

**Секція 5.**  
**Фінансове забезпечення формування  
потенціалу розвитку промислових  
підприємств**

*Науковий модератор:*  
*к.е.н., Окс Міхаель Маттіас*

## ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ЯК ПОКАЗНИК ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*І.В. Баліна*

*Науковий керівник: Т.В. Голобородько, к.е.н.*

*Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг*

За умов нестабільної економіки актуальним є проведення своєчасного та якісного аналізу власного капіталу. Власний капітал підприємства є абсолютним показником наявних власних фінансових ресурсів підприємства, що можуть використовуватися для стабільного функціонування та розвитку.

Власний капітал виконує наступні функції **[Ошибка! Неизвестный аргумент ключа., с. 57]**: гарантійна (відповідальності і захисту прав кредиторів); довгострокового фінансування (функція фінансування та забезпечення ліквідності); розподілу доходів і активів (база для нарахування дивідендів і розподілу майна); основоположна (функція заснування та введення в дію підприємства); самостійності і влади; кредитоспроможності; фінансування ризику; компенсації понесених збитків; регулятивна; організаційна; довготермінового кредитування; захисна функція; функція управління та контролю; рекламна (репрезентативна) функція.

Власний капітал – це частина в активах, що залишається після вирахування його зобов'язань [4]. Власний капітал складається з таких компонентів: зареєстрований (пайовий) капітал; внески до незареєстрованого статутного капіталу; капітал у дооцінках; додатковий капітал; емісійний дохід; накопичені курсові різниці; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал; вилучений капітал; інші резерви.

Досліджено структуру власного капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 1) за даними балансу підприємства. Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» - є частиною міжнародної корпорації АрселорМіттал, одного з найбільших іноземних інвесторів в Україні. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» - підприємство з повним металургійним циклом, з виробничим ланцюгом від видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції **[Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.]**. Структура власного капіталу – співвідношення часток складових власного капіталу, що в загальній сумі дорівнюють 1 (сума питомих ваг дорівнює 100%).

Таблиця 1 - Структура власного капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2016 році

Показник	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Зареєстрований (пайовий) капітал	3859533	6,41
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0	0
Капітал у дооцінках	0	0
Додатковий капітал	27824211	46,23
Емісійний дохід	0	0
Накопичені курсові різниці	27824211	46,23
Резервний капітал	578930	0,97
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	27918328	46,39
Неоплачений капітал	( 0 )	0
Вилучений капітал	( 0 )	0
Інші резерви	0	0
Усього власного капіталу	60181002	100

Як бачимо, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має значну суму зареєстрованого капіталу, накопичені курсові різниці, резервний капітал та нерозподілений прибуток. Отже, виходячи з цього, можна зробити висновок, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має прийнятну для стабільного розвитку структуру власного капіталу. Такий висновок обґрунтований у зв'язку із наступними результатами аналізу:

1. Частка зареєстрованого капіталу є незначною (6,41%), що свідчить про довготермінову ефективну діяльність підприємства. Підприємство в 7 разів більше накопичило

чистого нерозподіленого прибутку та резервного капіталу, ніж зареєструвало, що свідчить про належне забезпечує страхування власного капіталу.

2. Наявна значна сума нерозподіленого прибутку, частка якого в капіталі складає 46,39%, що свідчить про ефективне ведення фінансово-господарської діяльності.

3. Наявна значна сума додаткового капіталу, який складає 46,23% від усього капіталу та включає в себе накопичені курсові різниці.

4. Резервний капітал складає 15% від статутного капіталу, що відповідає вимогам законодавства [**Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.**] та зазначеним у статуті підприємства [**Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.**] положенням щодо формування резервного капіталу в процесі розподілу прибутку.

Проведений аналіз власного капіталу не дозволяє визначити чи достатньо його суми для покриття зобов'язань, що є у підприємства на дату складання балансу.

Показником, який водночас і характеризує структуру усього капіталу (відображає співвідношення власного та позикового капіталу), і визначає його фінансову стійкість, є коефіцієнт автономії. Розрахунок даного коефіцієнта є достатньо простим – це співвідношення між власним капіталом та загальною сумою капіталу.

Коефіцієнт фінансової автономії ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2016 році дорівнює 0,74. Розраховане значення коефіцієнта свідчить про те, що 74% активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» фінансується за рахунок власного капіталу, а 26% – за рахунок довгострокових та поточних зобов'язань.

Окрім описаного коефіцієнту можна розрахувати коефіцієнт захисту власного капіталу; коефіцієнт ризику власного капіталу; коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування господарської діяльності; рентабельність власного капіталу; оборотність власного капіталу та ін.

Від структури власного капіталу залежать фінансові можливості підприємства, адже саме з показників власного капіталу в більшості формується сума пасивів, за рахунок яких забезпечується фінансова стійкість підприємства та визначаються фінансові можливості підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є фінансово стійким, здатним проводити прогностичну діяльність в довгостроковій перспективі. 74% активів підприємства фінансуються за рахунок постійного капіталу. Це говорить про те, що ризик банкрутства мінімальний.

Структура власного капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2016 році є прийнятною для стабільного розвитку та відображає наявність фінансових можливостей для забезпечення розвитку підприємства.

#### Література:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Івченко Л. В. Власний капітал: джерела формування та функції [Електронний ресурс] / Л. В. Івченко, Н. Л. Удовик // Молодий вчений. - 2016. - № 1(1). - С. 55-59. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_1\(1\)\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1(1)_15).
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Статут Публічного акціонерного товариства «Арселор Міттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukraine.arcelormittal.com/tenders/doc/akcioneram/amkr/ustav\\_pat\\_amkr\\_2017.pdf](https://ukraine.arcelormittal.com/tenders/doc/akcioneram/amkr/ustav_pat_amkr_2017.pdf).

## ВПЛИВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА МІКРО БІЗНЕСУ

*О.О. Барабаш, к.е.н., доцент*

*Ю.С. Бородько*

*Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

Банківська система - це складові фінансової системи держави, що являє собою сукупність різних за організаційно-правовою формою та спеціалізацією національних банківських установ, що існують в межах єдиної фінансової системи та єдиного грошово-кредитного механізму в певний проміжок часу.

Банківська система забезпечує ефективний розвиток і функціонування усіх сфер господарської системи, регулює потоки грошових коштів, створює передумови для розширеного відтворення економіки.

