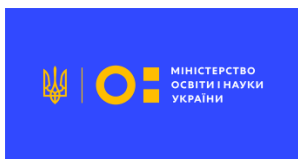


**Міністерство освіти і науки України
Національний Еразмус+ офіс в Україні
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя**



Проект програми Європейської Комісії Еразмус+ (модуль Жана Моне)



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

«Міждисциплінарний підхід до дослідження управління відходами: впровадження практики ЄС» - 621029-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE

**«ПРОЄКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ
ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ:
ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА ТА ДОСВІД»**

(для здобувачів другого рівня вищої освіти та інших зацікавлених сторін)

Книга

**Тернопіль
2021**

Проект фінансується за підтримки Європейського Союзу. Ці матеріали відображають винятково погляди їх укладачів. Європейський Союз не відповідає за будь-яке використання матеріалів, що містяться в цьому виданні.

The European Union support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the compliers, and the European Union cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Підготовлено для здобувачів вищої освіти, представників органів державного влади та місцевого самоврядування, бізнесу, підприємств та організацій різних форм власності у рамках реалізації проекту програми Європейського Союзу Еразмус+ (модуль Жана Моне) «Міждисциплінарний підхід до дослідження управління відходами: впровадження практики ЄС» (621029-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE)

Проектне фінансування поводження з відходами: європейська практика та досвід / Укладач: Крамар І.Ю. Тернопіль, 2021. 120 с.

*Друк навчальних матеріалів здійснено за кошти проекту
«Міждисциплінарний підхід до дослідження управління відходами: впровадження практики ЄС» (621029-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE)*

ЗМІСТ

Вступ	4
Тема 1. Основна ідея проєктного фінансування. Теоретичні питання підготовки фінансового проєкту. Споживачі і конкуренти в бізнесі управління відходами	6
Практичні завдання	15
Тема 2. Підготовка щомісячних звітів за проєктами "Календар і бюджет на рекламу", "Витрати на нерухомість (будівлі)", "Прогноз виробництва", "Оподаткування заробітної плати та пільги" з використанням електронної таблиці Excel	17
Практичні завдання	25
Тема 3. Європейський досвід планування витрат на утилізацію відходів та визначення точки беззбитковості бізнесу у сфері управління відходами	30
Практичні завдання	43
Тема 4. Підготовка щомісячних звітів про проєкт "Витрати на надання послуг з переробки відходів", "Амортизація капітальних активів" з використанням електронної таблиці Excel	48
Практичні завдання	63
Тема 5. Складання проєкту витрат на фінансування функціонування екологічного бізнесу. Складання плану грошових потоків, необхідних для фінансування діяльності підприємства. Підготовка щомісячних звітів за проєктами "Операційні витрати (без витрат на оплату праці)", "Початкові витрати", "Джерела фінансування та витрати" з використанням електронної таблиці Excel	66
Практичні завдання	82
Тема 6. Європейський досвід пошуку інвесторів та інших зацікавлених сторін для проєктного фінансування екологічного бізнесу	84
Практичні завдання	99
Тема 7. Підготовка щомісячних звітів про проєкти "Звіт про прибутки та збитки", "Звіт про рух грошових коштів", "Баланс" з використанням електронної таблиці Excel	109
Практичні завдання	112
Список використаних джерел	118

Вступ

Дана книга «Проектне фінансування управління відходами: європейська практика» (модуль 3) підготовлена в рамках реалізації Проєкту Європейського Союзу програми Еразмус+ «Модуль Жана Моне»: «Міждисциплінарний підхід до дослідження управління відходами: впровадження практики ЄС» - 621029-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE.

Книга орієнтована на вирішення практичних завдань і дозволить цільовій аудиторії опанувати механізми залучення позикового капіталу та власних ресурсів для створення суб'єкта екологічного бізнесу шляхом вивчення досвіду ЄС, його методів аналізу проєктів та оцінки платоспроможності позичальника.

Матеріали висвітлюють теоретичні та практичні аспекти фінансування бізнесу, зокрема екологічного, особливості процесу залучення коштів для створення підприємств поводження з відходами з урахуванням прикладів ЄС.

Матеріали книги розвивають навички оцінки фінансових ринків та визначення проєктних ризиків для створення бізнесу.

Матеріали книги використано для викладання модулю 3 «Проектне фінансування управління відходами: європейська практика» здобувачам другого рівня вищої освіти і дозволяють:

1) опанувати механізми залучення різних джерел фінансування, їх переваги та недоліки та доступні варіанти фінансування на різних етапах розвитку підприємницького бізнесу, в тому числі екологічного, шляхом вивчення досвіду ЄС;

– навчитися методам аналізу проєктів та оцінки платоспроможності позичальника;

– знайомитися з роллю європейських фінансових інституцій у проєктному фінансуванні та оволодіти методами залучення ресурсів через міжнародні ринки капіталу;

– вивчити досвід утилізації відходів країн ЄС, включаючи аналіз діяльності екологічного бізнесу в частині різних статей доходів, витрат тощо, організації діяльності такого підприємства та пошук інвесторів та інших зацікавлених сторін для створення економічно ефективного екологічного бізнесу.

Книга містить теоретичний матеріал та практичні завдання, що дозволяють його закріпити.

Introduction

The book «PROJECT FINANCING OF WASTE MANAGEMENT: EUROPEAN PRACTICE» (Module 3) is prepared within the implementation of EU Erasmus+ Programme «Jean Monnet Module»: «An interdisciplinary approach to waste management study: implementing the EU practices» (621029-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE).

The book focuses on solving practical problems in the area of ecological business project financing. The book will make it possible for the target audience to master the mechanisms of attracting borrowed capital and their own resources for establishing the environmentally related business entity by studying the experience of the EU, its methods of project analysis and borrower's solvency assessment.

Book materials cover theoretical and practical aspects of financing businesses, environmentally relevant ones in particular and make it possible to realize the process of funds raising for establishing waste management businesses taking into account the EU examples.

Book materials help to develop skills for assessing financial markets and identifying project risks for the establishment of the management businesses, as well as methods for managing risks involved.

Book materials are used to teach module 3 "Project financing of waste management: European practice» to students of the second level of higher education and allow:

- to master the mechanisms of attracting different funding sources, their advantages and disadvantages and available financing options in various phases of an entrepreneurial business development, including the environmentally related one by studying the experience of the EU;
- to learn the methods of project analysis and borrower's solvency assessment;
- to get acquainted with the role of European financial institutions in project financing and master the methods of attracting resources through international capital transfer markets;
- to develop skills for assessing financial markets and identifying project risks for the establishment of the waste management business, as well as methods for managing risks;
- to accumulate theoretical knowledge and practical experience in finding financial resources for the organization of the environmentally related businesses;
- to get acquainted with the waste disposal experience of the EU countries including the preparation of a business plan for organizing such an enterprise and finding investors and other stakeholders for creating the cost-effective environmentally related business.

Тема 1
ОСНОВНА ІДЕЯ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.
ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОГО ПРОЄКТУ

Мета: зрозуміти сутність та основні форми організації проєктного фінансування; ознайомитися з принципами та правилами проєктного фінансування; аналізувати етапи фінансового планування на підприємстві.

План

1. Сутність і роль проєктного фінансування.
2. Сутність, основні складові та стадії інвестиційного проєкту.
3. Особливості реалізації проєктного фінансування.
4. Споживачі і конкуренти в бізнесі управління відходами

Результати навчання:

Знати: сутність проєктного фінансування, його основні характеристики; відмінності між проєктним і корпоративним фінансуванням; складові інвестиційного проєкту та його форми.

Вміти: аналізувати стадії проєктного фінансування в частині оцінки ефективності кожної з них.

Topic 1
THE CORE IDEA OF PROJECT FINANCING. THEORETICAL ISSUES FOR THE
PREPARATION OF A FINANCIAL PROJECT

Aim: to understand the essence and basic forms of project financing organization; familiarize yourself with the principles and rules of project financing; analyze the stages of enterprise financial planning.

Plan

1. The essence and role of project financing.
2. The essence, main components and stages of the investment project.
3. Peculiarities of project financing implementation.
4. Consumers and competitors in the waste management business

Learning outcomes:

To know: the essence of project financing, its main characteristics; differences between project and corporate financing; components of the investment project and its form.

To be able to: analyze the stages of project financing in terms of evaluating the effectiveness of each of them.

1. Сутність і роль проєктного фінансування

Проектне фінансування (ПФ) – це частина фінансової науки та система фінансових технологій, що мають відношення до фінансування великих проєктів. Так, на відміну від комерційного, чи інвестиційного, кредитування, де об'єктом кредиту виступає фінансово-господарська діяльність отримувача кредиту, для проєктного фінансування об'єктом дослідження є конкретний задум, тобто бізнес-ідея, проєкт. При цьому, оцінка діяльності отримувача кредиту визначається у складі загальної оцінки інвестиційного проєкту. Виходячи з цього, джерелом відшкодування боргу в межах структури його фінансування є виключно доходи, що генерує сам проєкт, тоді як в інвестиційному кредитуванні джерелом виступають результати діяльності отримувача кредиту.

Складність організації фінансування таких проєктів передбачає тривалий термін їх реалізації, залучення широкого спектра технічних, економічних, фінансових та юридичних послуг різних суб'єктів, що беруть участь у підготовці та реалізації проєкту.

В Україні ПФ знаходиться в початковій стадії свого розвитку, тому немає однозначного трактування цього способу фінансування, а також однозначного підходу до визначення його сутності.

Передумовами розвитку проєктної форми фінансування є:

- необхідність залучення довгострокових фінансових ресурсів у величезних обсягах і, отже, об'єднання коштів багатьох великих інвесторів (що визначило виникнення консорціумного фінансування);
- конкуренція інвесторів за найбільш вигідне вкладення капіталу на довгостроковій основі, у тому числі у ризиковані проєкти з необхідністю прийняття на себе певних додаткових ризиків, не характерних для звичайного кредитування;
- впровадження глобальних інвестиційних проєктів, складних за своєю структурою і специфікою впровадження, що вимагають надання сукупності найрізноманітніших професійних послуг (у тому числі фінансових);
- активізація діяльності приватного сектору у сфері традиційно державних послуг за допомогою укладання концесійних угод;
- необхідність значних інвестицій у стійкий світовий розвиток, зокрема низько-вуглецеві форми інфраструктури;

За даними ОЕСР, загальна потреба в інфраструктурних інвестиціях до 2030 року у сферах транспорту, виробництва, передачі та розподілу електроенергії, води та телекомунікації, складає 71 трильйонів доларів США. Цей обсяг становить близько 3,5 % річного світового ВВП у період з 2007 по 2030 рр. Аналогічні обсяги показує дослідження McKinsey, яке, спираючись на три альтернативні методології оцінки, кількісно оцінює потреби у сфері інфраструктури до 2030 р. від 57 до 67 трильйонів дол. США, не враховуючи потреби в соціальній інфраструктурі.

- швидка зростаюча урбанізація міст, що потребує значних інвестицій у їх інфраструктуру;

Міське життя продовжує масово приваблювати населення на глобальному рівні, особливо у країнах, що розвиваються. Наприклад, в Карачі (Пакистан) з 2000 по 2010 рр. населення зросло на 80 %, зараз воно становить 13 млн осіб, це приблизно 9 545 осіб на квадратний кілометр. Всі сім найбільших мегаполісів світу, визначені як райони з більш ніж 10 мільйонами жителів, знаходяться в Азії. Найбільша, із 37 млн людей, – це Токіо-Йокогамська область. Для прикладу, Нью-Йорк займає

восьме місце серед мегаполісів світу. До 2030 року приблизно 60 % населення планети мешкатимуть у містах, що робить інфраструктуру пріоритетною для місто забудовників.

– швидкі темпи зростання економіки країн, що розвиваються, із зростанням частки середнього класу, що потребує розвитку відповідної інфраструктури.

Країни, що розвиваються, особливо Китай та інші регіони Азії, генерують майже половину всіх витрат на інфраструктуру. На відміну від цього, Західна Європа генерує лише 12 % загального обсягу витрат. Вони зменшилися і прогнозується, що до 2025 року, ці витрати становитимуть менше 10 %.

Основними ознаками (характеристиками) ПФ є:

1) учасниками реалізації інвестиційних проєктів у частині їх фінансування, можуть бути не тільки універсальні банки, але й інвестиційні банки, інвестиційні фонди, пенсійні і страхові компанії та інші інституційні інвестори, лізингові компанії;

2) переважною тенденцією розвитку в економічно розвинених країнах є використання ПФ усієї сукупності джерел і методів фінансування інвестиційних проєктів (банківських кредитів, емісії акцій, пайових внесків в акціонерний капітал, підприємницьких кредитів, фінансового лізингу, облігаційних позик, власних джерел промислових компаній (амортизаційних відрахувань і нерозподіленому прибутку) та ін.;

3) єдиним джерелом покриття боргу є дохід (грошові потоки) від інвестиційного проєкту;

4) на відміну від звичайного інвестиційного кредитування (банківського кредиту), банк дає кредит «без регресу» або «з обмеженим регресом» на позичальника;

5) одним з основних методів зниження проєктних ризиків є їхній розподіл між усіма учасниками проєкту;

6) під час реалізації проєктів залежно від їхнього масштабу залучається велика кількість учасників (у тому числі професійних) та їх об'єднань. Форма ж організації, реалізації й фінансування має свою специфічну структуру;

7) для ПФ характерні підвищені ризики, які ззовні подібні до венчурного фінансування, але відрізняються по своїй суті;

8) розширений набір послуг, наданих банками в ПФ (банки виступають у ролі банків-гарантів, інвестиційних брокерів, фінансових консультантів, ініціаторів створення банківських консорціумів, інституціональних інвесторів, лізингових інститутів і тп.;

9) з метою належного виконання договірних зобов'язань і підвищених ризиків, прийнятих банками на себе, останні беруть активну участь у реалізації проєкту за допомогою здійснення постійного моніторингу всіх операцій. Часто зазначена функція делегується спеціалізованій компанії;

10) цільовий характер фінансування передбачає те, що основним об'єктом оцінки є саме інвестиційний проєкт.

Узагальнено виділяють дві точки зору на трактування ПФ:

1) під проєктним фінансуванням розуміють цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проєкту «без регресу» або «з обмеженим регресом» кредитора на позичальника. Забезпечення кредитних зобов'язань у такому випадку складають виключно або в основному доходи від проєкту, а також активи, що належать інвестиційному проєкту;

2) під проєктним фінансуванням розуміють спосіб мобілізації з різних джерел фінансування інвестиційних ресурсів або комплексне використання різних методів

фінансування конкретного інвестиційного проєкту та оптимального розподілу пов'язаних із реалізацією проєкту фінансових ризиків.

Проєкти є привабливими об'єктами для реалізації проєктного фінансування завдяки:

- довгостроковим активам із тривалим життєвим циклом;
- низькому технологічному ризику;
- забезпеченню ключовими суспільними послугами;
- нееластичному попиту;
- природній монополії або майже монополістичному ринку;
- наявності високих бар'єрів для входження конкурентів;
- активам, ринок яких регулюється державою;
- натуральному протиінфляційному хеджу;
- стабільним і прогнозованим операційним грошовим потокам;
- низькій кореляції з традиційними активами та загальним макроекономічним станом.

Альтернативою проєктному є **корпоративне фінансування**, яке не передбачає створення спеціальної проєктної компанії, а фінансування проєкту здійснюється на основі власного балансу корпорації.

Деякі відмінності між цими двома типами фінансування містять наступне:

- корпоративні фінанси підходять для невеликих проєктів, тоді як проєктне фінансування найкраще підходить для великих проєктів;
- корпоративні фінанси є доцільними, коли компанія є сильною та відносно великою у порівнянні з проєктом;
- операції з корпоративним фінансуванням можуть бути організовані значно швидше, ніж проєктне фінансування;
- вартість проєктного фінансування зазвичай є більшою, ніж корпоративного боргу;
- корпоративне кредитування, як правило, має коротший термін, ніж кредитування проєкту;
- контрактна дисципліна фінансування проєктів є більш жорсткою, ніж у корпоративному фінансуванні;
- кредити у проєктному фінансуванні мають меншу вірогідність дефолту та більш високі показники покриття, ніж корпоративні позики.

2. Сутність інвестиційного проєкту

Оскільки основою ПФ є певний проєкт, то ознаки проєкту в подальшому можуть інтерпретуватися в застосуванні до інвестиційної діяльності.

Будь-який проєкт характеризується:

- тимчасові обмеження;
- вартість проєкту;
- унікальний результат;
- алгоритм реалізації по етапах і в часі.

Ці характеристики в повній мірі притаманні інвестиційним проєктам, сутність якого полягає в реалізації певної інноваційної ідеї, вже втіленої в розроблених технологіях або обладнанні, на конкретному об'єкті інвестицій. Проєкт виконується виконавцями за планом в умовах обмежених ресурсів в певному природному та соціальному середовищі, які також накладають певні обмеження на його реалізацію. Тому важливо визначити поняття та види інвестиційних проєктів.

Основна мета інвестиційного проєкту для будь-якого інвестора полягає в максимізації прибутку від вкладень в капітал. Інвестиційний проєкт протягом свого життєвого циклу багаторазово видозмінюється, не змінюється тільки його структура. Життєвий цикл ділиться на етапи інвестиційного проєкту. Кожен етап характеризується глибиною опрацювання проєктних ідей та використанням набору різних інструментів дослідження і методів розрахунку. Інвестиційне проєктування починається зі складання сценарію проєкту, в якому окреслено мету проєкту, майбутні результати та вказано необхідні матеріальні і фінансові ресурси.

Зразковий склад сценарію інвестиційного проєкту відповідає його змісту і включає в себе:

1. Резюме проєкту.
2. Характеристика ініціатора проєкту.
3. Основна ідея і сутність проєкту.
4. Аналіз ринку виробництва продукції або послуг за обраною темою.
5. Аналіз ринку збуту продукції або послуг, ринку сировини і матеріалів, ринку робочої сили.
6. План реалізації проєкту.
7. Фінансовий план проєкту.
8. Оцінка ризиків проєкту.

Резюме дає короткий зміст інвестиційного проєкту.

Характеристика інвестора проєкту описує фінансовий стан ініціатора проєкту, його становище в галузі та на ринку, характеристику системи управління, описуються також учасники інвестиційного проєкту з боку ініціатора проєкту.

Основна ідея і сутність проєкту дає опис інвестиційного проєкту, принципів і механізмів реалізації ідеї проєкту, його переваги та переваги перед іншими ідеями.

Аналіз ринку показує його стан по виробництву аналізованої продукції, частку, яку може зайняти виробник, в разі реалізації інвестиційного проєкту.

Аналіз ринку збуту та необхідних ресурсів для реалізації проєкту дає відповіді на питання про можливість реалізації продукції на ринку і можливості постійного доступу до ресурсів, необхідних для виробництва.

План реалізації проєкту містить стадії інвестиційного проєкту, організаційні заходи, необхідні для виконання всіх стадій проєкту.

Фінансовий план проєкту визначає скільки фінансових ресурсів треба вкласти в інвестиційний проєкт, в які терміни, і яка буде фінансова віддача інвестиційних вкладень.

Оцінка ризиків проєкту дає узагальнено песимістичну й оптимістичну оцінку проєкту і ступінь різних ризиків від його реалізації.

Стадії інвестиційного проєкту

Стадії реалізації інвестиційного проєкту можна умовно визначити як:

- передінвестиційну;
- інвестиційну;
- експлуатаційну;
- ліквідаційну.

Передінвестиційна стадія включає в себе повний перелік робіт, відображених в сценарії інвестиційного проєкту. Проєктні інвестиції на цій стадії складають 0,7 – 1,5% від загального обсягу вкладень в проєкт.

Інвестиційна стадія включає перелік робіт з інвесторами. Визначення необхідних обсягів фінансування, порядку і черговості вкладень. Визначення постачальників устаткування і технології, умов поставки і монтажу на об'єкті інвестицій, визначення штатного складу підприємства, рівня їх кваліфікації, укладення договорів з постачальниками сировини і комплектуючих, договорів на електроенергію, воду і теплові ресурси. На цій стадії реалізується головна і велика частина інвестицій. Проектне інвестування цієї стадії становить 70-90% загального обсягу інвестицій.

На експлуатаційній стадії визначаються інвестиції в оборотні кошти і заробітну плату. Перші роки інвестиційний проект може не приносити прибуток, тому інвестори повинні також враховувати додаткові інвестиції в безприбуткове функціонування об'єкта інвестицій на певний період часу. Експлуатаційна стадія триває кілька років і може вимірюватися десятиліттями, все залежить від вибору інвестиційного проекту і терміну фізичного або морального зносу основного обладнання в проекті. За експлуатаційний період повинні досягатися всі цілі поставлені інвесторами перед авторами проекту. Якщо прийняти інвестиції в проект за 100%, то ця стадія становить 7-10%.

Ліквідаційна стадія настає після вичерпання всіх можливостей інвестиційного проекту і характеризується падінням прибутку, а іноді і перевищенням витрат над доходами. Об'єкт підлягає ліквідації або реконструкції, на яку знову потрібні інвестиції. На ліквідаційній стадії аналізують всі фази інвестиційного проекту, його результати, виявляють методичні помилки в процесі планування та реалізації проекту. Цей етап необхідний для подальшої роботи всіх учасників над новими проектами незалежно від того, мова йде про новий чи вже існуючий проект.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів

Інвестування проекту на кожній стадії реалізації вимагає економічної оцінки. Такі оцінки на передінвестиційній та інвестиційній стадії носять прогностичний характер, на наступних - розраховуються на фактичних даних. Звісно, прогностичні оцінки проводяться при наявності певних припущень, що впливають на точність економічних прогностичних оцінок і ступінь ризику.

Інвестори на цих стадіях звертають увагу на релевантність грошових потоків в прогностичних оцінках. Релевантні грошові потоки характеризуються єдиним переходом грошових потоків з витратної області в прибуткову. В цьому випадку точність прогностичних оцінок суттєво збільшується і збільшується довіра інвестора до таких оцінок.

Основні економічні оцінки інвестиційних проектів поділяють на статичні і динамічні. Статичні оцінки, до яких відносяться коефіцієнт рентабельності інвестицій і термін їх окупності, широко використовуються для попередніх оцінок, відрізняються простотою розрахунку, але мають істотний недолік – вони не враховують змін ціни грошей у часі.

Динамічні оцінки усувають цей недолік і дають адекватну оцінку ефективності інвестиційного проекту. До цих показників належать:

- ✓ Чиста приведена вартість (NPV);
- ✓ Індекс рентабельності інвестицій (PI);
- ✓ Внутрішня норма рентабельності (IRR);
- ✓ Модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR);
- ✓ Дисконтований термін окупності (DPP).

3. Особливості реалізації проєктного фінансування

Залежно від способу мобілізації фінансових ресурсів ПФ має такі форми:

- 1) ПФ, яке здійснюється за рахунок коштів підприємства;
- 2) за рахунок банківських кредитів;
- 3) за рахунок залучення коштів шляхом випуску цінних паперів (акцій і облігацій), пайових внесків;
- 4) за рахунок приватних кредитів;
- 5) шляхом проведення операцій лізингу.

Залежно від способу розподілу ризиків між кредиторами й позичальником:

- 1) кредитування «без регресу» – уся відповідальність за реалізацію інвестиційного проєкту покладається на фінансово-кредитну організацію (кредитора);
- 2) кредитування з «частковим регресом» – розподіл ризиків здійснюється на паритетних підставах;
- 3) кредитування «з повним регресом» – кредитор покладає всю відповідальність за реалізацію проєкту на позичальника.

Залежно від способу участі банку в емісії цінних паперів з метою фінансування інвестиційного проєкту:

- 1) банк виступає дилером (андеррайтинг) – викуповує у емітента цінні папери й потім перепродає їх інвесторам;
- 2) банк виступає в ролі агента – бере на себе функції із розповсюдження цінних паперів (з гарантією або без гарантії викупу нерозміщеної частини випуску).

Залежно від структури об'єкта фінансування:

- 1) інвестиційний проєкт реалізується як єдине ціле;
- 2) розподіл проєкту на окремі проєкти.

Суб'єкти ПФ:

– учасники, які мають безпосереднє відношення до об'єкта фінансування (основні учасники): ініціатори, замовники, інвестори (спонсори та кредитори), керівник проєкту, проєктна компанія, участь яких є обов'язковою для ПФ;

– опосередковані учасники (непрямі) – держава й покупці, страхові компанії та ін. У ролі спонсорів або власників можуть виступати: промислові компанії; держава; фінансові інститути.

Характеристики ініціаторів, проєкти яких найбільше приваблюють інвесторів (банки):

– ініціатори мають діючий бізнес, і реалізація проєкту дозволить досягти синергетичного ефекту;

– ініціатори мають довгостроковий інтерес у реалізації проєкту (наприклад, проєктна компанія є постачальником або покупцем, переробником у давальницькій схемі щодо ініціаторів);

– ініціатори мають досвід у галузі проєкту;

– ініціатори вкладають у проєкт значні для них кошти, а також одержують значну норму прибутку на вкладений капітал, більшу, ніж норма прибутку існуючого в них бізнесу.

