим бізнес-ангелом для майбутньої компанії став у 1998 році один із засновників Sun Андреас Бехтольсхейм. Після короткої усної бесіди він видав засновникам чек на мільйон доларів навіть без бізнес-плану, презентації та реєстрації. Унікальне розроблення, талант і ентузіазм засновників, репутація настільки знаменитого бізнес-ангела зробили свою справу: у 1999-му венчурні фонди Sequoia Capital і Kleiner Perkins Caufield Byers (KPCB) інвестували в Google 25 млн дол в обмін на 40% акцій у 1999 році. У 2001-му в компанію прийшов новий генеральний директор – Ерік Шмідт (екс-директор Novell), який інвестував в компанію мільйон власних грошей і отримав натомість 9,7% акцій. Джерелом прибутку проекту стала контекстна реклама – механізм продажу реклами за ключовими словами, коли плата стягується за фактом кліка на рекламне оголошення. В ході IPO в 2004 році акції були продані за ціною 100–110 дол. Через тиждень вони котирувались за ціною 196 дол, і в листопаді 2004 року ринкова вартість компанії з активами – трохи менше 3 млрд доларів оцінювалась у 46 млрд.

Бізнес-ангели представляють чистий капітал приватних інвесторів, які шукають високий прибуток за рахунок приватних інвестицій у стартап компанії. Часто бізнес-ангелами є колишні підприємці або керівники, які відійшли від безпосереднього ведення бізнесу, але володіють значними матеріальними ресурсами, зв'язками та досвідом успішного ведення бізнесу.

Переваги бізнес-ангелів:

- оптимізують поточну бізнес-модель;
- визначають місце та перспективи проекту на ринку.

Основним *недоліком бізнес-ангелів* є незначний внесок у капітал.

Класифікація бізнес-ангелів представлена у табл. 9.7.

Таблиця 9.7.

Класифікація бізнес-ангелів

Ознака	Види
Участь в управлінні підприємством, в яке здійснюється інвестиція	- корпоративні ангели - ангели-спігузіасти - підприємницькі ангели - <u>мікрокеруючі ангели</u> - професійні ангели
Обсяги коштів, що інвестуються	- малі (до 500 тис. <u>дол</u>) - середні (до 1000 тис. <u>дол</u>) - великі (понад 1000 тис. <u>дол</u>)
Стадії інвестування	- посівні (<u>Seed</u>) - пускові (<u>Start up</u>) - ранній розвиток (<u>Early stage</u>) - розширення (<u>Expansion</u>)
Групи інвесторів	- мігранти і діаспора - фахівці, зайняті на умовах міжнародного <u>аутсорсингу</u> - громадяни України - іноземні громадяни

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Найбільша європейська мережа ангелів – European Business Angel Network (EBAN) – складається з 62 асоціацій інвесторів в 22 країнах Європи.

В Україні цей вид діяльності з'явився не так давно. У червні 2014 р. офіційно розпочало роботу перше в Україні співтовариство бізнес-ангелів UAngel, яке покликане об'єднати підприємців та інвесторів, як вітчизняних, так і закордонних. Спільнота ставить перед собою завдання шукати цікаві проекти, в які інвестори можуть вкладати гроші синдиковано, тобто спільно, щоб зменшити ризики. Хоча у кількісному вираженні бізнес-ангелів в Україні набагато менше, ніж в інших розвинутих країнах, вони підходять до процесу інвестування аналогічним чином. Середній чек одного бізнес-ангела в угоді становить близько 20-60 тис. дол, що навіть перевищує загальноєвропейські та американські показники (в середньому для клубу він становить 48 тис. дол). Кожен третій український ангел вклав в технологічні компанії до півмільйона доларів США за час своєї інвестиційної діяльності.



Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього бізнесу, що розпочинають свою діяльність, для сприяння в придбанні ними фінансової самостійності. Інкубатори можуть підтримати практично будь-які підприємницькі ініціативи.

Основною перевагою бізнес-інкубаторів є те, що вони інвестують інтелектуальний капітал, а основним недоліком, що вони не сприяють у пошуку прямих інвесторів.

Гранти

Грант як вид фінансування є одним з найбільш ефективних, оскільки має на меті виконання конкретного завдання, часто виходить за рамки виключно комерційної вигоди. Гранти надаються в грошовій, матеріальній або змішаній формах для

проведення різних досліджень, робіт і заходів, орієнтованих на реалізацію програм. Суб'єктами подібного фінансування можуть виступати як бізнес структури, так і некомерційні організації.

Основною *перевагою гранту* є безоплатний характер. Будь-яке фінансування, надане в його рамках, не підлягає поверненню, отже, має значні переваги перед класичним банківським кредитом.

Для отримання гранту, компаніям необхідно відповідати ряду критеріїв:

- відповідність діяльності організації цілям гранту;
- наявність проекту відповідає цілям і завданням гранту;
- наявність в організації заявки на його отримання, складеної згідно вимог грантодавача.

Вищевказані критерії носять жорсткий характер і регулюються механізмами прийому та розгляду заявок на конкурсній основі, а також вимогами до звітності.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Грантодавцями можуть виступати як державні структури (Посольство США), так і приватні компанії (The Pfizer Foundation), благодійні фонди (Bill & Melinda Gates Foundation) і навіть навчальні заклади (більшість університетів США і ЄС). Розміри гранту можуть варіюватися від декількох сотень доларів до десятків тисяч в залежності від цілей і термінів фінансування.

Міжнародні програми (ресурси міжнародних фондів та організацій)

Фінансування в рамках міжнародних програм, як правило, має форму співпраці держави з міжнародними фінансовими організаціями, націлену на реалізацію певних реформ в торгово-економічній сфері. Досить часто до їх проведення та імплементації залучаються компанії з приватного сектора.

Основною *перевагою міжнародних програм* як виду фінансування для бізнесу є великі обсяги, низькі процентні ставки або ж інші пільгові умови отримання. По суті, механізм залучення інвестицій в рамках міжнародних програм багато в чому нагадує грантову систему (конкурсна основа, робота над складанням заявки і т.д.). Найбільша різниця полягає в тому, що отримати даний вид фінансування можуть переважно великі компанії, струк-

турний потенціал яких дозволяє брати участь у проведенні реформ на локальному, регіональному або загальнодержавному рівні.

Класичними прикладами для України в даному випадку є, наприклад, програми, що реалізуються в рамках фінансової ініціативи ЄС для країн-учасниць європейської політики сусідства – ENPI («European Neighborhood and Partnership Instrument»), а також спільні програми, що фінансуються в рамках співпраці Україна-ЄБРР.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Україна офіційно долучилася до європейської програми підтримки малого та середнього бізнесу COSME. У січні 2016 р. було прийнято рішення про підписання Угоди з Європейським Союзом про участь України у програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014–2020)». COSME (Competitiveness of Small and Medium Enterprises) є провідною програмою ЄС з бюджетом 2,3 млрд євро, спрямована на створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу, що реалізується в рамках стратегії «Європа 2020».

European Enterprise network (EEN) є найбільшою підпрограмою COSME. EEN створена у 2008 р. та працює за підтримки проекту COSME.

Пріоритети EEN:

- інтернаціоналізація малого та середнього бізнесу – пошук партнерів в 65 країнах світу;
- комерціалізація інновацій – трансфер технологій, пошук інвестора/партнера закордоном для виведення на ринок нової технологічної продукції чи послуг, захист прав інтелектуальної власності.

EEN включає:

- понад 600 організацій з підтримки та розвитку бізнесу;
- понад 2 500 000 організацій-учасників;
- понад 6 000 технологічних профілів;
- понад 10 000 бізнесових профілів;
- понад 100 великих заходів та 18 000 b2b (business to business) зустрічей на рік.

Міжнародні організації, що фінансують малий та середній бізнес в Україні представлені у табл. 9.8.

Таблиця 9.8.

Міжнародні організації, що фінансують малий та середній бізнес в Україні

Назва міжнародної організації	Стислий опис
Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу COSME	COSME – це програма підтримки, яка включає набір тематичних проектів і програм, що діють в період з 2014 по 2020 рік, із загальним бюджетом €2,3 млрд євро. Функціонує 25 підпрограм, які класифікуються за трьома напрямками: нові виходи на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності та формування культури ведення бізнесу. У програмах COSME мають змогу брати участь представники малого та середнього бізнесу, громадські організації, агенції регіонального розвитку, бізнес-асоціації, державні органи та навчальні заклади.
Програми від Європейського банку реконструкції та розвитку: від залучення експертів-консультантів до надання грантів	Європейський банк реконструкції та розвитку підтримує підприємств в різних галузях промисловості, зокрема: виробництво продуктів харчування та напоїв, оптова та роздрібна торгівля, будівництво і машинобудування. Гранти видають на діяльність, пов'язану з розвитком бізнесу, таких як: IT-консалтинг, маркетингові ініціативи, перехід на європейські стандарти звітності, вихід на зовнішні ринки. Головну увагу приділяють розвитку бізнесу в регіонах – 65% проектів реалізуються за межами м. Києва. ЄБРР виділяє гранти підприємствам зі штатом меншим ніж 250 осіб, період діяльності яких не перевищує 2 років.
Німецько-український фонд надає програми мікрокредитування та кредитування пріоритетних галузей	Мікрокредитування – це програма для фізичних осіб, мікропідприємств, малих і середніх підприємств. Фінансуються сфери виробництва, послуг, сільського господарства і торгівлі. Суми кредитів становлять від 25 до 250 тис. євро терміном на 3-5 років. Програма кредитування пріоритетних галузей – це фінансування та пільгові умови для сільського господарства, рибництва, харчової промисловості, розвитку малих готелів, зеленого туризму, ресторанного бізнесу, легкої промисловості, проектів з енергоефективності та енергозбереження, а також проектів по збільшенню продуктивності праці та створення робочих місць у слаборозвинених і депресивних регіонах. Згідно з цією програмою видаються кредити від 100 тис. до 300 тис. євро.
USAID кредитує аграріїв України через кредитні спілки	Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) розробило проект кредитування українських аграріїв, програма якого розрахована на період з 2016 по 2020 рік. Водночас USAID відповідає лише за фінансування проекту, а його реалізацією займається Всесвітня рада кредитних спілок (WOCCU).

Переваги ресурсів міжнародних фондів та організацій:

– можливість залучення значних обсягів фінансових ресурсів;

– можливість отримання консультативної допомоги.

Недоліки ресурсів міжнародних фондів та організацій:

– високо формалізовані вимоги;

– обмежена доступність з огляду на пріоритетну сферу роботи для фондів та організацій.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Сутність інвестиційного банківського кредиту.
2. Синдигований банківський кредит як інструмент фінансування, переваги та недоліки застосування.
3. Особливості проектного фінансування.
4. Сутність, переваги та недоліки кредитних нот.
5. Основні характеристики бридж-фінансування.
6. Сутність, переваги та недоліки ЕСА-фінансування.
7. Сутність, переваги та недоліки LBO-фінансування.
8. Сутність, переваги та недоліки мезонінного фінансування.
9. Сутність, переваги та недоліки лізингу.
10. Сутність, переваги та недоліки факторингу.
11. Комерційний вексель, переваги та недоліки його застосування.
12. Форфейтинг як специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій, його переваги та недоліки.
13. Сутність, переваги та недоліки толінгу.
14. Сутність, переваги та недоліки єврооблігацій (євробондів).
15. Сутність реєр-to-реєр позик, їх переваги для позичальника та інвестора.
16. Особливості венчурного фінансування.

17. Переваги та недоліки венчурного фінансування.
18. Класифікація венчурних фондів.
19. Сутність, переваги та недоліки краудфандингу.
20. Моделі краудфандингових платформ.
21. Класифікація краудфандингових платформ.
22. Класифікація бізнес-ангелів.
23. Сутність та переваги бізнес-інкубаторів.
24. Гранти як ефективний вид фінансування.
25. Ресурси міжнародних фондів та організацій, їх переваги та недоліки.



Тестові завдання

1. Не є перевагами синдикованого банківського кредиту:
 - а) у компанії-позичальника відсутня необхідність в сплаті цілого ряду непрямих платежів;
 - б) дозволяє позичальникові узгодити з кредиторами всі параметри обслуговування кредиту;
 - в) позичальник може заздалегідь за узгодженням з організатором визначити перелік потенційних інвесторів;
 - г) до складу кредиторів включаються також небанківські фінансові посередники – фінансові компанії, хеджеві фонди, страхові компанії, фірми сек'юрїтизації.
2. Механізм мобілізації позикових ресурсів, що переважно пов'язаний із майбутньою емісією цінних паперів, кошти від продажу яких виступають джерелом погашення та сплати відсотків – це:
 - а) мезонінне фінансування;
 - б) бридж-фінансування;
 - в) венчурне фінансування;
 - г) кредитні ноти.