ТОП-рейтинг українських та іноземних банків: травень 2018 року

1. Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія)
2. Креді Агріколь Банк (Credit Agricole, Франція)
3. Укрсіббанк (BNP Paribas Group, Франція)
4. Ощадбанк (державний)
5. Укрексімбанк (державний)

Райффайзен банк Аваль – це банк з іноземним капіталом, який впевнено посідає першість серед інших банків. Діяльність банку розповсюджується на обслуговування як фізичних так і юридичних осіб. [1]

У 2018 році держава почала підтримувати розвиток підприємництва, запроваджувати нові партнерські програми та програми компенсації для населення України, залучає як державні так і іноземні банки. У зв'язку з цим Райффайзен банк Аваль не зробив виняток при обслуговуванні новостворених підприємств. Райффайзен Банк Аваль пропонує кредитні програми для фінансування поточної діяльності та інвестиційні кредити відповідно до потреб бізнесу. А також спеціальні програми для аграріїв та комплекс додаткових послуг для успішного функціонування бізнесу.

Як і у всіх банків по території України, основними продуктами кредитування Райффайзен банку Аваль для приватних підприємців є:

Кредитна карта – можливість безготівкових розрахунків, для повсякденних витрат. Перевагами кредитних карток є можливість користування кредитним лімітом без сплати процентів при розрахунках в торговельній мережі та Інтернеті (протягом Пільгового періоду до 47 днів) та фіксована відсоткова ставка на весь термін дії кредитного ліміту

Овердрафт 90 днів - це запас коштів, що надається Банком клієнту в межах встановленого ліміту у разі, якщо на його рахунок недостатньо власних коштів для здійснення платежів. Перевагами овердрафту є можливість отримання кредиту без застави та можливість своєчасно здійснювати розрахунки з партнерами та мати достатньо коштів для витрат, що пов'язані з поточною діяльністю підприємства.

Для підтримки розвитку бізнесу в Україні, Райффайзен Банк Аваль розробив продукт «Довіра», згідно якого підприємці та організації можуть отримати кредитні кошти без застави. Термін кредитування передбачений до 24 місяців та максимальний ліміт до 1500 тис. грн.. Також перевага є для агро-клієнтів, так як можливе встановлення індивідуального графіку погашення.

Співпраця Райффайзен Банку Аваль із провідними дистриб'юторами сільгосптехніки та засобів захисту рослин дає змогу пропонувати клієнтам особливі умови придбання товарів необхідних для успішного ведення агробізнесу.

**Партнери банку:** Офіційні дилери техніки John Deere: Агрістар, Агросем, Агротек, Ландтех, Райз, Рдо Україна, Юпітер 9 Агросервіс.

**Постачальники техніки та елеваторного обладнання:** Адепт-Комплект, Варіант Агро Буд.

**Постачальники техніки та обладнання:** Аграрна Індустріальна Компанія, Агроальянс, Агроресурс, Агро-Союз, Агроспейс, Агροструктура, Агрофірма Добробутагсолко Україна, Адлер, Амако Україна, АСТРА, ЗАВОД ФРЕГАТ, НОВОФАРМ, УКРАГРОЗАПЧАСТИНА.

**Постачальники засобів захисту рослин:** Байер, Сингента

Райффайзен Банк Аваль вже сьогодні дає можливість існуючим та потенційним клієнтам Банку отримувати фінансування для реалізації проектів з підвищення ефективності використання енергії чи створення джерел відновлюваної енергії.

Програма націлена на підвищення ефективності використання енергії, зменшення витрат для бізнесу в майбутньому. Розроблена для компаній, що працюють в різних галузях зокрема агровиробництво та переробка, харчова промисловість, виробництво товарів повсякденного вжитку, роздрібна та оптова торгівля продуктами харчування та лікарськими засобами, виробництво фармацевтичних препаратів та інші.

**Програма фінансування складається з двох етапів:**

– Фінансування енергоаудиту - до 500 тис. грн. без застави під пільгову ставку терміном на 1-2 роки

– Інвестиційний кредит на впровадження результатів енергоаудиту - сума визначається індивідуально під альтернативну заставу терміном до 5 років

Розвиток підприємництва в Україні та становлення економіки в країні на поточний момент є головною проблемою, яку потрібно вирішувати. Програми кредитування банків, компенсації від держави частково допоможуть у реалізації та становленні нового бізнесу. Головне до даного питання віднести уважно та підійти серйозно щодо вибору програм кредитування для реалізації діяльності підприємства.

Література:

1. <https://msb.aval.ua/bank/>

## ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.

*О.О. Барабаш, к.е.н., доцент  
Д.Г. Рагнева.,*

*Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

Завжди підприємства створювались заради прибутку. Але при створенні, ніхто не гарантував його стабільність та ріст. На сьогоднішній день, є багато засобів та методів, щоб прибуток не тільки був постійним, а й мав тенденцію до зростання.

Отже, що таке прибуток? Прибуток – це частина від виручки, яка залишилася після відшкодування всіх витрат на виробничу та комерційну діяльність підприємства. Залежно від формування та розподілу, існує декілька видів прибутку: валовий, прибуток від операційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, від звичайної діяльності та чистий прибуток [1, с. 138].

Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [3].

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності до оподаткування та суми податків на прибуток. Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Існує пасивна та активна стадії складання плану для отримання прибутку. Пасивна стадія планування – це розробка плану з прибутку із урахуванням корективи, що враховують зміни зовнішніх та внутрішніх умов. Активна стадія – це визначення найбільшої прибутковості підприємства, тобто стадія, що дозволяє збільшити прибуток визначений у процесі пасивної стадії розробки плану, завдяки пошуку та мобілізації резервів підвищення продуктивності праці, зниження окремих витрат на виробництво та реалізацію продукції, збільшення обсягів продаж, частки прибутку в ціні окремих виробів, якість яких перевищує якість аналогічної продукції конкурентів, тощо.

Взагалі, планування прибутку – це складний процес, який включає глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, який треба розпланувати. Наприклад, при плануванні чистого прибутку надзвичайні події, доходи та збитки не можна визначити, тому що невідомо, які події та коли відбудуться. Тому чистий прибуток плановий – це прибуток від звичайної діяльності. При плануванні прибутку, треба враховувати зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства. До зовнішніх відносять зміни макроекономічних чинників (зміна законодавства, структури попиту, інфляції та інше). Внутрішні фактори – це фактори, які є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства та

джерелом збільшення прибутку. До них варто віднести виробничі, позавиробничі, екстенсивні, інтенсивні фактори.