Проектна компанія – створюється ініціаторами й замовниками спеціально під проєкт і займається винятково діяльністю, яка пов’язана з інвестиційним проєктом. Можливим є також організація ПФ таким чином, щоб проєкт реалізовувався на базі декількох компаній, але жодна з них не може здійснювати інші види діяльності, окрім реалізації проєкту.

Перевагами організації проєкту на базі формування проєктної компанії є:

- можливість ефективного контролю над проєктом;
- прозорість процесу виконання проєкту для кредиторів і ініціаторів і, отже, нижче ризик і вище керованість, нижча вартість залучення ресурсів. Пріоритетною формою організації проєктної компанії є акціонерна (у цьому випадку спрощується процедура оформлення акцій компанії під заставу). Прийняття рішень за ключовими питаннями має здійснюватися одногосно.

Як було зазначено, основою ПФ є певний проєкт, а значить, мова йде про реалізацію певної бізнес-ідеї.

Для якого виду бізнесу необхідно написати фінансовий проєкт:

1. Який вид бізнесу потрібно забезпечити фінансовим обґрунтуванням?
2. Хто буде клієнтами вашого бізнес-проєкту?
3. Якими будуть товари чи послуги? Характеристика.
5. Хто є конкурентами?
6. У чому полягає конкурентна перевага проєкту?

Основні види бізнесу для фінансового обґрунтування:

- ✓ Роздрібна торгівля
- ✓ Гуртова торгівля
- ✓ Послуги
- ✓ Виробництво

Підприємство, що працює у сфері роздрібної торгівлі, реалізує товари безпосередньо споживачам. **Підприємство, що працює у сфері гуртової торгівлі**, реалізує товари для подальшого перепродажу. **Підприємство з надання послуг** надає послуги, а не продає товари. **Виробниче підприємство** виготовляє продукти у комерційних масштабах та продає їх гуртовим чи роздрібним торговцям. Іноді виробники реалізують товари безпосередньо споживачам через “фірмові магазини”, які продають лише товари від конкретного виробника.

Багато підприємств є сумішшю двох або більше бізнес-категорій. Наприклад, підприємець, який виготовляє вироби ручної роботи та продає їх гуртовим торговцям та безпосередньо споживачам, є сумішшю роздрібного, гуртового та виробничого бізнесу.

Найпоширеніші бізнес-моделі залежно від того, хто виступатиме клієнтом проєкту, це:

1. Бізнес для споживача (B2C – Business to Customer).
2. Бізнес для бізнесу (B2B – Business to Business).

Для ефективного реалізації проєкту необхідно максимально чітко «описати» клієнта (споживача), так як це дозволить правильно обрати найоптимальніший сегмент на ринку (вік, стать, професія, хоббі, сфера діяльності бізнесу (якщо використовується бізнес-модель B2B тощо)).

Важливим етапом обґрунтування проєкту є характеристика товару чи послуги, яка реалізовується, функціонал, який вони забезпечують для споживача.

При виборі напряму діяльності (проєкту) необхідно проаналізувати ринкове середовище функціонування, а отже, потенційних конкурентів. *Прямим конкурентом* виступає підприємство, яке пропонує такий самий товар чи послугу тій самій споживчій групі. *Непрямим конкурентом* є компанія з таким самим товаром чи послугою, але іншим ринком збуту. Наприклад, і Ви, і вони можете виробляти одне й те ж саме, але інша компанія пропонує товар на продаж через Інтернет, у той час як ваш товар можна придбати у роздрібній мережі; Ви можете надавати послугу на території клієнта, в той час як конкурент надає таку ж саму послугу у салоні тощо.

При цьому важливо визначити сильні та слабкі сторони конкурентів, адже саме вони можуть вказати на ту конкурентну перевагу і унікальність, яку Ви можете запропонувати споживачу.

Таким чином, проєктне фінансування є складним багатограним процесом, який включає аналіз різних аспектів функціонування ідеї, яка пропонується до розгляду, зокрема, в частині її життєздатності та фінансової ефективності.

4. Споживачі і конкуренти в бізнесі управління відходами

Відповідно до індексу циркулярної економіки POLITICO, у 2018 р. Німеччина, Великобританія та Франція стали країнами із найрозвиненішою циркулярною економікою, які мають надійні системи переробки та високий рівень інновацій у цій галузі. Для ранжування країн використано такі показники: комунальні відходи та харчові відходи (на рік на особу), рівень перероблення комунальних ресурсів, частка товарів у торгівлі, що підлягають вторинній переробці як сировина, коефіцієнт повторного використання матеріалів, патенти, пов'язані із циркулярною економікою (з 2000 р.), інвестиції в суміжні галузі, спрямовані на охорону навколишнього середовища. За даними дайджесту “Escoreneur” Нідерланди, Шотландія, Словенія, Франція, Бельгія та Фінляндія лідирують на “циркулярному шляху”.

Інші (такі як Італія та Португалія) останнім часом досягли значного прогресу. Хоча деякі (наприклад, Кіпр, Греція, Мальта та Румунія) перебувають лише на самому початку.

Можна виокремити такі рекомендації Escoreneur для усіх країн-членів ЄС:

- 1) розпочати Green Deal про циркулярні закупівлі;
- 2) створити “хаби” для підтримки компаній із циркулярними бізнес-моделями;
- 3) створити національні дорожні карти для упровадження принципів циркулярної економіки;
- 4) заохочувати розширену відповідальність виробників;
- 5) запровадити низькі ставки ПДВ на ремонтні послуги, перепродані товари та операції із соціальних причин;
- 6) створення “Зеленого нового курсу” для переведення податків із робочої сили на ресурси тощо.

Отже, циркулярна бізнес-модель – це узагальнювальний термін для абсолютно різних бізнесмоделей, які прагнуть до використання меншої кількості матеріалів і ресурсів для виробництва продуктів та послуг, а також продовження терміну служби наявних продуктів та послуг хза допомогою ремонту та відновлення, завершення життєвого циклу продуктів шляхом переробки, отримуючи вигоду із залишкової вартості продуктів і матеріалів.

Споживачами послуг, які надає бізнес, що працює в сфері управління відходами, є, в першу чергу, саме населення громади, регіону, країни в цілому. Відповідно, вони є основними зацікавленими сторонами у діяльності таких підприємств.

Практичні завдання

1. Описати:

1.1. Відмінні і спільні характеристики банківського кредитування і проектного фінансування.

1.2. Відмінні і спільні характеристики корпоративного і проектного фінансування.

1.3. Схеми паралельного і послідовного проектного фінансування.

1.4. Суб'єкти проектного фінансування.

2. Виконати тестові завдання:

2.1. Передумовою розвитку проектної форми фінансування не є:

а) конкуренція інвесторів за найбільш вигідне вкладення капіталу на довгостроковій основі, в тому числі і в ризикові проекти;

б) активізація діяльності приватного сектора у сфері традиційно-державних послуг за допомогою укладення концесійних угод;

в) необхідність залучення довгострокових фінансових ресурсів у величезних обсягах та об'єднання великих інвесторів;

г) відмова держави від участі у фінансуванні високоризикових проектів.

2.2. Відмінною характеристикою проектного фінансування є:

а) зниження ризику досягається здебільшого шляхом залучення в якості учасника страхової компанії;

б) банк здійснює вкладення коштів на умовах кредитування «з повним регресом» на позичальника;

в) основним об'єктом оцінки є кредитоспроможність інвесторів;

г) єдиним джерелом покриття боргу за кредитом є дохід від інвестиційного проекту.

2.3. Проектне фінансування з послідовним фінансуванням передбачає:

а) участь кількох кредиторів у наданні позикових коштів для реалізації інвестиційного проекту;

б) створення консорціуму банків для фінансування інвестиційного проекту;

в) продаж кредитором своїх вимог щодо погашення боргу за кредит іншому кредитору;

г) поетапне фінансування банком реалізації інвестиційного проекту у міру виконання будівельно-монтажних робіт.

2.4. Єдиним джерелом покриття боргу у проектній формі фінансування є:

а) банківський кредит;

б) страхове відшкодування;

в) дохід від реалізації інвестиційного проекту;

г) дотації держави.

2.5. Непрямими учасниками проектного фінансування виступають:

а) держава, страхові компанії, покупці;

б) ініціатор, замовник, інвестор;

в) керівник проекту, команда проекту, керівник компанії;

г) держава, замовник, керівник проекту.

2.6. Автором головної ідеї бізнес-проекту, попереднього обґрунтування пропозицій щодо реалізації є:

- а) інвестор;
- б) замовник;
- в) керівник проекту;
- г) ініціатор.

2.7. Основний учасник, для якого здійснюється проект, зацікавлений у реалізації проекту та досягненні результатів, який є власником, користувачем результатів проекту – це:

- а) замовник;
- б) ініціатор;
- в) проектна компанія; г) інвестор.

2.8. Для послідовного проектного фінансування характерним є:

- а) кожен банк укладає з позичальником окрему кредитну угоду, виділяється один банк, який виконує функції координації фінансування проекту;
- б) кожен банк укладає з позичальником окрему кредитну угоду і фінансує кожен свою частину інвестиційного проекту;
- в) кожен банк укладає з банком агентом певну угоду з фінансування проекту, виділяється один банк, який виконує функції кредитора;
- г) один банк ухвалює рішення про вибір проекту і є ініціатором кредитних відносин, після видачі позики він передає свої вимоги іншому кредитору.

2.9. Відмінною характеристикою проектного фінансування не є:

- а) дохід від інвестиційного проекту є єдиним джерелом покриття боргу за кредитом;
- б) банк здійснює вкладення коштів на умовах кредитування «без регресу» на позичальника;
- в) зниження ризику досягається здебільшого шляхом залучення страхової компанії в якості учасника;
- г) використовується вся сукупність джерел і методів фінансування проектів.

2.10. Об'єктом оцінки за умови проектного фінансування є:

- а) сам проект;
- б) техніко-економічне обґрунтування;
- в) грошові потоки за проектом;
- г) сума доходу під час реалізації проекту.

2.11. Переважною тенденцією розвитку проектного фінансування в розвинених країнах є:

- а) великий досвід зарубіжних банків у цій сфері;
- б) розвинений фондовий ринок;
- в) використання і розуміння проектного фінансування як усієї сукупності джерел і методів фінансування інвестиційних проектів;
- г) участь держави в проектному фінансуванні.

2.12. Проект може розподілятися на окремі проекти для:

- а) залучення більш довгострокових кредитів;
- б) ослаблення контролю за реалізацією всього проекту;
- в) ефективного використання всього спектру позикових інструментів з різним ступенем участі в ньому контролю з боку кредиторів;
- г) посилення контролю з боку держави.

Тема 2

ПІДГОТОВКА ЩОМІСЯЧНИХ ЗВІТІВ ЗА ПРОЄКТАМИ "КАЛЕНДАР І БЮДЖЕТ НА РЕКЛАМУ", "ВИТРАТИ НА НЕРУХОМІСТЬ (БУДІВЛІ)", "ПРОГНОЗ ВИРОБНИЦТВА", "ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ПІЛЬГИ" З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТАБЛИЦІ EXCEL

Мета: Розуміти сутність формування щомісячних звітів за проєктами «Календар і бюджет на рекламу», «Витрати на нерухомість (будівлі)», «Прогноз виробництва», «Оподаткування заробітної плати».

План

1. Підготовка щомісячних звітів в частині «Прогноз виробництва».
2. Підготовка щомісячних звітів в частині «Витрати на нерухомість (будівлі)».
3. Підготовка щомісячних звітів в частині «Оподаткування заробітної плати та пільги».
4. Підготовка щомісячних звітів в частині «Календар і бюджет на рекламу».

Результати навчання:

Знати: особливості підготовки щомісячних звітів за проєктами в частині рекламних витрат, витрат на нерухомість, прогнозу виробництва та оподаткування заробітної плати.

Вміти: складати бюджет на рекламу, визначати витрати на нерухомість, прогнозувати обсяги виробництва та формувати дані щодо заробітної плати та пільг з використанням електронної таблиці Excel

Topic 2

PREPARATION OF MONTHLY PROJECT REPORTS ON "CALENDAR AND BUDGET FOR ADVERTISING AND PROMOTIONS", "COSTS FOR REAL ESTATE (BUILDING)", "FORECAST OF PRODUCTION", "WAGES TAXATION AND BENEFITS" IN EXCEL SPREADSHEET MODE

Aim: To understand the essence of the formation of monthly reports for the projects "Calendar and budget for advertising", "Expenditure on real estate (buildings)", "Production forecast", "Taxation of wages".

Plan

1. Preparation of monthly reports in the "Production Forecast" section.
2. Preparation of monthly reports in the section "Expenditures on real estate (buildings)".
3. Preparation of monthly reports in the section "Taxation of wages and benefits".
4. Preparation of monthly reports in the "Calendar and advertising budget" section.

Learning outcomes:

To know: peculiarities of preparing monthly reports for projects in terms of advertising expenses, real estate expenses, production forecast and payroll taxation.

To be able to: create an advertising budget, determine real estate costs, forecast production volumes, and generate salary and benefits data using an Excel spreadsheet

1. Підготовка щомісячних звітів в частині «Прогноз виробництва»

При розробці фінансового плану проєкту, в першу чергу, потрібно визначити необхідний обсяг виробництва товарів чи послуг. Для цього складають виробничу програму, що містить заплановані номенклатуру й обсяг виробництва в бюджетному періоді (у натуральних показниках). Він має за основу бюджет продажів, враховує виробничі потужності, збільшення (зменшення) запасів, а також величину зовнішніх закупівель.

Одночасно з бюджетом виробництва варто скласти бюджет виробничих запасів. Він повинен відбивати плановані рівні запасів сировини, матеріалів і готової продукції. Бюджет готується у вартісному вираженні і покликаний кількісно представити побоювання постачальників підприємства щодо перебоїв у постачаннях сировини, неточності прогнозу продажів і ін. Інформація бюджету виробничих запасів використовується також при складанні прогнозного балансу і звіту про фінансові результати (прибутки і збитки).

Бюджет прямих витрат на матеріали – це кількісне вираження планів відносно прямих витрат компанії на використання і придбання основних видів сировини і матеріалів.

Методика складання бюджету прямих витрат виходить з наступного:

- усі витрати підрозділяються на прямі і непрямі;
- прямі витрати на сировину і матеріали, з яких виробляється кінцевий продукт;
- бюджет прямих витрат на матеріали складається на основі виробничого бюджету і бюджету продажів;
- обсяг закупівель сировини і матеріалів розраховується, як обсяг використання + запаси на кінець періоду за мінусом запасів на початок періоду;
- бюджет прямих витрат на матеріали складається з урахуванням термінів і порядку погашення кредиторської заборгованості на матеріали.

Бюджет прямих витрат на оплату праці - це кількісне вираження планів щодо витрат компанії на оплату праці основного виробничого персоналу; складається, зважаючи на бюджет виробництва, даних про продуктивність праці і ставок оплати праці основного виробничого персоналу.

Бюджет виробничих накладних витрат - це кількісне вираження планів щодо усіх витрат компанії, зв'язаних з виробництвом продукції, за винятком прямих витрат на матеріали й оплату праці. Виробничі накладні витрати містять у собі постійну й змінну частини. Постійна частина (амортизація, поточний ремонт і т.д.) планується залежно від реальних потреб виробництва, а змінна - використовує підхід, заснований на нормативах. Під нормативом розуміється сума витрат на одиницю базового показника. Розрахунок нормативів проводиться на основі даних попередніх періодів з можливим корегуваннями на інфляцію і деякі кон'юнктурні фактори.

До управлінських витрат відносять витрати на утримання відділу кадрів, праці і заробітної плати, АСУ, опалення і освітлення приміщень невиробничого призначення, послуги зв'язку, податки, відсотки з отриманих кредитів і т.д.

Склавши попередні бюджети, можна приступати до формування основного звіту про фінансові результати підприємства, який складається для того, щоб визначити і врахувати виплату податку на прибуток у бюджеті коштів (відтік коштів).

2. Підготовка щомісячних звітів в частині «Витрати на нерухомість (будівлі)»

Важливою складовою забезпечення діяльності підприємства є його нерухоме майно. Згідно з пп. 266.1.1 Податкового Кодексу України платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової

нерухомості. Отже, податком на нерухомість оподатковується житлова та нежитлова нерухомості, в тому числі його частка, крім винятків, зазначених у пп. 266.2.2 ПКУ.

Обов'язок подавати декларацію має юрособа, що є платниками податку на нерухомість. За фізособу розрахунок суми податку здійснює контролюючий орган і надсилає повідомлення про сплату на адресу платника.

Пільги з податку на нерухомість можна поділити за двома типами:

- за видом об'єктів нерухомого майна;
- за категорією платників цього податку.

Наприклад, до першого типу належать об'єкти нерухомості, які не мають ознак будівель в значенні пп. 14.1.15 ПКУ та класифікуються у розділі 2 «Інженерні споруди» Державного класифікатора будівель та споруд ДК 018-2000. Вони не є об'єктом оподаткування податком на нерухомість. Повний перелік «необ'єктної» нерухомості наведено у пп. 266.2.2 ПКУ. Хоча місцеві ради мають право цей перелік розширити, щоправда, в межах території своєї громади (пп. 266.4.2 ПКУ).

Як передбачено пп. 266.5.1 ПКУ, ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно зі 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% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.

Тобто безпосередньо розмір ставок встановлюється для кожної місцевості окремо, одна не має перевищувати 1,5% розміру МЗП за 1 квадратний метр бази оподаткування.

Правила сплати податку за промислові будівлі

З 2020 року (згідно зі змінами, внесеними Законом №466-IX) було дещо змінено порядок звільнення від оподаткування будівель промисловості. Зокрема, не оподатковуються податком на нерухомість будівлі, які:

- належать до групи «Будівлі промислові та склади» (код 125) Державного класифікатора будівель та споруд ДК 018-2000);
- використовуються за призначенням у господарській діяльності суб'єктів господарювання, основна діяльність яких класифікується у секціях В-F КВЕД ДК 009:2010, та не здаються їх власниками в оренду, лізинг, позичку.

При цьому, оскільки ПКУ не містить норми щодо припинення виконання податкових зобов'язань з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, за об'єкти нерухомого майна, що перебуває у власності суб'єкта господарювання, але тимчасово не використовується ним у господарській діяльності у зв'язку з реконструкцією, простоем тощо, то податок за такі будівлі сплачується на загальних підставах.

Окрім сплати відповідних податків, до витрат на нерухомість входять витрати на оренду (купівлю, виплати за іпотечним кредитом), ремонтні роботи, страхування, електрика, опалення, водопостачання, послуги з обслуговування будівель тощо.

3. Підготовка щомісячних звітів в частині «Оподаткування заробітної плати та пільги»

Заробітна плата працівників підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовим збором.

Основна ставка ПДФО становить 18 % (п. 167.1 ПКУ). Саме її слід застосовувати до заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат, а також до інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) фізособам у зв'язку з трудовими відносинами.

Згідно з п. 164.1 ПКУ базою обкладення ПДФО є загальний оподатковуваний дохід. Водночас для визначення бази оподаткування необхідно враховувати особливості, встановлені п. 164.6 зазначеного *Кодексу*. Так, щоб обчислити базу обкладення ПДФО при нарахуванні доходів у вигляді заробітної плати, нараховану заробітну плату слід зменшити на суму:

- страхових внесків до Накопичувального фонду (з моменту впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування), а у випадках, передбачених законом, - обов'язкових страхових внесків до недержавного пенсійного фонду, які відповідно до закону сплачуються за рахунок заробітної плати працівника;

- податкової соціальної пільги (ПСП) за наявності права на неї.

Зазначимо, що в п. 164.6 ПКУ сказано також про зменшення бази оподаткування на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі — ЄСВ), проте, як відомо, на сьогодні цей внесок із доходів фізичних осіб не утримується.

Таким чином, у загальному випадку під час нарахування доходу у вигляді заробітної плати базу обкладення ПДФО визначають за такою формулою:

$$BO = ЗП - ПСП^*,$$

* За наявності права на неї.

де БО — база обкладення ПДФО;

ЗП — заробітна плата, що нараховується платнику податку;

ПСП — податкова соціальна пільга.

Порядок визначення податкових і грошових зобов'язань установлює ст. 54 ПКУ.

За умовою п. 54.2 цього *Кодексу* грошове зобов'язання з податку, що підлягає утриманню та сплаті (перерахуванню) до бюджету в разі нарахування/виплати доходу на користь платника податку - фізичної особи, вважається узгодженим у момент виникнення такого податкового зобов'язання. Такий момент визначається за календарною датою, встановленою *розд. IV ПКУ* для граничного строку сплати податку до відповідного бюджету.

Якщо день сплати ПДФО припадає на вихідний, святковий або неробочий день, сплатити податок слід напередодні. Перенесення строку сплати на найближчий робочий день *ПКУ* не передбачено.

Терміни сплати ПДФО

Вид виплати	Строк перерахування ПДФО	Підстава (норма ПКУ)
Гроші отримано з банківського рахунку	Одночасно з отриманням грошей у банку	П.п. 168.1.2
Гроші перераховано в безготівковій формі на рахунок працівника	Одночасно з перерахуванням грошей на рахунок працівника	
Виплата готівкою з каси*	Протягом 3 банківських днів із дня, що настає за днем виплати	П.п. 168.1.4
Виплата в натуральній формі		
* За рахунок грошових коштів, які не були отримані в банку на здійснення виплат працівникам, а надійшли до каси підприємства, наприклад, як виручка.		
Дохід нараховано, але не виплачено	Протягом 30 календарних днів, наступних за останнім днем місяця, у якому нараховано дохід	П.п. 49.18.1, п. 57.1, п.п. 168.1.5

ПДФО перераховують за місцезнаходженням податкового агента — роботодавця. При цьому суми податку, нараховані відокремленими підрозділами, перераховують до бюджету за їх місцезнаходженням.

Причому якщо відокремлений підрозділ уповноважений нараховувати та сплачувати ПДФО, він робить це самостійно. Якщо ж такими повноваженнями головне підприємство його не наділило, ПДФО, нарахований на зарплату (доходи) працівників підрозділу, за місцезнаходженням такого відокремленого підрозділу перераховує головне підприємство (пп. 168.4.3 і 168.4.4 ПКУ).

Для обліку розрахунків з ПДФО в бухгалтерському обліку застосовують субрахунок 641 «Розрахунки за податками». За кредитом цього субрахунку відображають утримання сум ПДФО із суми нарахованого оподаткованого доходу (Дт 661, 663 — Кт 641), за дебетом — його сплату (перерахування) до бюджету (Дт 641 — Кт 311).

За доходами, нарахованими (виплаченими, наданими) на користь фізосіб, і сумами утриманого з них податку податкові агенти звітують шляхом подання Податкового розрахунку за формою № 1ДФ (затверджена наказом Мінфіну від 13.01.2015 р. № 4).

Його подають усі суб'єкти господарювання в разі нарахування та/або виплати у звітному періоді доходів фізособам, щодо яких вони виступали податковими агентами, а також у разі сплати ПДФО, утриманого з таких доходів. Тобто якщо мала місце хоча б одна із зазначених подій, Податковий розрахунок за формою № 1ДФ подати потрібно.

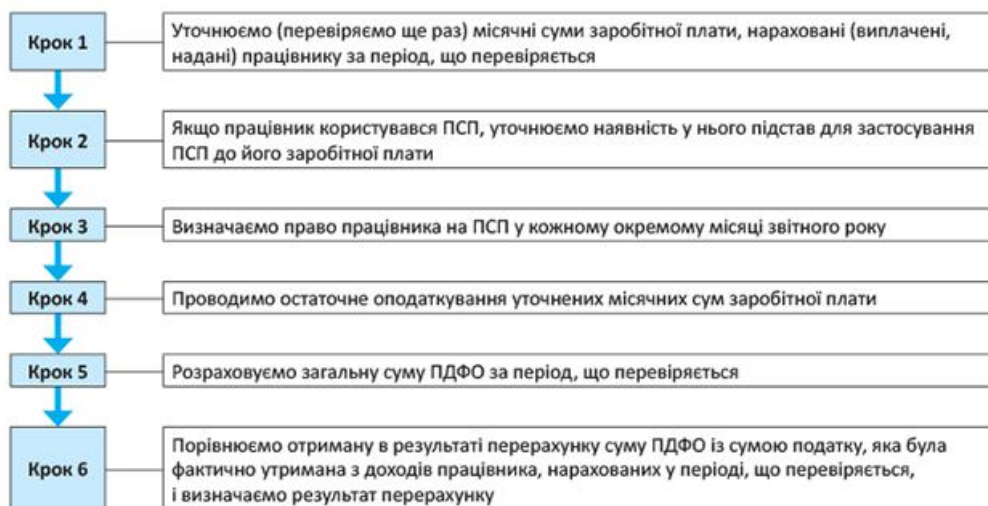
Податковий розрахунок подають окремо за кожен квартал (податковий період) протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу (п.п. «б» п. 176.2, п.п. 49.18.2 ПКУ, абзац перший п. 2.1 Порядку № 4).