3. Фінансування імпорту за участі експортних кредитних агентств з метою стимулювання експорту з країн ЄС шляхом кредитування на вигідних умовах покупців, що не є членами Євросоюзу – це:
- а) мезонінне фінансування;
 - б) бридж-фінансування;
 - в) ЕСА-фінансування;
 - г) LBO-фінансування.
4. Форма цільового залучення позикових ресурсів при здійсненні операцій M&A (злиття та поглинання):
- а) мезонінне фінансування;
 - б) бридж-фінансування;
 - в) ЕСА-фінансування;
 - г) LBO-фінансування.
5. Схема фінансування, коли власник ресурсів (інвестор) направляє їх на розвиток компанії-реципієнта без входження до її капіталу, а в обмін на боргові зобов'язання та опціон з правом придбання акцій позичальника в майбутньому за визначеною ціною – це:
- а) мезонінне фінансування;
 - б) бридж-фінансування;
 - в) ЕСА-фінансування;
 - г) LBO-фінансування.
6. Довгострокова угода, за якою посередник купує рахунки дебіторів підприємства, приймає на себе ризик неплатежу по кожному з рахунків і відповідає за забезпечення надходження грошей на сплату – це:
- а) факторинг;
 - б) лізинг;
 - в) комерційний вексель;
 - г) форфейтинг.
7. Не є перевагами комерційного векселя:
- а) простота організації розміщення;
 - б) можливий перепродаж третій стороні;
 - в) можливість мінімізувати оподаткування.
 - г) кредитна історія векселя відома серед вузького кола інвесторів.

8. Специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівлі комерційним банком в експортера боргових зобов'язань, акцептованих імпортером – це:

- а) факторинг;
- б) лізинг;
- в) комерційний вексель;
- г) форфейтинг.

9. Послуги з переробки імпортої сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави – це:

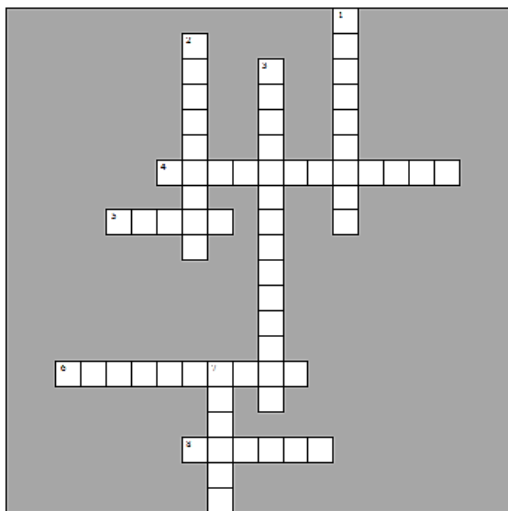
- а) факторинг;
- б) лізинг;
- в) толінг;
- г) форфейтинг.

10. Не є формами реалізації краудфандингу:

- а) акціонерний краудфандинг;
- б) пайовий краудфандинг;
- в) краудфандинг з нефінансовою винагородою;
- г) краудфандинг на умовах участі в прибутку.



Кросворд «Сучасні форми фінансування бізнесу»



По горизонталі

4. Визначають як колективне фінансування невеликими сумами за допомогою використання можливостей новітніх інформаційно-комунікаційних технологій.

5. Даний вид фінансування є одним з найбільш ефективних, оскільки має на меті виконання конкретного завдання, часто виходить за рамки виключно комерційної вигоди. Надається в грошовій, матеріальній або змішаній формах для проведення різних досліджень, робіт і заходів, орієнтованих на реалізацію програм. Суб'єктами фінансування можуть виступати як бізнес структури, так і некомерційні організації.

6. Специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівлі комерційним банком в експортера боргових зобов'язань, акцептованих імпорте-

ром, тобто експортер переуступає банку свої вимоги до покупців, або придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі.

8. Вид фінансових послуг, пов'язаних з кредитуванням придбання основних засобів.

По вертикалі

1. Облігації, номіновані в іноземній валюті (доларах США або євро), які обертаються на міжнародному фондовому ринку.

2. Довгострокова угода, за якою посередник купує рахунки дебіторів підприємства, приймає на себе ризик неплатежу по кожному з рахунків і відповідає за забезпечення надходження грошей на сплату.

3. Є окремим випадком краудфандингу, що передбачає інвестування в проект коштів, залучених у формі колективного фінансування, з розрахунком на отримання фінансової вигоди інвестором.

7. Послуги з переробки імпоротної сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави.



РОЗДІЛ 10. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА БІЗНЕСУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 10.1. Сутність державної фінансової підтримки бізнесу***
- 10.2. Прямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою***
- 10.3. Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою***

Ключові слова та терміни

<i>державна фінансова підтримка</i>	<i>органи державної влади</i>
<i>держава</i>	<i>нормативно-правове забезпечення</i>
<i>підприємці</i>	<i>бюджетне забезпечення</i>
<i>прямі методи</i>	<i>пільгове кредитування</i>
<i>непрямі методи</i>	<i>оподаткування</i>
<i>бізнес</i>	<i>гарантування</i>
<i>суб'єкти бізнесу</i>	<i>інфраструктура</i>



10.1. Сутність державної фінансової підтримки бізнесу

Розвиток бізнесу має важливе значення для нормального функціонування економіки країни, тому значну роль у процесі його фінансування має відігравати держава.



Державна фінансова підтримка бізнесу – це об'єднання в єдину систему певних методів та інструментів, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємців і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі.

Об'єктивними причинами необхідності державної підтримки бізнесу в умовах сьогодення є:

- наявність монополізму в багатьох галузях народного господарства та відсутність досконалої конкуренції;
- недосконалість цінового механізму для певної групи товарів, який робить їх виробництво неефективним;
- повільна адаптація до сучасних умов господарювання окремих ринків – робочої сили, капіталів, інтелектуального продукту тощо;
- забезпечення стабільності і гармонійності суспільства;
- сприяння збереженню та відтворенню природного, культурного, національно-історичного середовища існування населення в державі;
- розв'язання питань міжнародної політики і співпраці.

Отже, держава відіграє важливу роль у сфері регулювання бізнесу, забезпечуючи необхідні умови для узгодження інтересів держави, регіону та підприємств, а також безумовно, повинна твердо стояти на варті свобод, коли йдеться про корупцію, економічну злочинність і зловживання.

Державна фінансова підтримка бізнесу здійснюється відповідними *органами державної влади*. В Україні ще кілька років тому функціонував орган, який був покликаний врегульовувати діяльність суб'єктів у сфері бізнесу. Мова йде про

Держкомпідприємництва як про орган влади, який був створений діяти у сфері реалізації державної регуляторної політики та державної політики з питань розвитку бізнесу. Проте розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2011 року № 1152-р ці його функції, крім питань реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, було припинено і передано Міністерству економічного розвитку і торгівлі України. А функції з реалізації державної політики у сфері реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців Указом Президента України від 6 квітня 2011 року № 401/2011 було покладено на Державну реєстраційну службу України.

Отже, ключовим державним органом у сфері бізнесу в Україні є Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Проте його діяльність спрямована на усі суспільні економічні процеси, які відбуваються в країні, тому воно не може достатньо ефективно вирішувати усі проблеми, які існують у сфері бізнесу. Тому на даний час в сфері бізнесу України відсутній єдиний орган, який би забезпечував його підтримку, зокрема фінансову. Крім того, відсутня чітка взаємодія інституцій, які здійснюють регулювання бізнесу в державі, що є негативним явищем. Це спричиняє дублювання функцій цих органів та паралельне виконання аналогічних обов'язків декількома суб'єктами.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Аналіз інституційного забезпечення сфери бізнесу в багатьох розвинутих країнах засвідчує, що спільним для них є існування окремого інституту – спеціального державного органу, який реалізує державну політику і відповідає за розвиток цього сектору. Єдина країна, де немає окремого інституту з регулювання розвитку сфери бізнесу, – це Італія.

Так, в США таким органом є Адміністрація малого бізнесу, що функціонує вже більше ніж півстоліття і підзвітна конгресу та президенту країни. У Канаді існує велика кількість федеральних, регіональних та галузевих організацій, які спрямовані на підтримку сфери бізнесу, забезпечуючи підприємцям успішне освоєння недостатньо розвинених або нових сегментів ринку та досягнення найвищої продуктивності, економічної ефективності та конкурентоспроможності на світовому рівні.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Центральним координуючим органом влади є Міністерство промисловості Канади, яке розробляє політику і стратегію підтримки малих та середніх підприємств.

В Японії вищим державним органом, відповідальним за стратегію розвитку сфери бізнесу, є Міністерство економіки, торгівлі і промисловості, підзвітне прем'єр-міністру країни. У Великій Британії було створено Національне агентство «Обслуговування малого бізнесу» при Міністерстві торгівлі та промисловості, підзвітному прем'єр-міністру країни.

У Франції програми підтримки бізнесу реалізуються державними та уповноваженими партнерськими організаціями. Міністерство фінансів, економіки та промисловості (підзвітне прем'єр-міністру країни) комплексно вирішує питання реалізації національної економічної та технічної політики, для чого заснований Банк розвитку малого та середнього підприємництва і створено Департамент у справах малого та середнього підприємництва, ремісництва, індивідуального підприємництва і зв'язку зі споживачами.

В Іспанії держава сприяє підтримці бізнесу, створюючи велику кількість різних організацій і фондів. Такі організації поділяються на дві групи: до першої належать товариства взаємного гарантування, які надають гарантії для кредиторів з метою отримання кредитів для розвитку малого бізнесу, а до другої – товариства взаємного фінансування, які фінансують, інвестують і надають субсидії для бізнесу.

У Німеччині координація діяльності всіх державних і партнерських організацій щодо реалізації державної політики щодо розвитку підприємств покладена на Федеральне міністерство економіки і праці. У Китаї активно функціонують державні фонди з підтримки та розвитку діяльності підприємств, спрямовані на забезпечення їх гарантійними зобов'язаннями з метою отримання банківських кредитних коштів на розвиток бізнесу. У Південній Кореї створено Корейську адміністрацію бізнесу, яка надає підприємцям фінансову, організаційну, освітню та інші види підтримки. Підтримкою бізнесу в Сінгапурі займається спеціально створене агентство «Spring», яке займається розробкою і реалізацією різних програм сприяння підприємству.

Державна фінансова підтримка бізнесу здійснюється державою для покращення фінансового становища підприємств, рівень якого має прямий вплив на розвиток економіки країни. Для цього органи влади покликані розробляти і фінансово забезпечувати програми, проекти та здійснювати заходи за рахунок центрального та місцевих бюджетів, надходжень від приватизації майна, доходів від власної діяльності, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб, іноземних інвестицій тощо.

Державна фінансова підтримка бізнесу передбачає:

- 1) забезпечення страхування кредитів підприємств;
- 2) надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- 3) компенсацію видатків на інформаційне обслуговування;
- 4) компенсацію видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- 5) розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат підприємств;
- 6) посилення співпраці з міжнародними організаціями та фондами, що стимулюють розвиток бізнесу як з боку банківських установ так і державних регулюючих органів;
- 7) збільшення суми коштів передбачених у Державному бюджеті на компенсацію відсотків, сплачених підприємствами банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність;
- 8) створення системи стимулів легітимізації тіньових доходів.
- 9) посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств за рахунок доповнення програм підтримки підприємництва розділом та заходами зі зміцнення його фінансової безпеки, а також активізації управлінських функцій регіональних та місцевих органів влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища.
- 10) стимулювання суб'єктів ринкової інфраструктури (банки, лізингові компанії, венчурні фонди, кредитні спілки тощо) мати справу з підприємствами;
- 11) формування сприятливої податкової політики в державі;
- 12) сприяння розвитку альтернативних схем фінансування;

13) вдосконалення законодавства, яке регулює сферу надання фінансових послуг та форми співпраці малого та великого бізнесу.

Ці напрями є пріоритетними у сфері державної фінансової підтримки бізнесу. Якщо підприємцям полегшити доступ до фінансових ресурсів, то режим їх функціонування якісно зміниться, і деякі завдання державної програми підтримки бізнесу вирішуються автоматично.