Робота підприємств залежить від внутрішнього стану економіки країни, а саме від коливання валютного курсу на ринку. Сьогодні, фармацевтичні підприємства вимушені вести розрахунки в іноземній валюті, бо більша частина асортименту постачаються за договорами з іноземними компаніями. Тому саме від зміни валютного курсу, підприємство може понести значні збитки. Наприклад, коли зростає курс, то збільшується і собівартість продукції, в свою чергу, виробник не має можливості різко підвищити ринкову вартість продукції або послуги, тому частіше за все несе збитки. Тому, дуже часто, у кризовий стан економіки країни, значна частина підприємств потребує підвищеної уваги до механізму планування прибутку.

Якщо розглядати фармацевтичні компанії, то у цій структурі є багато перешкод збільшення прибутку. Не зважаючи на те, що лікарські засоби є невід'ємною частиною нашого життя, вони входять до групи першої необхідності, вони не завжди можуть бути доступними. Саме через те, що лікарські засоби стають такими дорогими, то фармацевтичні компанії втрачають спроможність збільшувати свій прибуток, бо знижується купівельна спроможність.

Причиною цього є введений закон про ПДВ на лікарські засоби, Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» [2]. Сутність цього закону складається в тому, що ПДВ (тобто 7%) нараховується на кожному ланцюжку постачання. Тобто на кожному етапі, від випуску з заводу лікарських засобів, та до потрапляння у наші руки, ціна змінюється що найменш в 10%. Як все це відтворюється насправді: виробник поставив дистриб'ютору товар за конкретну ціну, де вже в ціну закладено податковий кредит. Дистриб'ютор формує свою ціну для подальшої реалізації товару в аптечний заклад, для цього він робить націнку на товар, яка, припустимо, складає ставку 10%. Потім, він додає до цієї ціни ще 7%. Коли товар потрапляє до аптечних закладів, то вони роблять теж саме, встановлюють роздрібну ціну, роблять свою націнку та добавляють ще 7%. Ціна реалізації в аптечних закладах, завдяки цьому закону, стає набагато більше, ніж та ціна, яку поставив виробник.

Отже, існують такі шляхи збільшення прибутку на підприємстві: зниження витрат, збільшення ціни, збільшення обсягів продукції. Швидше за все, прибуток можна отримати першими двома способами, але найбільший довгостроковий результат досягається завдяки збільшенню обсягів продукції. Треба визначити, що не треба збільшувати обсяг та зменшувати ціни на продукцію, це може привести до банкрутства. Також, треба звертати увагу на маленькі дрібниці, які можуть привезти до збільшення прибутковості підприємства. Потрібно залучити своїх працівників у процес збільшення прибутку. Нагадати, що від прибутковості підприємства залежить їх добробут, тобто це премії, надбавки, збільшення заробітної плати.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо наступні заходи з метою збільшення прибутку, а саме: знизити виробничі і невиробничі витрати; застосувати найсучасніші механізовані та автоматизовані засоби для вирішення завдань аналізу прибутку, зацікавити підприємство у виробництві престижних та найбільш потрібних для ринку виробів, приділити більше уваги підвищенню швидкості оборотних коштів, скороченню всіх видів запасів, максимально швидко просувати готові вироби від виробника до споживача, налагодити ефективність політики в галузі підготовки персоналу, якщо робітники будуть якісно виконувати свої обов'язки, нормалізують свій робочий графік, ефективність буде більше, відповідно прибуток буде більше, дотримуватись укладених договорів.

Виконання цих пропозицій значно збільшить ефективність прибутковості на підприємстві.

Література:

1. Особливості планування та формування прибутку на підприємстві [Електронний ресурс] [http://pidruchniki.com/819100353088/finansii/osoblivosti\\_planuvannya\\_formuvannya\\_pributku\\_pidpriyemstvi](http://pidruchniki.com/819100353088/finansii/osoblivosti_planuvannya_formuvannya_pributku_pidpriyemstvi)
2. МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ, від 24.05.2014 р, № 31-08120-10-10/9855
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3, [Електронний ресурс] - <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-3-zv-t-pro-f-nansov-rezultati.html>

## ПРИНЦИПИ І ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

*О. О. Барабаш, к.е.н., доцент*

*І. С. Сапунов*

*Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

Фінансове планування - важлива частина планування внутрішнього середовища фірми. Значення фінансового планування для внутрішнього середовища фірми визначається тим, що воно наділяє вироблені стратегією цілі у форму конкретних фінансових показників, встановлює стандарти для організації фінансової інформації. Фінансове планування також визначає прийнятні межі витрат, необхідні для реалізації всієї сукупності планів фірми, і в частині оперативного фінансового планування дає корисну інформацію для розробки та коригування загальнофірмових стратегій.

Планування - це процес розробки і прийняття цільових установок в кількісному і якісному вираженні, а також визначення шляхів їх найбільш ефективного досягнення.

Фінансове планування - це планування всіх його доходів і напрямків витрачання грошових коштів для забезпечення розвитку підприємства. Фінансове планування здійснюється за допомогою складання фінансових планів різного змісту та призначення залежно від завдань і об'єктів планування [1 с. 520].

Головна мета складання фінансового плану полягає в узгодженні намічуваних витрат по виробничому і соціальному розвитку трудових колективів з фінансовими можливостями підприємства.

Розробка фінансових планів є однією з основних засобів контактів із зовнішнім середовищем: постачальниками, споживачами, кредиторами і т.д. Система фінансових планів включає наступні елементи:

- побудова прогнозного балансу;
- побудова прогнозного звіту про прибутки та збитки;
- прогноз фінансових бюджетів;
- прогноз основних фінансових показників.

Побудова прогнозного балансу і звіту про прибутки та збитки відносять до довгострокових фінансових планів, що мають стратегічне значення. Фінансове бюджетування носить оперативний характер. Фінансовому плануванню тісно примикають питання:

- складання довгострокового бюджету капіталовкладень;
- оцінка інвестиційних проектів і довгострокова стратегія фінансування фірми.

Процес фінансового планування складається з етапів:

- аналіз фінансових показників підприємства за попередній період;
- довгострокове фінансове планування;
- оперативне фінансове планування.

Фінансове планування завершується практичним впровадженням планів і контролем за їх виконанням. Основними фінансовими документами є:

- баланси підприємства;
- звіти про прибуток і збитки;
- звіти про рух готівки.

Ефективне управління фінансами організації можливо лише при плануванні всіх фінансових ресурсів, їх джерел відносин господарюючого суб'єкта.