Якщо останній день строку подання форми № 1ДФ припадає на вихідний або святковий день, останнім днем строку вважається операційний (банківський) день, що настає за вихідним або святковим днем (п. 49.20 ПКУ, абзац другий п. 2.1 Порядку № 4). Так, наприклад, граничний строк подання Податкового розрахунку за I квартал 2020 року припадає на 10 травня поточного року. Але оскільки цей день (неділя) — вихідний, а наступний після нього понеділок, 11 травня, — неробочий день (у зв'язку з тим, що святковий день 9 травня припадає на вихідний і вихідний день переноситься на наступний після святкового робочий день — ч. 3 ст. 67 КЗпП), то відзвітувати з ПДФО за I квартал 2020 року необхідно до 12 травня включно.

Податкові агенти відображають у формі № 1ДФ інформацію про всі доходи, нараховані і виплачені (надані) фізичним особам у звітному кварталі. При цьому Порядок № 4 передбачає відображення як оподатковуваних, так і неоподатковуваних доходів.

Суми нарахованих (виплачених) доходів і нарахованого (перерахованого) ПДФО зазначають у грошовій формі, вираженій у національній валюті (у гривнях з копійками), незалежно від того, в якій формі або в якій валюті здійснювалися нарахування і виплата доходу.

Алгоритм проведення обов'язкового «зарплатного» перерахунку ПДФО



Крок 1. Якщо в періоді, за який здійснюється перерахунок, працівнику нараховувалися доходи у вигляді заробітної плати за період її збереження згідно із законодавством, у тому числі за час відпустки або тимчасової непрацездатності, то суми таких виплат (їх частини) відносять до відповідних місяців, за які вони були нараховані (*абзац третій* п.п. 169.4.1 ПКУ).

Крок 2. Цей крок виконується тільки в тому випадку, якщо працівник користувався ПСП. За таким працівником уточнюється, чи були в нього підстави для застосування до його заробітної плати такої пільги. Із цією метою перевіряють, чи є в роботодавця заява працівника про самостійне обрання ним місця застосування ПСП і документи, що підтверджують його право на ПСП (за потреби).

Крок 3. Якщо працівник користувався ПСП, визначають його право на таку пільгу в кожному окремому місяці звітного року. Для цього порівнюють уточнені суми заробітної плати, розраховані за кожним місяцем періоду, що перевіряється, з граничним розміром заробітної плати, який дає право на ПСП. Про граничні розміри доходу, що дає право на застосування пільги, див. «Податкова соціальна пільга» цього номера.

Крок 4. Визначають окремо за кожним місяцем періоду, який перевіряється, суму ПДФО, що підлягає сплаті до бюджету, розраховану з уточнених місячних сум заробітної плати.

Крок 5. Розраховують загальну суму ПДФО за період, що перевіряється, шляхом підсумовування місячних сум податку.

Крок 6. У результаті порівняння «перерозрахункової» суми ПДФО з фактично утриманою його сумою обчислюють недоплату або переплату. Також за підсумком може вийти нуль (сума фактично сплаченого ПДФО дорівнює «перерозрахунковій» сумі).

Добровільний перерахунок проводять у такому ж порядку.

Розміри податкової соціальної пільги з ПДФО (ПСП з ПДФО) у 2021 році

Кожен працівник має право на податкову соціальну пільгу (ПСП). Така пільга дозволяє зменшити суму загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати. Розмір ПСП безпосередньо залежить від розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленого законом на 1 січня звітного податкового року.

Проблема в тому, що в більшості випадків застосувати ПСП не вдасться. Чому це так?

Тому що головна умова для застосування податкової соціальної пільги – це розмір нарахованого за місяць доходу. Якщо він не перевищує прожитковий мінімум для працездатної особи на 01 січня звітного податкового року, помножений на 1,4 та округлений до найближчого десятка, пільгу застосовувати можна.

У 2021 році граничний розмір доходу для застосування ПСП дорівнює: $2270,00 \times 1,4 = 3178,00 \approx 3180,00$ грн.

Оскільки дохід, який дає право на отримання податкової соціальної пільги менший, ніж розмір мінімальної заробітної плати, в загальному випадку працівники фактично втратили право на застосування податкової соціальної пільги. Відповідно, ПСП можуть скористатися працівники, заробітна плата яких складає менше 3180,00 грн. Це можливо у випадку роботи на умовах неповного робочого часу, а також у місяцях прийняття або звільнення працівника.

Також пільгою можуть скористатися працівники, які мають двох або більше дітей до 18 років. Для них граничний розмір доходу для отримання пільги визначається як добуток граничного доходу, який дає право на застосування ПСП в загальному випадку (тобто 3180,00 грн у 2021 році) і кількості дітей.

Розмір заробітної плати, який дає право для отримання пільги:

- ✓ на 2-х дітей: $3180,00 * 2 \text{ діт.} = 6360,00$ грн
- ✓ на 3-х дітей: $3180,00 * 3 \text{ діт.} = 5540,00$ грн
- ✓ на 4-х дітей: $3180,00 * 4 \text{ діт.} = 12720,00$ грн

Розмір податкової соціальної пільги

До зарплати працівників може застосовуватися один із видів податкової соціальної пільги:

- ✓ 100% (розраховується як 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб - 1135,00 грн. в 2021 р.);
- ✓ 150% (розраховується як 75% розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб - 1702,50 грн в 2021 р.);
- ✓ 200% (розраховується як 100% розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб - 2270,00 грн в 2021 р.);
- ✓ працівникам, які утримують двоє і більше дітей у віці до 18 років 100% і 150% (1135,00 грн. і 1702,50 грн. відповідно).

Для кожної категорії працівників, які мають право на податкову соціальну пільгу, ставка ПСП і різною, тому розраховується індивідуально.

4. Підготовка щомісячних звітів в частині «Календар і бюджет на рекламу»

Однією із важливих статей витрат проєкту є ті, що здійснені на просування товарів та послуг. Практично усі компанії зіштовхуються із проблемою визначення оптимального рекламного бюджету й практично ніхто не може визначити це магічне число – бюджет, що дозволив би одержати стовідсоткову віддачу від реклами.

Будь-яке відхилення від оптимальності приводить до неефективності: при меншому бюджеті компанія недоотримує прибуток від продажів (тому що не всі споживачі інформовані про товар), при більшому – просто витрачає частину засобів на вітер (тому що всі споживачі інформовані й додаткова реклама не потрібна).

Рекламний бюджет відображає ту суму коштів, яку підприємство готове вкладати у просування своїх товарів або послуг на місцевому, регіональному, світовому ринках. До бюджету включають щомісячні витрати організації на проведення рекламних кампаній в

місцевих ЗМІ, інтернеті. Крім того, в нього обов'язково включають витрати на оплату праці найманих працівників (як штатних, так і позаштатних), проведення промо-акцій, дизайн і розробку поліграфічної продукції (брошур, листівок, купонів) тощо.

Бізнес-діяльність підприємств, що працюють у сфері управління відходами, потребуватиме більших коштів на рекламні кампанії, зокрема в Україні, зважаючи на те, що дане питання, попри надзвичайну актуальність, є мало знайоме пересічному громадянину. Тому велику роль рекламна кампанія підприємств, що працюють у сфері управління відходами, матиме у частині інформаційно-просвітницької діяльності.

Рекламні витрати і рекламний бюджет на телебачення і радіо

Реклама на телебаченні та радіо – потужний інструмент для швидкого просування послуг або товарів будь-якої компанії, зокрема, що працює у сфері управління відходами. Без неї не можна просунути на місцевому ринку і завоювати популярність у потенційної цільової аудиторії.

Для того, щоб запуснути рекламну кампанію на телебаченні і радіо, необхідно спочатку виявити ефективні канали, які дозволять досягнути максимального охоплення цільової аудиторії. Проведені дослідження підтвердили, що регулярна трансляція рекламних роликів на рейтингових каналах дозволяє швидко збільшити охоплення цільової аудиторії мінімум на 50%. Рекламний бюджет на такі цілі визначається тарифами місцевих телекомпаній і радіостанцій, які працюють на локальному ринку.

Рекламний бюджет на інтернет-рекламу

У зв'язку з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, а також під впливом пандемії коронавірусу особливої популярності набула інтернет-торгівля. У свою чергу, це викликало бум на використання інтернет-реклами. Тому, на сьогодні саме реклама у соціальних мережах, на різноманітних веб-ресурсах є однією із найефективніших.

Інтернет по праву став першим у списку носіїв інформації, витіснивши з чільних місць теле і радіомовлення, а Інтернет-реклама обіцяє стати найбільш затребуваним і дієвим способом оповіщення людей про торгову марку, товари або послуги. Інтернет-реклама сайту - найбільш сучасний і високоприбутковий вид реклами в сучасних умовах. Порівняно з традиційними видами реклами перевагами Інтернет-реклами є:

- постійна актуальність інформації;
- можливість видозміни реклами залежно від реакції покупця;
- можливість приймати інформацію від покупця;
- швидке поширення інформації;
- подача різним покупцям різної інформації.

Основним принципом дії реклами в Інтернет є те, що її центральним елементом є веб-сервер підприємства. На його основі будується весь комплекс рекламних засобів. Рекламний бюджет на інтернет-рекламу розраховується, виходячи з вартості банерної, контекстної і тизерної реклами. На сьогоднішній день розроблено чимало систем для точного розрахунку вартості послуг.

Розміщуючи рекламу в Інтернеті, продавець може звертатися до ринку у 30 мільйонів чоловік, які відвідують понад мільйон сайтів щомісячно, тобто генерують трафік. Це пов'язано із загальноприйнятим у термінології інтернет реклами поняття - таргетинг, націлювання на цікаву (цільову) аудиторію.

Рекламний бюджет на зовнішню рекламу

Зовнішня реклама використовується практично усіма компаніями. Рівень витрат в цьому випадку залежить від типу носіїв інформації, а також від масштабності самої рекламної кампанії. Як правило, основною статтею витрат вважається оплата розміщення інформації на вуличних банерах. Початковий бюджет на зовнішню рекламу включає в себе орендну плату за відповідну кількість рекламних щитів. Вартість розміщення банерної реклами залежить від регіону, в якому знаходиться компанія. Бюджет на зовнішню рекламу також включає в себе витрати на розміщення світлодіодних вивісок, біжучих рядків та іншої інформації на популярних носіях.

Управління рекламними бюджетами

Рекламний бюджет підприємства або організації може періодично змінюватися залежно від економічної ситуації в регіоні, рівня попиту на товар, що просувається, кількості конкуруючих фірм і багатьох інших факторів.

Іноді використовують *метод фіксованого бюджету*, що полягає у встановленні певного постійного рівня витрат на рекламу, незважаючи на зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищах функціонування компанії. Крім того, існує *залишковий метод*, відповідно до якого компанія виділяє на рекламний бюджет кошти, які залишилися після покриття всіх інших витрат.

Однак, обидва вищеописаних методи визначення рекламного бюджету зустрічаються нечасто в силу їхньої очевидної неефективності й нездатності відображати зміни, які постійно відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах функціонування компанії.

Найчастіше компанії використовують *метод визначення бюджету на основі певного відсотка від обсягу продаж*. Визначення розміру рекламного бюджету як відсотка від обсягу продаж є більш популярним методом. Зазвичай рекламний бюджет складає від 1,5% до 3% від загального обсягу продаж для промислових товарів і від 15% до 30% - для споживчих товарів. Компанія може встановлювати певний відсоток як від минулорічних продаж, так і від прогнозу обсягу продаж на наступний рік. В останньому випадку важлива точність прогнозу. Показник реклама/загальний обсяг продаж являє собою чисельне вираження співвідношення двох змінних величин (тому що й загальний обсяг продажів, і відсоток, що встановлює компанія можуть змінюватися). Збереження незмінним того самого відсотка припускає, що знайдено оптимальне, на думку компанії, співвідношення між сумою витрат на рекламу й загальним обсягом продаж.

Також досить популярним є *метод визначення бюджету на основі певного відсотка від обсягу продаж, прийнятого в конкурентів*. Компанія оцінює в грошовому вираженні рекламну активність конкурентів і їхніх загальних обсягів продаж. Потім обчислюється відсоток від обсягу продаж, що конкуренти направляють на рекламу. У підсумку при остаточному визначенні свого рекламного бюджету, компанія орієнтується на цей відсоток (використовуючи власний обсяг продажів).

Незважаючи на те, що й ці два методи далекі від досконалості, саме вони застосовуються для розрахунку рекламних витрат у більшості компаній.

Практичні завдання

1. Обрати напрям діяльності підприємства (в екологічній сфері), як бізнес-ідеї, яка стане основою для виконання наступних завдань.
2. Проаналізувати галузь, у якій працюватиме підприємство.

3. Обґрунтувати вибір певної групи споживачів, на яких спрямована діяльність підприємства.

4. Охарактеризувати товар/ послугу, яку надаватиме підприємство.

5. Розрахувати обсяги виробництва та продаж підприємства за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Прогноз продаж (проект)													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Товар/ Послуга (Категорія №1)													
5	Запланований обсяг продаж, шт													
6	Ціна за одиницю, грн													
7	Сума продажу													
8	Товар/ Послуга (Категорія №2)													
9	Запланований обсяг продаж, шт													
10	Ціна за одиницю, грн													
11	Сума продажу													
12	Товар/ Послуга (Категорія №n)													
13	Запланований обсяг продаж, шт													
14	Ціна за одиницю, грн													
15	Сума продажу													
16	Разом усіх товарів/ послуг, грн													
17														

6. Розрахувати обсяг запасів готової продукції за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Запаси готової продукції (проект), шт													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Товар/ Послуга (Категорія №1)													
5	Запланований обсяг продаж													
6	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду													
7	Необхідний запас готової продукції на початок періоду													
8	Товар/ Послуга (Категорія №2)													
9	Запланований обсяг продаж													
10	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду													
11	Необхідний запас готової продукції на початок періоду													
12	Товар/ Послуга (Категорія №n)													
13	Запланований обсяг продаж													
14	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду													
15	Необхідний запас готової продукції на початок періоду													
16														

7. Розрахувати бюджет виробництва за допомогою електронної таблиці Excel.

17															
18	Бюджет виробництва (проект), шт														
19															
20		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК	
21	Товар/ Послуга (Категорія №1)														
22	Запланований обсяг продаж														
23	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду														
24	Кількість необхідної продукції (продаж+запаси)														
25	Необхідний запас готової продукції на початок періоду														
26	Кількість продукції, яку необхідно виготовити														
27	Товар/ Послуга (Категорія №2)														
28	Запланований обсяг продаж														
29	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду														
30	Кількість необхідної продукції (продаж+запаси)														
31	Необхідний запас готової продукції на початок періоду														
32	Кількість продукції, яку необхідно виготовити														
33	Товар/ Послуга (Категорія №n)														
34	Запланований обсяг продаж														
35	Необхідний запас готової продукції на кінець періоду														
36	Кількість необхідної продукції (продаж+запаси)														
37	Необхідний запас готової продукції на початок періоду														
38	Кількість продукції, яку необхідно виготовити														
39															

8. Визначити потреби в приміщенні/ях (оренда/ купівля), необхідних для здійснення господарської діяльності підприємством. Сформувати проект щомісячного звіту в частині «Витрати на нерухомість (будівлі)» за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на нерухомість (будівлі) (проект), грн													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Оренда/ Купівля/ Виплати за іпотечним кредитом													
5	Ремонтні роботи													
6	Страхування													
7	Електрика													
8	Опалення													
9	Водопостачання/ каналізація													
10	Послуги з обслуговування будівель													
11	Податок на нерухоме майно													
12	Інше													
13	Всього													
14														

9. Визначити потребу в персоналі (посади, кількість тощо), необхідних для здійснення господарської діяльності підприємством. Сформувати щомісячний звіт в частині «Оподаткування заробітної плати та пільги» за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на заробітну плату (ЗП) та пільгові виплати (проскт), грн													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Утримання із ЗП:													
5														
6	Нарахована ЗП													
7	Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), 18% від ЗП													
8	Військовий збір (1,5% від ЗП)													
9	Податкова пільга (за наявності)													
10														
11	Нарахована ЗП													
12	Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), 18% від ЗП													
13	Військовий збір (1,5% від ЗП)													
14	Податкова пільга (за наявності)													
15														
16	Нарахована ЗП													
17	Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), 18% від ЗП													
18	Військовий збір (1,5% від ЗП)													
19	Податкова пільга (за наявності)													
20	Всього, витрати													
21	Пільгові виплати, % від ЗП													
22														
1	Витрати на оплату праці (проскт), грн													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Посада, ПІБ													
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14	Всього	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15														

10. Проаналізувати різні канали просування та визначити найоптимальніші з них для даного підприємства. Сформулювати проєкт щомісячного звіту в частині «Календар і бюджет на рекламу» за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Календар та бюджет на рекламу (проєкт)													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	ПОДІЇ													
5	Державні свята													
6	Особливі (визначні) дати													
7	Події місцевого значення													
8	Сезонні події													
9	Витрати на рекламу залежно від методу (каналу) просування													
10	Газети													
11	Жовті сторінки (Довідники організацій)													
12	Журнали													
13	Телебачення													
14	Інтернет													
15	Брошури													
16	Демонстраційні заходи													
17	Радіо													
18	Рекламні проспекти													
19	Візитні картки													
20	Рекламна продукція													
21	Безкоштовні зразки продукції													
22	Банери/ Рекламні щити													
23	Спеціальні заходи просування													
24	Інше													
25	Всього													

Тема 3

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА УТИЛІЗАЦІЮ ВІДХОДІВ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ БІЗНЕСУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

Мета:

1. Ознайомитися зі станом управління відходами в Україні та Європейському Союзі (ЄС); європейським досвідом планування витрат на утилізацію відходів.
2. Зрозуміти методика розрахунку точки беззбитковості бізнесу у сфері управління відходами.

План

1. Стан управління відходами в Україні.
2. Стан управління відходами в Європейському Союзі.
3. Визначення точки беззбитковості бізнесу у сфері управління відходами.

Результати навчання:

Знати: стан управління відходами в Україні та ЄС; специфіку планування витрат на утилізацію відходів європейськими країнами; сутність точки беззбитковості бізнесу у сфері управління відходами; роль європейських фінансових установ у проектному фінансуванні

Вміти: адаптувати європейські практики з планування витрат на утилізацію відходів до українських реалій

Topic 3

EUROPEAN EXPERIENCE IN PLANNING THE COST OF WASTE DISPOSAL AND DETERMINING THE BREAK-EVEN POINT OF THE WASTE MANAGEMENT BUSINESS

Aim:

1. Get familiar with the state of waste management in Ukraine and the European Union (EU); European experience in waste disposal cost planning.
2. Understand the methodology for calculating the break-even point of business in the field of waste management.

Plan

1. State of waste management in Ukraine.
2. State of waste management in the European Union.
3. Determination of the break-even point of business in the field of waste management.

Learning outcomes:

To know: the state of waste management in Ukraine and the EU; the specifics of planning costs for waste disposal by European countries; the essence of the break-even point of business in the field of waste management; the role of European financial institutions in project financing

To be able to: adapt European practices for waste disposal cost planning to Ukrainian realities.

1. Стан управління відходами в Україні

Щороку в Україні утворюється 11–13 млн тонн твердих побутових відходів (ТПВ). Річна кількість відходів на душу населення становить близько 300 кг, при цьому спостерігається суттєва різниця в показниках утворення відходів між міською та сільською місцевостями. Однією із причин збільшення показників утворення відходів є підвищення рівня життя, враховуючи співвідношення між динамікою ВВП на душу населення та рівнями питомого утворення відходів. За різними даними, рівень переробки ТПВ в Україні коливається від 3 до 8%, тоді як для країн Європейського Союзу він складає до 60% ТПВ. При цьому більше 90% ТПВ в Україні спрямовується на полігони та несанкціоновані звалища.

Згідно з офіційними розрахунками, 10 000 га землі зайнято близько 6 700 полігонами та звалищами, хоча неофіційні показники можуть бути ще вищими. Проте, за оцінками Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, існує потреба щонайменше у 626 нових полігонах твердих відходів. Окрім того, що такі полігони займають земельні ділянки, вони виділяють парникові гази й забруднювальні речовини, які потрапляють в атмосферу, поверхневі шари ґрунту, ґрунтові води та надра. Це негативно впливає на рослинний і тваринний світ, а також знижує якість життя в розташованих поблизу житлових районах. Відсутність роздільного збирання та утилізації відходів, що містять токсичні компоненти, підвищує ризик забруднення навколишнього середовища небезпечними речовинами.

Аналіз поточної ситуації, що стосується утворення ТПВ і поводження з ними в Україні та за кордоном, дозволяє зробити низку висновків.

1. Хоча на ТПВ припадає невелика частка загального обсягу відходів, ця група має суттєвий вплив на здоров'я людей і стан навколишнього середовища.

2. Кількісні та якісні характеристики утворення ТПВ в Україні все ще відрізняються від показників розвинених країн ЄС, але ці розбіжності швидко зменшуються.

3. Очікується зростання обсягу утворення ТПВ.

4. Необхідність підвищення ефективності поводження з ТПВ визнається як на національному, так і на регіональному рівні, хоча ті заходи, які вживалися досі, неспроможні змінити ситуацію.

5. Основними бар'єрами на шляху підвищення ефективності системи поводження з ТПВ в Україні є:

– відсутність установлених норм щодо права власності на відходи та чіткого визначення відповідальності;

– недостатня участь з боку приватного сектора, непрозорість та відсутність чіткої політики щодо визначення тарифів;

– відсутність економічних стимулів для переробки відходів.

6. Перехід до переробки відходів можливо здійснити протягом наступних 10-15 років.

7. Низка європейських моделей адміністративного управління та ціноутворення, які довели свою ефективність, можуть з успіхом застосовуватися в Україні з урахуванням місцевого контексту.

Запровадження в Україні екологічного податку як загальнодержавного обов'язкового платежу пов'язане з нововведеннями у Податковому кодексі України, впровадженими у 2010 р. Такий податок охопив викиди до атмосферного повітря і скиди до водного середовища забруднюючих речовин, розміщення відходів, утворення і зберігання радіоактивних відходів.

Об'єктом і базою відповідного оподаткування слугують обсяги і види забруднюючих речовин, обсяги і класи відходів, обсяги і види палива, обсяги і категорії радіоактивних відходів.

При цьому вони розглядаються як фактори, що справляють негативний (прямий або опосередкований) вплив на стан навколишнього природного середовища. Відповідні підходи до екологічного оподаткування є загальноприйнятими, але в європейській та світовій практиках поширення набуло також використання податкових та деяких інших економічних інструментів впливу стосовно товарів і послуг, які є або можуть стати екологічно шкідливими.

В Україні до аналогів таких інструментів може бути зарахований екологічний податок на паливо. Певним відповідником стали і тарифи на утилізацію відходів упаковки. З фінансової точки зору, податки на товари і послуги становлять відносно незначну частку всіх надходжень від екологічних доходів. Як показує досвід ОЕСР, набагато помітнішою є суспільна результативність зазначених інструментів в її екологічній і ресурсній складових.

На порядку денному в Україні перебувають створення галузі поводження з ресурсоцінними відходами кінцевого споживання продукції, їх максимальне залучення до господарського обороту як вторинної сировини та стимулювання інвестицій у цю сферу. При цьому, першочерговим завданням є створення організацій економічного механізму збирання, заготівлі, обробки й утилізації, насамперед, таких відходів, як використана тара і пакувальні матеріали, відпрацьовані оливи, зношені шини, електричне та електронне обладнання та деякі інші. На даний час здійснюється законодавче опрацювання ідеї запровадження екологічного податку на продукцію, яка стає джерелом таких відходів, а також механізмів “розширеної відповідальності виробників” (РВВ) (імпортерів) цієї продукції, що є звичною європейською практикою. Ці питання постають і у контексті загальних завдань з удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні.

Створення економічних інструментів щодо екологічно шкідливих товарів є особливо важливим для України, яка зіштовхується зі зростанням обсягів споживання таких товарів і водночас зі збільшенням потоків побутових відходів за відсутності інфраструктури поводження з ними. У загальному контексті йдеться про застосування такого інструментарію:

- встановлення в тій чи іншій формі прямих екологічних податків/платежів на екологічно шкідливу продукцію (товари), коли об'єктом і базою оподаткування виступають обсяги і види продукції;

- адаптація з урахуванням природоохоронних цілей чинних податків (на паливо, ПДВ, акцизу), з диференціацією за екологічними факторами (зокрема, за вмістом сірки у паливі);

- запровадження за принципом РВВ (імпортера) продукції організаційно-економічних (фінансових) систем управління відходами для забезпечення їх збирання та утилізації;

- запровадження на засадах розбудови заставнозворотних систем для забезпечення високого рівня повернення товарів та їх повторного використання.

Слід зазначити, що якщо в перших двох позиціях ключова роль належить державі, то у третій і четвертій – зазвичай, виробникам продукції. Окремим підходом слід вважати поєднання різних інструментів, прикладом якого можуть бути запровадження екологічного податку на продукцію (зокрема, на пакувальні матеріали) і одночасно прийняття нормативно-правового акта щодо можливості створення системи збирання відповідних відходів, яка фінансуватиметься виробниками.