Вивчення досвіду здійснення бізнесу в розвинутих країнах свідчить, що ефективна фінансова підтримка бізнесу з боку держави повинна здійснюватися на основі методів, які можна згрупувати в дві основні групи, що зображено на рис.10.1.



Рис. 10.1. Методи державної фінансової підтримки бізнесу

Під *прямими методами фінансового забезпечення бізнесу державою* розуміється безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання, а також розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу. Особливо важливими для підприємств є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми господарського, цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою формують систему мотивації та створюють стимулюючі умови для діяльності суб'єктів бізнесу. Їх сукупність дає можливість вплинути на ефективність функціонування підприємств в цілому.

За роки незалежності України було здійснено багато спроб сформувати ефективно діючий механізм державної фінансової підтримки бізнесу, однак така підтримка на сьогодні залишається більше декларативною, ніж реальною. Сучасний стан фінансування розвитку бізнесу в Україні не дає змоги активно розвиватись підприємствам. Основними причинами цьому є нерозвиненість фондового ринку, інфраструктури фінансово-кредитного ринку та цілеспрямованої державної регуляторної політики.

З метою вдосконалення державної фінансової підтримки розвитку бізнесу вживаються такі першочергові заходи, зокрема:

- розробка низки державних заходів щодо підтримки інфраструктури ринку фінансових послуг, розширення номенклатури використовуваних фінансових інструментів підприємцями, а також стимулювання конкуренції серед суб'єктів фінансового ринку;

- забезпечення доступу суб'єктів бізнесу до фінансово-кредитних ресурсів шляхом забезпечення здешевлення кредитування проектів бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення;

- сприяння залученню більш широкого кола представників бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів підприємництва на їх розширене відтворення.

Організація успішного бізнесу в Україні має базуватися на дієвій фінансовій підтримці з боку держави, пошуку нових методів фінансування підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури. Це, у свою чергу, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність національної економіки України шляхом посилення позицій підприємств на ринку та завоювання ними нових сегментів на міжнародному рівні.



10.2. Прямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою

Пряма підтримка розвитку бізнесу з боку держави реалізовується такими методами фінансового забезпечення, основні з яких показані на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Прямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою

До прямих методів фінансового забезпечення бізнесу державою в першу чергу відносять державне сприяння бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань.



Бюджетні асигнування в бізнесі – це грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу.

Забезпечення розвитку бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань є дієвим способом державної фінансової підтримки бізнесу.

Як свідчить зарубіжний досвід, для ефективної державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики використовуються такі основні механізми:

- бюджетне кредитування;
- державне замовлення;
- бюджетні дотації та субсидії.

Найбільш результативною формою державної підтримки бізнесу є *бюджетне кредитування*.



Бюджетне кредитування бізнесу – це операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету.

Воно характерне загальними особливостями надання такого роду послуг – платністю та обов'язковістю повернення, що повинні стимулювати підприємців до ефективного використання запозичених у держави коштів.

Ці особливості реалізуються лише за певних умов:

- забезпечення реальної відповідальності підприємців-позичальників;
- контроль уповноважених органів державної влади за цільовим використанням коштів кредиту;
- наявність ефективної системи повернення кредитів, тобто забезпечення принципу платності.



Державне замовлення – це механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу.

Воно використовуються з метою стимулювання виробництва певного виду продукції, підтримки вітчизняного товаровиробника і стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу, які будуть мати гарантії збуту продукції та фінансування своїх витрат. Механізм державних замовлень широко використовується у країнах з ринковою системою господарювання, а в Україні ця практика не є такою поширеною.



Бюджетні дотації в сфері бізнесу – це грошові кошти, що надаються суб'єктам бізнесу без повернення з державного бюджету для компенсації перевищення витрат над доходами.

Вони використовуються для розвитку суб'єктів бізнесу у напрямі підвищення їх кадрового, технічного та інформаційного забезпечення.



Субсидії в сфері бізнесу – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт бізнесу одержує пільги (прибутки).

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Для прикладу можна згадати досвід Японії, в якій широкого розповсюдження отримало виділення субсидій, які покривають до 50% видатків на створення центрів підвищення технічного рівня малих фірм, консультування, підвищення кваліфікації технічних працівників тощо. Держава бере на себе витрати на діагностування стану підприємств. Невід'ємний елемент японської системи фінансування малих підприємств – це компенсація видатків, які пов'язані з підготовкою кадрів, і 2/3 видатків на підвищення кваліфікації працівників.

Держава і місцеві органи влади рівними частинами асигнують засоби на інформаційне обслуговування малих підприємств через мережу місцевих інформаційних центрів. Фінансується також встановлення комп'ютерів, збір і аналіз інформації для розробки енергоощадних і природоохоронних заходів.

Наступний напрям прямої підтримки розвитку бізнесу з боку держави – *пільгове кредитування та часткова компенсація відсоткових ставок по кредитах.*



Пільгове кредитування у сфері бізнесу – це позики, що надаються суб'єктам бізнесу на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено для інших суб'єктів економічних відносин.

Надання пільгових кредитів, як і будь-яких інших пільг, завжди порушує умови конкуренції на ринку та створює передумови для корупції. Тому така фінансова підтримка розвитку бізнесу має бути не персонального характеру, тобто не надаватися вибірково окремим підприємцям, а повинна спрямовуватися на певну галузь в цілому. Це дає змогу уникати нерівномірного розподілу коштів між суб'єктами бізнесу та зловживань у сфері використання кредитних пільг окремим підприємцями.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Цікавим є досвід Японії щодо пільгового оподаткування бізнесу залежно від рівня обороту та доходності підприємства. Так, для підприємств із капіталом не більше як 100 млн. ієн в цій країні застосовуються знижені ставки оподаткування: з річним доходом до 8 млн. ієн ставка становить 28%, понад цю суму – 37%. Малі підприємства користуються податковими пільгами у вигляді зниження ставок із місцевих податків. Якщо річний оборот підприємства не більший, ніж 3,5 млн. ієн, діє ставка 6%; від 3,5 млн. до 7 млн. – 9%; понад 7 млн. – 12% відповідно.

Поряд із тим, в Японії для індивідуальних виробників встановлений мінімум річного доходу, який не оподатковується, – 100 тис. ієн. Передбачені також пільги згідно з нормами утворення резервного фонду на покриття збитків, пов'язаних із безнадійними боргами. Підприємствам із капіталом не більш як 100 млн. ієн дозволяється збільшити на 16% вище від нормативного ліміту суму резерву, який не оподатковується.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Всі держави ЄС по-різному, але все ж пом'якшують податковий тягар для бізнесу. Так, новостворені малі фірми у Франції на три роки звільняються від сплати податків. Для стимулювання впровадження підприємствами енергозберігаючих технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшено на 40-50%. Передбачається також можливість відтермінування сплати ряду податків при тимчасових фінансових труднощах.

У Данії широко використовуються непільгові податкові ставки, вилучення різних сум із загальної суми оподаткованого доходу. Малі підприємства вилучають із оподаткованого доходу всі боргові платежі (процент і погашення основного боргу), амортизаційні відрахування на машини, устаткування і споруди. У разі, якщо підприємство зазнає збитків, воно звільняється від сплати податків наступного року.

У Великобританії для бізнесу передбачено знижені ставки прибуткового податку. При стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%. Разом із зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери бізнесу, особливо на той, який пов'язаний з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок, спрощенням фінансової процедури злиття і поділу фірм, зниженням всіх ставок індивідуального податку, підвищенням порогу зарплати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою.

В Україні на даний час законодавчо закріплено і розроблено та відпрацьовано на практиці механізм відшкодування частини відсоткової ставки за кредитами комерційних банків. Проте обсяги фінансування цих заходів як з центрального, так і місцевих бюджетів є мізерними, адже вони здійснюються за принципом залишкового фінансування. А як свідчить зарубіжний досвід, пільгове кредитування та компенсація відсоткових ставок за кредитами за рахунок держави суттєво покращує скрутну ситуацію окремого суб'єкта бізнесу та підвищує результати його діяльності. Тому в Україні треба змінити підходи щодо визначення пріоритетності виділення

коштів з бюджетів на потреби бізнесу та визначення потреб самих підприємців у цих коштах.

Забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг є важливим напрямом державної підтримки бізнесу.



Спрощений режим оподаткування – це спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання бізнесу в Україні.



Податкові пільги – це переваги, що надаються окремим платникам податків, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі.

В Україні вже застосовувався пільговий режим оподаткування малих підприємств, але його вимушені були відмінити через масові зловживання у сфері використання пільг. Більшість зареєстрованих підприємств функціонувало лише на термін дії пільг, після цього вони перереєструвалися під іншою назвою з правом знову отримувати податкові пільги. Така практика дискредитувала ідею підтримки бізнесу шляхом пільгового оподаткування суб'єктів.

На сьогодні значна частка суб'єктів бізнесу бачить покращення привабливості своєї діяльності не в низьких податкових ставках, а в простоті і зрозумілості податкової системи. Тому державна підтримка бізнесу у сфері оподаткування має узгоджуватися з потребами суб'єктів бізнесу і бути спрямованою на покращення системи податкового регулювання.

Наступним прямим методом державної фінансової підтримки бізнесу є *нормативне забезпечення фінансово-кредитного сприяння* ефективного функціонування підприємств.



Нормативне забезпечення передбачає розробку та введення в дію законів та підзаконних нормативно-правових актів, які регламентують відносини між суб'єктами в сфері бізнесу.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють сферу бізнесу в Україні, є:

- Конституція України;
- Господарський та Податковий кодекси,
- закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про господарські товариства», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», «Про акціонерні товариства», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» та інші.

- Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2017р.

Згідно з ч. 4 ст. 13 Конституції України держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності (до яких належать і підприємці) рівні перед законом. А стаття 42 Конституції України свідчить, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом».

У ст. 47 Господарського кодексу України регламентовано, що держава гарантує всім підприємцям незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності рівні права та рівні можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Забезпечення підприємця матеріально-технічними та іншими ресурсами, що централізовано розподіляються державою, здійснюється з метою виконання підприємцем поставок, робіт чи послуг для державних потреб.

Отже, прямі методи державної фінансової підтримки бізнесу в Україні безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу та покликані сприяти їх розвитку в державі.



10.3. Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою

Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою представлені на рис. 10.3.

Серед непрямих методів фінансового забезпечення бізнесу державою важливу роль відіграє *покращення доступу суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів*.

На сьогодні у сфері кредитування бізнесу існує проблема обмеженості їх доступу до таких традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів як кошти банківської системи. В Україні банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та недосконалість існуючих механізмів гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

Роль держави в цьому випадку полягає у стабілізації банківської системи. Довіра до банків у суб'єктів бізнесу є невеликою, тому важливим кроком держави має бути зосередження зусиль на відновленні довіри вкладників до банківської системи як з боку самих підприємців, так і населення.

Великою проблемою часто є відсутність у банку гарантій повернення кредиту, який хоче отримати підприємець. В цьому випадку важливим є існування механізму гарантування державою повернення кредитів підприємцями банківським установам. Такий механізм спрощує доступ кредитних ресурсів для суб'єктів бізнесу та підвищує довіру банків до цих суб'єктів господарювання. А це сприяє суттєвому зменшенню відсотка банкрутств серед підприємців. Тому державне гарантування є одним з ключових напрямів розвитку системи державної фінансової підтримки бізнесу.

Одним із шляхів розв'язання проблеми гарантування повернення кредитів суб'єктами бізнесу є *забезпечення функціонування гарантійних фондів кредитування суб'єктів бізнесу*. Використання послуг спеціалізованих гарантійних фондів дає змогу отримувати банківські кредити тим категоріям підприємців, що взагалі не мають такої можливості, зокрема, підприємцям-початківцям.



Рис. 10.3. Основні непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою

Таким чином підвищується рівень довіри кредиторів (комерційних банків) до позичальників-підприємств, що є запорукою покращення фінансування підприємств. У свою чергу це сприяє взаємодії елементів повного циклу: отримання гарантії – отримання кредиту – відшкодування відсотків (рис. 10.4).

Основною метою гарантування як фінансового інструменту є зменшення ризику комерційного банку (або іншого кредитора) шляхом застосування технології страхування: банк платить комісійні гарантійній установі (фонду), яка, в свою чергу, відшкодує наперед обумовлену частину кредиту в разі його неповернення. Для позичальника безсумнівною перева-

гою є можливість зменшення вимог банку щодо забезпечення, оскільки значну частину ризику бере на себе гарантійна організація. За це підприємство також сплачує гаранту комісійні.

