

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зайнятість населення» Збірник нормативних актів. К.: Атака, 2000.
2. Харкянен Л. Інвестиції в людину – фактор розвитку економіки. Віче. 2000. № 11. С. 97-105.
3. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. К.: КНЕУ, 2005. 292с.

Горіна С.В., студентка,
Науковий керівник: Семерей Ж.В.,
д.ф. в обл. ек.,
Київський університет ринкових відносин,
м. Київ, Україна

КРИТЕРІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ВЛАСНИХ І ПОЗИКОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Істотною причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема - відсутність фінансового планування та аналізу, управління ризиками, роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів тощо. Досить часто це зумовлене тим, що відповідальність за всю фінансову роботу на підприємстві покладається на бухгалтерію, а фінансові служби або взагалі відсутні, або їхні завдання є невизначеними і не мають нічого спільного з тими, які виконують відповідні служби на підприємствах країн Західної Європи чи США. Позички, які відбиваються в балансі, звітах про фінансові результати, про рух коштів тощо, мають формуватися саме в процесі виконання фінансовим менеджментом підприємства своїх функцій [3, с. 121].

Показовим є те, що на багатьох вітчизняних підприємствах основний напрям пошуку резервів ліквідності, рентабельності та конкурентоспроможності пов'язують із зменшенням рівня оподаткування. Власники, бухгалтерські та фінансові служби підприємств усі свої зусилля спрямовують на лобювання пільгових умов оподаткування, розробку схем легального (а досить часто і нелегального) зменшення податкового тиску. Ті, кому це вдається, можуть досягти збільшення обсягів реалізації, встановивши ціни, менші, ніж у конкурентів, не економлячи при цьому на витратах і не підвищуючи якість продукції. Істотна економія на податкових платежах дозволяє деяким підприємствам забезпечити стабільну ліквідність і платоспроможність навіть за відсутності фінансового планування, аналізу та позитивних зрушень у виробничо-господарській сфері [1, с. 171].

Зрозуміло, що сьогодні податкова політика держави і діяльність вітчизняних податкових органів спрямовані переважно на виконання фіскальної функції, вони не враховують принцип нейтральності оподаткування, відповідно до якого податковий фактор не повинен істотно впливати на рівень ділової

активності. Разом з тим, невірно було б пов'язувати всі фінансові негаразди вітчизняних суб'єктів господарювання лише з дією податкового чинника.

Наслідком підміни роботи з управління фінансами (фінансового менеджменту) бухгалтерською роботою є невиконання елементарних вимог щодо формування окремих позицій активів та пасивів, організації руху коштів, фінансової та інвестиційної діяльності. Хоча, з формальної точки зору, звітність багатьох підприємств складається правильно (у відповідності з вимогами), її параметри залишаються незадовільними. У зв'язку з цим слід зазначити, що важливим критерієм фінансової діяльності підприємств є рівень дотримання їх фінансової рівноваги, тобто збалансування в коротко- та в довгостроковому періоді грошових надходжень та виплат. Одним із способів перевірки рівня забезпечення фінансової рівноваги є визначення відповідності окремих позицій балансу вимогам так званого золотого правила фінансування, зміст якого полягає в необхідності узгодження строків, на які мобілізуються фінансові ресурси, із строками, на які вони вкладаються у реальні чи фінансові інвестиції.

Проблема тут полягає не стільки у дефіциті фінансових ресурсів, скільки в незадовільній роботі фінансових служб щодо управління активами та пасивами, і це пояснюється, насамперед, низькою кваліфікацією фінансового менеджменту [2, с. 29].

Фінансові служби повинні визначити найприйнятніші для конкретних умов можливості фінансування. Важливою є розробка системи критеріїв, з допомогою яких фінансист може оцінити переваги та недоліки залучення позичкового та власного капіталу, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. До типових критеріїв можна віднести такі [4, с. 150-152]:

1) Прибуток та рентабельність. Слід розрахувати, як вплине та чи інша форма фінансування на результати діяльності підприємства. При цьому необхідно виходити з того, що рентабельність активів підприємства має перевищувати вартість залучення капіталу, а також враховувати, що зростання частки заборгованості в структурі капіталу в окремих випадках може привести до підвищення прибутковості підприємства, а в інших - до її зниження.

2) Ліквідність. Слід розрахувати, як вплине форма фінансування на рівень теперішньої та майбутньої платоспроможності підприємства. За доцільне при цьому вважається розрахунок показника дюрації (Duration), який характеризує середній строк непогашеної заборгованості за основною сумою боргу та процентами.

3) Незалежність. Вдаючись до тієї чи іншої форми фінансування, слід прогнозувати, як це вплине на рівень автономності і самостійності підприємства при використанні коштів, на збереження інформаційної незалежності та контроль над підприємством у цілому. Крім цього, необхідно виявляти можливі ризики, зокрема, ризик порушення структури капіталу.

4) Накладні витрати, пов'язані із залученням коштів. Наприклад, емісійні витрати, витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, на обов'язкову публікацію звітності в засобах масової інформації тощо.

5) Мінімізація оподаткування. Доцільно вибирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів. Податковий фактор слід розглядати у контексті його впливу на вартість залучення капіталу в цілому. Наприклад, при мобілізації коштів шляхом збільшення статутного капіталу необхідно враховувати, що пов'язані з цим накладні витрати зменшують об'єкт оподаткування, проте дивіденди, які є платою за використання власного капіталу, треба сплачувати за рахунок чистого прибутку після оподаткування.

6) Об'єктивні обмеження: відсутність кредитного забезпечення, необхідного для залучення позичок, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання тієї чи іншої форми фінансування, договірні обмеження тощо.

7) Максимізація вартості власників, так звана концепція Shareholder Value. Відповідно до цього критерію всі рішення менеджменту підприємства, в тому числі у сфері фінансування, мають спрямовуватися на досягнення головної мети діяльності суб'єкта господарювання - максимізації доходів власників. Цього можна досягти або на основі збільшення прибутковості та дивідендних виплат, або забезпечивши зростання вартості корпоративних прав підприємства.

Грамотні фінансові менеджери повинні забезпечити баланс інтересів різних заінтересованих сторін.

Список використаних джерел:

1. Дропа Я. Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах. БІЗНЕСІНФОРМ. № 12. 2016. С. 169-175.
2. Кочкодан В. Б., Миронова І. В. Стратегія формування і управління структурою капіталу підприємства: теоретичний аспект. Інноваційна економіка. № 3. 2012. С. 28-32.
3. Леось О., Коваль І. Механізми формування фінансових ресурсів підприємств. Державне управління та місцеве самоврядування. Вип. 1. 2014. С. 119-126.
4. Цуканова Л. В., Грибкова С. М. Проблеми вибору джерел фінансування та їх застосування в промисловості України. Економічний вісник Донбасу. № 3(45). 2016. С. 149-153.

Гринчук Ю.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Боднар О.А., канд.
екон. наук, асистент Миколаївський національний
аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання в період складної економіко-політичної ситуації в Україні значна частка новостворених підприємств не в змозі стабільно функціонувати, так як постійно виникають певні дестабілізаційні ситуації (екологічні, економічні, політичні), що за своїм характером несуть загрозу до появи кризових явищ. Функціонування суб'єктів господарювання в таких умовах в більшості випадків може призвести до тимчасової неплатоспроможності або й зовсім до банкрутства.