Такі підходи реалізуються у Польщі, Латвії, Естонії та деяких інших країнах.

В Україні діє Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року, схвалена Кабінетом Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. Проблема, на розв'язання якої спрямована ця Стратегія, полягає у необхідності вирішення критичної

ситуації, яка склалася з утворенням, накопиченням, зберіганням, переробленням, утилізацією та захороненням відходів і характеризується подальшим розвитком екологічних загроз. Проблема відходів в Україні вирізняється особливою масштабністю і значимістю як внаслідок домінування в національній економіці ресурсоемних багатовідхідних технологій, так і через відсутність протягом тривалого часу адекватного реагування на її виклики. Значні масштаби ресурсокористування та енергетично-сировинна спеціалізація національної економіки разом із застарілою технологічною базою визначали і надалі визначають високі показники утворення та нагромадження відходів.

Такі обставини призводять до поглиблення екологічної кризи і загострення соціально-економічної ситуації в суспільстві та обумовлює необхідність реформування і розвитку з урахуванням вітчизняного та світового досвіду всієї правової та економічної системи, що регулює використання природних ресурсів у цілому та управління відходами зокрема. Проблема відходів є однією з ключових екологічних проблем і більш вагомою в ресурсному аспекті.

Відходи, що утворюються у процесі видобування, збагачення, хіміко-металургійної переробки, транспортування і зберігання корисних копалин є вторинним сировинним резервом промисловості, будівництва та енергетики. Значний ресурсний потенціал становлять також відходи як вторинна сировина, що є залишками продуктів кінцевого споживання (макулатура, полімери, склобій, зношені шини тощо).

Високий рівень утворення відходів та низькі показники їх використання як вторинної сировини призвели до того, що в Україні щороку в промисловості та комунальному секторі нагромаджуються значні обсяги твердих відходів, з яких лише незначна частина застосовується як вторинні матеріальні ресурси, решта потрапляють на звалища.

Відмінність ситуації, що склалася з відходами в Україні, порівняно з іншими розвинутими країнами полягає у великих обсягах утворення відходів та у відсутності інфраструктури поводження з ними. При цьому наявність такої інфраструктури є неодмінною ознакою всіх економік розвинутих країн.

Загалом система управління відходами в Україні характеризується такими тенденціями:

- накопичення відходів як у промисловому, так і побутовому секторі, що негативно впливає на стан навколишнього природного середовища і здоров'я людей;
- здійснення неналежним чином утилізації та видалення небезпечних відходів;
- розміщення побутових відходів без урахування можливих небезпечних наслідків;
- неналежний рівень використання відходів як вторинної сировини внаслідок недосконалості організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво;
- неефективність впроваджених економічних інструментів у сфері поводження з відходами.

Значні обсяги накопичених в Україні відходів та відсутність ефективних заходів, спрямованих на запобігання їх утворенню, утилізації, знешкодження та видалення, поглиблюють екологічну кризу і стають гальмівним фактором розвитку національної економіки.

Така ситуація обумовлює необхідність створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи запобігання утворенню відходів, збирання, перероблення та утилізації, знешкодження і екологічно безпечного видалення. Це повинно бути невідкладним завданням навіть в умовах відносної обмеженості економічних можливостей як держави, так і основних утворювачів відходів. Таким чином, єдиним

можливим шляхом урегулювання ситуації є створення комплексної системи управління відходами.

Розв'язання зазначеної проблеми є ключовим у вирішенні питань енерго- та ресурснезалежності держави, економії природних матеріальних та енергетичних ресурсів і актуальним стратегічним завданням (пріоритетом) державної політики.

Стратегія визначає головні напрями державного регулювання у сфері поводження з відходами в найближчі десятиліття з урахуванням європейських підходів з питань управління відходами, що базуються на положеннях:

Рамкової Директиви № 2008/98/ЄС Європейського парламенту та Ради від 19 листопада 2008 р. “Про відходи та скасування деяких директив”;

Директиви Ради № 1999/31/ЄС від 26 квітня 1999 р. “Про захоронення відходів”;

Директиви № 2006/21/ЄС Європейського парламенту та Ради від 15 березня 2006 р. “Про управління відходами видобувних підприємств, та якою вносяться зміни до Директиви 2004/35/ЄС”;

Директиви 94/62/ЄС Європейського парламенту та Ради від 20 грудня 1994 р. “Про упаковку та відходи упаковки”;


Директиви 2012/19/ЄС Європейського парламенту та Ради від 4 липня 2012 р. “Про відходи електричного та електронного обладнання (ВЕЕО)”;

Директиви 2006/66/ЄС Європейського парламенту та Ради від 6 вересня 2006 р. “Про батареї і акумулятори та відпрацьовані батареї і акумулятори”.

Нормативно-правові акти і нормативні документи, що розроблятимуться та прийматимуться на виконання цієї Стратегії, повинні базуватися виключно на принципах і положеннях відповідних актів європейського законодавства.

У 2006 р. в Україні було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України від 26 липня 2006 року №1010 «Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з поводження з побутовими відходами», який визначає порядок формування тарифів на послуги з поводження з побутовими відходами. Відповідно до цього Порядку до послуг належать операції поводження з побутовими відходами (збирання, зберігання, перевезення, сортування, перероблення, утилізація, видалення, знешкодження та захоронення), що здійснюються у населеному пункті згідно з правилами благоустрою, розробленими з урахуванням схеми санітарного очищення населеного пункту та затвердженими органом місцевого самоврядування. До витрат на відшкодування втрат відносять витрати, що виникають у підприємств протягом періоду розгляду розрахунків тарифів, встановлення та їх оприлюднення органом, уповноваженим встановлювати тарифи.

В Україні офіційно стартувала реформа управління відходами. Компанія PwC виділила 8 комплексних завдань, які є важливими для успішного впровадження реформи з управління відходами в Україні.

1	2	3	4	5	6	7	8
<p>Впровадження обов'язкового роздільного збирання побутових відходів</p> <p>до 30% до відходів* – це пластик, скло, папір та метал, частину з яких можна повернути назад у виробництво, знижуючи потребу в первинних матеріалах.</p> <p>37% – це біовідходи, які стають тричінож пожеж на полігонах без дегазації. Компостування надає змогу виробляти з біовідходів енергію.</p> <p><small>*за даними Української Екологічно-Парувальної Коаліції</small></p> <p><small>РнС</small></p>	<p>Впровадження системи розширеної відповідальності виробника (РВВ)</p> <p>Згідно з принципом РВВ виробники продукції несуть фінансову та організаційну відповідальність за етап управління відходами їхньої продукції.</p> <p>Організації розширеної відповідальності виробника (ОРВВ) будуть успішніми за умов тісної співпраці з органами місцевого самоврядування, прозорості та контрольованості.</p> <p>Діяльність ОРВВ має відповідати загальним мінімальним вимогам до систем РВВ згідно з директивою ЄС із поводження з відходами (Waste Framework Directive).</p>	<p>Підвищення рівня обізнаності населення, просвітницька діяльність</p> <p>Комунікація з населенням – обов'язок держави.</p> <p>Екологічна освіта дітей має бути впроваджена в школах і садочках.</p> <p>Зміна культури поводження з відходами на побутовому рівні – довготривалий процес, який пройшли всі розвинені країни.</p> <p>Ефективна комунікація має враховувати менталітет та звички населення.</p> <p>Просвітницька діяльність має бути однією з ключових сфер для ОРВВ.</p>	<p>Підвищення контролю та відповідальності у сфері поводження з відходами</p> <p>€450 максимальний штраф за незначне порушення в сфері поводження з відходами домогосподарством у Великій Британії.</p> <p>€850 максимальний штраф для фізичних осіб за засмічення лісів відходами.</p> <p>В Україні необхідне значне підвищення штрафів та нульова толерантність до порушників.</p>	<p>Розробка карт поводження за напрямками відходів</p> <p>Перехід від лінійної моделі економіки (матеріали видобувають та використовують для виробництва товарів, які потім викидають) до циркулярної (матеріали залишаються в економіці якомога довше) є неминучим.</p> <p>Регіональні та місцеві плани управління відходами мають стати практичними дорожніми картами для стимулювання розвитку сектору поводження з відходами та залучення зовнішнього фінансування до розбудови інфраструктури.</p>	<p>Запобігання виникненню відходів та повторне використання</p> <p>230 кілограмів сміття* в середньому генерує житель України за рік.</p> <p>Ієрархія поводження з відходами:</p>  <p><small>*за даними Міністерства розвитку громад та територій України</small></p>	<p>Розбудова та оновлення інфраструктури поводження з відходами</p> <p>6000 сміттєзвалищ і полігонів в Україні, лише 19 із яких обладнані дегазаційними установками.</p> <p>€6.8 за тону – вартість захоронення відходів в Україні. Це в десятки разів нижче, ніж в Європі. Сектор переробки за таких умов не розвивається.</p>	<p>Забезпечення прозорості даних у сфері поводження з відходами</p> <p>Недоліки в роботі з даними – не тільки українська проблема. Більшість країн Європи також стикаються зі складнощами.</p> <p>Підвищення рівня прозорості діяльності сектору та забезпечення зручного інтерфейсу для користувачів інформації зміцнить взаємну довіру зацікавлених сторін – влади, бізнесу, населення, міжнародних партнерів, що сприятиме ефективній роботі сектору.</p>

В цілому загальноприйняте складування твердих побутових відходів на полігонах створює цілу низку проблем, серед яких найістотнішими є такі:

- швидке надмірне переповнення існуючих полігонів через недостатнє ущільнення відходів - середня щільність відходів у тілі полігону рідко перевищує 0,5...0,6 т/м.куб.;

- негативні фактори впливу на довкілля - забруднення підземних вод фільтратом, виділення неприємного запаху, самозаймання відходів, забруднення прилеглих територій легкими фракціями (папір, поліетилен тощо), створення сприятливого середовища для розмноження комах, гризунів, безпритульних тварин;

- відсутність площ, придатних для влаштування полігонів на оптимальній відстані від населених пунктів;

- нездатність дієвого контролю за впливами полігонів на довкілля, особливо після їх закриття. Полігонні технології себе вичерпали і в провідних європейських країнах ставлення до них є вкрай негативним. Сміттєспалювальні заводи знайшли широке застосування в країнах з високою густрою населення (ФРН, Японія, Швейцарія, Бельгія та ін.).

Проте експлуатація цих заводів у порівнянні зі сміттєпереробними підприємствами і полігонами потребує значно більших капітальних та експлуатаційних витрат. Особливо значна частина витрат іде на фільтри, що очищують викиди в повітря і роблять їх безпечними для довкілля. Крім того, складними і недостатньо надійними та ефективними є процеси очищення газів, а також утилізація та знешкодження токсичної золи та шлаку, які утворюються при спалюванні ТПВ у значній кількості (до 30 % від сухої маси відходів).

Термічний метод знешкодження відходів, як показує досвід експлуатації в Україні сміттєспалювальних заводів, також може бути джерелом забруднення довкілля, оскільки при недотриманні технологічного режиму спалювання в атмосферу можуть потрапити токсичні речовини. Україна має досвід експлуатації сміттєспалювальних заводів в Києві, Харкові, Дніпропетровську. Проектна потужність одного котла – 15 т/год. Досвід експлуатації заводів виявив багато недоліків: фактична потужність на вітчизняних відходах була на рівні 60...70 % від проектної, теплова енергія ефективно не використовувалась, заводи не мали досконалого блоку газоочистки.

Внаслідок недотримання технологічного режиму спалювання в атмосферу потрапляли токсичні речовини. Зола сміттєспалювального заводу є токсичною речовиною високого класу небезпеки і потребує спеціальних методів знешкодження. Питомі показники утворення

відходів у середньому становлять 220 – 250 кілограмів на рік на одну особу, а у великих містах досягають 330 – 380 кілограмів на рік відповідно. Характерною відмінністю побутових відходів є те, що вони є змішаними, тобто сумішшю компонентів. Причому змішуються компоненти побутових відходів, починаючи зі стадії їх утворення вже у сміттєзбірному відрі або сміттєзбірному контейнері, далі - в сміттєвозі і потім - в місцях захоронення (на полігоні чи звалищі).

Непередбачуваність складу суміші компонентів побутових відходів обумовлює некерованість фізичних та біохімічних процесів, які відбуваються в тілі полігону чи звалища з утворенням шкідливих хімічних сполук, що забруднюють атмосферне повітря та ґрунтові води. Незважаючи на скорочення населення в Україні, відзначається тенденція до збільшення обсягу утворених і вивезених на полігони твердих побутових відходів на 4 мільйона кубічних метрів щороку.

За даними Світового банку, незважаючи на скорочення населення обсяг відходів усе одно зростає по причині того, що країна продовжує виробляти, продавати, купувати продукцію. Дослідження показало, що при рості ВВП на 1 %, обсяг відходів збільшується на 0,2%.

Програма «U-LEAD з Європою» підготувала питання управління відходами у період війни і вказала наступне.

Типові відходи, що залишаються після руйнувань	<ul style="list-style-type: none"> – конструкційні матеріали, такі як цегла, бетон, сталь, деревина, гіпсокартон, шифер, руберойд тощо – частини від систем водопостачання та каналізації – частини від електромереж, зокрема електричні опори, проводи, електричне обладнання, трансформатори сміття, земля, повалені дерева, гілки тощо – пошкоджені транспортні засоби та військова техніка
Специфічні відходи, що залишаються після руйнувань	<ul style="list-style-type: none"> – меблі, побутова техніка, побутова хімія, килими тощо, зокрема обгорілі й пошкоджені – офісні меблі, оргтехніка, зокрема обгорілі й пошкоджені – хімічні речовини, промислові відходи, сировина й продукція, виробниче обладнання – дорожнє покриття – медичні відходи, зокрема епідемічно небезпечні – хімічні засоби захисту рослин і добрива
ТИПОВІ ПРОБЛЕМИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ВІДХОДАМИ, ЦО ЗАЛИШАЮТЬСЯ ПІСЛЯ РУЙНУВАНЬ	
Загрози й проблеми при роботах на зруйнованих об'єктах	<ul style="list-style-type: none"> – замінування та боеприпаси, що не розірвалися – обвалення пошкоджених будівель та об'єктів інфраструктури – поранення гострими предметами – ускладнений доступ до об'єктів для їх відновлення та реконструкції – перешкоджання руху транспорту – проблема розміщення значних обсягів відходів
Загрози й проблеми для навколишнього середовища та здоров'я людини	<ul style="list-style-type: none"> – неконтрольоване поводження з медичними відходами – утворення небезпечних промислових відходів – утворення відходів хімічних засобів захисту рослин – загроза здоров'ю при вдиханні пилу азбесту або азбестовмісних матеріалів – притягування більшої кількості відходів, адже це місце вже вважається сміттєзвалищем
Інституційні проблеми у сфері поводження з відходами, що залишаються після руйнувань	<ul style="list-style-type: none"> – обмежені технічні можливості громад у поводженні із відходами, що залишаються після руйнувань – недостатня кваліфікація кадрів – зменшення та обмеження фінансової спроможності громад внаслідок воєнної агресії

ПРІОРИТЕТИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ, ЩО ЗАЛИШАЮТЬСЯ ПІСЛЯ РУЙНУВАНЬ

- передача на повторне використання
- оброблення/перероблення на місці
- передача на оброблення/перероблення тимчасове складування для подальшої передачі на повторне використання або оброблення/перероблення
- захоронення для деяких видів відходів

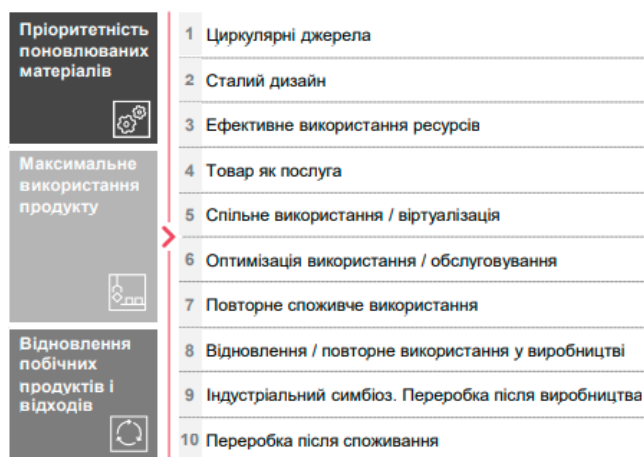
Таким чином, бачимо, що стан управління відходами в Україні значною мірою змінився у зв'язку із війною російської федерації проти України, що ще більше актуалізує дане питання сьогодні.

2. Стан управління відходами в Європейському Союзі

У світі існують різноманітні інструменти, що забезпечують дотримання екологічного законодавства. І штрафи є одним із найпоширеніших. Високі штрафи за неналежне поводження з побутовими відходами визнані ефективними для покарання порушників та запобігання повторним випадкам правопорушень. Аналіз досвіду інших країн свідчить про те, що покращення системи контролю за дотриманням законодавства у сфері поводження з відходами, а також запровадження і стягнення суттєвих штрафів для всіх учасників ринку (населення, виробники, оператори) є одним із важливих факторів досягнення успіху в побудові ефективної моделі поводження з побутовими відходами.

Більшість розвинених країн світу переходять від концепції лінійної економіки до економіки замкненого циклу (або циркулярної). За лінійної економіки продукт виробляють, використовують та утилізують (take -make -dispose). Циркулярна ж економіка базується на принципі 3 -R (Reduce, Reuse, Recycle), тобто:

- пріоритетність поновлюваних матеріалів
- максимальне використання продукту
- відновлення побічних продуктів і відходів. Загальні принципи циркулярної економіки втілюються в 10 стратегіях, виділених компанією PwC:



PwC

Таким чином використані матеріали та відходи знову стають сировиною для економіки. Це сприяє вирішенню проблеми дефіциту природних ресурсів та високих цін на первинну сировину та зменшує залежність від імпортованих ресурсів. У 2018 році ЄС прийняв Пакет

економіки замкненого циклу. Він разом із попередніми Директивами та Планом дій визначає цільові показники, яких держави - члени ЄС повинні досягнути у 2030 році.

Крім того, документ передбачає:

- сприяння повторному використанню і стимулювання промислового симбіозу;
- створення економічних стимулів для виробників переходити до екологічного дизайну, тобто продукції, яка після того, як відслужить свій термін, легко піддаватиметься переробці чи відновленню, а матеріали зможуть бути використані знову.

Держави-члени ЄС, в тому числі домогосподарства країн ЄС безпосередньо, повинні вжити всіх необхідних заходів для забезпечення управління відходами, не ставлячи під загрозу здоров'я людини, без шкоди для довкілля та, зокрема:

- (1) без загрози для води, повітря, землі, рослин або тварин;
- (2) не спричиняючи шум чи запахи;
- (3) без шкідливого впливу на сільську місцевість або місця, що становлять особливий інтерес.

В ЄС широко застосовується принцип РВВ (розширеної відповідальності виробників), який почав запроваджуватись у США та країнах ЄС ще з початку 90-х років минулого століття. Методологічно він перебуває у контексті більш загального принципу “збруднювач платить” і по суті є його видозміною. За цим принципом, виробник екологічно шкідливих товарів повинен створити систему гарантій і нести фінансову відповідальність за поводження з відходами, що виникають на всіх етапах життєвого циклу продукції.

У країнах ЄС принцип РВВ закріплено у ряді директив, які стосуються таких груп відходів і товарів: відходів пакувальних матеріалів (94/62/ЄС, 2004/12/ЄС); транспортних засобів, які вийшли із вжитку (2000/53/ЄС); відходів електричного та електронного обладнання (2002/96/ЄС і 2012/19/ЄС); батарей та акумуляторів (2006/66/ЄС). Більше половини цих систем охоплюють дві групи товарів: електричне та електронне обладнання, а також упаковку.

Крім того, серед них – системи, що стосуються автомобілів, акумуляторних батарей, шин, відпрацьованих олив. До одних з перших в ЄС належить система РВВ у Німеччині щодо упаковки, запроваджена у 1991 р. Тут у законодавчому порядку на торговельні заклади і виробників було покладено зобов'язання приймати використану упаковку та виконувати цільові показники збирання й рециклінгу різних пакувальних матеріалів. За німецькою моделлю, відповідальність за функціонування РВВ покладалася на одну або декілька “організацій відповідальності виробника” (ОВВ). Виробники (імпортери) платять до ОВВ внески залежно від обсягу упаковки, яку вони використовують, а ОВВ, у свою чергу, платять за збирання, повернення і рециклінг упаковки, а також за використання муніципальних можливостей інфраструктури збирання упаковки.

У своїх ключових елементах (зокрема, у фінансуванні за рахунок платежів через посередництво ОВВ) зазначена система стала для багатьох країн ЄС певним зразком. Прикладом її успішної реалізації слугує також Директива ЄС стосовно відходів електричного та електронного обладнання (ВЕЕО). Її вимоги було виконано майже всіма країнами ЄС, і сьогодні в них працюють механізми повернення і переробки ВЕЕО, що фінансуються за рахунок виробника. У цілому подібні системи будуються за принципом РВВ, хоча й різняться за підходами до механізму фінансування.

Велике різноманіття прикладів застосування принципу РВВ стосується як ЄС, так і інших країн ОЕСР. Їх аналіз дозволяє стверджувати, що вони можуть охоплювати широкий спектр товарів. Особливо показовими у цьому відношенні є США і Канада, де запроваджено

різні системи РВВ, які базуються, здебільшого, на добровільних угодах у межах галузей. Як показує міжнародний досвід, ключові складові системи РВВ можуть на практиці набирати різноманітних організаційних і фінансових форм.

Для країн ЄС – як найбільш близьких для нашої держави – характерним є те, що ОВВ управляються підприємствами-виробниками і, як правило, створюються за посередництва галузевих асоціацій або під їх егідою.

Принцип «забруднювач платить» став рушієм запровадження систем розширеної відповідальності виробника (РВВ) в багатьох країнах світу. Виробник несе відповідальність за продукт впродовж його життєвого циклу. На пост-споживчій стадії продукти перетворюються на побутові відходи, а система РВВ дозволяє частково перекласти фінансове навантаження щодо управління побутовими відходами з муніципалітетів (а отже – з населення) на виробників. РВВ стимулює роздільне збирання відходів та підвищення рівня рециклінгу завдяки цільовим показникам, яких мають досягати виробники. Збирання, сортування та подальше оброблення таких відходів здійснюється за рахунок компаній-учасниць системи РВВ. А витрати на поводження зі змішаним сміттям покриває тариф для населення. Коли обсяг відходів, зібраних роздільно в окремі баки, збільшується, частка змішаних побутових відходів, що залишаються в загальному контейнері, – зменшується.

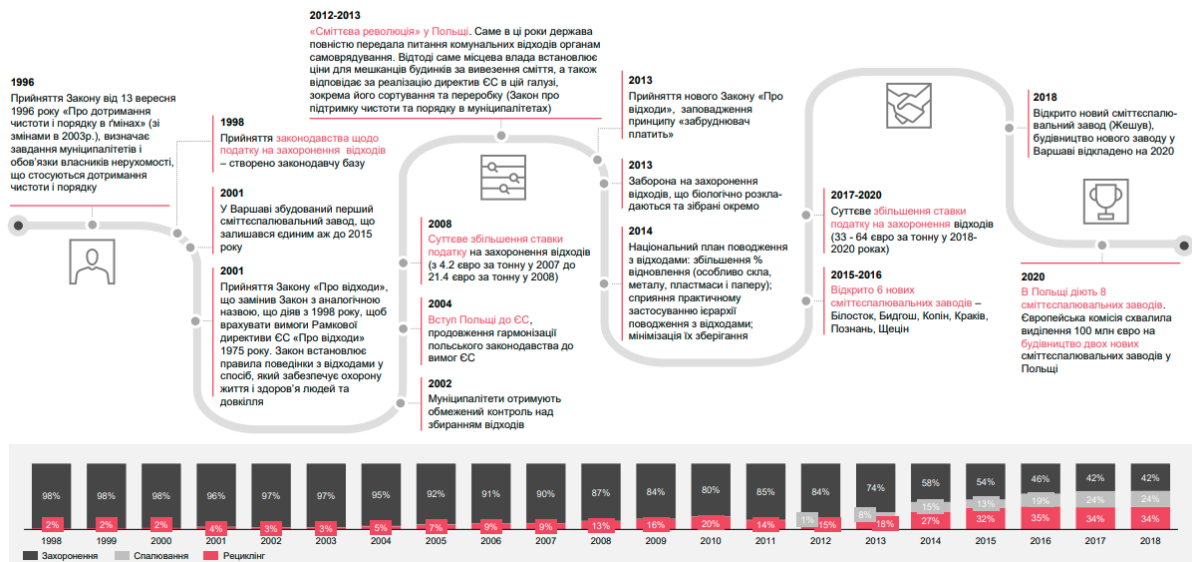
Відповідно зменшуються і витрати на її перевезення та подальше оброблення. Таким чином чим більшу частку сміття збирають окремо, тим менший застосовують тариф для населення. Система РВВ також стимулює більш раціональне використання ресурсів: оптимізацію дизайну упаковки, зменшення кількості використовуваних матеріалів, зниження рівня токсичності, використання перероблених матеріалів у виробництві нової продукції.