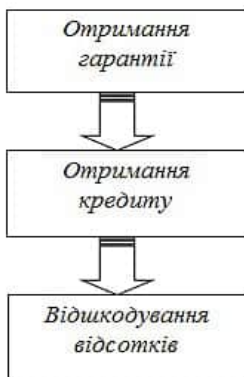


Рис.10.4. Алгоритм отримання кредитних коштів підприємцями за рахунок отримання гарантії

Отже, розвиток гарантійних послуг для підприємців як з боку держави, так і з боку гарантійних фондів дає можливість спрощувати доступ суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів, що сприятиме безсумнівному розвитку підприємництва в державі.

Проте не лише послуги гарантування є основою розвитку бізнесу. Важливу роль у його стимулюванні відіграє процес сприяння *розвитку новітніх схем фінансування* (лізингу, факторингу, мікрокредитування та венчурного фінансування).

Однією з найефективніших форм державної підтримки бізнесу є лізинг, який передбачає надання підприємствам обладнання, що гарантує використання грошей у повному обсязі за призначенням. Іншими словами, лізинг є формою довстрокової оренди, пов'язаної з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого і нерухомого майна. Лізинг дозволяє промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (орендаторам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату в довгострокове користування широкий перелік основних засобів.

Лізинг – порівняно нова специфічна форма організації кредитно-фінансових відносин в бізнесі, що поєднує в собі елементи кредитування в натуральній і грошовій формі. Фактично лізинг – це форма матеріально-технічного забезпечення підприємств з одночасним кредитуванням та орендою. При лізингу орендар виплачує у лізинговій формі не орендну плату, а повну вартість майна у кредит. У випадку виявлення дефектів лізингових основних фондів лізингова фірма повністю звільняється від претензії. Претензії за трьохсторонньою угодою стосуються постачальника.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Ідея лізингу зовсім не нова, хоча терміну «лізинг» (lease) як такого ще не існувало. Розкриття сутності лізингової угоди бере свій початок ще за далеких часів Аристотеля (384/383 – 322 рр. до н.е.). Саме йому належить назва одного з трактатів в «Риторичі»: «Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності». Іншими словами, не обов'язково для отримання доходу мати у власності будь-яке майно, потрібно лише мати право користуватися ним і в результаті цього отримувати дохід.

Лізинг в давнину не був обмежений орендою будь-яких конкретних видів власності. Фактично з історії відомо, що орендувалися не тільки різні типи сільськогосподарської техніки і ремісничого устаткування, але навіть і військова техніка.

Перша згадка про практично проведену лізингову угоду відноситься до 1066 року, коли Вільгельм Завойовник орендував у норманських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови.

На початку ХХ сторіччя багато залізничних компаній збагнули, що зростаюча кількість вантажовідправників не бажає здійснювати довгострокове управління чи монопольне використання вагонів, що передбачало надання устаткування в трастове (на засадах довіри) користування. Замість цього вони вимагали лише короткострокового його використання. Трасти почали пропонувати контракти з більш коротким строком дії. Після закінчення контракту вагони мали повернутися орендодавцю, який зберігав за собою право власності. Такі договори поклали початок оперативного лізингу.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Розвиток економічних відносин визначив зацікавленість виробників техніки та устаткування в отриманні необхідного фінансування виготовлення своєї продукції. Ця обставина, в свою чергу, викликала в США на початку XX сторіччя хвилю нового виду кредитування – кредиту, що виплачувався частинами. Виробники і продавці вважали, що вони зможуть продати більше, якщо разом з необхідним устаткуванням запропонують більш привабливий для клієнта план – графік виплат. Звідси бере початок практика лізингового фінансування, що забезпечується продавцями – даний вид лізингових відносин залишається й понині досить важливим інструментом поставок по лізингу.

Після Другої світової війни став швидко нарощувати масштаби лізинговий бізнес, пов'язаний з транспортними засобами. Ще в 30-ті роки Генрі Форд ефективно використовував оренду для розширення збуту своїх автомобілів. Проте «законним батьком» автомобільного лізингового бізнесу вважається Золлі Френк – торговий агент з Чикаго, який на початку 40-х років запропонував довгострокову оренду автомобілів.

Однак справжня революція в орендних відносинах відбулася в Америці на початку 50-х років нашого сторіччя. В оренду стали масово здаватися засоби виробництва: технологічне устаткування, машини та механізми, судна, літаки тощо. Уряд США, оцінивши це явище, оперативно розробив і реалізував державну програму його стимулювання.

Широке застосування лізингу на підприємствах дозволяє знизити ризик втрати наданих фінансових коштів. Крім того, розповсюдження лізингу дає підприємствам реальні шанси реалізувати перспективний план свого розвитку, адже за рахунок нього виникає можливість значно зменшити стартовий капітал для започаткування та розвитку бізнесу.

Попит на лізинг забезпечують в першу чергу підприємці всіх галузей народного господарства, а також окремі громадяни. Споживачі лізингових послуг мають відповідати наступним вимогам:

– забезпечувати високу норму та масу прибутку,

– мати достатню професійну та економічну підготовку та надійні гарантії платоспроможності.

Аналіз поведінки орендарів в різних господарських ситуаціях, мотивів їхніх дій та цілей, які вони ставлять, дозволяє попередньо виявити два типи лізингоодержувачів:

Перший тип – це підприємці, які за допомогою лізингу намагаються досягти декількох цілей: отримати високий дохід, затвердитися у суспільстві як самостійна вільна особистість, створити комфортні умови життя та побуту.

Другий тип – це люди, які не мають достатнього стартового капіталу. Вони прагнуть отримати максимум прибутку за рахунок нарощування об'ємів виробництва, вводять жорсткий режим економії, мало піклуються про умови праці та побуту, добиваються своєї мети в основному важкою виснажливою працею.

Посередники – професійні учасники лізингових операцій, виступають в якості:

– представника клієнта перед іншими учасниками лізингових відносин;

– самостійного суб'єкту угод з постачальниками, який купує у них устаткування у власність з метою подальшої реалізації іншим клієнтам.

Серед посередників, що приймають участь в лізингових угодах, виділяються ряд професійно спеціалізованих підприємців з різноманітним колом прав та обов'язків (табл. 10.1).



Посередники – це особи, які представляють інтереси товаровиробника та споживача, а нерідко і діють від їхнього імені.

Вони сприяють підвищенню ефективності роботи виробників, оскільки дозволяють їм зосередитися на самому процесі виробництва, передаючи функції просування товару посереднику. Крім того, включення посередників до лізингових операцій істотно скорочує строк обертання капіталу і, як наслідок, підвищує доходність виробництва.

Таблиця 10.1

Професійні підприємці – посередники лізингових угод

№ п/п	Суб'єкт	Характеристика, права і обов'язки
1	<i>Дистрибутор (оптовик)</i>	Діє цілковито від свого імені на основі незалежних відносин як з виробниками, так і з покупцями лізингового майна Встановлює ціни, вивчає ринок, надає сервісні послуги
2	<i>Дилер</i>	Дрібний незалежний підприємець, який за свій рахунок купує необхідне устаткування та продає споживачам, може приймати участь в рекламі та сервісному обслуговуванні техніки
3	<i>Брокер</i>	Діє за дорученням та за рахунок клієнтів Зводить зацікавлені сторони, проте ризик на себе не бере
4	<i>Комісіонер</i>	Укладає угоди від свого імені, але за рахунок комітента (клієнта) Відповідає за збитки, якщо перевищує свої повноваження
5	<i>Маклер</i>	Підбирає та зводить зацікавлені сторони для угоди, проте сам в ній участі не приймає Без офіційного схвалення сторін не може укласти угоди
6	<i>Консигнатор</i>	Отримує у виробників устаткування (майно) на умовах комісії та організує збут за цінами, не нижчими за встановлені продавцем Право власності на майно залишається за постачальником
7	<i>Довірений (представник)</i>	Укладає угоди від імені і за дорученням своєї фірми Діє в межах, встановлених в договорі-дорученні повноважень
8	<i>Агент виробника (споживача)</i>	Діє за рахунок і від імені клієнта на певній території Повноваження має не на одну певну угоду, а на узгоджений строк
9	<i>Комівоїажер</i>	Не тільки продає, а й доставляє об'єкт лізингу споживачу
10	<i>Посилторговець</i>	Роз'їзний представник фірми Реалізовує лізингове майно шляхом розсилання каталогів потенційним покупцям-орендарям
11	<i>Консультант</i>	Проводить дослідження в ділових колах з оплатою в відсотках від угод Не бере участі в доходах і не дає гарантії замовнику

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Першим акціонерним товариством, для якого лізингові операції стали основним видом діяльності була створена в 1952 році в Сан-Франциско відома американська компанія «United States Leasing Corporation». Заснував компанію Генрі Шонфельд. Спершу він створив компанію для однієї конкретної лізингової угоди, але потім зрозумів, що лізинговий бізнес може стати дуже перспективним, і в результаті з'явилася на світ «U.S. Leasing Corporation». Лізингові операції досить швидко перетнули межі США і, отже, з'явилося таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття як «міжнародний лізинг». Через декілька років компанія почала відкривати свої філіали в інших країнах (передусім в Канаді в 1959 році). В подальшому вона стала зватися «United States Leasing International».

В 1982 році відбулася подія, знаменна для лізингу авіаційної техніки. В цей рік корпорація Мак-Доннелла Дугласа змогла за рахунок нової фінансової політики за допомогою лізингу завоювати ринок для літака ДС-9-80 в конкуренції з Боїнгом-727. Запропонована Дугласом концепція була названа «fly before buy» («політати, перед тим як купувати»).

В 70-80-ті роки лізинг розглядався радянськими зовнішньоторговими організаціями передусім як одна з форм придбання та реалізації такого устаткування, як великогабаритні універсальні та інші коштовні верстати, конвеєрні лінії, дорожно-будівничі, ковальсько-пресове, енергетичне устаткування, а також ремонтні майстерні, літаки, морські судна, автомашини, обчислювальна техніка на базі ЕОМ тощо, з використанням специфічної форми кредиту. Лізинг звичайно фіксувався в угодах, укладених між радянськими та іноземними партнерами на певний строк.

Досить активно застосовувався лізинг міжнародних автомобільних перевезень зовнішньоторговим об'єднанням «Совтрансавто», яке придбавало за кордоном на умовах оренди з подальшою купівлею різні види вантажного автомобільного транспорту: тягачі, рефрижераторні та тентові напівпричепи, кузови, контейнерні шасі. На умовах оренди в СРСР використовувались іноземні контейнери.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

В червні 1991 року була створена, а з грудня того ж року почала діяти міжнародна радянсько-німецько-французька лізингова компанія «Євролізинг». Її засновниками з радянської сторони стали Внешікономбанк СРСР, Радморфлот, Госснаб СРСР, з французької – один з найбільших банків Європи «Bank National de Paris», а з німецької – одна з найбільших лізингових компаній Західної Німеччини - «Мітфінанц ГмбХ».

Разом з тим лізинг в міжнародних операціях застосовувався в дуже незначних масштабах. До кінця 80-х років розвиток міжнародного лізингу стримувався головним чином через те, що у радянських підприємств не було іноземної валюти для оплати іноземного устаткування. Після того як, починаючи з квітня 1989 року, підприємства отримали право самостійного виходу на зовнішній ринок, у багатьох з них з'явилося власне джерело валютних надходжень. Крім того, в окремих випадках допускалося використання іноземних верстатів та іншої техніки підприємствами, що не мали валютних ресурсів. Такі угоди передбачали оплату зобов'язань поставкою продукції, виготовленої на цьому устаткуванні (компенсаційний лізинг – buy-back).

У промислово розвинених країнах лізингові операції отримали широкий розвиток в останні роки. На умовах лізингу в США купується близько 45% обладнання, що реалізується на внутрішньому ринку, в Японії – 33%, в Німеччині – 18%, в Австралії – 25%, Англії, Швеції, Франції – 13-17%.

Сучасний лізинг у багатьох країнах охоплює широкий перелік об'єктів – від дрібного канцелярського обладнання до складних ЕОМ, від токарних станків до бурового обладнання, від автотранспортних засобів до реактивних лайнерів і океанських танкерів, а також сільськогосподарське, будівельне, гірничодобувне та інші обладнання.

В складних лізингових операціях приймає участь велика кількість юридичних осіб на боці позикодавців, лізингодавців, постачальників та орендаторів, так як в угоду включаються різноманітні посередники (брокерські фірми, страхові та трастові компанії тощо).