Фінансове планування тісно пов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності. При адміністративно-командній економіці складання фінансового плану полягало у механічному перерахунку показників виробничого плану у фінансові показники. Ніякої самостійності у підприємств не було: всі норми спускалися «зверху». Але зараз, з розвитком ринкових відносин фінанси стають основним видом ресурсів, саме їх обмеженість починає лімітувати виробництво. У зв'язку з цим в значній мірі зростає роль фінансового планування, змінюється його зміст як на підприємствах, так і в рамках всієї фінансової системи країни[1].

У процесі складання фінансового плану здійснюється наступне:

— визначаються джерела та обсяг власних фінансових ресурсів підприємства (прибуток, амортизація, стійкі пасиви та ін);

— вивчається можливість і доцільність залучення фінансових ресурсів за рахунок випуску цінних паперів, отримання кредитів, позик, благодійних внесків тощо;

— вибираються оптимальні для конкретної ситуації форми утворення та використання фондів грошових коштів, взаємин з бюджетом, банками, вищестоящими органами, своїми працівниками;

— встановлюються раціональні пропорції розподілу фінансових ресурсів на внутрішньогосподарські потреби (розширення та переозброєння виробництва, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних потреб членів трудового колективу) або вкладення їх у справи інших підприємств і організацій (пайова участь у формуванні статутних капіталів, купівля цінних паперів та інші операції на фінансовому ринку);

— визначаються доцільність та економічна ефективність планованих капіталовкладень;

— виявляються внутрішні резерви виробництва і підвищення його рентабельності на базі наявних матеріальних і трудових ресурсів, виробничих потужностей, а також перспективи впровадження досягнень науково-технічного прогресу і вдосконалення виробництва.

Значення фінансового планування для господарюючого суб'єкта полягає в тому, що воно:

— втілює вироблені стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників

— забезпечує фінансовими ресурсами закладені в фінансовому плані економічні пропорції розвитку

— надає можливості визначення життєздатності проекту підприємства в умовах конкуренції

— служить інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів [2 с. 116].

Планування пов'язані, з одного боку, із запобіганням помилкових дій в області фінансів, з іншого-з зменшенням кількості використаних можливостей.

Практика господарювання в умовах ринкової економіки виробила певні підходи до планування розвитку певного підприємства на користь її власників і з урахуванням реальної обстановки на ринку.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

— забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності

— визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання

— виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економічного використання грошових коштів

— встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та контрагентами

— дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів

— контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства [3 с. 155].

Таким чином, фінансове планування впливає на всі сторони діяльності господарюючого суб'єкта за коштами вибору об'єкта фінансування, спрямування фінансових коштів і сприяє раціональному використанню трудових, матеріальних і грошових ресурсів.

#### Література:

1. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. - К. : Центр навч. літ-ри, 2006. - 520 с.
2. Мірошник, М. В. Фінансове планування як інструмент фінансового менеджменту промислового підприємства / М. В. Мірошник, І. С. Сера // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 4. – С. 116.
3. Мойсеєнко, І. Є. Фінансове планування на підприємстві / І. Є. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 155.

### **ЗНАЧЕННЯ ЛІЗИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛАДНАННЯ У ВИРІШЕННІ ЗАВДАННЯ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОТРИМАНОГО ПІДПРИЄМСТВОМ ПРИБУТКУ**

*І. М. Єпіфанова, к.е.н., доцент  
А.С. Союменко*

*Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

Сільське господарство належить до провідних галузей агропромислового комплексу України, результативність функціонування якого визначає національну економічну та продовольчу безпеку країни. Враховуючи значне падіння промислового виробництва, від розвитку сільського господарства значною мірою залежить відновлення та зростання матеріально-ресурсного потенціалу країни, підвищення рівня виробництва та конкурентоспроможності української продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, вирішення широкого спектра соціально-економічних проблем країни. [1]

Нажаль, у теперішній час, створені державою умови функціонування підприємств сільськогосподарської галузі не сприяють стійкому поліпшенню їхньої результативності шляхом збільшення отриманого прибутку. Однією з основних причин невисокої конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції наших підприємств на світовому ринку і, пов'язані з цим, втрачені можливості збільшення накопиченого прибутку, є застаріла матеріально-технічна база. Тому, отримання прибутку сучасним сільськогосподарським підприємством напряму залежить від його здатності постійно оновлювати, модернізувати обладнання виробничого призначення.

В Україні продовжується тенденція щодо зменшення рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва. У теперішній час основними сільськогосподарськими машинами аграрні підприємства забезпечені на 40-60 %. Понад 90 % з них відпрацювали свій амортизаційний термін, що безпосередньо впливає на отримання прибутку підприємством. [2]

Традиційно, сільськогосподарські товаровиробники для придбання технічних засобів повинні бути платоспроможними, мати необхідні кошти, одержані за рахунок власних прибутків, амортизаційних нагромаджень, кредитних ресурсів комерційних, державних банків та бюджетних надходжень. [3].

Державна допомога господарюючим суб'єктам в аграрній сфері на придбання сучасної техніки становить 7–10% від потреби. [4]

Крім того, кошти, які і виділяються державою, постійно знецінюються під впливом інфляції. Все це призводить до небезпечного зменшення рівня оновленого сільськогосподарського обладнання. Чітко можна констатувати наступне: сільськогосподарські підприємства не мають змоги оновлювати виробниче обладнання до економічно обґрунтованого необхідного рівня, як того вимагають реалії сучасних умов щодо конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства.

У системі заходів щодо виходу із такого становища одним з найважливіших напрямів є постійне застосування своєї господарській діяльності лізингу з метою оновлення технічної бази підприємства. У Законі України «Про лізинг» надається наступне визначення категорії лізингу: «Лізинг – це підприємницька діяльність, що спрямована на інвестування власних або залучених фінансових ресурсів, яка полягає у наданні лізингодавцем в користування на визначний строк лізингоодержувачу майна, яке є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням та погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів» [5].