Як працює система РВВ

Виробники часто об'єднуються та створюють неприбуткові організації. Такі колективні суб'єкти стають відповідальними за поводження з відходами від імені виробників та тісно співпрацюють із муніципалітетами. Організації розширеної відповідальності виробників (ОРВВ) можуть створюватися і на індивідуальній основі. Перші РВВ з'явилися на початку 1990-х років. Досвід Німеччини, Швеції, Франції став успішним, і згодом системи РВВ впровадили на рівні ЄС. За 30 років кількість систем РВВ у світі досягла 400. Діяльність організацій РВВ регулюється законодавством.

Законодавча база для розвитку РВВ на рівні Європейського Союзу складається як із рамкового законодавства про відходи, так і з секторальних директив, що спрямовані на регулювання відходів певних типів продукції, зокрема упаковки, відходів електричних та електронних приладів, транспортних засобів, що відслужили свій термін, батарейок та акумуляторів.

Компанія PwC представила як приклад шлях Польщі в реформуванні процесу управління відходами.



З огляду на шлях Польщі, певні кроки на шляху реформування системи управління відходами доцільно адаптувати і в Україні.

Раніше принципу в РВВ Україні не існувало. Варто зауважити, що ЄС, який був піонером у введенні поняття РВВ та принципу «забруднювач платить», надав Україні експертну підтримку при розробці нормативних документів. Вже розроблені законопроекти «Про упаковку та відходи упаковки», «Про відходи електричного і електронного обладнання». В Міністерстві захисту довкілля та природних ресурсів заявляють, що Європа переходила на нову системи управління відходами 20-30 років. Тому існують побоювання, що на реформу в Україні закладають десятиліття, протягом яких сміття захоплюватиме все нові і нові території.

3. Визначення точки безбитковості бізнесу у сфері управління відходами

Зважаючи на те, що одними із ключових суб'єктів у системі управління відходами в державі є суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність в даній сфері, то важливим фактором мотивації до створення\провадження бізнесу в даній галузі є визначення точки безбитковості.

Точка безбитковості - це ситуація, коли дохід підприємства дорівнює витратам. Коли підприємство досягло цієї точки для продукту або проекту, це означає, що створено обсяг продажів для продукту чи проекту, потрібний для покриття фіксованих і змінних витрат підприємства протягом певного періоду часу.

Коли компанія досягла точки безбитковості, у неї немає ні збитків, ні прибутку. Позитивним фактором є те, що компанія не витратила більше грошей, ніж заробила; негативним - прибутку також немає.

Визначення точки безбитковості є доцільним із кількох причин:

- можливість визначити, скільки одиниць бізнес-пропозиції потрібно продати, щоб уникнути втрат;
- можливість спрогнозувати, коли почнете отримувати прибутки;
- можливість визначити й контролювати фіксовані й змінні витрати;
- можливість визначити, чи слід коригувати ціну продажу за одиницю продукції;

- можливість оцінити маржу безпеки, що дорівнює фактичному обсягу продажів за вирахуванням продажів за досягнення точки беззбитковості, завдяки чому можна визначити обсяг продажів до досягнення рівня збитковості;
- оцінка можливості реалізації та ризику проекту до початку роботи над ним;
- усе це можна легко й швидко розрахувати.

Точку беззбитковості можна розрахувати на основі одиниць товару або обсягу продажів у доларах.

$$\text{Точка беззбитковості (в одиницях)} = \frac{\text{постійні витрати}}{\text{(ціна за одиницю продукції – змінні витрати)}}$$

Постійні витрати відносяться на рахунок загальних щомісячних витрат і безпосередньо не пов'язані з виробництвом або наданням послуг.

- ✓ Заробітна плата адміністративного персоналу
- ✓ Обов'язкові витрати, пов'язані із виплатою зарплати (наприклад, виплати на соціальні служби, податок з фонду заробітної плати тощо)
- ✓ Оренда
- ✓ Комунальні послуги
- ✓ Телефон
- ✓ Реклама та промоція
- ✓ Обслуговування та прибирання
- ✓ Ліцензії
- ✓ Канцелярські товари та поштові витрати
- ✓ Професійні послуги
- ✓ Страхівка

Постійні витрати відносяться на рахунок ваших загальних щомісячних витрат і безпосередньо не пов'язані з вашим виробництвом або наданням послуг. Це такі види витрат, які спільні для всіх підприємств. Наприклад, заробітна плата, обов'язкові та добровільні витрати, пов'язані із виплатою зарплати (наприклад, виплати на соціальні служби, податок з фонду заробітної плати, пенсійні відрахування тощо), оренда, комунальні послуги, телефон, реклама та промоція, обслуговування та прибирання, ліцензії, канцелярські товари та поштові витрати, плата за професійні послуги і страхівка – це не повний перелік витрат, які не пов'язані із обсягом товарообігу. Вони повинні виплачуватися щомісячно, навіть якщо збуту зовсім немає. Такі витрати також можуть називатися “адміністративними” або “накладними”.

Змінні витрати пов'язані з обсягом збуту: коли обсяг реалізації росте, ці витрати зростають; коли збут падає, ці витрати зменшуються.

- ✓ Комісійні за продаж
- ✓ Витрати на організацію продажу (поїздки, промоційні матеріали тощо)
- ✓ Податок на товарообіг або ПДВ
- ✓ Упаковка
- ✓ Витрати на перевезення чи доставку

- ✓ Комісійні за продаж
- ✓ Витрати на організацію продажу (поїздки, промоційні матеріали тощо)
- ✓ Податок на товарообіг або ПДВ
- ✓ Упаковка
- ✓ Витрати на перевезення чи доставку

Розрахунок точки беззбитковості покаже, за якої виручки прибуток дорівнюватиме нулю й покриє операційні витрати бізнесу. Інакше кажучи, до того, як точка беззбитковості буде досягнута, бізнес працює в мінус, коли подолана – починається зростання і прибутковість.

Розрахунок точки беззбитковості дає розуміння:

- коли окупиться бізнес, тому є сенс порахувати її до запуску бізнесу;
- наскільки треба збільшити обсяг продажів, нижче якої ціни продавати не можна, яка вартість товарів і послуг оптимальна, щоб дохід зростає;
- мінімального порогу виручки, з яким бізнес не стане збитковим;
- на точку беззбитковості зверне увагу інвестор/кредитор;
- інформацію для аналізу й планування залежно від того, коли досягається точка беззбитковості (наприклад, у середині місяця чи в останні кілька днів місяця).

Для розрахунку точки беззбитковості, необхідно знати показники бізнесу, а отже, вести управлінський облік.

Для цього необхідно знати **операційні витрати**, які бувають:

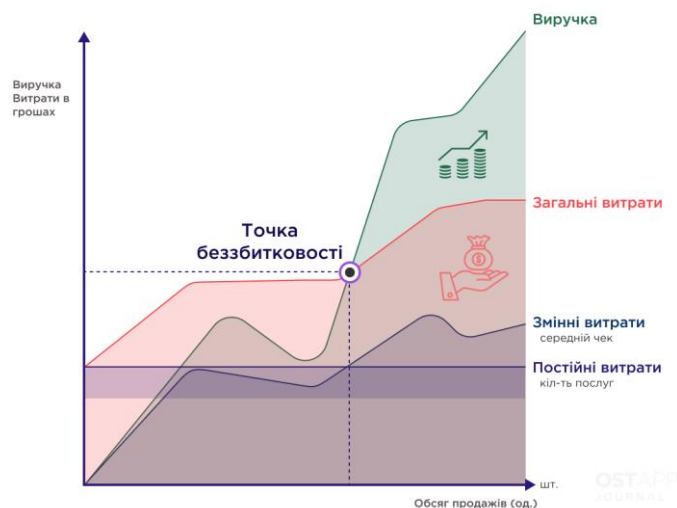
1. **Змінні** – залежать від росту або падіння виручки, тобто чим більше продаємо — тим більшими стають змінні витрати (собівартість проданих товарів, бонуси й відсотки від продажів співробітникам, витрати на доставку, еквайринг, упаковку, вартість роботи підрядників, податки, які обчислюються у вигляді відсотка від доходу тощо).

2. **Постійні** – це витрати, які мають місце незалежно від обсягу виручки (зарплата адмінпрацівників, плата за оренду офісу, магазину тощо, охорону тощо).

Обчислюють точку беззбитковості в натуральному й грошовому вираженні:

- у **грошовому вираженні** – на яку суму в гривнях підприємство повинно продавати своїх товарів або послуг, щоб покрити витрати, при цьому прибуток відсутній;
- у **натуральному вираженні** – кількість одиниць товару, які необхідно продати, щоб покрити витрати, при цьому прибуток відсутній.

Точку беззбитковості можна розрахувати й у розрізі товарних позицій або послуг.



Як розрахувати точку беззбитковості до запуску бізнесу

До початку створення бізнесу, можна прогнозувати бажаний розмір виручки. Суми витрат теж будуть прогнозними, а не реальними, тому потрібно прогнозувати постійні і змінні витрати, й порахувати чек.

Як часто обчислювати точку беззбитковості

Нормативу немає, однак при підвищенні цін на товари і послуги, точку беззбитковості треба актуалізувати. Якщо підприємство має кілька магазинів, офісів, кафе, варто розрахувати точку беззбитковості для кожного з них окремо, адже витрати і середній чек на них можуть бути різними.

Важливим поняттям при розрахунку точки беззбитковості є запас міцності, який вказує на те, як на прибуток вплине зниження продажів, наскільки «далеко» знаходиться компанія від точки беззбитковості, наскільки можна знизити обсяг продажу без ризику зазнати збитків.

$$\text{Запас міцності} = \text{обсяг реалізації} - \text{точка беззбитковості}$$

Експерти в галузі зазначають, що «на смітті не заробляють, заробляють на сервісі, на послугах», так як ціна на вторинну сировину ніколи не була достатньо високою. Однак відходи потрібно переробляти за будь-яку ціну, щоб вони не потрапили у довкілля. Варто зауважити, що компанії на ринку переробки не отримують пільги від держави або іншу допомогу.

Практичні завдання

1. Розглянути кейси щодо стану управління відходами в Україні та деяких країнах Європейського Союзу (за даними компанії PwC), визначити особливості, проблеми та перспективи для кожного з них, можливості реалізації/ адаптації в Україні.

Кейс 1

Система “розширеної відповідальності виробників” (РВВ) у Чехії – високі досягнення та низькі витрати

Організація РВВ ЕКО-КОМ існує 23 роки. За цей час було створено ефективну взаємодію виробників із муніципалітетами. Як працює ЕКО-КОМ? З одного боку, організація укладає договір із компаніями-учасниками системи РВВ, на підставі якого збирає дані про обсяги виробництва/виведення на ринок тари і упаковки. Залежно від цього розраховуються фінансові внески компаній. З іншого боку, ЕКО-КОМ співпрацює з муніципалітетами та операторами ринку. На підставі договору з ЕКО-КОМ вони зобов'язані звітувати про кількість зібраних та відновлених відходів упаковки. Це дає право на часткове відшкодування витрат на поводження з відходами упаковки за рахунок виробників. Завдяки спільній роботі Міністерства екології, муніципалітетів та учасників системи РВВ вдалося забезпечити станціями для роздільного збирання майже всі муніципалітети в Чехії (рівень покриття території країни становить понад 99%), досягти одних із найвищих показників зі збирання відходів упаковки в Європі (зібрано 75% упаковки в 2016 році (3-є місце в ЄС) та підвищити рівень переробки відходів з 1% обсягу ТПВ в 2003 році до 35% у 2018 році).

У Празі більше 30% витрат на поводження з роздільно зібраними побутовими відходами щорічно покривають компанії-учасники системи РВВ. Проте, як бачимо, навіть в умовах ефективного функціонування системи РВВ виникає потреба у співпраці з органами місцевого самоврядування.

Кейс 2

Коли пластик стає ресурсом

Кейс: коли пластик стає ресурсом

- У будівництві: дороги, вікна, труби, ізоляція, профнастил, підлога. У 2015 році уряд Індії зробив використання пластикових відходів обов'язковим при будівництві більшості шосе
- В упаковці: пляшки для напоїв, мішки для сміття, відра та бочки, пакувальні стрічки, піддони, бульбашкова плівка. До 2025 року французька компанія Evial взяла на себе зобов'язання виробляти лише пляшки, які переробляються
- В автомобільній галузі: бампери, ручки в транспортних засобах, деякі деталі. В 2018 році компанія Ford оголосила, що кожен з її транспортних засобів містить перероблений пластик із 250 пляшок, а це означає повторне використання 1,2 млрд. пляшок на рік
- В агросекторі: теплиці, дощові бочки, компости, шланги, зрошувальні труби, піддони, вазони, фольга та плівка для садівництва

Кейс: що роблять у світі, щоб біовідходи не потрапили на полігон

- В Німеччині діє близько 11 тис. біогазових установок для переробки біовідходів, що підвищує енергоефективність країни
- В Швеції громадський транспорт та спеціалізований транспорт використовують біогаз як паливо
- Сан-Франциско виробляє з біовідходів компост і віддає 600 тонн на день місцевим фермерам, що вирощують продукцію для продажу в місті
- Нью-Йорк поширює навчальні матеріали для заохочення домашнього компостування

Деякі ініціативи з поводження з біовідходами в Україні

- Агропромислові підприємства будують біогазові станції за власний кошт або із залученням міжнародних кредитів
- Виробники пива переробляють пивну дробину, в т.ч. для продажу виробникам молочної продукції
- Львів побудував міську станцію компостування біовідходів



Кейс 3

Штрафи, що працюють

Кейси: штрафи, що працюють

 Велика Британія	
євро	
57 750	Максимальний штраф за видалення сміття шляхом підпалення та/або до 5 років ув'язнення
160-450	Фіксовані штрафи за незначні порушення в сфері поводження з відходами домогосподарствами
5 725	Відсутність документів у підприємств щодо поводження з відходами
340	Незаконне транспортування сміття – відсутність документів у перевізника
450	Укладання договору з незаконним «сірим» оператором із вивезення сміття домогосподарством
1,5 млн.	Обсяг накладених штрафів в 2019 році за незаконне поводження зі сміттям
575	83% штрафів за останні 6 років становили менше 575 євро

 Німеччина	
євро	
10-50 до 5 000	Перше порушення роздільного збирання сміття домогосподарствами Повторні порушення
150-500	Викидання в неспеціалізованих місцях матраців, візочків, стільців, мобільних телефонів
25 000	Незаконне захоронення будівельних матеріалів підприємствами (x10 разів підвищено штраф за рік)
120	Викидання недопалків цигарок
300	Неприбирання собачого посліду
17 349	Кількість закритих справ із незаконної утилізації сміття прокуратурою у 2015 році
21 841 машин	Кількість перевірених транспортних засобів перевізників сміття за 2018 рік, 202 випадки передані слідчим органам

 Чехія	
євро	
3 670-11 000	Укладання договору з незаконним «сірим» оператором
37	Викидання недопалків цигарок
8 042	Штраф, накладений екологічною інспекцією на компанію, що здійснювала незаконне захоронення небезпечних відходів
18 276	Штраф, накладений екологічною інспекцією, на компанію за незаконне вивезення та захоронення відходів
1,8 млн.	Максимальний штраф за незаконне ввезення відходів
від 1 835	Відсутність обліку відходів на підприємстві

Кейс 4 Штрафи, що не працюють

Кейс: штрафи, що не працюють

Україна	Фізичні особи, грн.	Юридичні особи, грн.
Несвочасне вивезення матеріалів, будівельних відходів та сміття від розбирання будівель та споруд	340-1 360	850-1 700
Викидання через вікна, з балконів будівельних відходів та сміття	340-1 360	850-1 700
Порушення встановлених правил і режиму експлуатації установок і виробництв із оброблення та утилізації відходів, а також полігонів для зберігання чи захоронення промислових, побутових та інших відходів		51-85
Змішування чи захоронення відходів, для утилізації яких в Україні існує відповідна технологія, без спеціального дозволу центрального органу виконавчої влади		51-85
Викидання сміття та інших предметів із вікон і дверей вагонів потягів	34-170	
Викидання сміття та інших предметів за борт судна, автобусів, тролейбусів, маршрутних таксі	8,5-17	
Засмічення лісів відходами	425-850	850-1 700
Посування земель, забруднення хімічними та радіоактивними речовинами, неочищеними стічними водами	340-1 360	850-1 700



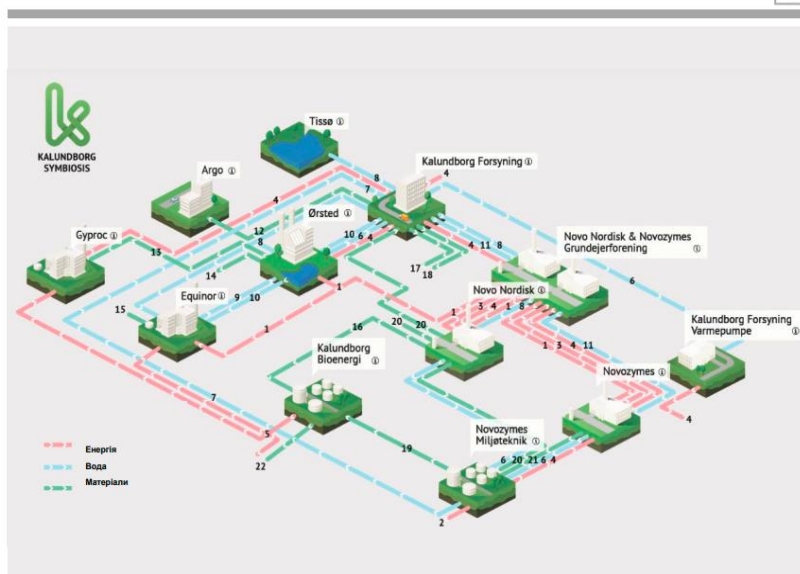
Кейс 5 Промисловий симбіоз як приклад регіонального планування

Кейс: промисловий симбіоз як приклад регіонального планування

Калундборг – це місто в Данії, де був створений перший в світі промисловий симбіоз із концепцією циркулярної економіки. Взаємодія компаній-учасниць ґрунтується на принципі, що залишки від виробництва однієї компанії стають ресурсом для іншої, і при цьому всі скорочують економічні витрати та зменшують викиди CO₂. До складу консорціуму входить найбільша нафтопереробна компанія Данії, що належить енергетичному гіганту Equinor, фармацевтична компанія Novo Nordisk, муніципальна компанія з постачання води та тепла мешканцям міста, оператор із поводження з відходами та інші компанії.

Проект набув успіху завдяки відкритій колаборації учасників: всі компанії отримують вигоду від взаємодії.

Створений у 1972 році, зокрема, для оптимізації виробництва палива (все ще в межах лінійної економіки) зараз проект є успішним прикладом переорієнтації на циркулярний підхід. Окрім екологічного ефекту щороку учасники консорціуму економлять на операційних процесах 24 мільйони євро.



Кейс 6 Успішна реалізація регіональних планів / ініціатив поводження з відходами

Любляна, Словенія – шлях до циркулярної економіки. За останні 14 років в Любляні відбулося десятикратне збільшення роздільного збирання, кількість відновлених матеріалів зросла з 16 кг на людину у 2004 році до 220 кг у 2018 році. В середньому на одного жителя Любляни припадає 358 кг відходів, 68% із яких потрапляють на рециклінг та компостування. Кількість сміття, що потрапляє на полігони, зменшилась на 95%, а кількість згенерованих відходів – на 15%. Більше того, у столиці Словенії одні з найнижчих витрат на поводження з відходами в Європі. Впровадження роздільного збирання (зокрема біовідходів) сприяло

зростанню рівня переробки. Кількість змішаного сміття при цьому зменшувалася, отже вивозити його стали рідше. Комунікаційна компанія, що закликала населення підтримувати екологічні ініціативи, виявилась ефективною, незважаючи на супротив спочатку. Наразі комунікаційна стратегія спрямована головним чином на запобігання виникненню відходів та повторне використання. Проект із реформування сектору здійснювало державне підприємство Snaga. Snaga займається не лише збиранням відходів, але і їхньою переробкою та видаленням. Завдяки тісній співпраці з муніципалітетом та активній комунікації з населенням компанія втілює план переходу Любляни до циркулярної економіки.

Кейс 7

Бум будівництва сміттєспалювальних заводів у Польщі

На початку 2000-х Польща була схожа на Україну, як за обсягами та морфологією ТПВ, так і за станом інфраструктури з поводження з відходами. За 15 років країна спромоглася знизити рівень захоронення відходів з 97% до 42%. По-перше успішно розвивалася галузь рециклінгу, завдяки, зокрема, роботі з населенням зі стимулювання сортування. По-друге, в країні відбувся справжній бум будівництва сміттєспалювальних заводів. З моменту вступу до ЄС було відкрито 7 об'єктів і схвалено будівництво ще двох заводів. Звичайно, це відбулося за значної фінансової підтримки ЄС, адже вартість таких проектів вимірюється десятками мільйонів євро. Перейшовши з найнижчого ступеню ієрархії поводження з відходами (видалення) до передостаннього (відновлення), Польща посилила енергетичну незалежність завдяки використанню технології waste-to-energy. Адже в процесі спалювання завод генерує енергію, яку може постачати споживачам. Великі капіталовкладення та операційні витрати зумовлюють високу вартість спалення, яку мають компенсувати виробники продукції або кінцеві споживачі. В свою чергу, технологічний процес потребує постійного постачання відходів для спалення. Це гальмує розвиток інфраструктури вищих ступенів ієрархії відходів всередині країни (запобігання утворенню, повторне використання, рециклінг) та створює передумови для спрямування потоку відходів для утилізації з інших країн. З 2019 року ЄС виключив спалювання відходів waste-to-energy з переліку «сталих» практик адже ця концепція суперечить стратегічній екологічній цілі ЄС – переходу до циркулярної економіки.

Кейс: бум будівництва сміттєспалювальних заводів у Польщі



На початку 2000-х Польща була схожа на Україну, як за обсягами та морфологією ТПВ, так і за станом інфраструктури з поводження з відходами. За 15 років країна спромоглася знизити рівень захоронення відходів з 97% до 42%.

По-перше успішно розвивалася галузь рециклінгу, завдяки, зокрема, роботі з населенням зі стимулювання сортування.

По-друге, в країні відбувся справжній бум будівництва сміттєспалювальних заводів. З моменту вступу до ЄС було відкрито 7 об'єктів і схвалено будівництво ще двох заводів. Звичайно, це відбулося за значної фінансової підтримки ЄС, адже вартість таких проектів вимірюється десятками мільйонів євро.

Перейшовши з найнижчого ступеню ієрархії поводження з відходами (видалення) до передостаннього (відновлення), Польща посилила енергетичну незалежність завдяки використанню технології waste-to-energy. Адже в процесі спалювання завод генерує енергію, яку може постачати споживачам.

Проте попри очевидні переваги масштабне будівництво сміттєспалювальних заводів має й суттєві недоліки.

Великі капіталовкладення та операційні витрати зумовлюють високу вартість спалення, яку мають компенсувати виробники продукції або кінцеві споживачі.

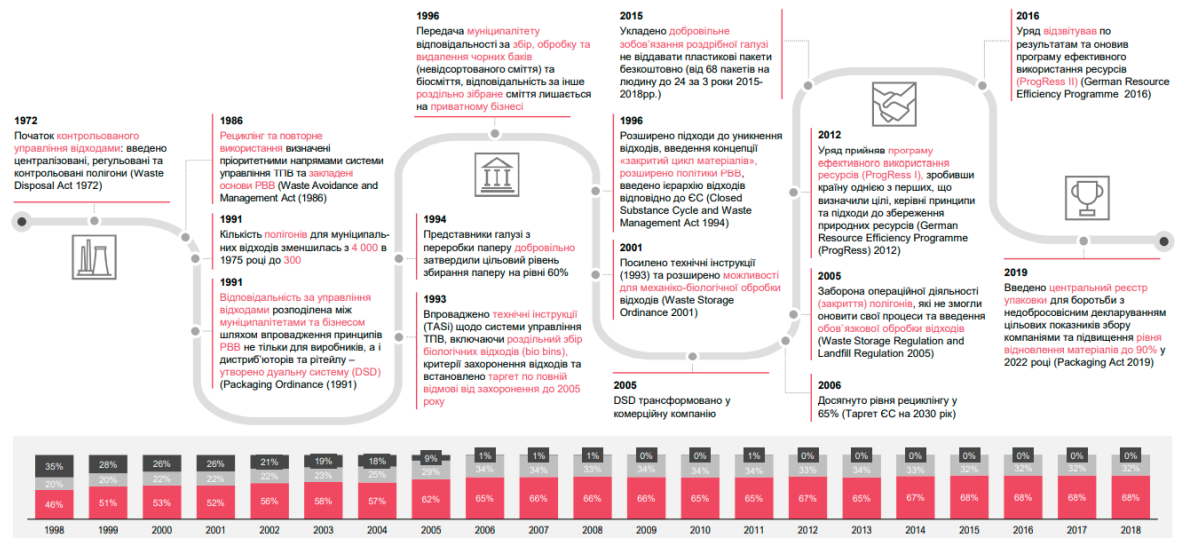
В свою чергу, технологічний процес потребує постійного постачання відходів для спалення. Це гальмує розвиток інфраструктури вищих ступенів ієрархії відходів всередині країни (запобігання утворенню, повторне використання, рециклінг) та створює передумови для спрямування потоку відходів для утилізації з інших країн.