Коли ж постачальником та лізингодавцем виступає одна і та ж особа, то склад учасників угоди скорочується до мінімуму – до двох осіб. В таких випадках лізинговими операціями займаються спеціальні філіали чи дочірні фірми підприємства-виробника устаткування (машин) чи його структурні підрозділи, які займаються просуненням своїх товарів на ринку за допомогою лізингу.

Лізинг активізує інвестування приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансовий стан безпосередніх товаровиробників, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу. Лізингові компанії в країнах з розвинутою ринковою економікою є одним із елементів ринкової інфраструктури, що забезпечують, перш за все, розвиток підприємництва.

Селенг – це один із різновидів лізингу. Тому його функції та важливість в бізнесі регламентуються Об'єднанням європейських лізингових товариств із штаб-квартирою в Брюсселі. Сьогодні селенг активно використовується у всіх економічно розвинених країнах. (у США об'єм селенгових операцій перевищує 10 млрд. дол., у Західній Європі – 20 млрд. дол.)



Селенг – це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату.

При цьому власник залишається володарем переданого майна і може при першій вимозі повернути його. Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян і господарюючих суб'єктів. Майном можуть бути різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання і т. п.

За формою фінансування селенгова діяльність наближена до банківської діяльності. Вона може здійснюватися будь-якими

торгово-промисловими підприємствами як побічна операція. Однак економічно доцільно створювати селенг-компанії.

Громадяни в найм здають, головним чином, гроші. *Різниця між грошима позиченими (кредит) і грошима, взятими в найм, така:*

1. При кредиті відбувається зміна прав власності. При селенгу власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них.

2. Коли господарюючий суб'єкт, що отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутує, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається істинним власником все те, що йому не належить (у тому числі і гроші, передані в найм), інше майно продається на аукціоні та ділиться між кредиторами.

3. При передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума. При кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Практика показує, що використання селенгу вигідно при гнучкій системі господарювання. Селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику.

У сучасних умовах для розвитку селенгу відкриваються хороші перспективи:

- скорочення об'ємів ліквідних коштів з причини постійно виникаючих труднощів на грошовому ринку;
- загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу;
- зменшення прибутку господарюючих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва.

Селенг загострює конкуренту боротьбу на грошовому ринку і направляє її на зниження ціни послуг, наприклад, процентів за кредит. Селенг – це реальний механізм втягнення грошей населення у виробничу сферу зокрема та в економіку країни в цілому.

Поряд з лізингом та селенгом важливим джерелом фінансування підприємств є факторинг як один із інструментів фінансового ринку.



Факторинг являє собою стягнення дебіторської заборгованості покупця, надання йому короткострокового кредиту та звільнення його від кредитних ризиків при операціях.

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

Становлення факторингових послуг має досить коротку історію розвитку. Перші факторингові послуги були надані американськими банками в 50-х рр. XX ст. Офіційно вони були визнані одним із видів банківської діяльності у США в 1963 р. З часом факторингові послуги стали надавати не тільки факторингові відділи комерційних банків, а й спеціалізовані факторингові компанії. Факторингові операції застосовуються в Україні з грудня 1989р. і здійснюються комерційними банками.

Факторингові операції з'явилися на основі комерційного кредиту, який надається продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Він є порівняно новою ефективною системою покращення ліквідності та зменшення фінансового ризику при організації платежів. Комерційні банки, розвиваючи ці операції, доповнюють їх елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнтів.

Перевагою факторингу для підприємця виступає:

- зменшення кредитного платіжного ризику,
- своєчасна інкасація дебіторської заборгованості,
- можливість планувати платіжний оборот,
- прискорення оборотності оборотного капіталу
- покращення кредитоспроможності суб'єкта.

Крім того, банки (фактор-фірми) можуть надавати своїм клієнтам додаткові послуги.

Проте факторинг поки не набув поширення у сфері бізнесу України, адже його основним недоліком є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом унаслідок високого

рівня оподаткування факторингових операцій і підвищеного рівня ризику цих операцій. З метою стимулювання розвитку цих операцій у сфері бізнесу необхідно зменшити оподаткування цих операцій з боку держави.

Однією з новітніх форм фінансування є *мікрокредитування* суб'єктів бізнесу. Адже у процесі господарської діяльності завжди виникають ситуації, коли терміново з'являється потреба невеликої грошової суми, проте отримати в банку її не завжди вдається.

3

ЗНАТИ БІЛЬШЕ:

1998 року в Україні діють спеціальні програми мікрокредитування по лінії ЄБРР та Німецько-українського фонду (заснованого Національним банком, Мінфіном та німецькою Кредитною установою для відбудови (KfW)). Програма мікрокредитування в Україні (ПМКУ) – продукт спільних зусиль Німецько-Українського фонду (НУФ) і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Програма запроваджувалась з метою встановлення фінансової підтримки та розширення діяльності малого бізнесу через українські банки, які відповідають установленим критеріям для банків-учасників. Завдяки цій Програмі вдалося створити сприятливі умови для суб'єктів мікрокредитування, а саме: надання кредитів малому бізнесу; надання технічної підтримки українським комерційним банкам у питанні сприйняття розвиткові зазначених пільгових груп; створення умов довготривалого фінансування малого підприємництва на базі вітчизняних банків. Оскільки в Україні краще розвинена мережа банківських установ, ніж небанківські фінансові установи, то Програму мікрокредитування доцільно було впроваджувати саме через більш розвинену інституційну мережу. Фінансування малого бізнесу в рамках ПМКУ здійснювали дев'ять банків-партнерів: «Райффайзен банк Аваль», «ПриватБанк», банк «Форум», «ПроКредит Банк», банк «Надра», «Кредитпромбанк», «Кредобанк», «Родовід банк» і «Мегабанк».

Досить часто мікрокредитами займаються кредитні спілки. В Україні кредитні спілки не мають права здійснювати

крім кредитування інші види фінансової діяльності, такі як розрахункове обслуговування, факторингові і лізингові операції, обмін валют тощо.

Кредитні спілки надають ширші можливості кредитування підприємств. Їх діяльність співвідноситься з таким напрямом непрямої державної фінансової підтримки розвитку бізнесу як *утворення небанківських кредитних інституцій для кредитування суб'єктів бізнесу*. Аналіз світового досвіду свідчить, що у загальних обсягах фінансування підприємств упродовж останніх сорока років переважають кредити, що надаються небанківськими установами – кредитними спілками, кредитними кооперативами тощо.

Кредитні спілки, мають відмінності порівняно з комерційними банками, які можна розцінювати як достатньо вагомими переваги для їх клієнтів, що показано в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Відмінності між кредитною спілкою і комерційним банком

Показник	Кредитні спілки	Комерційні банки
<i>Відмінності</i>		
Мета діяльності	задоволення потреб членів в кредиті	отримання прибутку
Організаційно-правова форма	споживчий кооператив	акціонерне товариство (найчастіше)
Розподіл прибутку	розподіляється між членами у відповідності з обсягом їх коштів в активах спілки; відрахування у резервний фонд	більша частина йде на збільшення пасивів банку, виплату дивідендів акціонерам, різноманітні фонди (резервний, фонд акціонування працівників і т. д.), а також на інші цілі у відповідності із законодавством
Джерела власного капіталу	внески членів спілки	внески акціонерів в статутний капітал, прибуток
Види послуг, що надаються	надання кредитів членам спілки, залучення депозитів	надання кредитів усіх видів, ведення рахунків клієнтів, інші види фінансових послуг

Наведені особливості діяльності кредитних спілок дозволяють їм краще працювати із підприємствами, враховуючи

специфіку їх функціонування. Однак в Україні кредитні спілки не можуть задовольнити попит підприємців у кредитуванні через законодавчі обмеження. Окрім цього, високий рівень їхніх відсоткових ставок нівелює такий позитивний чинник як відсутність вимоги по заставі. У зв'язку із цим завданням державної ваги є сприяння розвитку кредитних спілок як потенційних кредиторів підприємств.

Наступний напрям непрямої державної фінансової підтримки бізнесу – розвиток інфраструктури фінансово-кредитного ринку.



Інфраструктура фінансово-кредитного ринку – це установи, які займаються акумуляцією тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань.

Функціями такої інфраструктури є:

- створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів бізнесу,
- подолання труднощів та вирішення проблем, пов'язаних з відсутністю знань, досвіду з питань ведення бізнесу, доступу до кредитів та необхідної інформації,
- сприяння створенню нових робочих місць,
- збільшення експортної спроможності підприємств,
- зростання виробництва та його структурна перебудова,
- спрощення доступу підприємництва до інноваційних технологій.

Держава повинна стимулювати розвиток інфраструктури фінансово-кредитного ринку за допомогою різноманітних важелів, методів та стимулів. Загальну схему стимулюючої ролі держави в процесі функціонування органів інфраструктури бізнесу відображає рис. 10.5.



Рис.10.5. Загальна схема державного стимулювання функціонування органів інфраструктури фінансово-кредитного ринку

З метою покращення взаємодії підприємств та об'єктів фінансово-кредитної інфраструктури з боку держави необхідно вживати заходів щодо забезпечення інформаційної прозорості фінансового ринку, рівноправного доступу учасників до інформаційних потоків на ньому.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Що таке державна фінансова підтримка бізнесу?
2. Які є об'єктивні причини необхідності державної підтримки бізнесу?
3. Роз'ясніть, які органи державної влади здійснюють регулювання сфери бізнесу в Україні.
4. В чому полягає суть прямих методів державної фінансової підтримки бізнесу?

5. Для чого використовується державне замовлення як механізм державної фінансової підтримки бізнесу засобами бюджетної політики?
6. На основі яких нормативно-правових актів регулюється діяльність суб'єктів бізнесу?
7. Які Ви знаєте основні непрямі методи державної фінансової підтримки бізнесу?
8. Що собою являє пільгове кредитування та часткова компенсація відсоткових ставок по кредитах як метод прямої державної фінансової підтримки бізнесу?
9. Охарактеризуйте розвиток новітніх схем фінансування суб'єктів бізнесу як метод непрямой державної фінансової підтримки бізнесу.
10. Що належить до небанківських кредитних інституцій?
11. В чому полягають відмінності між кредитною спілкою і комерційним банком?
12. Що собою являє лізинг за спосіб фінансування бізнесу?
13. В чому полягає суть факторингу в сфері фінансування бізнесу?
14. Що таке селенг і чим він відрізняється від інших форм фінансування бізнесу?
15. Що таке інфраструктура фінансово-кредитного ринку?
16. Які є напрями державного стимулювання розвитку органів інфраструктури фінансово-кредитного ринку?
17. Які є функції інфраструктури фінансово-кредитного ринку?
18. Кого можна віднести до професійних підприємців – посередників лізингових угод?
19. В чому полягає суть гарантії у процесі отримання кредитних коштів підприємцями?
20. Яким чином можна покращити доступ підприємців до кредитних ресурсів?



Тестові завдання

1. Державна фінансова підтримка бізнесу здійснюється шляхом:
 - а) ведення державних реєстрів фінансових установ та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг
 - б) нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів бізнесу
 - в) нагляду за діяльністю фінансових установ
 - г) застосування уповноваженими державними органами заходів впливу на діяльність суб'єктів бізнесу

2. Укажіть, якими законодавчими актами регулюється діяльність суб'єктів бізнесу в Україні:
 - а) законами України «Про підприємства в Україні» та «Про підприємництво»
 - б) Конституцією України, Господарським та Податковим кодексами України, Законами України «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства»
 - в) Кримінальним кодексом та Кодексом законів про працю України
 - г) законами України «Про охорону праці» та «Про виконавче провадження»

3. Державна фінансова підтримка бізнесу – це:
 - а) сукупність державних органів влади, які відповідають за ефективну діяльність суб'єктів бізнесу
 - б) нормативно-правове забезпечення функціонування суб'єктів бізнесу на основі справедливого перерозподілу фінансових ресурсів
 - в) об'єднання в єдину систему певних методів та інструментів, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємців і операцій між ними шляхом

встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі

г) наявність контролюючих органів влади в державі, уповноважених здійснювати санкції стосовно злісних порушників законодавства

4. На основі яких методів здійснюється державна фінансова підтримка бізнесу?