Виділяють такі ознаки лізингу як виду господарської діяльності: 1) має триваючий (постійний) характер; 2) здійснюється на професійних засадах; 3) здійснюється особливим колом суб'єктів; 4) має інвестиційний та інноваційний характер (основним призначенням є оновлення основних виробничих фондів лізингоодержувача); 5) здійснюється з метою одержання прибутку; 6) має публічно-приватний характер; 6) характеризується публічно-правовим регулюванням порядку здійснення, бухгалтерського обліку, оподаткування та поєднанням приватних і публічних інтересів в процесі здійснення державного регулювання та підтримки лізингової діяльності у пріоритетних галузях економіки. На підставі цих ознак лізингова діяльність трактується як врегульована нормами права господарська діяльність суб'єкта господарювання (лізингодавця), що має інвестиційно-інноваційний характер, характеризується публічно-правовим регулюванням і здійснюється на професійних засадах за плату для досягнення економічного та соціального ефекту і з метою отримання прибутку(рис.1).[6]



Рис.1 – Схема лізингових відносин [7]

Зазначимо переваги лізингу. Порівняно з іншими способами придбання технічних засобів (банківський кредит, оплата за фактом поставки, купівля з відстроченням оплати тощо) лізинг має низку переваг: знижує ризик неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно; передбачає 100 % кредитування і не вимагає негайного початку платежів; забезпечує більш гнучкі умови лізингової угоди, ніж позика, оскільки надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат; зменшує ризик морального і фізичного старіння майна для лізингоодержувача, адже майно не купується у власність, а береться в тимчасове користування; лізингове майно не враховується у лізингоодержувача на балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно; забезпечує страхування від інфляції, оскільки платежі здебільшого фіксовані впродовж

дії лізингової угоди; дає змогу відносити лізингові платежі на витрати виробництва лізингоодержувача і відповідно знижувати оподаткований прибуток; сприяє одержанню сільськогосподарським товаровиробникам додаткових можливостей щодо збуту обладнання.[8]

Використовуючи лізинг сільськогосподарські підприємства не мають необхідності вилучати з обігу відразу значні фінансові ресурси на відміну від класичного придбання техніки. Це надає можливість використовувати вільні грошові кошти на інші цілі. За умови укладання договору лізингові платежі можуть бути адаптованими до інтересів сільськогосподарських підприємств за згодою сторін. Покращення техніко-технологічного оснащення стимулює розширене виробництво, що забезпечує формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Відповідно до рівня окупності майна розрізняють фінансовий (капітальний) і оперативний лізинг. Це найбільш поширені види лізингу. На рівні закону вперше визначення фінансового та оперативного лізингу в Україні дано в законі "Про оподаткування прибутку підприємств", де сказано, що фінансовий лізинг (оренда) – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає придбання з орендодавцем матеріальних цінностей за замовленням орендаря з наступною передачею орендарю права користування такими матеріальними цінностями на строк, не менший від строку їх повної амортизації і обов'язковою наступною передачею права власності на такі матеріальні цінності орендарю. Фінансовий лізинг являється більш популярним серед аграріїв.

Згідно Закону України «Про лізинг», ототожнює лізинг з фінансовим лізингом, а саме: фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату [9].

Для сільськогосподарських товаровиробників фінансовий лізинг дає можливість заощаджувати кошти для інвестування в інші більш ефективні види діяльності та/або придбавати техніку, вартість якої перевищує річні фінансові можливості. Переваги фінансового лізингу в сільському господарстві полягають у доцільності й вигідності всіх його учасників, а саме: сільськогосподарських товаровиробників, машинобудівників і державного бюджету. Так, сільськогосподарським товаровиробникам, як учасникам лізингових відносин, вигідний фінансовий лізинг, що дає змогу заощаджувати кошти для інвестування і можливість придбавати техніку, вартість якої нерідко перевищує річні фінансові доходи сільськогосподарських товаровиробників. Окрім цього, машинобудівникам фінансовий лізинг сприяє нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської техніки. А для державного бюджету фінансовий лізинг впливає на збільшення надходжень до бюджету проти видатків. Все це впливає на збільшення податкових надходжень від вітчизняних машинобудівних підприємств.

Але, на жаль, на протязі 2016-2017 років спостерігається зменшення вартість договорів фінансового лізингу саме у сільськогосподарській галузі на 998,1 млн. грн, що є, безперечно, негативною тенденцією (табл. 1). Галузь, яка є найбільш перспективною демонструє зріст обсягу реалізованої продукції та чистого прибутку і яка економічно обґрунтовано потребує оновлення своєї технічної бази, демонструє найбільше падіння вартості договорів фінансового лізингу. Це є недопустимим.

Таблиця 1- Вартість договорів фінансового лізингу за галузями, млн. грн. [2]

Галузь	2016 р.	2017 р.	Відхилення
Сільське господарство	8654,2	7656,1	-998,1
Будівництво	1380,2	1309,2	-71
Добувна промисловість	1700,1	1600,3	-99,8
Легка промисловість	50,3	49,1	-1,2
Машинобудування	356	350	-6
Транспорт	11458	11300	-158
Переробна промисловість	82	79	-3

Отже, використання лізингу сільськогосподарськими підприємствами безпосередньо впливає на отримання і збільшення ними прибутку. До заходів щодо поживлення використання лізингу, перш за все, фінансового, відносять: оновлення законодавчого забезпечення щодо лізингу; вироблення мотиваційного механізму стійкого заохочення використання лізингу сільськогосподарськими підприємствами; поширення джерел фінансового забезпечення лізингових операцій; підвищення кваліфікаційних кадрів у сфері лізингу та рівня обізнаності з питань лізингу серед підприємств сільськогосподарського комплексу.

Підтримка сільськогосподарських товаровиробників державою повинна ґрунтуватися на розробці досконалішого механізму розподілу бюджетних коштів, а повноцінний розвиток лізингу в аграрній галузі має функціонувати на засадах ринкової конкуренції за участі як державних, так і комерційних лізингових компаній.

#### Література:

1. Прибуток сільськогосподарських підприємств: основні фактори подальшого зростання / Спіфанова І.М., Союменко А.С. // Журнал "Економіка. Фінанси. Право" № 6/2017, с. 6-12
2. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Ел. ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг
3. Саблук П. Т. Становлення аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 3-7.
4. Дячек В.І. Аналіз напрямів фінансового забезпечення для оновлення машинно-тракторного парку / В.І. Дячек // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 46-51.
5. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997р. №723/97-ВР // Урядовий кур'єр. – 1998. – №5-6.
6. Горіславська І. Правова природа лізингу та його використання у АПК України / І. Горіславська // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – Спецвипуск № 1. – 2002. – С. 261-262.
7. Філософія. Навчальний посібник / За заг. ред. Ю.В.Осічнюка. – К.: Атака, 2003. – 464 с. 3. Смирнов Л.А. Лизинговые операции. – М.: АО "Консалтбанк", 1995. – 174 с
8. Трофімова О. В. Правове регулювання лізингової діяльності: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.04 / О. В. Трофімова; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – 20 с.
9. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про лізинг"» від 11.12.2003 № 1381-IV Закон України «Про лізинг» від 14 січня 1999 р. (з наступними змінами і доповненнями).