З 2019 року ЄС виключив спалювання відходів waste-to-energy з переліку «сталих» практик адже ця концепція суперечить стратегічній екологічній цілі ЄС – переходу до циркулярної економіки.

Динаміка зміни структури поводження з ТПВ у Польщі за 20 років



Шлях Німеччини: рециклінг, відмова від захоронення та кооперація держави з бізнесом



2. Задача.

Мале підприємство “Довкілля” збирає і переробляє макулатуру за ціною за 3 грн за 1 кг. Плановий обсяг збору макулатури становить 2 тонни на місяць.

Витрати підприємства на оплату праці розподіляються наступним чином:

оклад менеджера-власника складає 11 900 грн. на місяць; три працівники по роботі з бізнес-клієнтами отримують по 9 610 грн. на місяць; послуги бухгалтера, який працює за угодою один тиждень на місяць, обходяться підприємству в 5560 грн. на місяць.

Інші витрати підприємства на місяць включають:

оплата за телефон – 850 грн., комунальні послуги – 12 000 грн., оренда приміщення – 10 300 грн., охорона та страхування майна – 1 600 грн., амортизація – 2 000 грн., інші накладні витрати – 2 200 грн.

Необхідно визначити:

1. Точку беззбитковості в натуральних та грошових показниках;
2. На основі попередніх розрахунків визначити обсяг реалізації, який забезпечив би підприємству прибуток у розмірі 50 000 грн.;
3. Побудувати графік беззбитковості із відображенням запасу міцності в натуральних і грошових показниках;
4. Розрахувати фактор операційного важеля.

3. Задача.

Визначити запас міцності підприємства, якщо відомо наступне: - фактичний обсяг продажу становить 2000 одиниць; - прямі витрати склали 800 грн; - загальновиробничі витрати становлять 800 грн; - точка беззбитковості 600 грн.

Тема 4

ПІДГОТОВКА ЩОМІСЯЧНИХ ЗВІТІВ ПРО ПРОЄКТ "ВИТРАТИ НА НАДАННЯ ПОСЛУГ З ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ", "АМОРТИЗАЦІЯ КАПІТАЛЬНИХ АКТИВІВ" З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТАБЛИЦІ EXCEL

Мета:

Навчитися готувати щомісячні звіти за проектами по певних статтях

План

1. Особливості ведення діяльності у сфері надання послуг з переробки відходів.
2. Особливості формування звіту про проєкт «Витрати на надання послуг з переробки відходів».
3. Особливості формування звіту про проєкт «Амортизація капітальних активів».

Результати навчання:

Знати: особливості аналізування проєктів в частині амортизаційних витрат, а також сутність щомісячних звітів про проєкт, зокрема, щодо витрат на надання послуг з переробки відходів.

Вміти: готувати щомісячні звіти про проєкт в частині амортизаційних витрат та витрат на надання послуг з переробки відходів з використанням електронної таблиці Excel

Topic 4

PREPARATION OF THE MONTHLY PROJECT REPORTS ON "COSTS OF PROVIDING WASTE TREATMENT SERVICES", "DEPRECIABLE CAPITAL ASSETS" IN THE EXCEL SPREADSHEET MODE

Aim:

Learn how to prepare monthly project reports on certain articles

Plan

1. Peculiarities of conducting activities in the field of providing waste processing services.
2. Peculiarities of creating a report on the project "Costs for the provision of waste processing services".
3. Peculiarities of creating a report on the "Depreciation of capital assets" project.

Learning outcomes:

To know: features of project analysis in terms of amortization costs, as well as the essence of monthly reports on the project, in particular, regarding the costs of providing waste processing services.

To be able to: prepare monthly reports on the project in terms of amortization costs and costs for the provision of waste processing services using an Excel spreadsheet

1. Особливості ведення діяльності у сфері надання послуг з переробки відходів

01 травня 2019 року введено в дію Закон України «Про житлово-комунальні послуги». Даним Законом врегульовані поняття у сфері поводження з побутовими відходами та порядок затвердження тарифу на послугу з поводження з побутовими відходами, яка включає послуги з вивезення, перероблення та захоронення побутових відходів, змінено систему взаємовідносин між виконавцями та споживачами послуги.

До цього послуга «вивезення побутових відходів» включала всі операції у сфері поводження з побутовими відходами: збирання, перевезення, сортування, зберігання, обробка, переробка, утилізація, видалення, знешкодження та захоронення, тепер її назву змінено на «поводження з побутовими відходами» відповідно до Закону України «Про відходи».

Цим Законом також передбачено, що суб'єкти господарювання, які визначені органом місцевого самоврядування на конкурсних засадах виконавцями послуг з вивезення побутових відходів, укладають договори на надання послуг з поводження з побутовими відходами із споживачами. Виконавці послуг з вивезення побутових відходів зобов'язуються укласти договори про надання послуг з перероблення та захоронення побутових відходів із суб'єктами господарювання, що надають такі послуги відповідно до правил благоустрою території населеного пункту.

Так, суб'єктами господарювання відповідно до статті 55 Господарського кодексу України визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи сукупність господарських прав та обов'язків, мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

Згідно зі статтею 23 Кодексу відносини органів місцевого самоврядування з суб'єктами господарювання у випадках, передбачених Законом, можуть здійснюватися на договірних засадах. Договори про надання послуг з поводження з побутовими відходами мають містити інформацію про укладені договори між виконавцем послуг з вивезення побутових відходів та суб'єктами господарювання, що надають послуги з перероблення або захоронення побутових відходів.

Переможцем конкурсу визначається його учасник, що відповідає кваліфікаційним вимогам та може забезпечити надання послуг відповідної кількості та якості, конкурсна пропозиція якого визнана найкращою за результатами оцінки. Перевага надається тому учасникові конкурсу, що подав конкурсній комісії проєкт або затверджену інвестиційну програму (програму капітальних витрат) розвитку підприємства, яка повинна включати заходи щодо впровадження роздільного збирання твердих побутових відходів.

Відповідно до статті 179 Кодексу, при укладанні договору із переможцем конкурсу з вивезення побутових відходів зміст договору може визначатися на основі вільного волевиявлення, коли сторони мають право погоджувати на свій розсуд будь-які умови договору, що не суперечать законодавству.

Крім того, статтею 180 Кодексу визначено істотні умови господарського договору.

Виконавець послуг з вивезення побутових відходів укладає договори про надання послуг з поводження з побутовими відходами із споживачами. Процедура надання суб'єктами господарювання незалежно від форми їх власності послуг з поводження з побутовими відходами у містах, селищах і селах визначена новими Правилами надання послуг з поводження з побутовими відходами, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2008 № 1070 із змінами, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 27.03.2019 № 318 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України».

Споживач має право на:

- 1) одержання своєчасно та належної якості послуги;
- 2) одержання без додаткової оплати від виконавця інформації про тарифи на послугу, структуру тарифу, норми надання послуг, порядок надання послуг, графік вивезення побутових відходів;

- 3) відшкодування збитків, завданих його майну, життю або здоров'ю внаслідок неналежного надання або ненадання послуг;
- 4) усунення виконавцем виявлених недоліків у наданні послуг у п'ятиденний строк з моменту звернення споживача;
- 5) зменшення розміру плати за послуги у разі їх ненадання, надання не в повному обсязі або зниження їх якості;
- 6) неоплату вартості послуг за період тимчасової відсутності в житловому приміщенні споживача та інших осіб понад 30 календарних днів за умови документального підтвердження такої відсутності;
- 7) перевірку кількості та якості послуг;
- 8) складення та підписання актів-претензій;
- 9) отримання без додаткової оплати інформації про проведені виконавцем нарахування плати за послуги;
- 10) розірвання договору з виконавцем.

Споживач повинен:

- 1) укладати договори про надання послуг;
- 2) своєчасно вживати заходів до усунення виявлених неполадок, пов'язаних з отриманням послуг, що виникли з його вини;
- 3) оплачувати в установленій договором строк надані йому послуги;
- 4) дотримуватись правил пожежної безпеки та санітарних норм;
- 5) у разі несвоєчасного здійснення платежів за послуги сплачувати пеню;
- 6) письмово інформувати виконавця про зміну власника житла та про фактичну кількість осіб, які постійно проживають у житлі споживача протягом 30 календарних днів від дня настання такої події;
- 7) забезпечити роздільне збирання побутових відходів;
- 8) визначати разом з виконавцем місця розташування контейнерних майданчиків, створювати умови для вільного доступу до таких майданчиків;
- 9) обладнати контейнерні майданчики, утримувати їх у належному санітарному стані, забезпечувати освітлення в темний час доби;
- 10) забезпечити належне збирання та зберігання відходів, установлення необхідної кількості контейнерів для завантаження твердих, великогабаритних і ремонтних відходів з урахуванням унеможливлення їх переповнення; утримувати контейнери відповідно до вимог санітарних норм і правил.

Виконавець має право:

- 1) вимагати від споживача обладнати контейнерні майданчики та забезпечувати утримання їх у належному санітарно-технічному стані;
- 2) вимагати від споживача своєчасно збирати та належним чином зберігати відходи;
- 3) вимагати від споживача забезпечувати роздільне збирання побутових відходів;
- 4) припинити/зупинити надання послуг у разі їх несплати або оплати не в повному обсязі в порядку і строки, крім випадків, коли якість та/або кількість таких послуг не відповідають умовам договору;
- 5) вимагати від споживача проведення протягом п'яти робочих днів робіт з усунення виявлених неполадок, що виникли з вини споживача, або відшкодування вартості таких робіт, проведених виконавцем;
- 6) звертатися до суду в разі порушення споживачем умов договору;
- 7) отримувати інформацію від індивідуального споживача про зміну власника житла та фактичної кількості осіб, які постійно проживають у житлі споживача.

Виконавець зобов'язується:

- 1) забезпечувати своєчасність надання, безперервність і відповідну якість послуг;

- 2) готувати та укласти із споживачем договори про надання послуг з визначенням відповідальності за дотримання умов їх виконання згідно з типовим договором;
- 3) без додаткової оплати надавати необхідну інформацію про тарифи, структуру тарифу, порядок надання послуг, графік вивезення побутових відходів;
- 4) розглядати претензії та скарги споживачів і проводити відповідні перерахунки розміру плати за послуги в разі їх ненадання;
- 5) вживати заходів до усунення порушень якості послуг у строки;
- 6) сплачувати споживачу у разі ненадання або надання не в повному обсязі послуг неустойку;
- 7) своєчасно реагувати на виклики споживача, підписувати акти-претензії;
- 8) своєчасно та власним коштом проводити роботи з усунення виявлених неполадок;
- 9) інформувати споживача про намір зміни тарифів на послуги з поводження з побутовими відходами;
- 10) мати укладені договори із суб'єктами господарювання, що надають послуги з перероблення та захоронення побутових відходів, та перевозити побутові відходи тільки в спеціально відведені місця чи на об'єкти поводження з побутовими відходами відповідно до правил благоустрою території населеного пункту;
- 11) забезпечувати утримання контейнерів у разі перебування їх у власності виконавця відповідно до вимог санітарних норм і правил;
- 12) ліквідувати звалище твердих відходів у разі його утворення на контейнерному майданчику через недотримання графіка перевезення, проводити прибирання в разі розсипання побутових відходів під час завантаження у спеціально обладнаний для цього транспортний засіб.

Також, за новою редакцією Порядку формування тарифів на послуги з поводження з побутовими відходами, Кабінет Міністрів закріпив за місцевою владою повноваження щодо встановлення тарифу на послугу з поводження з побутовими відходами. Тарифи на послуги з поводження з побутовими відходами є сумою тарифів на послуги з вивезення, перероблення та захоронення побутових відходів. До складу тарифів тепер не включатимуться витрати зі здійснення капітальних вкладень, створення спеціальних інвестиційних фондів чи із забезпечення прибутковості інвестиційного капіталу. Зазначимо, що відтепер тарифи формуватимуться одні для всіх, так як виключено п. 34, за яким тарифи визначалися для 3 окремих груп споживачів (населення, бюджетних установ та інших споживачів).

2. Особливості формування звіту про проєкт «Витрати на надання послуг з переробки відходів»

Відходи – це будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися в процесі виробництва або споживання, а також товари (продукція), які повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх виникнення (виявлення). Від відходів власник позбавляється або має намір (повинен) позбутися шляхом їх утилізації чи видалення (ст. 1 Закону України «Про відходи»). Проте інколи відходи цілком може бути використано в господарській діяльності.

Перелік і класифікація відходів наведено у ДК 005-96.

З точки зору використання в господарській діяльності відходи поділяють на такі види:

- зворотні
- безповоротні

Зворотні відходи – це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням. Прикладами відходів виробництва можуть бути стружка, обрубки металу, обрізки тканини тощо.

Зазначимо, що до зворотних відходів не належать залишки матеріальних ресурсів, які за технологією передають в інші цехи (підрозділи) як повноцінний матеріал для виробництва інших видів продукції (виконання робіт, надання послуг), а також супутньої продукції (СП).

Слід виділити відмінності між відходами і СП: СП відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, її приймає відділ технічного контролю, що не має нічого спільного з відходами. Проте для чіткого відокремлення СП і відходів на підприємстві крім переліку СП потрібно затвердити ще й перелік одержуваних відходів.

Безповоротні відходи – це ті відходи, реалізація та/або використання яких у виробничому процесі не передбачається. Вони не потрібні підприємству, і від них потрібно позбутися (утилізувати, знищити, передати спецпідприємству на переробку згідно з вимогами законодавства).

Для цілей обліку поворотні і безповоротні відходи поділяють на:

- нормативні
- наднормативні

Без **нормативних відходів** не можна обійтися при виготовленні продукції. Кількість їх виникнення передбачає технологія виробництва конкретного виду продукції. За наявності галузевих норм або норм відходів у техрегламенті, нормативно-технічній документації керуються саме такими нормами. Але найчастіше регламентовані норми відсутні, тоді підприємство розробляє їх самостійно.

Наднормативні відходи — це ті, що перевищують норми, встановлені технологією виробництва. Вони утворюються через порушення технології виробництва, вимог нормативно-технічної документації на виробниче обладнання, недостатню кваліфікацію працівників тощо.

Для достовірнішої оцінки відходів на підприємстві залучають відповідних фахівців: технолога, начальника цеху тощо. Метод (методи) оцінки відходів фіксується в наказі про облікову політику.

При реалізації зворотних відходів як вторинної сировини (крім металобрухту і макулатури) податкові зобов'язання нараховуються за першою подією.

Документообіг при оприбуткуванні та руху зворотних відходів аналогічний описаному щодо СП. На вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, зменшуються прямі матеріальні витрати (п. 12 ПБО 16).

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «Матеріальні витрати» (п. 22 ПБО 16).

Вартість отриманих відходів (визначену на підставі описаних вище оцінок) списують за Кт рахунку 23 в Дт субрахунків:

- 209 «Інші матеріали» – при подальшій реалізації спеціалізованому підприємству або при використанні у власній господарстві;
- 201 «Сировина і матеріали» – при використанні як повноцінної сировини або матеріалу у власному виробництві (п. 329 Методрекомедацій № 373).

При подальшому використанні зворотних відходів їх вартість відображають записами:

- Дт 23, 91 Кт 201, 209 – при використанні у виробництві готової продукції;
- Дт 943 Кт 209 – при реалізації на сторону.

Безповоротні відходи. Їх обліковують у кількісному виразі. Оскільки кількість відходів впливає на собівартість продукції, облік загальної величини отриманих відходів ведуть як за місцями виникнення, так і за конкретними виробами (п. 331 Методрекомедацій № 373).

Первісну вартість матеріалів, з яких утворилися нормативні безповоротні відходи, включають до виробничої собівартості (рахунок 23). Якщо ж пряме віднесення безповоротних відходів на собівартість окремих виробів і замовлень ускладнено, то їх обліковують загальною масою за усією продукцією і розподіляють на окремі вироби пропорційно кількості їх випуску.

Первісну вартість матеріалів, з яких утворилися наднормативні безповоротні відходи, відносять на собівартість реалізованої продукції (Дт 901) (п. 11 ПБО 16). При цьому відповідно до листа № 6687 наднормативні витрати включають до собівартості, тільки якщо вони

не пов'язані з нестачею, псуванням, нетехнологічним використанням та порушенням правил зберігання за рішенням уповноваженої особи (керівника) підприємства. Для цього потрібно скласти первинний документ, який містить інформацію про мету, нормоване і наднормативне (з поясненням обставин) витрачання ресурсів. Відповідно на суму наднормативних безповоротних відходів за ціною вихідної сировини зменшують виробничу собівартість.

Якщо ж наднормативні відходи утворилися з інших причин (через відхилення в роботі обладнання, від регламентованого технологічного процесу, через помилки або недостатню кваліфікацію персоналу тощо), то первісну вартість вихідних матеріалів списують у Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності».

Безповоротні відходи списують актом на списання (при самостійній утилізації) або актом приймання-передачі спеціалізованому підприємству. Витрати на їх утилізацію включають до інших операційних витрат (субрахунок 949) (п. 2.13 Методрекомендацій № 2).

Наднормативні відходи матеріалів виключають із собівартості запасів і визнають як витрати періоду, в якому вони понесені (§ 16 МСБО 2).

Податок на прибуток

Будь-яких окремих коригувань фінансового результату у зв'язку з обліком відходів розділом III Податкового кодексу не передбачено. Винятком становлять контрольовані операції (наприклад, експорт металобрухту, в тому числі через комісіонера) у випадках, визначених ст. 39 Кодексу, тоді фінансовий результат звітного періоду збільшується на суму перевищення ціни, визначеної за принципом «витагнутої руки», над договірною (контрактною) вартістю реалізованих відходів (пп. 140.5.1 п. 140.5 ст. 140 Кодексу).

Податок на додану вартість

При оприбуткуванні зворотних відходів виробництва не виникає податкових наслідків з ПДВ. Це стосується і відходів, що утворилися в результаті ліквідації необоротних активів (п. 189.10 ст. 189 Податкового кодексу).

При подальшому використанні відходів потрібно нарахувати податкове зобов'язання виходячи з напряму використання відходів. Так, при їх реалізації як вторинної сировини (крім металобрухту і макулатури) податкові зобов'язання нараховуються за першою подією (п. 187.1 ст. 187 Кодексу). Базу оподаткування визначають за договірною вартістю (п. 188.1 ст. 188 Кодексу). Щодо мінімальної бази при реалізації відходів, то їх умовно можна прирівняти до самостійно виготовлених товарів із застосуванням мінімальної бази виходячи зі звичайної ціни. Згідно з пп. 14.1.71 п. 14.1 ст. 14 Кодексу звичайна ціна – це ціна, визначена сторонами договору, і якщо не доведено протилежне, то вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін. Це визначення не поширюється на операції, що визнаються контрольованими відповідно до ст. 39 Кодексу.

При використанні відходів як сировини для виготовлення продукції ПДВ нараховують при реалізації цієї продукції за вищенаведеними правилами.

У випадку знищення (утилізації) відходів нарахування компенсуючих податкових зобов'язань згідно з п. 198.5 ст. 198 Податкового кодексу здійснюється залежно від наявності вхідного кредиту (за товарами/послугами, необоротними активами якщо вони придбані/виготовлені з ПДВ, а для товарів/послуг, необоротних активів, придбаних або виготовлених до 01.07.2015 р., нарахування зобов'язань здійснюється, якщо під час такого придбання або виготовлення суми ПДВ було включено до складу податкового кредиту).

Безповоротні відходи. Утворення нормативних відходів не несе податкових наслідків з ПДВ, оскільки це пов'язано з господарською діяльністю. Щодо наднормативних відходів, то це негосподарське використання сировини (матеріалів), яке тягне за собою нарахування компенсуючих податкових зобов'язань згідно з пп. «б» п. 198.5 ст. 198, п. 189.1 ст. 189 Податкового кодексу виходячи із ціни придбання вихідної сировини.

Вартість вихідної сировини, з якої утворилися наднормативні відходи, може включатися до собівартості реалізованої продукції (за рішенням керівника).

При придбанні послуг сторонніх організацій зі збору та утилізації відходів компенсуючі податкові зобов'язання не нараховують, оскільки ці послуги пов'язані з господарською діяльністю підприємства.

З метою ефективного використання виробничих ресурсів чимало підприємств, окрім виготовлення основної продукції, виробляють ще й супутню продукцію та раціонально використовують відходи такого виробництва. Облік супутньої продукції та відходів у чомусь схожий.

Технологічний процес багатьох виробничих підприємств дає змогу виробляти кілька видів продукції, це:

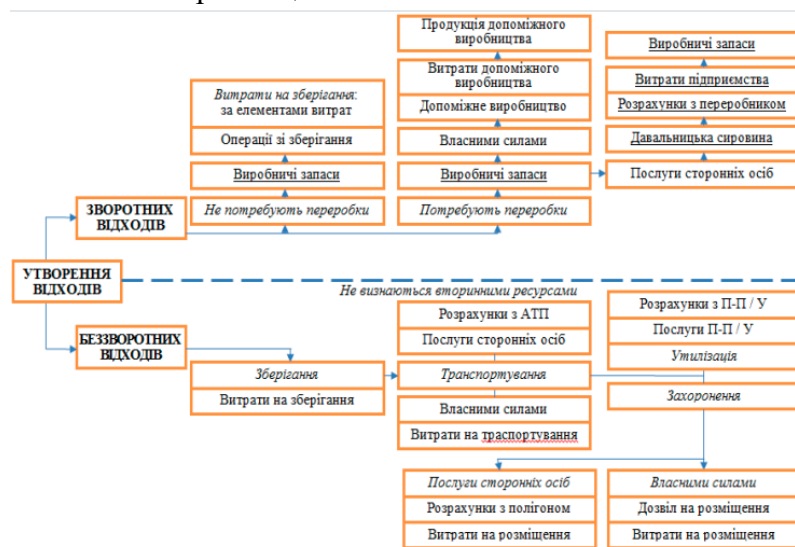
- **основна** – її отримання є для підприємства метою організації виробництва;
- **супутня** – її отримання не є метою виробництва, вона потребує додаткової обробки для доведення її до стану можливого використання (реалізації) і може мати порівняну з основною продукцією вартість, зазвичай її отримують уже на завершальних стадіях виробництва;

- **побічна** – це складові частини сировини, які перетворюються в процесі виробництва. Така продукція зазвичай не потребує додаткової переробки і вимагає мінімальних витрат на доведення її до стану, придатного для подальшого використання (реалізації).

Як зазначає Грицишен Д.О., моделювання бухгалтерського обліку операцій поводження з відходами пропонуємо здійснювати за двома напрямками:

1) поводження зі зворотними відходами, що включає напрями їх повторного залучення у виробничий процес, при необхідності переробку, для приведення їх в стан, придатний для повторного використання та зберігання як виробничих запасів промислового підприємства, а також реалізацію іншим суб'єктам господарювання;

2) поводження із беззворотними відходами шляхом їх утилізації та захоронення як власними силами, так і з використанням послуг підприємств-переробників/утилізаторів. Щодо першого напрямку – поводження із зворотними відходами, – то в даному напрямі необхідно врахувати всі можливі напрями їх подальшого використання на промисловому підприємстві. Так, в результаті господарської діяльності промислового підприємства можуть виникати відходи, як в подальшому можуть використовуватися як виробничі запаси для інших бізнес-процесів. Прикладом можуть бути залишки лому металів, які можуть бути одразу ж повторно використані у відповідному виробничому переділі як сировина та матеріали. Вартість використання таких відходів буде включена до вартості готової продукції. Крім того, такі відходи можуть бути використані не лише в основному виробництві, але й можуть слугувати сировиною для допоміжного виробництва.



Система поводження з відходами на промисловому підприємстві

3. Особливості формування звіту про проєкт «Амортизація капітальних активів»

Вартість активу, строк експлуатації якого більше одного року, має розподілятися між усіма звітними періодами, на які припадає строк його експлуатації. Такими активами із тривалим терміном користування і є ОЗ та ІНМА. Списують їх на витрати поступово, нараховуючи амортизацію.

Однак, не всі об'єкти ОЗ та ІНМА підлягають амортизації. **Не амортизують** відповідно до п. 2 розд. IV НС 121 «Основні засоби» такі активи:

- земельні ділянки;
- музейні фонди (пам'ятки культурної спадщини національного або місцевого значення, які внесені (підлягають внесенню) до Державного реєстру нерухомих пам'яток України, унікальні документи Національного архівного фонду України, які внесені (підлягають внесенню) до Державного реєстру національного культурного надбання, які зберігаються в бібліотеках згідно із *Законом про архівний фонд*, рідкісні та особливо цінні документи та колекції, які є частиною бібліотечних фондів, що внесені (підлягають внесенню) до Державного реєстру національного культурного надбання України, тощо як об'єкти з невизначеним строком корисного використання);

- піддослідні тварини;
- багаторічні насадження, що не досягли експлуатаційного віку;
- природні ресурси;
- незавершені капітальні інвестиції.