- а) зовнішніх і внутрішніх
- б) національних і регіональних
- в) прямих і непрямих
- г) традиційних і нетрадиційних

5. Покращення доступу суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів відноситься до _____ методів державної фінансової підтримки бізнесу:

- а) зовнішніх
- б) прямих
- в) національних
- г) непрямих

6. Підтримка бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань відноситься до _____ методів державної фінансової підтримки бізнесу:

- а) традиційних
- б) непрямих
- в) регіональних
- г) прямих

7. До державних органів влади, які регулюють відносини між суб'єктами в сфері бізнесу, відносяться:

- а) Держкомпідприємництва
- б) Міністерство фінансів України
- в) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
- г) Державна казначейська служба України

8. Факторинг – це:

- а) надання позичальником (суб'єктом бізнесу) банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором
- б) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна
- в) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення
- г) форма допомоги держави суб'єктам бізнесу, яка виражається у здійсненні пільгового кредитування підприємців

9. Під прямими методами фінансового забезпечення бізнесу державою слід розуміти:

- а) безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання
- б) систему мотивації та створення стимулюючих умов для діяльності суб'єктів бізнесу
- в) розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу
- г) пряме втручання держави в діяльність суб'єктів бізнесу

10. Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою передбачають:

- а) накладення штрафів на недобросовісних суб'єктів, які порушують чинне законодавство
- б) формування системи мотивації та створення стимулюючих умов для діяльності суб'єктів бізнесу
- в) стимулювання розвитку бізнесу відповідно до міжнародних стандартів
- г) створення стабільних умов для розвитку бізнесу в умовах фінансової кризи

11. Лізинг – це:

- а) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею суб'єктам бізнесу в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна

- б) економічні відносини, пов'язані з наданням депозитних послуг банком суб'єктам бізнесу
- в) надання суб'єктом бізнесу банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором
- г) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення

12. Бюджетні дотації та субсидії використовуються для:

- а) нормативного врегулювання діяльності суб'єктів бізнесу
- б) формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб
- в) розвитку суб'єктів бізнесу у напрямі підвищення їх кадрового, технічного та інформаційного забезпечення
- г) здійснення операцій з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом

13. Основними нормативно-правовими актами, які регулюють сферу бізнесу в Україні, є:

- а) Закон України «Про підприємства в Україні»
- б) Конституція України
- в) Закон України «Про ліцензування»
- г) Податковий кодекс України

14. Селенг – це:

- а) економічні відносини, пов'язані з наданням депозитних послуг банком суб'єктам бізнесу
- б) надання суб'єктом бізнесу банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором
- в) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення
- г) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею суб'єктам бізнесу в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна

15. Об'єктивними причинами необхідності державної підтримки бізнесу в умовах сьогодення є:
- а) сприяння збереженню та відтворенню природного, культурного, національно-історичного середовища існування населення в державі
 - б) прагнення держави контролювати та перевіряти діяльність суб'єктів бізнесу
 - в) потреба покращення нормативно-правового забезпечення сфери підприємництва
 - г) наявність монополізму в багатьох галузях народного господарства та відсутність досконалої конкуренції
16. Державна фінансова підтримка бізнесу передбачає:
- а) надання фінансової підтримки інноваційної діяльності окремим суб'єктам бізнесу
 - б) лобіювання інтересів окремих підприємств та підприємницьких груп у парламенті держави
 - в) збільшення суми коштів передбачених у Державному бюджеті на компенсацію відсотків, сплачених підприємствами банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність
 - г) пряме втручання держави у підприємницьку діяльність усіх суб'єктів бізнесу
17. Бюджетні асигнування в бізнесі – це:
- а) передача державних коштів підприємцям на умовах платності та поверненості
 - б) грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу
 - в) позики підприємців у держави на розвиток своєї підприємницької діяльності
 - г) нема правильної відповіді
18. Державне замовлення – це:
- а) операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету

- б) грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу
- в) механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу
- г) замовлення держави щодо формування певного виду та різновиду підприємницької діяльності в суспільстві

19. Бюджетне кредитування бізнесу – це:

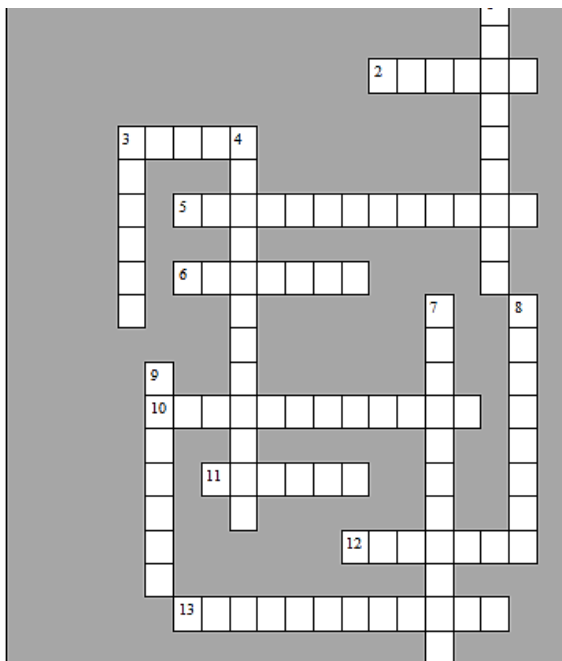
- а) надання кредитів бізнесу на умовах пільгового кредитування особливо небезпечних видів діяльності
- б) операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету
- в) позики підприємців у держави на розвиток своєї підприємницької діяльності
- г) механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній основі складу та обсягів продукції, необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку продукції серед суб'єктів бізнесу

20. Основною метою гарантування як фінансового інструменту є:

- а) зменшення ризику кредитора шляхом застосування технології страхування: банк платить комісійні гарантійній установі, яка, в свою чергу, відшкодує наперед обумовлену частину кредиту в разі його неповернення
- б) гарантування повернення коштів підприємства банку
- в) укладення договору гарантії між банком та кредитором
- г) контроль діяльності гарантійного фонду в умовах невизначеності



Кросворд «Державна фінансова підтримка бізнесу»



По горизонталі:

2. Кредитні ... відносяться до небанківських кредитних інституцій для кредитування суб'єктів бізнесу.

3. Безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання, а також розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу - це методи фінансового забезпечення бізнесу державою.

5. До основних нормативно-правових актів, які врегулюють сферу бізнесу в Україні, відносять ... кодекс.

6. Значну роль у процесі фінансування бізнесу має відігравати....

10. Міністерство розвитку і торгівлі України - орган державної влади, який є ключовим у сфері бізнесу.
11. Форма матеріально-технічного забезпечення підприємств з одночасним кредитуванням та орендою.
12. Бюджетні в сфері бізнесу – це грошові кошти, що надаються суб'єктам бізнесу без повернення з державного бюджету для компенсації перевищення витрат над доходами.
13. Бюджетне бізнесу – це операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету.

По вертикалі:

1. Стягнення дебіторської заборгованості покупця, надання йому короткострокового кредиту та звільнення його від кредитних ризиків при операціях.
3. Податкові – це переваги, що надаються окремим платникам податків, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі.
4. Державна фінансова підтримка бізнесу – це об'єднання в єдину систему певних методів та, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємств і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі.
7. Бюджетні в бізнесі – це грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу.
8. Фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт бізнесу одержує пільги (прибутки) - це в сфері бізнесу.
9. методи фінансового забезпечення бізнесу державою формують систему мотивації та створюють стимулюючі умови для діяльності суб'єктів бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
8. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України від 01.07.2014 № 1555-VII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.
9. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
10. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1160-15>.
11. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим

- доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
12. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
 13. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
 14. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
 15. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>.
 16. Про управління об'єктами державної власності : Закон України від 21.09.2006 № 185-V // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.
 17. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 № 973-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
 18. Про цінні папери і фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
 19. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
 20. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>.
 21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/73-2013/conv>.

- rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 06.05.2019).
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290 // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
 23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
 24. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2013 // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0171-14>.
 25. Положення про порядок реєстрації випуску (випусків) акцій при заснуванні акціонерних товариств : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.05.2014 № 692 // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0642-14>.
 26. Порядок виплати акціонерним товариством дивідендів : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 12.04.2016 № 391 // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0639-16> (дата звернення: 06.05.2019).
 27. Порядок збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.05.2013 № 822 // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0858-13>.
 28. Порядок формування та використання спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.09.2011 № 1376 // Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1205-11>.
 29. Принципи корпоративного управління : Рішення Національної ко-
-

- місії з цінних паперів та фондового ринку від 22.07.2014 № 955 // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr955863-14>.
30. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Полтава : РВ ПДАА, 2018. 350 с.
 31. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
 32. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
 33. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс. Київ : Эльга – Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.
 34. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підруч. Київ : Кондор, 2016. 378 с.
 35. Глобальна економіка. Курс лекцій : навч. посіб. / за заг. ред. О. Г. Гупала, А. В. Стаशिшина. [вид. 2-ге, доп.]. Львів : СПОЛОМ, 2017. 316 с.
 36. Гриценко Л. Л., Дейнека О. В., Боярко І. М. Фінанси підприємств. Практикум : навч. посіб. Київ, 2014. 284 с.
 37. Грушко В. І., Наконечна О. С., Чумаченко О. Г. Національні фінанси : підруч. Київ : ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2017. 660 с.
 38. Доброва Н. В., Осипова М. М., Бондаренко М. О. Основи бізнесу : навч. посіб. Одеса, 2018. 305 с.
 39. Економіка підприємства : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків : Нац. ун-т Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого, 2011. 208 с.
 40. Економіка підприємства : підруч. / за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. [вид. 4-те, перероб. і доп.]. Київ : КНЕУ, 2009. 816 с.
 41. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
 42. Кравчук О. М., Лешук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 503 с.
 43. Кропельницька С. О. Інвестування: у питаннях і відповідях : навч. посіб. / за ред. І. Г. Ткачук. Івано-Франківськ : ДВНЗ Прикарп. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2013. 224 с.
 44. Луців Б. Л., Кравчук І. С., Сас Б. Б. Інвестування: підруч. Тернопіль : Економічна думка, 2014. 544 с.
-

45. Любенко Н. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
46. Мельников А. М., Коваленко О. А., Пундяк Н. Б. Основи організації бізнесу : навч. посіб. / за заг. ред. А. М. Мельникова. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 200 с.
47. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підруч. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
48. Ніпіаліді О. Ю., Карпишин Н. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 232 с.
49. Основи бізнесу : навч. посіб. / Н. В. Тіханова, О. В. Калінчак, Н. Г. Клішова [та ін.] / за заг. ред. Н. В. Тіханової. Одеса : Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова, 2007. 188 с.
50. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань) : навч. посіб. / за ред. В. Р. Кучеренка. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 176 с.
51. Партин Г. О., Загородній А. Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. Львів : ЛБІ НБУ, 2003. 265 с.
52. Петренко Н. О., Кустріч Л. О., Гоменюк М. О. Управління проектами : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 244 с.
53. Проектне фінансування : підруч. / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова [та ін.] / за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. [вид. 2-ге., перероб. і доп.]. Київ : КНЕУ, 2017. 434 с.
54. Савицька Н. Л., Козуб В. О., Печенка О. І. Європейський бізнес : конспект лекцій. Харків : Форт, 2015. 132 с.
55. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
56. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. 424 с.
57. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.-метод. посіб. / Н. Я. Спасів, М. С. Лосєва, Н. О. Дітчук [та ін.]. Тернопіль : ТАЙП, 2013. 150 с.
58. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / П. Ю. Буряк, К. В. Васьківська, І. Ф. Ясіновська [та ін.]. Львів : Ліга-Прес, 2011. 308 с.
59. Цінні папери : підруч. / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун [та ін.]. / за ред. В. Д. Базилевича. Київ : Знання, 2011. 1094 с.
60. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів : конспект лекцій. Київ : МАУП, 2002. 128 с.