## РОЛЬ ОВДП ДЛЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*С.М. Козловська*

*Науковий керівник: Н.А. Марченко, к.е.н., доцент*

*Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів*

Для реформування, модернізації та розвитку економіки України потрібен великий об'єм капіталовкладень. Фінансування, яке здійснює уряд власними силами, має недостатні запаси коштів, тому він змушений звертатися за допомогою до світових фінансових організацій. Як наслідок обсяг державних запозичень постійно зростає і для його покриття держава використовує потужний інструмент—випуск цінних паперів (ЦП). Поєднавши дві течії, а саме діяльність уряду та підприємств, можна досягти ефективного та надійного розвитку держави. Оскільки підприємництво є важливою складовою ринкового господарства, невід'ємним елементом конкурентного механізму, бо ринкова економіка впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту.

Емісія державних цінних паперів—це сукупність дій емітента, що проводяться в установленій законодавством послідовності та спрямовані на розміщення емісійних цінних паперів серед їх перших власників [1]. Метою випуску ЦП є залучення коштів на покриття дефіциту бюджету, регулювання грошової маси в обігу та ін.

Випуск в обіг облігацій внутрішньої державної позики здійснює Міністерство фінансів України, яке водночас виступає гарантом їх своєчасного і повного погашення. Генеральним агентом українського уряду з розміщення ОВДП виступає винятково Національний банк України.

Для більш детального ознайомлення з ситуацією на фондовому ринку України з приводу випуску державних облігацій розглянемо їх обсяг та загальну частку серед інших цінних паперів за попередні три роки (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка зміни обсягу державних облігацій України за 2015-2017 роки

	Обсяг торгів державними облігаціями України, млн. грн.	Частка на біржовому ринку, %
2015	553 291,34	88
2016	211 257,15	89
2017	189 555,01	92

Складено автором на основі даних [5].

Як видно з таблиці 1 обсяг торгів державними облігаціями постійно падає (за попередні 3 роки аж на 363 736,33 млн. грн.), що свідчить про значне скорочення торгів таким інструментом як цінні папери в Україні. Стосовно загальної частки на біржовому ринку, то вона зростає, тобто більший попит та увага є на державні облігації.

ОВДП випускаються Міністерством фінансів України і є самим надійним цінним папером в країні. Погашення ОВДП гарантовано бюджетом і можна твердити, що надійність їх вище надійності депозиту в будь-якому комерційному банку [2]. Для підприємців є можливість диверсифікувати власні вкладення. Наприклад, з початком

військового конфлікту на сході країни уряд країни випустив військові облигації на суму 100 млн. грн. [3], тобто купуючи їх, підприємства інвестували власні кошти на допомогу армії. У табл. 2 розглянемо переваги ОВДП проти депозитів для фізичних осіб.

Таблиця 2 - Порівняння ОВДП та депозитів для фізичних осіб

	Державні облигації	Державні банки	Європейські банки
Середня дохідність за рік	15%	13,3%	11,3%
Гарантія повернення	100% державна гарантія	100% держ. гарантія або до 200 000 грн.	До 200 000 грн.
Податок на прибуток	відсутній	18%	18%

Продовження таблиці 2.

Строки інвестування	відмісяця до 5 років	від тижня до 2 років	від тижня до 2 років
Довгострокове повернення повне або часткове	продаж в будь-який момент	строкові депозити не розриваються довгостроково	строкові депозити не розриваються довгостроково

Джерело: складено автором на основі даних [3].

Як бачимо з плюсів можна виділити більшу дохідність, повну гарантію повернення вкладених коштів. А з мінусів — складний процес покупки та зберігання ОВДП.

Деякі підприємства для розширення діяльності беруть кредитні кошти, тому цікавим є момент як облікова ставка впливає на дохідність ОВДП. Дослідимо чи є визначальною ставка для ринку облигацій, чи має вплив на ціноутворення. У таблиці 3 розглянемо цю залежність.

Таблиця 3 - Облікова ставка та дохідність ОВДП % за 2015-2017 роки

	Облікова ставка	Дохідність ОВДП
2015		
з 06.02	19,5	8,75
з 28.08	27	-
з 25.09	22	-
2016		
з 29.01	22	19,7
з 22.04	19	18,44
з 24.06	16,5	16,5
2017		
з 27.01	14	15,74
з 26.05	12,5	14,44
з 15.12	14,5	16

Джерело: складено автором на основі даних [4].

Отже, можна стверджувати, що із рухом облікової ставки дохідність (ставки ОВДП) теж змінюють свої показники, але не у прямій залежності. До 2017 року ставки ОВДП були меншими, а потім стали перевищувати. Також можна стверджувати, що облікова ставка не значним фактором впливу на ринок облигацій, але вносить свої корективи.

Підприємства – це основа економіки більшості розвинених країн. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Поєднавши їх діяльність з державою можна створити сприятливі умови для покращення економіки, стимулювати суб'єктів підприємництва та здійснювати реальні інвестиційні проекти за допомогою ринку ОВДП.

Література:

1. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/s246>
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/18/31858398>
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>

**ПРИБУТОК ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ  
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

*Г.Б. Машилій, к.е.н., доцент*

*Тернопільський національний технічний університет, м. Тернопіль*

У сучасній науковій літературі широко висвітлюються питання потенціалу розвитку підприємств. Їм присвячені праці [1-3], а також розробки інших авторів. Потенціал розвитку — властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих, або появу нових властивостей, які можуть бути додатково створені у розмірах, обмежених природними, організаційно-технічними та загальноекономічними умовами [1]. До переліку найважливіших проблем, які стоять перед вітчизняними підприємствами на сучасному етапі, відноситься пошук раціональних джерел фінансування, які забезпечували б вирішення завдань формування та реалізації потенціалу розвитку.