Вартість таких активів:

- або підлягає списанню на витрати в момент вибуття їх із балансу (зокрема, йдеться про необоротні активи, які не мають установленого строку експлуатації);

- або формує первісну вартість іншого необоротного активу (зокрема, мова йде про незавершені капітальні інвестиції та багаторічні насадження, що не досягли експлуатаційного віку).

Відповідно до пп. 3, 5 розд. IV НС 121 «Основні засоби» амортизацію нараховують тільки на активи, які **перебувають в експлуатації**. Якщо актив тимчасово вилучено з користування, то і нарахування амортизації тимчасово припиняють. Нарахування амортизації буде відновлено по завершенню робіт з поліпшення або з відновленням доступу до таких активів на дату відповідного документа.

Об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується.

За визначенням це **первісна** або **переоцінена вартість** необоротних активів, **за вирахуванням їх ліквідаційної вартості**. Нагадаємо ці основні поняття.

Первісною є вартість об'єкта, за якою його зараховано на баланс.

Переоцінена вартість – вартість активів після їх переоцінки.

Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт держсектору очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією) (п. 4 розд. I НС 121 «Основні засоби»).

Типові строки корисного використання необоротних активів установ для розрахунку розміру амортизаційних відрахувань запропоновано в *додатку 1 до МР щодо облікової політики*. Однак установи мають право їх змінювати, навівши у своєму Положенні про облікову політику за кожною групою активів певний свій діапазон, а в момент введення в експлуатацію об'єкта вже призначити йому конкретний строк.

Установи можуть нараховувати амортизацію щокварталу або в кінці року, тобто або на кожну дату балансу, або тільки на річну. Ухвалене рішення про періодичність нарахування амортизації затверджує керівник установи в Положенні про облікову політику, яке у свою чергу погоджує з головним розпорядником бюджетних коштів.

Амортизація на ІНМА, крім необоротних матеріальних активів спеціального призначення, нараховується лише двічі (п. 7 розд. IV НС 121 «Основні засоби»):

- на суму 50 % первісної вартості – в місяці передання у використання;
- на решту 50 % – у місяці списання активу з балансу.

Зауважимо, що в цій нормі йде мова саме про первісну вартість. З цього можемо зробити висновок, що нацстандарт не передбачає встановлення ліквідаційної вартості для таких активів. Хоча якщо є впевненість у можливій реалізації активу або його решток після закінчення експлуатації, на нашу думку, відобразити ліквідаційну вартість не буде помилкою.

Субрахунок для обліку зносу необхідно обирати залежно від виду необоротних активів:

1411 «Знос основних засобів»;

1412 «Знос інших необоротних матеріальних активів».

Якщо ж необоротні активи використовують в обох видах діяльності, доцільно розподіляти їх амортизацію. Наприклад, якщо для надання платних послуг потрібна тільки частина будівлі, то базою розподілу може слугувати площа; розподіляти амортизацію транспортних засобів можна з огляду на мету поїздки, зазначену в подорожніх листах, а базою розподілу може бути кілометраж. Якщо ж такий розподіл здійснити неможливо, нічого не залишається, ніж самостійно визначитися з рахунком, на якому відображати нарахування амортизації. Як варіант, для цього можна порівняти, до якого напряму діяльності актив залучено більше – до виконання бюджетних програм чи до господарської діяльності. Розподіляти суму амортизації також не вважаємо доцільним, коли йдеться про несуттєві суми.

Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання нових і тих, які були у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію.

До інвестицій у **матеріальні активи** належать інвестиції у житлові та нежитлові будівлі, інженерні споруди, машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби, землю, довгострокові біологічні активи тваринництва та рослинництва, інші матеріальні активи.

До інвестицій в **нематеріальні активи** належать інвестиції у придбання або створення власними силами прав користування природними ресурсами та майном, програмного забезпечення та баз даних, прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав, патенти, ліцензії, концесії тощо.

До інвестицій в основний капітал (капітальні вкладення) належать інвестиції у капітальне будівництво, машини, обладнання, інструмент, інвентар, транспортні засоби та інші основні засоби.

Основні засоби – матеріальні активи, які юридична особа утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

До них належать земельні ділянки, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, тварини, біологічні активи рослинництва і тваринництва, що пов'язані із сільськогосподарською діяльністю тощо; а також основні засоби, що перебувають в особистій власності населення (житлові будинки, господарські будівлі, багаторічні насадження, доросла худоба тощо).

Капіталізувати (англ. *capitalize*) – записувати витрати на придбання активів як статтю відповідних активів, а не як витрати на виробництво продукції; списання на собівартість продукції (на витрати) буде проводитися в тому майбутньому звітному періоді, коли буде одержаний (реалізований) відповідний дохід (вигода).

Капітальне майно – товари промислового призначення, які наявні в кінцевому товарі частково. Поділяються на стаціонарні споруди та допоміжне обладнання.

Методологію обліку основних засобів (ОЗ) та інших необоротних матеріальних активів (ІНМА) прописано в НС 121 «Основні засоби» та деталізовано в МР з обліку ОЗ. Їх групування з метою обліку наведено у Плані рахунків № 1203 та Порядку № 1219.

Внутрішнім документом, який визначає способи і прийоми ведення обліку на підприємстві, є розпорядчий документ про облікову політику. У розпорядчому документі про

облікову політику може бути зазначено порядок проведення переоцінки ОЗ і встановлення порогу суттєвості, у разі перевищення якого установа проводить переоцінку. Ще одним елементом облікової політики стосовно ОЗ, який не обов'язково, але може зазначати установа, є визначення їх ліквідаційної вартості. Ця вартість може бути встановлена у відсотках від первісної вартості активів, у вартості дорогоцінних металів і брухту, які містяться у відповідному активі, або іншим чином.

Визнання та оцінка основних засобів

Відповідно до п. 2 розд. II НС 121 «Основні засоби» об'єкт ОЗ визнають активом, якщо існує ймовірність того, що суб'єкт державного сектору отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання, та/або такий об'єкт має потенціал корисності для суспільства, а також вартість його можна достовірно визначити.

Оцінюють об'єкт ОЗ за первісною вартістю (п. 4 розд. II НС 121 «Основні засоби»). А от як її визначити, буде залежати від способу надходження об'єкта до установи.

Визначення первісної вартості основних засобів

Шлях надходження	Вид вартості	Як визначається вартість
Придбання за плату	Вартість придбання	Відповідно до п. 5 розд. II НС 121 «Основні засоби» вартість придбання складається з таких витрат: <ul style="list-style-type: none"> – суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); – реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; – суми ввізного мита; – суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються суб'єктові державного сектору); – витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; – витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; – інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою
Самостійне виготовлення (створення)	Собівартість виробництва	Відповідно до п. 1 розд. IV НС 135 «Витрати» виробнича собівартість включає такі витрати: <ul style="list-style-type: none"> – прямі матеріальні витрати; – прямі витрати на оплату праці; – інші прямі витрати; – змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Крім того, собівартість виробництва може включати витрати, наведені в п. 5 розд. II НС 121 «Основні засоби»
Отримання без оплати від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору)	Справедлива вартість	Відповідно до абз. 9 п. 4 розд. I НС 121 «Основні засоби» справедливу вартість визначають як суму, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату. Визначають цю вартість, як правило, на активному ринку. У разі відсутності активного ринку визначають умовну вартість (абз. 7 п. 4 розд. II НС 121 «Основні засоби»)
	Вартість, щодо якої є достовірна інформація	Вартість наведено в первинних документах на відповідний об'єкт ОЗ з урахуванням витрат, зазначених у п. 5 розд. II НС 121 «Основні засоби»

Отримання без оплати від суб'єктів державного сектору	Первісна (переоцінена) вартість	Вартість визначають за відповідними первинними документами, у яких її зазначено, з урахуванням витрат, передбачених п. 5 розд. II НС 121 «Основні засоби»
	Справедлива вартість	Цю вартість визначають відповідно до законодавства, якщо немає достовірної інформації щодо первісної вартості ОЗ
Отримання в результаті обміну	Залишкова вартість переданого об'єкта ОЗ	Залишкову вартість визначають як різницю між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченого зносу (абз. 10 п. 4 розд. I НС 121 «Основні засоби»)
	Справедлива вартість	Таку оцінку використовують, якщо залишкова вартість переданого об'єкта дорівнює нулю . Визначають справедливую вартість на дату оприбуткування отриманого об'єкта

Після первісного визнання об'єкта ОЗ як активу його облік ведуть за первісною вартістю.

Для обліку ОЗ *План рахунків № 1203* передбачає **рахунок 10 «Основні засоби»**, який має субрахунки, що відповідають їх класифікації, а для обліку ІНМА – рахунок **11 «Інші необоротні матеріальні активи»**.

Зараховують ОЗ на баланс підприємства на підставі Акта введення в експлуатацію основних засобів.

Витрати підприємства, пов'язані з доставкою, монтажем, налагодженням та введенням в експлуатацію ОЗ чи ІНМА, включають до їх первісної вартості з відображенням в обліку капітальних інвестицій.

Обліковують капінвестиції в ОЗ на субрахунку 1311 «Капітальні інвестиції в основні засоби», а капінвестиції в ІНМА – на субрахунку 1312 «Капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи».

Що таке амортизація нематеріальних активів?

Амортизація нематеріальних активів – це процес витрачання вартості нематеріального активу протягом прогнозованого терміну експлуатації активу. Процес амортизації для цілей корпоративного обліку може відрізнятися від суми амортизації, розміщеної для цілей оподаткування. Нематеріальні активи, такі як патенти та торгові марки, амортизуються на рахунок витрат. Матеріальні активи відображаються до витрат через амортизацію.

Амортизація – це процес, при якому вартість активу витрачається протягом певного часового періоду.

Визначення об'єкта оподаткування

Порядок розрахунку амортизації НМА для визначення об'єкта оподаткування встановлено п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу. Згідно з пп. 138.3.2 зазначеного пункту не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел:

- вартість гудвілу;
- витрати на придбання/самостійне виготовлення невиробничих основних засобів (ОЗ), невиробничих НМА;
- витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих ОЗ, невиробничих НМА.

Термін «невиробничі нематеріальні активи» означає НМА, не призначені для використання в господарській діяльності платника податку. Зауважимо, що на відміну від податкового обліку, у бухгалтерському обліку невиробничі НМА амортизуються на загальних умовах.

Сума нарахованої у звітному періоді амортизації НМА впливає на суму податку на прибуток підприємств, який сплачується до бюджету. Згідно з п. 138.1 ст. 138 Податкового кодексу фінрезультат до оподаткування збільшується, зокрема, на суму нарахованої амортизації НМА відповідно до НПБО або МСФЗ.

Згідно з п. 138.2 ст. 138 Податкового кодексу фінрезультат до оподаткування зменшується, зокрема, на суму розрахованої амортизації НМА відповідно до п. 138.3 зазначеної статті.

У податковому обліку застосовуються строки нарахування амортизації НМА, установлені пп. 138.3.4 п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу.

Групи НМА	Строк дії права користування
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	Відповідно до правовстановлюючого документа
Група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	–”–
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торгові марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	–”–
Група 4 – права на об’єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	Відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп’ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (баз даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	Відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як два роки
Група 6 – інші НМА (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	Відповідно до правовстановлюючого документа

Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування НМА не встановлено, такий строк корисного використання визначається платником податку самостійно, але не може становити менше двох та більше 10 років (пп. 138.3.4 п. 138.3 ст. 138 Податкового кодексу). Зауважимо, що водночас у бухгалтерському обліку НМА з невизначеним строком корисного використання взагалі не амортизується згідно з п. 25 ПБО 8.

Методи нарахування амортизації

Згідно з п. 27 ПБО 8 **метод амортизації НМА** обирається підприємством самостійно виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигід. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з ПБО 7. Отже, при нарахуванні амортизації НМА можуть використовуватися методи амортизації, передбачені п. 26 ПБО 7 та п. 5.7 Методрекомендацій № 1327, а саме:

- прямолінійний метод;
- метод зменшення залишкової вартості;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний метод;
- виробничий метод.

Для амортизації ІНМА, перелічених у п. 5.2 НП(С)БО 7 (крім природних ресурсів – вони не амортизуються), застосовуються тільки два методи:

- прямолінійний;
- виробничий.

Прямолінійний метод

Згідно з пп. 1 п. 26 ПБО 7 при застосуванні прямолінійного методу річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта. При цьому місячна сума амортизації визначається діленням річної суми амортизації на 12 (п. 29 ПБО 7).

Метод зменшення залишкової вартості

Відповідно до пп. 2 п. 26 ПБО 7 при застосуванні методу зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. При цьому річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

При застосуванні методу зменшення залишкової вартості нарахування амортизації проводиться щомісяця, а місячна сума амортизації визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12 (п. 29 ПБО 7).

Метод прискореного зменшення залишкової вартості

Згідно з пп. 3 п. 26 ПБО 7 при застосуванні методу прискореного зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи із строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Кумулятивний метод

Відповідно до пп. 4 п. 26 ПБО 7 при застосуванні кумулятивного методу річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта, на суму числа років його корисного використання.

При застосуванні кумулятивного методу нарахування амортизації проводиться щомісячно, а місячна сума амортизації визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12 (п. 29 ПБО 7).

Так, для терміну корисного використання об'єкта основних засобів зі строком служби 5 років кумулятивне число становитиме: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$, відповідно кумулятивний коефіцієнт кожного року експлуатації об'єкта: у перший рік експлуатації – $5/15$, у другий – $4/15$, третій – $3/15$, четвертий – $2/15$, п'ятий – $1/15$.

Виробничий метод

Згідно даного методу місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Усі названі методи амортизації можуть застосовуватися при розрахунку амортизації та для цілей податку на прибуток.

№ з/п	Назва методу	Формула для обчислення амортизації	Пояснення	Переваги	Недоліки
1	Прямолінійний	$\text{Аріч} = \text{АВ} : \text{СКВ}$ $\text{Аміс} = \text{Аріч} : 12 \text{ міс}$	Аріч – річна сума амортизаційних відрахувань;	1.Простота розрахунку місячної суми амортизації.	Цей метод не враховує, що найбільші вигоди від експлуатації

			Аміс – сума щомісячної амортизації; АВ – вартість об'єкта ОЗ, що амортизується; СКВ – строк корисного використання об'єкта ОЗ (роки)	2.Рівномірний розподіл витрат на амортизацію протягом усього СКВ об'єкта ОЗ. 3.Можна обійтися без установлення ліквідаційної вартості (ЛВ) об'єкта	об'єкта ОЗ і мінімальні затрати на його ремонт припадають на перші роки його експлуатації
2	Зменшення залишкової вартості	$\text{Аріч} = \text{ЗалВ} \times \text{НАріч}$ $\text{НАріч} = (1 - \text{СКВ} \sqrt{(\text{ЛВ} : \text{ПВ})}) \times 100 \%$	ЗалВ* – залишкова вартість об'єкта на початок звітного року; ПВ – первісна вартість; НАріч – річна норма амортизації у відсотках	Ураховується моральний знос об'єкта ОЗ і фактор підвищення затрат на його ремонт (найбільша сума амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації). Цей метод доцільно застосовувати до об'єктів ОЗ, які мають високий ступінь морального зносу або які планується продати до закінчення їх СКВ	Обов'язкова наявність ЛВ. Якщо ЛВ об'єкта досить значна, нарахування його амортизації може закінчитися раніше від мінімально допустимого строку експлуатації, установленого пп. 138.3.3 ПК. Тому платникові, який зобов'язаний вести податковий облік ОЗ, треба бути обережним із застосуванням цього методу
3	Прискореного зменшення залишкової вартості	$\text{Аріч} = \text{ЗалВ} (\text{ПВ}) \times \text{НАріч}$ $\text{НАріч} = 100 \% : \text{СКВ} \times 2$		Такі ж, як і в методу зменшення залишкової вартості (див. вище). Крім того, цей метод може застосовуватися і для об'єктів, ЛВ яких дорівнює нулю	Такі ж, як і в методу зменшення залишкової вартості, за винятком того, що можна обійтися без установлення ЛВ
4	Кумулятивний	$\text{Аріч} = \text{АВ} \times \text{К}$ $\text{К} = \text{Кр} : \text{Ч}$	К – кумулятивний коефіцієнт; Кр – кількість років, що залишилися до кінця СКВ об'єкта; Ч – сума чисел років корисного використання	Дозволяє замортизувати більшу частину вартості об'єкта ОЗ у перші роки його експлуатації. Підходить для об'єктів ОЗ, які мають високий ступінь морального зносу, і може застосовуватися, якщо ЛВ об'єкта дорівнює нулю	Такі ж, як і в методу прискореного зменшення залишкової вартості
* У перший рік нарахування амортизації як ЗалВ береться ПВ					
5	Виробничий	$\text{Аміс} = \text{V} \times \text{С} \cdot \text{С}$ $= \text{АВ} : \text{Vзаг}$	Аміс – сума щомісячної амортизації; V – фактичний місячний обсяг	Дозволяє з більшою точністю включити до витрат суму амортизації об'єктів ОЗ, які беруть участь у виробництві або	Можливі труднощі при визначенні загального обсягу продукції

			продукції (робіт, послуг); С – виробнича ставка амортизації; Vзаг – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство планує виробити з використанням об'єкта ОЗ	доставці продукції, і не нараховувати амортизацію в період простою обладнання (тобто не накопичувати збитки)	
	«50/50»*	У першому місяці використання об'єкта амортизація нараховується в розмірі 50 % його вартості, що амортизується, та решта 50 % – у місяці його вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом		Фінрезультат зменшується на 50 % вартості об'єкта в першому та останньому місяцях його експлуатації	
	«100%-ве списання»*	У першому місяці використання об'єкта амортизація нараховується в розмірі 100 % його вартості		Фінрезультат зменшується на всю вартість об'єкта в першому місяці введення його в експлуатацію	
* Методи амортизації «50/50» та «100%-ве списання» передбачені лише для малоцінних необоротних матеріальних активів (далі – МНМА) і бібліотечних фондів (п. 27 НП(С)БО 7). Крім того, МНМА та бібліотечні фонди не вважаються ОЗ для цілей податкового обліку. Тому суми їх амортизації не відображаються в рядках 1.1.1 та 1.2.1 АМ додатка РІ до декларації з податку на прибуток					

Практичні завдання

1. Визначити змінні та постійні витрати підприємства. Сформуванати щомісячний звіт «Витрати на надання послуг з переробки відходів» в частині розрахунку собівартості реалізованих послуг/ товарів за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Собівартість реалізованих послуг (змінні витрати) (проект)													
2														
3	Фірма з надання послуг	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Категорія 1: Продано один. товару													
5	Витрати на одиницю товару:													
6	Прямі витрати на оплату праці													
7	Матеріали/ комплектуючі, необхідні для надання послуги													
8	Інше													
9	Всього витрати на один. товару													
10	Категорія 1: Всього Витрати													
11	Категорія n: Продано один. товару													
12	Витрати на одиницю товару:													
13	Прямі витрати на оплату праці													
14	Матеріали/ комплектуючі, необхідні для надання послуги													
15	Інше													
16	Всього витрати на один. товару													
17	Категорія n: Всього Витрати													
18	ВСЬОГО													

2. Визначити перелік капітальних активів підприємства, що підлягають амортизації. Сформуванати щомісячний звіт «Амортизація капітальних активів» за допомогою електронної таблиці Excel.

	A	B	C	D	E
1	Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації				
2					
3	Активи, що підлягають амортизації	Вартість, грн	Дата придбання	Термін використання, міс	Розмір амортизаційних відрахувань в місяць, грн
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14	Загальна вартість капітального обладнання	0,00		Всього місячна амортизація	
15					
16					

3. Заповнити таблицю з метою проведення обліку зазначених операцій.

На підприємстві обсяг витрат на виробництво продукції (основної продукції і супутньої продукції (СП) становив 100 000 грн. СП було оцінено залежно від напрямку її використання:

- для використання як напівфабрикатів при виробництві іншої готової продукції — за ціною можливого використання 57 грн за 1 кг, усього отримано 100 кг на суму 5 700 грн;
- для реалізації іншим підприємствам як напівфабрикатів — за справедливою вартістю 58 грн за 1 кг, усього отримано 500 кг на суму 29 000 грн.

Таку СП було реалізовано на суму 42 000 грн, у тому числі ПДВ — 7 000 грн.

Довідково:

Варіант 1

Якщо вартість СП є суттєвою, то витрати на її виробництво (переробку) калькують згідно з § 12 та § 13 МСБО 2.

Якщо ж витрати на переробку кожного продукту неможливо визначити окремо, то їх розподіляють на продукти на основі раціональної та послідовної бази розподілу, наприклад, на основі ціни продажу кожного продукту.

Розподіл витрат проводять:

- на етапі виробничого процесу, коли продукти вже можна відокремити один від одного (для цього визначають так звану точку поділу);
- на момент завершення виробництва продукту.

Для цього спочатку визначають витрати на виробництво всього комплексу продуктів, понесені до точки поділу (завершення виробництва). Потім визначають обсяги виходу кожного продукту. Далі визначають плановану виручку від реалізації виробленого обсягу кожного продукту виходячи з його продажної ціни. Визначають загальну плановану виручку від реалізації обох продуктів.

Після цього розраховують коефіцієнти розподілу витрат діленням планованої виручки від реалізації кожного продукту на загальну плановану виручку. І нарешті визначають суму витрат на виробництво кожного продукту множенням загальної суми витрат на отримані коефіцієнти.

Варіант 2

Якщо вартість побічного продукту несуттєва, то його оцінюють за чистою вартістю реалізації. Це розрахункова ціна продажу в ході звичайної діяльності за вирахуванням:

- розрахункової величини витрат на завершення виробництва;
- розрахункових витрат, необхідних для продажу цього продукту (§ 6 МСБО 2).

Крім того, згідно з § 30 та § 31 МСБО 2 уточнюють нюанси попередньої оцінки чистої вартості реалізації. Ця оцінка ґрунтується на найдостовірніших фактах, які мали місце на момент здійснення попередніх оцінок очікуваної суми реалізації запасів. При цьому враховують коливання ціни або собівартості в зв'язку з подіями, що відбулися після закінчення періоду.

В ході такої оцінки враховують також призначення запасів. Наприклад, чиста вартість реалізації певної кількості запасів, які утримують для виконання твердих контрактних зобов'язань для продажу або надання послуг, ґрунтується на ціні контракту. Якщо контракт на продаж укладено на меншу кількість товарів, ніж кількість утримуваних запасів, то чиста вартість реалізації надлишку ґрунтується на загальних цінах продажу.

За потреби для достовірнішої оцінки СП на підприємстві залучають відповідних фахівців (технолога, начальника цеху тощо). Про обраний (обрані) методи оцінки СП необхідно зазначити в наказі про облікову політику.

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Відображено витрати на виробництво всього комплексу продуктів	23	131, 20, 22, 651, 661, 91	100 000
2	Оприбутковано на склад: основну готову продукцію за фактичною собівартістю (100 000 – 5 700 – 29 000)	26	23	
	СП для використання у виробництві іншої готової продукції	251		
	СП для реалізації на сторону в якості напівфабрикатів	252		
3	Реалізовано напівфабрикати покупцеві	361	712	
4	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	712	641	
5	Списано на витрати вартість напівфабрикатів	943	252	
6	Отримано оплату від покупця за реалізовані напівфабрикати	311	361	

4. Заповнити таблицю з метою проведення обліку зазначених операцій.

Заповнити таблицю з метою проведення обліку зазначених операцій.

При виробництві готової продукції підприємством було отримано 1 000 кг металобрухту, який оцінено відповідно до напрямів використання:

700 кг для використання у виробництві - за ціною можливого використання 8 грн за 1 кг на суму 5 600 грн;

300 кг для здавання як вторсировини (не потребує переробки підприємством для здавання спеціалізованому підприємству) - за справедливою вартістю 6,30 грн за 1 кг на суму 1 890 грн.

Металобрухт було реалізовано на загальну суму 2 280 грн.

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Списано у виробництво основну сировину	23	201	1 500 000
2	Віднесено на виробництво: інші прямі витрати		661, 651, 685, 131	400 000
	змінні ЗВВ		91	300 000
	постійні розподілені ЗВВ			200 000
3	Зменшено виробничу собівартість на суму наднормативних безповоротних відходів за ціною вихідної сировини методом «червоне сторно»	23	201	
4	Оприбутковано на склад готову продукцію за фактичною собівартістю (1 500 000 + 400 000 + 300 000 + 200 000 – 3 000)	26	23	
5	Реалізовано готову продукцію	361	701	
6	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701	641	
7	Списано на витрати: собівартість реалізованої готової продукції	901	26	2 397 000
	постійні нерозподілені ЗВВ		91	55 000
8	Віднесено на собівартість реалізації вартість вихідної сировини, з якої утворилися наднормативні безповоротні відходи (за рішенням керівника)		201	
9	Отримано від покупця оплату за реалізовану готову продукцію	311	361	
10	Отримано послуги спеціалізованого підприємства зі збору та утилізації відходів	949	631	1 000

11	Відображено податковий кредит з ПДВ	641		200
12	Оплачено послуги зі збору та утилізації відходів	631	311	

5. На підставі наведених даних розрахуйте необхідні для нарахування амортизації показники, використовуючи прямолінійний метод.