Додаткова література

61. Богун К. В. Організаційно-правове забезпечення фінансової інфраструктури малого підприємництва в Україні // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2010. № 1(48). С. 269–275.
62. Боднар І. Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі // Регіональна економіка. № 4. 2009. С. 62–70.
63. Велика О. Ю. Основні види та організаційні форми підприємств в Україні [Електронний ресурс] // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. 2018. Вип. 3(14). – Режим доступу : <http://easterneurope-ebm.in.ua>.
64. Волкова Н. І., Саржевська А. О. Альтернативні джерела фінансування малого та середнього підприємництва в Україні // Фінанси, облік, банки. 2018. № 1(23). С. 39–47.
65. Воробйова О. І. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України : моногр. Київ : АРІАЛ, 2010. 215 с.
66. Ганечко І. Г. Проектне фінансування: використання боргових фінансових інструментів [Електронний ресурс] // Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 20. С. 29–31. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_20_10.
67. Гарагонич О. В. Збільшення статутного капіталу акціонерних товариств // Підприємництво, господарство і право. 2015. № 8. С. 26–32.
68. Гейнц Р. М. Організаційно-правові форми юридичних осіб – суб'єктів підприємництва // Наукові вісті Галицької академії. Збірник наукових статей. 2008. № 2(14). С. 171–175.
69. Гончаров Ю. В. Управління проектним фінансуванням комерційного банку (за матеріалами ЗАТ КБ «ПриватБанк») // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9(99). С. 196–209.
70. Гончарова В. Г. Механізми державної фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва [Електронний ресурс] // Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток. Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=254>.
71. Гринчишин Я. М. Розкриття інформації про доходи підприємств відповідно до міжнародних стандартів // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2011. Вип. 36. С. 105–109.
72. Гринюк Н. А. Корпоративні підприємства: сутність та особливос-

- ті // Молодий вчений. 2017. № 3. С. 626–629.
73. Дем'янчук М. А., Станкова В. В. Напрями формування джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства // Молодий вчений. 2017. № 5. С. 561–567.
74. Дзюба С. Г. Монопольний характер організаційно-правових форм об'єднання підприємств // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. 2012. № 2. С. 109–119.
75. Забарна Е. М., Кула М. В. Сучасні тенденції фінансування розвитку підприємств // Науковий вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. 2013. №. 2. С. 64–72.
76. Замлинський В. А. Роль аналітичних інструментів та венчурного капіталу у формуванні маркетингової стратегії розвитку агропродовольчої сфери // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 3(75). С. 202–210.
77. Заяць Р. В. Форми господарювання та підприємницька діяльність // Економіка, фінанси, менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2015. № 2. С. 60–67.
78. Зимовець В. В., Терещенко О. О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки // Фінанси України. 2015. № 9. С. 78–95.
79. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : кол. моногр. / К. В. Ковтуненко, Є. І. Масленніков, Е. А. Кузнецов [та ін.] // за ред. д.е.н. К. В. Ковтуненко, д.е.н. Є. І. Масленнікова. Херсон: Грінь Д. С., 2017. Вип. 2. 906 с.
80. Ковтуненко К. В., Нестеренко О. В. Стратегія вибору альтернативного джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 5. С. 36–49. – Режим доступу : <https://modecon.mnau.edu.ua/the-strategy-of-choosing-an-alternative-sourse>.
81. Козак Л. С., Федорук О. В. Інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва в Україні // Економіка та управління на транспорті. 2017. Вип. 4. С. 41–57.
82. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». 2017. Вип. 9. С. 448–453. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/77.pdf.
83. Конкурентоспроможність національної економіки: фіскальні важелі та стимули : кол. моногр. / Н. С. Ситник, А. В. Сташин, У.

- З. Ватаманюк-Зелінська [та ін.] / за заг. ред. д.е.н. Н. С. Ситник. Львів : Сполом, 2017. Ч. 2. 512 с.
84. Крисоватий А. І., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки // Фінанси України. 2013. № 9. С. 7–27.
85. Марцин В. С. Значення іноземного інвестування для інтегрування України в світовий економічний простір в умовах глобалізації // Регіональна економіка. 2009. № 1. С. 75–79.
86. Меджибовська Н. С. Краудфандінг як джерело розвитку малого і мікропідприємництва // Економічний вісник університету. 2015. № 26(2). С. 54–60.
87. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : моногр. Львів : ІРД НАН України, 2012. 568 с.
88. Носань Н. С., Мартінович В. Г. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». 2019. Вип. 20. С. 338–345. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/journal-20-1/27-stat-20/2627-nosan-n-s-martinovich-v-g>.
89. Оксенюк К. І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні // Молодий вчений. 2017. № 7. С. 440–443.
90. Онищенко В. І. Модернізація як імператив розвитку України // Економіка України. 2011. № 7. С. 4–14.
91. Островська О. А. Нові форми фінансування бізнесу в Україні // Фінанси, облік і аудит. 2016. Вип. 1(29). С. 174–187.
92. Павлюк Т. І. Тенденції соціально-економічного розвитку: мікрота макроекономічний аспект // Збірник наукових праць ВНАУ Серія : Економічні науки. № 3(69). 2012. С.162–169.
93. Попович Д. В., Алимов О. С. Дослідження ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств та засоби її підвищення у сучасних умовах // Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 1(06). С. 31–35.
94. Попович Д. В., Блискун О. З. Проблемні аспекти фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні // Молодий вчений. 2018. № 3. С. 685–688.
95. Попович Д. В., Назар Н. В., Савчин Н. В. Краудфандінг як новітній спосіб фінансування в Україні // Молодий вчений. 2018. № 10. С. 873–876.
-

96. Пріоритети підвищення ефективності транскордонного співробітництва та зміцнення конкурентоспроможності підприємництва західних регіонів України : кол. моногр. / Т. Г. Васильців, В. В. Борщевський, М. І. Флейчук [та ін.] / за ред. Т. Г. Васильціва. Львів : ЛФ НІСД, 2010. 168 с.
97. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку : кол. моногр. / І. О. Лютий, Т. В. Грищенко, О. В. Любка [та ін.]. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 78 с.
98. Рубанов П. М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз // Інтелект ХХІ. 2017. № 5. С. 89–95.
99. Рябченко О. П. Економічні методи державного управління в період реформування економіки // Вісник Університету внутрішніх справ. Харків, 2012. Вип. 9. С. 327–334.
100. Сас Б. Б., Вітонюк В. В. Проектне фінансування як особлива техніка фінансового забезпечення інвестиційних проектів [Електронний ресурс] // Економічний аналіз. 2012. Вип. 11. Ч. 1. С. 414–418. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11\(1\)_91](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11(1)_91).
101. Ситник Н. С., Попович Д. В. Розвиток франчайзингу в Україні як складник інвестиційної політики держави // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». 2018. Вип. 1-2(44). С. 140–144.
102. Ситник Н. С., Смолінська С. Д. Напрями поліпшення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні // Збірник наукових праць. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. Одеса, 2017. Вип. 28. С. 151–155.
103. Сич О. А., Дьокіна К. І. Перспективи кредитування малого бізнесу державними банками // Молодий вчений. 2018. № 1. С. 982–986.
104. Сич О. А., Нітман І. І. Аналіз впливу інституційного середовища на розвиток малого та середнього підприємництва // Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал. 2017. № 2(10). С. 111–118.
105. Смолінська С. Д., Мельник Н. П. Шляхи та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи // Молодий вчений. 2018. № 1. С. 987–989.
106. Смолінська С. Д., Смолінський В. Б. Напрями вдосконалення фінансово-кредитного регулювання розвитку малого підприємництва на державному рівні // Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 11. С. 30–33.

107. Стасишин А. В., Стеблій Г. Я., Калинець К. С. Теоретико-методологічний інструментарій державного регулювання національної економіки // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економічна». 2016. Вип. 1(47). Том 1. С. 108–112.
108. Столбуненко Н. М., Іваніщева А. В. Особливості та перспективи розвитку венчурного бізнесу в Україні на сучасному етапі // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління. 2016. Т. 15. Вип. 2. С. 88–104.
109. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки : аналіт. доп. / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] / за ред. Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2012. 104 с.
110. Ульяницька О. В., Ярошенко Т. В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні // Механізм регулювання економіки. 2009. № 2. С. 72–79.
111. Шурпенкова Р. К. Організаційні підходи до методики аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання // Вісник ЖДТУ. 2010. № 3(53). С. 277–281.
112. Ясіновська І. Ф. Сучасні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств // Європейські перспективи. Науково-практичний журнал. 2016. № 2. С. 169–175.
113. Ясіновська І. Ф., Верхоляк Т. Д., Хміль С. П. Актуальні проблеми ведення бізнесу в Україні // Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 10(2). С. 24–28.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

LBO-фінансування (Leveraged Buy Out) – викуп компанії-мети (таргет-підприємства) з використанням схеми боргового фінансування. Недостатньо поширена у вітчизняній практиці та така, що активно використовується закордоном, форма цільового залучення позикових ресурсів при здійсненні операцій M&A (злиття та поглинання).

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), законодавчо визначених як «підакцизні», що включається до ціни таких товарів.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Банківське кредитування бізнесу – це економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (підприємцям) грошові кошти з умовою їх повернення. Ці відносини передбачають рух вартості (позикового капіталу) від банку (кредитора) до позичальника-підприємця (дебітора) і навпаки.

Банківські кредитні послуги бізнесу – це послуги банків з надання коштів відповідно до законодавства у позику підприємцям на визначений термін для цільового використання та під процент.

Бізнес-ангели – приватні інвестори, які вкладають кошти в ризиковані (насамперед, інноваційні) проекти на ранніх стадіях, при цьому обсяг інвестицій в один проект, здебільшого, не перевищує 1 млн євро.

Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього бізнесу, що розпочинають свою діяльність, для сприяння в придбанні ними фінансової самостійності. Інкубатори можуть підтримати практично будь-які підприємницькі ініціативи.

Бридж-фінансування – новий для вітчизняного бізнесу механізм мобілізації позикових ресурсів, що переважно пов'язаний із майбутньою емісією цінних паперів, кошти від продажу яких виступають джерелом погашення та сплати відсотків.

Бюджетне кредитування бізнесу – це операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету.

Бюджетні асигнування в бізнесі – це грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу.

Бюджетні дотації в сфері бізнесу – це грошові кошти, що надаються суб'єктам бізнесу без повернення з державного бюджету для компенсації перевищення витрат над доходами.

Вексель, відповідно до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок», – це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Венчурне фінансування – фінансові ресурси, що надаються професійними інвесторами, які інвестують у молоді, швидко зростаючі компанії, що володіють потенціалом перетворення у підприємства та вносять значний вклад в економіку.

Венчурний капітал (англ. Venture capital) – гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал.

Венчурний фонд (англ. Venture fund – ризикований фонд) – інвестиційний фонд, що орієнтований на роботу з інноваційними підприємствами та проектами (Start up).

Виробниче підприємництво є провідним напрямом економічної діяльності, адже безпосередньо забезпечує виробництво товарів і послуг.

Виробничий потенціал – сукупність потенціалу природних ресурсів, засобів виробництва, технічної, технологічної та інноваційної бази.

Витратами звітного періоду визнаються зменшення економічних вигід в результаті вибуття активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Військовий збір - прямий тимчасовий податковий платіж було запроваджено в 2014 році на фінансування потреб Збройних Сил України та СБУ для проведення АТО у зв'язку з російською військовою агресією на території України.

Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання.

Державна фінансова підтримка бізнесу – це об'єднання в єдину систему певних методів та інструментів, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємців і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі.

Державне замовлення – це механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу.

Державні гарантії захисту інвестицій – це система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів).

Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб і фізичних осіб.

Дохід підприємства визнається як збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів (грошових коштів, іншого майна) або зменшення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу підприємства, за винятком внесків власників майна.

Емісія кредитних деривативів – перспективна для вітчизняного бізнесу форма залучення позикових ресурсів на зовнішніх ринках. У закордонній практиці кредитні деривативи широко використовуються для формування позиченого капіталу підприємствами реального сектору економіки.

ЕСА-фінансування – фінансування імпорту за участі експортних кредитних агентств (Export Credit Agency) з метою стимулювання експорту з країн ЄС шляхом кредитування на вигідних умовах покупців, що не є членами Євросоюзу.

Єврооблігації (євробонди) – облігації, номіновані в іноземній валюті (доларах США або євро), які обертаються на міжнародному фондовому ринку.

Єдиний соціальний внесок – обов'язковий платіж на загальнообов'язкове соціальне страхування.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає **інвестиції**, як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Застава нерухомого майна (нерухомості) для забезпечення грошової вимоги кредитора-заставотримача до боржника називається іпотекою.

Збір за місця паркування – місцевий обов'язковий платіж з суб'єктів господарювання, що провадять діяльність з паркування транспортних засобів.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою

отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Земельний податок – прямий податок з власників земельних ділянок або землекористувачів.

Інвестиційний банківський кредит – економічні відносини між банком як кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних проектів. Набув широкого поширення закордоном, але залишається новим у вітчизняній практиці кредитування.

Інвестиційний проект – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень Закону «Про інвестиційну діяльність».

Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій (згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність»).

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування (ЗУ «Про інвестиційну діяльність»).

Інфраструктура фінансово-кредитного ринку – це установи, які займаються акумуляцією тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань.

Капітальні вкладення – це інвестиції, що спрямовуються на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік (згідно з ЗУ «Про інвестиційну діяльність»).