Серед різних видів фінансових ресурсів, які можуть використовуватися суб'єктами господарювання, особливе місце займає прибуток. З одного боку, він дає можливість кількісно оцінити результати економічної діяльності за певний період часу, а з іншого – сам виступає джерелом фінансування, яке створює передумови для втілення заходів з інноваційного розвитку виробництва, покращення мотивації праці, зміцнення ринкових позицій шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції, вирішення завдань самофінансування підприємства. Величина чистого прибутку підприємства формується під впливом багатьох факторів, таких як:

- кваліфікація менеджерів та ефективність прийнятих ними управлінських рішень;
- обсяг виробництва та реалізації товарів;
- структура собівартості окремих видів продукції;
- номенклатура та асортимент товарів;
- ефективність використання основних та оборотних фондів;
- рівень продуктивності праці на підприємстві;
- ринкові ціни на сировинно-матеріальні ресурси та готову продукцію;
- особливості діючої системи оподаткування діяльності підприємств;
- структура залученого капіталу та інших.

Простежимо динаміку чистого прибутку, одержаного підприємствами України за 2011-2016 роки (рис.1).



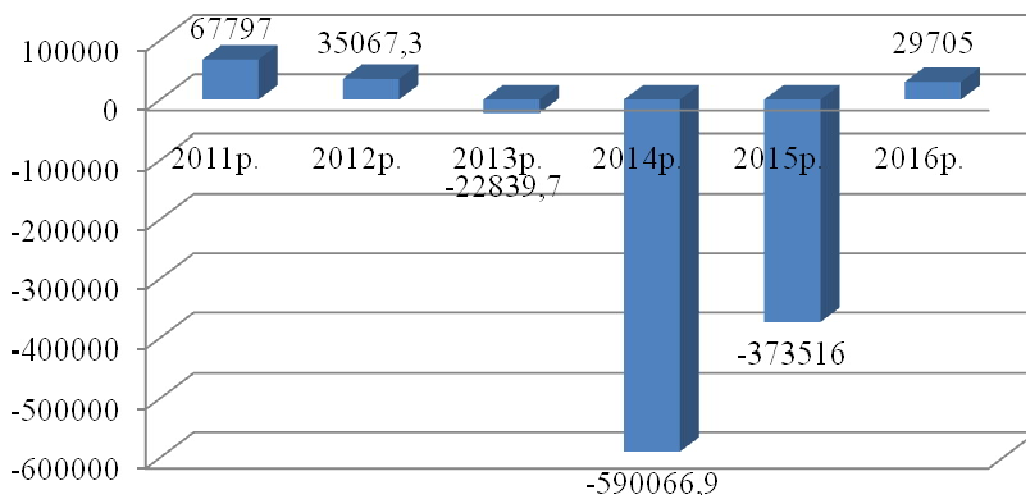


Рис. 1 - Динаміка чистого прибутку, одержаного підприємствами України за 2011-2016 роки, млн. грн. (за даними [4])

Із даних, наведених на рис. 1, видно, що протягом 2011-2014 років спостерігалася тенденція до різкого погіршення кінцевих фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. Так, якщо за результатами їх роботи у 2011 році було одержано сумарний чистий прибуток 67797 млн. грн., то у 2014 році збиток діяльності склав більше 590 млрд. грн. До головних факторів, що зумовили таку ситуацію, можна віднести військові дії на Сході України та анексію Криму. Проте, починаючи з 2015 року, простежувалася тенденція до покращення кінцевих фінансових результатів діяльності підприємств. У цьому році сума їх збитку зменшилася до 373516,0 млн. грн., а у 2016 році вже був отриманий сумарний прибуток 29705 млн. грн.

Співвідношення між кількістю прибуткових та збиткових підприємств, що сформувався за підсумками діяльності у 2016 р., зображене на рис. 2.

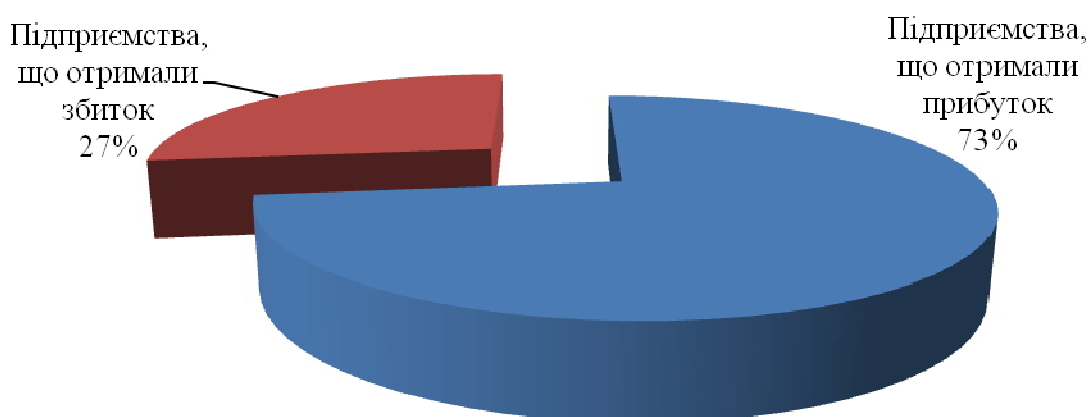


Рис. 2- Співвідношення між кількістю прибуткових та збиткових підприємств в Україні у 2016 р. (за даними [4])

Як видно з даних рис. 2, частка прибуткових підприємств у 2016 році складала 73,0%. Отриманий ними загальний річний прибуток склав при цьому 396745,4 млн. грн. Частка підприємств, що отримали збитки у 2016 році, становила 27%, а сума збитку була рівною 367040,4 млн. грн. Найбільша частка, а саме біля 38,7% загальної суми збитків, було

одержано підприємствами, що працювали у промисловості, у вартісному вираженні ці збитки становили 141927,4 млн. грн.

Отже, актуальним завданням діяльності підприємств в Україні є здійснення комплексу заходів, зокрема, впровадження сучасних систем менеджменту, спрямованих на подолання збитковості, підвищення ефективності діяльності на ринку та зростання величини прибутку як джерела фінансового забезпечення потенціалу розвитку.

#### Література:

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посібн. /Б. Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк.— К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
2. Сабадирьова А.Л. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник/ А.Л.Сабадирьова, О.М. Бабій, Т.В. Куклінова, Д.С. Салавеліс/ – Одеса: ОНЕУ. – Ротапринт. - 2013. – 343 с.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. О.К. Добиніна, В.С. Рижиков, С.В. Касянюк, М.С. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

### ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

*О.П. Чукурна, к.е.н., доцент*

*П.О. Левицький*

*Одеській національний політехнічний університет, м. Одеса*

Роздрібний тариф, за яким споживач оплачує спожиту електричну енергію, складається із закупівельної ціни електричної енергії на оптовому ринку електричної енергії або у безпосередніх виробників електричної енергії з урахуванням обсягу її нормативних технологічних витрат у місцевих електричних мережах, тарифу на передачу електричної енергії місцевими електричними мережами відповідного класу напруги за регульованим тарифом та складовою, яка забезпечує покриття витрат з постачання електричної енергії.