Комерційне підприємництво розвивається у вигляді торговельного, торгово-закупівельного, торговельно-посередницького підприємництва, а також товарних бірж.

Комерційний вексель – письмове безумовне зобов’язання, що дає її власнику беззаперечне право вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

Комерційний кредит – це відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником) щодо надання першим відстрочки платежу за товари, надані послуги, виконані роботи.

Консорціум – тимчасове статутне об’єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Консультативне підприємництво – платна комерційна консультація з питань управління. Загальноприйнята назва консультатійного підприємництва – консалтинг.

Концерн – статутне об’єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об’єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Корпорація – договірне об’єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об’єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Корпорація – це така форма підприємництва, що передбачає колективну власність капіталу, а також зосередження функцій управління підприємством у руках професійних управлінців (менеджерів).

Кредит – це економічні відносини, що виникають між суб'єктами бізнесу у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах добровільності, повернення і платності.

Кредитний договір – це юридичний документ, який визначає взаємні обов'язки і відповідальність між банком і суб'єктом бізнесу з нагоди одержання останнім кредитної послуги.

Кредитний ризик – це ризик несплати позичальником (суб'єктом бізнесу) кредиту (банку) основного боргу і процентів за його користування.

Кредитні ноти (CLN) – боргові цінні папери, що випускаються на міжнародному ринку капіталу спеціально створеною іноземною компанією (емітентом), що надає кредит компанії-позичальника або її афілійованій іноземній структурі.

Лізинг – вид фінансових послуг, пов'язаних з кредитуванням придбання основних засобів. Лізингодавець зобов'язується придбати у власність визначене лізингоотримувачем майно у вказаного їм продавця і надати лізингоотримувачу це майно за плату в тимчасове володіння і користування.

Макросередовище – природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує суб'єкт бізнесу і, яке впливає на його діяльність опосередковано.

Мезонінне фінансування – поєднує ознаки як боргового фінансування, так і прямих інвестицій, являє собою схему, коли власник ресурсів (інвестор) направляє їх на розвиток компанії-реципієнта без входження до її капіталу, а в обмін на боргові зобов'язання та опціон з правом придбання акцій позичальника в майбутньому за визначеною ціною.

Мито – це непрямий податок, що встановлюється на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України.

Непрямі податки – це податки, що встановлюються на товари та послуги і входять і їх ціну.

Нормативне забезпечення передбачає розробку та введення в дію законів та підзаконних нормативно-правових актів, які регламентують відносини між суб'єктами в сфері бізнесу.

Облігація визначається як цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником коштів, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом або рішенням про емісію цінних паперів строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом або рішенням про емісію цінних паперів.

Одним з основних прямих податків є **податок на прибуток**, який сплачують юридичні особи, якщо їх доходи перевищують витрати.

Одноосібне володіння – це така форма підприємництва, коли одна особа одночасно є власником і підприємцем, отримує всі доходи і несе відповідальність за ведення бізнесу. Вона є найбільш простою і поширеною формою організації бізнесу у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Кредитоспроможність – це якісна оцінка позичальника, яка дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування і дозволяє передбачити ймовірність своєчасного повернення позичок та їх ефективного використання.

Партнерство (товариство) – це така форма підприємництва, що передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу та активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір.

Пеня встановлюється за несвоєчасного виконання грошових зобов'язань і нараховується за кожний день прострочення. Розмір пені визначається у відсотках від суми простроченого платежу.

Період окупності інвестицій – це період часу, необхідний для відшкодування інвестицій за рахунок отриманих грошових надходжень від їх використання та ліквідаційної вартості об'єкта інвестування.

Під **власним капіталом** розуміють частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Під **внутрішнім середовищем** розуміють елементи і чинники, що визначають сильні та слабкі сторони суб'єкта бізнесу, його внутрішній стан та ефективність діяльності.

Під **організацією фінансів бізнесу** розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їхнім оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Під **регуляторною політикою** розуміємо цілеспрямовану політику Уряду на створення оптимальних умов провадження господарської діяльності суб'єктів усіх форм власності і, як результат, покращання економічного становища держави.

Пільгове кредитування у сфері бізнесу – це позики, що надаються суб'єктам бізнесу на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено для інших суб'єктів економічних відносин.

Податки, згідно українського законодавства - це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до державного і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами держави.

Податкова політика – система дій, які проводяться державою в галузі податків і оподаткування. Вона знаходить своє відображення у видах податків, розмірах податкових ставок, визначені кола платників податків і об'єктів оподаткування, у податкових пільгах.

Податкова система – сукупність податків зборів та платежів, що законодавчо закріплені в даній державі; принципів, форм та методів їх визначення, зміни або скасування; дій, що забезпечують їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства.

Податкові пільги – це переваги, що надаються окремим платникам податків, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі.

Податком є обов’язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який включається до ціни товарів і являє собою податок на частину заново створеної вартості.

Податок на доходи фізичних осіб – прямий податок, що стягується у усіх видів доходів, отриманих фізичною особою.

Податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки – прямий податок з власників об’єктів нерухомості.

Позики peer-to-peer полягають у можливості прямого залучення фінансових ресурсів від фізичних та юридичних осіб за допомогою онлайн-платформ, виключаючи участь традиційного фінансового посередника.

Посередники – це особи, які представляють інтереси товаровиробника та споживача, а нерідко і діють від їхнього імені.

Посередницьке підприємництво – вид підприємницької діяльності при якому підприємець представляє на ринку інтереси виробника або споживача, але сам таким не являється. Основним змістом посередницького підприємництва є сполучення економічних інтересів двох суб’єктів підприємницького процесу і поєднання їх у єдине ціле.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб’єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Проектне фінансування – найпоширеніша у закордонній практиці форма інвестиційного кредитування (кредитування інвестиційних проектів).

Проектне фінансування є формою здійснення інвестицій, при якій сам проект є способом обслуговування боргових зобов’язань.

Прямі податки стягуються безпосередньо з об'єкту оподаткування.

Селенг – це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату.

Синдикований банківський кредит – інструмент фінансування, по суті, схожий з інвестиційним банківським кредитом, в якому контрагентом (інвестором) компанії-позичальника виступають декілька банків, організованих у пул на чолі з організатором позики.

Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні.

Спрощений режим оподаткування – це спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання бізнесу в Україні.

Структура капіталу бізнесу – це співвідношення власного капіталу та зобов'язань бізнесу.

Субсидії в сфері бізнесу – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт бізнесу одержує пільги (прибутки).

Толінг (англ. tolling) – послуги з переробки імпортової сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави.

Транспортний податок – прямий податок, що стягується з власників транспортних засобів.

Захист інвестицій – це комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілі внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

Факторинг (продаж або дисконтування дебіторської заборгованості) – довгострокова угода, за якою посередник (фактор) купує рахунки дебіторів підприємства, приймає на себе ризик неплатежу по кожному з рахунків і відповідає за забезпечення надходження грошей на сплату. Фактор також проводить перевірку кредитоспроможності клієнтів.

Факторинг являє собою стягнення дебіторської заборгованості покупця, надання йому короткострокового кредиту та звільнення його від кредитних ризиків при операціях.

Фінанси бізнесу – це система грошових відносин, які виникають в формування, розподілу і використання фінансових ресурсів бізнесу з метою забезпечення його функціонування та максимізації вартості.

Фінансова архітектура – це сукупність цілей та принципів, завдань, методів та критеріїв ефективності організації фінансів, де основною метою фінансової архітектури є забезпечення фінансової стійкості бізнесу в довгостроковій перспективі.

Фінансова робота – практична діяльність людей - фінансових менеджерів - по управлінню фінансами бізнесу.

Фінансове підприємництво – вид підприємницької діяльності, який пов'язаний з купівлею і продажем одних грошей і цінних паперів за інші гроші й цінні папери з метою отримання прибутку.

Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення розподілу, перерозподілу, контролю фінансів; створення, мобілізація і використання децентралізованих і централізованих грошових доходів, фондів і резервів.

Фінансовий план бізнесу – це документ, який розробляється і затверджується керівними органами, він відображає усі джерела надходження фінансових ресурсів і напрямки їхнього використання.

Фінансові важелі – це засоби дії фінансових методів, конкретні форми розподілу і перерозподілу ВВП.

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес.

Форфейтинг – специфічна форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівлі комерційним банком (форфейтером) в експортера боргових зобов'язань, акцептованих імпортером, тобто експортер переуступає банку свої вимоги до покупців, або придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі.

Холдинг (холдингова компанія) – добровільне об'єднання підприємств у формі публічного акціонерного товариства, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

Чистий приведений дохід – це різниця між приведеною до сучасної вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію.

Штраф – це міра матеріального впливу на винних у порушенні законодавства, угод або правил. Застосовується зазвичай у твердій грошовій сумі з винних осіб.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Активи 59, 83
Акцизний податок 187, 192
Асоціація 30

Б

Банківське кредитування
бізнесу 225
Банківські кредитні послуги
бізнесу 226
Бізнес-ангели 351, 354
Бізнес-інкубатор 355
Бридж-фінансування 328
Бюджетне кредитування
бізнесу 373, 401
Бюджетні асигнування в
бізнесі 372, 400
Бюджетні дотації в сфері
бізнесу 374

В

Вексель 237, 238, 247, 253, 404
Венчурне фінансування 341
Венчурний капітал 341, 342
Венчурний фонд 344
Виробниче підприємництво
13
Виробничий потенціал 57
Військовий збір 177, 180
Власний капітал 274

Д

Державна регуляторна
політика 66
Державна фінансова
підтримка бізнесу 366,
369, 396, 400, 402, 403

Державне замовлення 373,
400
Державні гарантії 301
Державні цільові фонди 160
Дохід підприємства 126

Е

Емісія кредитних деривативів
326
Єврооблігації 339
Єдиний соціальний внесок
183

З

Застава нерухомого майна
225
Збір 182, 219
Збір за місця паркування 182
Земельний податок 182

І

Інвестиційна діяльність 289,
294
Інвестиційний банківський
кредит 324
Інвестиційний проект 295,
296
Інвестор 294, 303, 322
Інфраструктура фінансово-
кредитного ринку 393

К

Капітальні вкладення 286
Комерційне підприємництво
14
Комерційний вексель 336, 359
Комерційний кредит 220, 242,

243, 244, 245, 247, 252	Податкові пільги 377
Консорціум 32	Податок 159, 163, 177, 180, 182, 190, 197, 199, 278
Консультативне підприємництво 19	Податок на додану вартість 197, 199
Концерн 32	Податок на доходи фізичних осіб 177
Корпорація 8, 31	Податок на нерухоме майно 180
Кредит 221, 225, 254, 308	Позики peer-to-peer 340
Кредитний договір 228, 229	Посередники 384
Кредитний ризик 229, 249	Посередницьке підприємництво 18
Кредитні ноти 326	Прибуток підприємства 125
Кредитоспроможність 231	Проектне фінансування 303, 306, 326
Л	Прямі податки 168, 170, 172
Лізинг 12, 333, 381, 382, 386, 388, 398	Р
М	Регуляторна політика 69
Макросередовище 48, 63, 82	С
Мезонінне фінансування 332	Селенг 388, 389, 399
Мито 186, 187	Синдигований банківський кредит 324, 359
Н	Спрощена система оподаткування 154, 204, 207, 212
Непрямі податки 170, 185, 186	Спрощений режим оподаткування 377
Нормативне забезпечення 112, 378	Структура капіталу бізнесу 93
О	Субсидії в сфері бізнесу 374
Облігація 232	Т
Одноосібне володіння 6	Толінг 338
П	Транспортний податок 181
Партнерство 7	Ф
Пеня 116	Факторинг 334, 390, 398
Пільгове кредитування 375	
Податки 155, 159, 214, 218	
Податкова політика 164, 165, 169, 170	
Податкова система 2, 162, 163, 169, 170, 215	

Фінанси бізнесу 1, 3, 4, 87, 121	X
Фінансова архітектура 90, 92	Холдинг 36
Фінансова робота 89, 90, 98	Чистий приведений дохід 311
Фінансове підприємництво 16	Штраф 116
Фінансовий механізм 111, 118	L
Фінансовий план бізнесу 100	LBO-фінансування 323, 330,
Фінансові важелі 115	331, 332, 359, 361
Фінансові методи 111, 113	
Форфейтинг 337, 359	

Навчальне видання

ФІНАНСИ БІЗНЕСУ

Комп'ютерне верстання В. Ситник