Роздрібний тариф на електричну енергію розраховується за такою формулою (1):

$$T_{ij} = \frac{Ц_P^{C3}}{\prod_{j=1}^j (1 - k_j)} + T_j^M + T_i^П \quad (1)$$

Де: і - група споживачів (перша група - суб'єкти господарської діяльності та фізичні особи - підприємці, друга група - міське та сільське населення);

і - клас напруги (визначається у порядку, затвердженому Національною комісією регулювання електроенергетики України);

$Ц_P^{C3}$  - прогнозована середня закупівельна ціна електричної енергії в розрахунковому місяці, на який встановлюються роздрібні тарифи на електричну енергію (розраховується у порядку, затвердженому Національною комісією регулювання електроенергетики України);

$k_j$  - економічний коефіцієнт нормативних технологічних витрат електричної енергії на передачу місцевими електричними мережами відповідного класу напруги, що затверджується Національною комісією регулювання електроенергетики України;

$T_j^M$  - тариф на передачу електричної енергії місцевими електричними мережами, який розраховується згідно з методикою, що затверджується НКРЕ (гривень/МВт\*год);

$T_i^П$  - тариф на постачання електричної енергії, який розраховується згідно з методикою, яка затверджується НКРЕ (гривень/МВт\*год) [1].

Проте, починаючи з 11 червня 2017 року набрав чинності Закон України «Про ринок електричної енергії», який було прийнято 13.04.2017р.[1]. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади функціонування ринку електричної енергії, регулює відносини, пов'язані з виробництвом, передачею, розподілом, купівлею-продажем, постачанням електричної енергії для забезпечення надійного та безпечного постачання електричної енергії споживачам з урахуванням інтересів споживачів, розвитку ринкових відносин, мінімізації витрат на постачання електричної енергії та мінімізації негативного впливу на навколишнє природне середовище. Він направлений на виконання зобов'язань України, як члена європейського Енергетичного Співтовариства.

В першу чергу, Законом запроваджено нову більш конкурентну модель ринку електроенергетики, яка передбачає функціонування відразу кількох сегментів: ринку двосторонніх договорів, ринку «на добу вперед», внутрішньодобового ринку, балансуєчного ринку і ринку допоміжних послуг. Кожен з цих ринків має окрему мету та порядок функціонування й купівлі-продажу електроенергії, розрахунок її вартості за результатами, умови встановлення обов'язкових обсягів продажів електроенергії.

Серед основних завдань в сфері реформування ринку електроенергії, є те, що Закон передбачає вимоги до обленерго відокремити свою діяльність з розподілу від діяльності з постачання електричної енергії. Фактично кожне обленерго було розподілено на дві компанії: оператора системи розподілу та електропостачальника. Вважається, що такий розподіл забезпечує більш вільний доступ до мереж, які контролювалися обленерго.

В силу того, що тепер відсутній суб'єкт, який викупує всю електроенергію й потім її продає, з'являється поняття відомості балансів: вироблена і спожита електроенергія і зобов'язання учасників ринку повідомляти і виконувати погодинні графіки електричної енергії відповідно до обсягів купленої та проданої електричної енергії та нести фінансову відповідальність за врегулювання небалансів. Для цього вводяться такі поняття як відповідальність за баланс, балансова група (об'єднання учасників ринку, створюється на підставі договору про створення балансує групи, в рамках якого, визначений договором учасник ринку, який входить в таке об'єднання несе відповідальність за баланс).

Також Закон забезпечує право споживача обирати електропостачальника. Проте, ця норма не може бути реалізована на практиці в повному обсязі.

До введення в дію Закону України «Про ринок електричної енергії» представляв оптовий ринок, який викупував абсолютно всю електроенергію, генеруючи всі різновиди виробників. Він по-різному оцінював її вартість залежно від типу генерації. Потім, продавав цю ж електроенергію, вже без диференціації за ціною та типом генерації за певною ціною. Постачальники закуповували електроенергію за регульованими і нерегульованими тарифами. В свою чергу, постачальники реалізовували електроенергію за тарифами, встановленими для населення і промисловості.

А постачальники за нерегульованим тарифом (ліцензовані суб'єкти господарювання) продавали її суб'єктам господарювання. При цьому постачальник за нерегульованим тарифом для поставки електроенергії юридичним особам мав доступ до систем розподілу, тобто до електромереж в межах регіону, де знаходилась юридична особа. Однак, на практиці йому важко отримати цей доступ в достатньому обсязі, оскільки на місцях підприємства, які здійснюють розподіл, пов'язані з підприємствами-постачальниками, а ті, в свою чергу, пов'язані з виробниками. Таким чином, всі відносини начебто регулювалися на оптовому ринку електроенергії, проте, на практиці електричні мережі не були дуже зацікавлені, щоб їх експлуатували треті особи, тому вони блокували можливість доступу до мереж, але це тільки один аспект.

Інший аспект, який дерегулював ринкові відносини в рамках старого законодавства, була система не зовсім прозорих відносин серед всіх учасників ринку. На відміну від цього, згідно чинному законодавству, виробники електроенергії можуть укласти двосторонні угоди купівлі-продажу з учасниками ринку (комерційним споживачами). А підприємства, які здійснюють розподіл, навіть ті, які є складовими вертикально-інтегрованих структур (наприклад, ДТЕК), повинні бути організаційно і управлінські відокремленими від виробників та постачальників. Також закон передбачає гарантії незалежності та вільного доступу до мереж учасників ринку на підставі публічних договорів. Таким чином, закладаються основи конкурентного механізму ціноутворення на ринках природних монополій в Україні. Закон

## Секція 5. Фінансове забезпечення формування потенціалу розвитку промислових підприємств

закладає для ринку електроенергії в Україні законодавчу рамку, відповідну правилами, прийнятим в ЄС. Ці правила вироблені таким чином, щоб забезпечити енергетичній галузі максимально коректні та нейтральні правила функціонування ринку,

### Література:

1. Закон України «Про ринок електроенергії» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://24tv.ua/ru/zakon\\_o\\_rynke\\_jelektrojenergii\\_cho\\_on\\_nam\\_gotovit\\_n808015](https://24tv.ua/ru/zakon_o_rynke_jelektrojenergii_cho_on_nam_gotovit_n808015)
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrenergexport.com/ru/conten>