На підприємстві використовується об'єкт НМА, первісна вартість якого 120 000 грн, а ліквідаційна вартість - 0 грн. Строк корисного використання об'єкта становить п'ять років.

6. Розрахуйте суми амортизації, які нараховуються за кожний з п'яти років строку корисного використання об'єкта, за методом зменшення залишкової вартості, використовуючи метод зменшення залишкової вартості.

На підприємстві використовується об'єкт НМА, первісна вартість якого 65 000 грн. Оскільки щодо цього об'єкта НМА існує активний ринок і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання об'єкта, то підприємство відповідно до п. 28 ПБО 8 визначило його ліквідаційну вартість у сумі 5 000 грн. Строк корисного використання об'єкта становить п'ять років. Цей об'єкт було придбано і введено у господарський оборот у грудні 2019 р., відповідно нарахування його амортизації почалося з січня 2020 р.

7. Розрахуйте суми амортизації за вказаними даними, використовуючи метод прискореного зменшення залишкової вартості.

На підприємстві використовується об'єкт НМА, первісна вартість якого 65 000 грн. Оскільки щодо цього об'єкта НМА існує активний ринок і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта, то підприємство відповідно до п. 28 ПБО 8 визначило його ліквідаційну вартість у сумі 5 000 грн. Строк корисного використання об'єкта становить п'ять років. Цей об'єкт було придбано і введено у господарський оборот у грудні 2019 р., відповідно нарахування його амортизації почалося з січня 2020 р.

8. Розрахуйте суми амортизації за вказаними даними, використовуючи кумулятивний метод.

На підприємстві використовується об'єкт НМА, первісна вартість якого 60 000 грн, а ліквідаційна вартість — 0 грн. Строк корисного використання об'єкта становить п'ять років. Цей об'єкт був придбаний і став придатним для корисного використання (був уведений у господарський оборот) у квітні 2019 р., відповідно нарахування його амортизації почалося з травня 2019 р.

Слід зауважити, що у пп. 4 п. 26 ПБО 7 не міститься вимога про те, що при застосуванні кумулятивного методу річна сума амортизації визначається з урахуванням залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (як це передбачено для методу зменшення залишкової вартості та методу прискореного зменшення залишкової вартості). Отже, при розрахунку амортизації відповідно до умов цього прикладу річна сума амортизації для першого року корисного використання об'єкта визначається для 12-місячного періоду з травня 2019 р. по квітень 2020 р., для другого року корисного використання об'єкта — для 12-місячного періоду з травня 2020 р. по квітень 2021 р., і так далі.

Тема 5

СКЛАДАННЯ ПРОЄКТУ ВИТРАТ НА ФІНАНСУВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО БІЗНЕСУ. СКЛАДАННЯ ПЛАНУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. ПІДГОТОВКА ЩОМІСЯЧНИХ ЗВІТІВ ЗА ПРОЄКТАМИ "ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ (БЕЗ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ)", "ПОЧАТКОВІ ВИТРАТИ", "ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ТА ВИТРАТИ" З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТАБЛИЦІ EXCEL

Мета:

Зрозуміти сутність та процедуру складання проєкту витрат на фінансування функціонування екологічного бізнесу

План

1. Формування проєкту витрат на фінансування функціонування екологічного бізнесу.
2. Формування плану грошових потоків, необхідних для фінансування діяльності підприємства.
3. Особливості формування звіту "Операційні витрати (без витрат на оплату праці)".
4. Особливості формування звіту "Початкові витрати".
5. Особливості формування звіту "Джерела фінансування та витрати".

Результати навчання:

Знати: особливості формування проєкту витрат для екологічного бізнесу; процедуру складання плану грошових потоків, необхідних для діяльності підприємства; механізми залучення коштів з різних джерел фінансування; методи аналізу проєктів та оцінки платоспроможності позичальника

Вміти: формувати щомісячні звіти по проєкту в частині операційних витрат, початкових витрат та джерел фінансування з використанням електронної таблиці Excel

Topic 5

DRAFTING THE COSTS FOR FINANCING THE ENVIRONMENTALLY RELATED BUSINESSES FUNCTIONING. DRAFTING THE CASH FLOWS NEEDED TO FUND THE ENTERPRISE ACTIVITY. PREPARATION OF THE MONTHLY PROJECT REPORTS ON "OPERATING EXPENSES (WITHOUT LABOR COSTS)", "INITIAL EXPENSES", "SOURCES OF FINANCING AND EXPENSES" IN EXCEL SPREADSHEET MODE

Aim:

To understand the essence and procedure of drawing up a project of costs for financing the functioning of an ecological business

Plan

1. Formation of the cost project for financing of ecological business functioning.
2. Formation of a cash flow plan necessary for financing the enterprise's activities.
3. Features of creating the "Operating expenses (without labor costs)" report.
4. Peculiarities of the formation of the "Initial costs" report.
5. Peculiarities of the formation of the "Sources of funding and expenses" report.

Learning outcomes:

To know: features of the formation of the cost project for ecological business; the procedure for drawing up a cash flow plan necessary for the company's activities; mechanisms for attracting funds from various funding sources; methods of project analysis and assessment of the borrower's solvency

To be able to: generate monthly reports on the project in terms of operating costs, initial costs and sources of financing using an Excel spreadsheet

1. Формування проєкту витрат на фінансування функціонування екологічного бізнесу

Екологічна політика має спиратися на цілісну оцінку економічного ресурсу забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства та екологічного ресурсу підтримання функціонування і відтворення природного середовища життєдіяльності не тільки людини, а й живих істот, усіх складових біосфери. Це потребує від державних інституцій, посадових осіб, усього суспільства особливого розуміння і дій щодо застосування екосистемного підходу в практиці державного планування й управління національного розвитку та життєдіяльності.

Мета реалізації національної екологічної політики полягає в стабілізації і поліпшенні екологічного стану навколишнього природного середовища України та здійснення Національних планів дій з охорони навколишнього природного середовища шляхом переходу до сталого розвитку економіки та впровадження екологічно збалансованої системи природокористування.

Національна екологічна політика базується на таких принципах:

– рівності трьох складових розвитку держави (економічної, екологічної, соціальної), що зумовлює орієнтування на пріоритети стійкого розвитку, врахування екологічних наслідків під час прийняття економічних рішень;

– екологічної відповідальності, який потребує запровадження відповідальності за будь-які порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища;

– запобігання, що передбачає аналіз і прогнозування екологічних ризиків, які ґрунтуються на результатах державної екологічної експертизи, а також проведення державного моніторингу навколишнього природного середовища;

– інтеграції питань охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів (екологічних цілей) у секторальну політику на тому ж рівні, що й економічні та соціальні цілі;

– запровадження для забруднювача стимулів щодо зниження рівня негативного впливу на навколишнє природне середовище та повної відповідальності користувача за стан наданих йому у користування природних ресурсів, а також зменшення впливу його діяльності (бездіяльності) на стан цього середовища;

– партнерства та залучення до реалізації політики усіх заінтересованих сторін, який наголошує, що лише шляхом спільного розв'язання нагальних проблем можливо забезпечити успішну реалізацію екологічної політики;

– використання найкращих технологій і знань активів щодо розроблення, оцінювання та впровадження завдань і заходів екологічної політики на основі найкращих наявних, доступних технологій, що є ефективними та економічно вигідними.

Нормативно-правові екологічні інструменти спрямовані на створення юридичної основи управління якістю навколишнього середовища, нормативного зв'язку з різними механізмами даної системи, а також на здійснення правового регулювання суспільних відносин із врахуванням оптимального поєднання екологічних та економічних інтересів у соціально-економічному розвитку суспільства.

Їх стратегічне призначення полягає у зниженні небезпеки від заподіяної шкоди навколишньому середовищу та здоров'ю населення; обмеження та припинення таких видів господарської діяльності, які шкодять екосистемам і довкіллю; упровадження найефективніших методів господарювання та використання природних ресурсів на базі єдиних еколого-економічних стандартів, показників, нормативів і вимог; включення асигнувань на охорону навколишнього природного середовища у виробничі витрати; віднесення робіт із захисту навколишнього середовища до соціально-економічної діяльності.

Нормативно-правове забезпечення регламентує **еколого-правовий статус суб'єктів природокористування** за напрямками діяльності суб'єктів поділяється на чотири види:

1) еколого-правовий статус щодо використання природних ресурсів;

2) еколого-правовий статус щодо запобігання негативного впливу екологічно небезпечної діяльності даного суб'єкту на довкілля;

3) еколого-правовий статус щодо запобігання негативному впливу екологічних загроз на діяльність суб'єктів;

4) еколого-правовий статус щодо взаємодії суб'єкта з державними екологічними органами.

Загальний еколого-правовий статус підприємств як суб'єктів природокористування та джерел екологічної небезпеки водночас, визначає Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Господарський кодекс України.

Якщо оцінювати ефективність існуючої системи економічних інструментів природокористування за критеріями екологічної доцільності й поліпшення якості довкілля, то слід підкреслити його низьку нерезультативність щодо розв'язання проблеми збереження навколишнього природного середовища та неспроможність забезпечити екологічно сприятливі умови господарювання. Але якщо оцінювати ефективність існуючого економічного механізму природокористування за критерієм наповнення державного бюджету (критерієм доходності), то слід підкреслити його безумовну результативність як дієвого засобу досягнення національно значної цілі – задоволення фінансових потреб держави.

Починаючи з 2000 р., в Україні спостерігається досить стабільна тенденція зростання бюджетних надходжень від зборів/платежів за природокористування. Розгортання цієї тенденції насамперед свідчить про активізацію фіскальної функції нинішньої системи екологічного оподаткування, про посилення її значимості як засобу наповнення державного бюджету. Крім того, зазначена тенденція безумовно засвідчує зміцнення реальних джерел фінансування природоохоронної діяльності.

Основні проблеми дієвості економічних інструментів реалізації національної екологічної політики полягають у такому:

- низька економічна ефективність інструментів реалізації національної екологічної політики через застарілу нормативноправову базу регулювання, систему оподаткування рентного доходу від використання природних ресурсів;

- переважна фіскальна спрямованість системи стягнення екоресурсних платежів;

- відсутність впливу економічних інструментів екологічного регулювання на екологоконструктивну поведінку забруднювачів щодо запобігання нераціонального використання природних ресурсів, стимулювання ресурсозбереження;

- слабка реалізація мотиваційної функції економічних інструментів реалізації національної екологічної політики до впровадження господарюючими суб'єктами найкращих природозберігаючих існуючих технологій, досягнень НДДР щодо зниження питомої ваги продукції зі шкідливим вмістом, зростання обсягів виробництва нової, екологічно чистої продукції;

- нерозвиненість (інколи – просто зародковий стан) впровадження деяких економічних інструментів екологічного регулювання, класичних для ринкових економік, що зменшує економічний інтерес господарюючих суб'єктів до здійснення природоохоронних заходів.

Актуальність ведення екологічного бізнесу, зокрема, у сфері переробки відходів, полягає в наступному. Першою причиною є значення цього бізнесу для країни, адже сьогодні питання сміттєзвалищ є особливо гострим в сучасних умовах; без налагодженого процесу переробки побутових відходів буде стрімко збільшуватися площа полігонів, число сміттєспалювальних заводів буде тільки рости, забруднюючи навколишнє середовище і наближаючи екологічну катастрофу. По-друге, це прибутковий бізнес. У багатьох розвинених країнах переробка відходів – це успішний бізнес, в основі якого поняття про те, що сміття – унікальний ресурс. Люди готові платити і за продаж, і за його покупку.

Головна особливість сміттевого сировини полягає в тому, що його запаси практично невичерпні. В середньому одна людина виробляє близько 300 кг відходів (за рік), тому якщо перерахувати цю цифру для мільйонного міста чи області актуальність цієї бізнес-ідеї не викликає сумнівів. Вона не перестане бути такою, поки людство виробляє відходи.

Бізнес-план підприємства, що працює у сфері переробки відходів, має враховувати як переваги, так і недоліки такої діяльності. До **переваг** можна віднести:

- постійне збільшення обсяг виробництва «сировини»;
- актуальність проблеми, яка полягає не лише в погіршенні екологічної ситуації, а й в піднятті цього питання на міжнародному рівні;
- перспективи розвитку;
- рентабельність близько 60-80%.

Недоліки:

- бюрократія і особливості законодавства;
- дороге обладнання;
- конкуренція;
- низька культура сортування сміття.

Окрім того перед початком бізнесу, необхідно визначитися з методом переробки сировини. Сьогодні підприємці успішно використовують такі технології, як:

- компостування (для біологічних відходів);
- брикетування (для твердих побутових відходів – ТПВ);
- піроліз (температурна обробка сміття з метою отримання вторинних продуктів);
- пресування тощо.

Найприбутковішими є такі продукти, як папір і пластик. Їх можна утилізувати з рентабельністю близько 60%. Основа бізнесу на смітті – збір і сортування сировини.

Спершу потрібно почати співпрацю з будівельними організаціями, які зводять нові житлові комплекси; знайти постачальників серед підприємств, які утилізують залишки і відбраковану продукцію; розпочати співпрацю з комунальними установами тощо.

Для початку роботи підприємства, що працює у сфері переробки відходів, необхідно:

- визначити основний напрям роботи (збір, переробка, сортування тощо);
- підготувати дозвільні документи;
- провести організаційні заходи (підбір місця і приміщення, закупівля обладнання);
- здійснити підбір та працевлаштування персоналу;
- знайти покупців для кінцевого продукту.

Для оформлення документів потрібно обрати оптимальну форму організації бізнесу. Це може бути приватне підприємство або юридична особа. Для реєстрації та початку діяльності потрібно оформити ряд документів, а саме: ліцензію Мінекології, проектну документацію, на основі якої можна отримати дозвіл на роботу в комунальній службі, СЕС, водному господарстві, пожежників. Додатково може знадобитися оформлення реєстрових карт відходів.

Ще один важливий момент – пошук приміщення для здійснення діяльності.

Залежно від планованої виробничої діяльності, бізнес може базуватися на зборі і подальшому перепродажі вторсировини або на його циклічній переробці. Виходячи з цього необхідно підібрати відповідне обладнання: сортувальна машина, подрібнювач, прес, баки для сортування та зберігання вторсировини, магніт і тд. Ціна обладнання залежить від складності та країни виробництва.

Для роботи невеликого цеху по переробці одного типу продукції знадобиться штат з 3-4 чоловік. Якщо ж планується велике виробництво, буде потрібно не менше 30-40 осіб, які працюватимуть позмінно. До переліку витрат також потрібно включити комунальні платежі, податки та оренду приміщення, а також інші витрати.

1. Вивіз сміття.
2. Збір і сортування сміття.
3. Вторинна переробка.
4. Розміщення і зберігання відходів.

Таким чином, виходячи з того, що щорічно на одного жителя планети припадає близько 300 кг сміття, актуальність переробки ТПВ щорічно зростає. Цією тенденцією можна скористатися для свого благополуччя і відкриття бізнесу у даній сфері, прибутковість якого залежить від початкових капіталовкладень, конкуренції і обраного напрямку роботи (збір, переробка або зберігання).

2. Формування плану грошових потоків, необхідних для фінансування діяльності підприємства

Згідно П(С)БУ 4 під **грошовими потоками** розуміють надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Грошові кошти включають кошти в касі й на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій підприємств.

Еквівалентами грошових коштів є короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у відому суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості. Такими еквівалентами є високоліквідні інвестиції в цінні папери на строк, що не перевищує 3 місяці (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо).

Скільки інвестицій (капітальних та/або кредитних) необхідно для того, щоб покривати “операційні збитки” до того моменту, як підприємство стане беззбитковим?

Бюджет руху грошових коштів є одним з найважливіших фінансових інструментів для будь-якого підприємства. Бюджет руху грошових коштів дозволяє зменшити витрати та швидко відслідковувати проблеми. Крім того, це основний інструмент для визначення розміру капіталовкладень у підприємство для того, щоб забезпечити його ефективну роботу.

Кожний бюджет руху грошових коштів складається з чотирьох частин:

- ✓ Баланс готівки на початок періоду
- ✓ Надходження коштів
- ✓ Витрати коштів
- ✓ Баланс готівки на кінець періоду

Бюджети грошових коштів бувають щоденні, щотижневі або щомісячні.

Надходження коштів можна поділити за джерелами:

- ✓ Продаж за готівку
- ✓ Кошти від продажу у кредит
- ✓ Кошти, отримані від боржників (дебітори)
- ✓ Кошти від продажу основних фондів (наприклад, обладнання)
- ✓ Інвестиції (вклади власного капіталу або кредитні надходження)
- ✓ Інші кошти (плата за ліцензію, комісійні, повернення податку тощо)

Відтік грошових коштів можна поділити на типи:

- ✓ Покупки за готівку
- ✓ Виплати за покупки, зроблені у кредит раніше
- ✓ Заробітна плата
- ✓ Загальні витрати
- ✓ Придбання обладнання
- ✓ Податки
- ✓ Виплата кредитів

Рух коштів підприємства відображається в звіті про рух грошових коштів у розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової.

Чистий грошовий потік від операційної діяльності характеризує величину виручки від реалізації продукції, яка залишається в розпорядженні підприємства в певному періоді після здійснення всіх грошових видатків операційного характеру. Він виступає критерієм оцінки внутрішнього потенціалу фінансування підприємства.

Джерелами операційного чистого грошового потоку є чистий прибуток, амортизаційні відрахування і приріст зобов'язань. Напрямами використання операційного чистого грошового потоку є виплата дивідендів, погашення заборгованості, фінансування інвестицій, формування резервів.

Згідно з міжнародними стандартами складання звітності і вітчизняними П(С)БО сплата відсотків за користування позиками належать до операційного грошового потоку.

Чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховується з використання прямого і непрямого методів.

При використанні прямого методу чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховується як різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками, що мають безпосереднє відношення до операційної діяльності підприємства.

При використанні непрямого методу визначення чистого грошового потоку від операційної діяльності використовується зворотній до прямого методу розрахунок, а вихідною величиною виступають фінансові результати від операційної діяльності.

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку за прямим методом:

(+)	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
(-)	Грошові виплати постачальникам за сировину, матеріали, послуги тощо
(-)	Грошові видатки на утримання персоналу
(+)	Інші грошові надходження, які не належать до інвестиційної та фінансової діяльності
(-)	Інші грошові видатки для покриття операційних витрат, які не стосуються інвестиційної та фінансової діяльності
(-)	Сплата процентів за користування позичками
(-)	Сплата податків на прибуток
=	Операційний чистий грошовий потік

Алгоритм розрахунку операційного чистого грошового потоку з використанням непрямого методу:

(+)	Чистий прибуток від операційної діяльності
(+)	Витрати, не пов'язані з грошовими виплатами
(-)	Доходи, не пов'язані з грошовими виплатами
(-)	Приріст оборотних активів (крім грошових коштів, їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій, інших статей неопераційних оборотних активів)
(+)	Зменшення оборотних активів (крім грошових коштів, їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій, інших статей неопераційних оборотних активів)
(-)	Зменшення поточних зобов'язань, у тому числі відсотки (крім короткострокових кредитів банків та інших статей, не пов'язаних з операційною діяльністю)
(+)	Збільшення поточних зобов'язань, у тому числі відсотки (крім короткострокових кредитів банків та інших статей, не пов'язаних з операційною діяльністю)
=	Операційний чистий грошовий потік

Непрямий метод дозволяє провести усі розрахунки на основі даних зовнішньої фінансової звітності, тому він широко застосовується для оцінювання кредитоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості.

Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності розраховується в наступному порядку:

(+)	Реалізація фінансових інвестицій (довгострокових), необоротних активів (майнових комплексів)
(+)	Отримані проценти, дивіденди
(+)	Інші надходження (наприклад, надходження грошових коштів від ф'ючерсних, форвардних контрактів, опціонів тощо)
(-)	Придбання фінансових інвестицій, необоротних активів (майнових комплексів)
(-)	Інші платежі (виплати грошових коштів за ф'ючерсними, форвардними контрактами, опціонами тощо за винятком випадків, коли такі контракти укладаються для операційної діяльності підприємства або класифікуються як фінансова інвестиція)
(=)	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності

Порядок розрахунку чистого грошового потоку від фінансової діяльності наступний:

(+)	Надходження власного капіталу
(+)	Отримані позички (довгострокові)
(+)	Інші надходження
(-)	Погашення позичок
(-)	Сплачені дивіденди
(-)	Інші платежі (грошові видатки, спрямовані для викупу раніше випущених акцій підприємства тощо)
(=)	Чистий рух коштів від фінансової діяльності

Чистий грошовий потік підприємства за звітний період розраховується як арифметична сума усіх грошових потоків від усіх видів діяльності. Він дорівнює приросту грошових коштів та їх еквівалентів за означений період.

Негрошові операції – це операції, які не потребують використання грошових коштів або їхніх еквівалентів, наприклад, бартерні операції, надходження основних засобів на умовах фінансового лізингу, перетворення зобов'язань на власний капітал.

Негрошові операції не включаються до звіту про рух грошових коштів.

Внутрішні зміни у складі грошових коштів та їх еквівалентів не відображаються у звіті про рух грошових коштів. Наприклад, надходження коштів з банку до каси підприємства не розглядається як рух грошових коштів у результаті операційної діяльності.

Для складання звіту про рух грошових коштів звичайно використовують показники балансу, звіту про фінансові результати та дані аналітичного бухгалтерського обліку.

Процес складання звіту про рух грошових коштів включає п'ять основних етапів:

Етап 1. Визначення зміни залишків грошових коштів та їх еквівалентів

Етап 2. Визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності

Етап 3. Визначення руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності

Етап 4. Визначення руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності

Етап 5. Подання отриманої інформації у формі звіту про рух грошових коштів.

Грошові потоки підприємства характеризуються незбалансованістю обсягів і нерівномірністю надходжень і виплат коштів у розрізі окремих часових інтервалів. З одного боку, це може призвести до тимчасового дефіциту грошових коштів, з іншого - до виникнення значних обсягів тимчасово вільних грошових коштів. Тому основною метою управління грошовими потоками є забезпечення синхронності і збалансованості позитивних і негативних потоків за часом виникнення та обсягом, що дозволить підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості, а також ефективно використовувати тимчасово вільні кошти.

Основний внесок у формування фінансових результатів і грошових потоків промислового підприємства вносить його операційна діяльність. Коли грошовий потік зменшується або перекидається повністю, виникає явище неплатоспроможності.

3. Особливості формування звіту «Операційні витрати (без витрат на оплату праці)»

Основна складова виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) – це прямі витрати на їх виробництво. Причому серед прямих витрат найбільшу питому вагу зазвичай мають матеріальні витрати та витрати на оплату праці.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (Затверджено наказом Міністерства України від 20.10.1999 р. № 246).

Загальні положення

1. П(с)БО визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності.

2. Норми цього П(с)БО застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).

3. П(с)БО 16 застосовується до обліку витрат за будівельними контрактами з урахуванням особливостей їх визнання і складу, установлених П(с)БО 18 «Будівельні контракти».

4. Терміни, що наведені в П(с)БО, мають таке значення:

Елемент витрат — сукупність економічно однорідних витрат.

Прямі витрати — витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом.

Нормальна потужність — очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Об'єкт витрат — продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

5. Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

6. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення 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.

7. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

8. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

9. Не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

9.1. Платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо.

9.2. Попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг.

9.3. Погашення одержаних позик.

9.4. Інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 цього Положення (стандарту).

9.5. Витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

9.6. Балансова вартість валюти.

10. Собівартість реалізованих товарів визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

11. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

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.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством.

12. До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються у порядку, викладеному в пункті 11 цього Положення (стандарту).

13. 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.

14. До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування 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.

15. До складу загальновиробничих витрат включаються:

15.1. Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).

15.2. Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

15.3. Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

15.4. Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

15.5. Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування 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).

15.6. Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.

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

15.8. Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.

15.9. 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).

16. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До **змінних загальновиробничих витрат** належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже 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 (або майже 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. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством.

17. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

18. 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.

19. 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 складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати обігу, за винятком витрат, наведених у пунктах 18, 20 і 27 цього Положення (стандарту).

20. До інших операційних витрат включаються:

- витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»;
- абзац третій пункту 20 виключено
- 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 (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);
- 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.

21. Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

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

22. 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.

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «Матеріальні затрати».

23. 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.

24. 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.

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

26. До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу елементів, наведених в пп. 22 — 25 цього Положення (стандарту), зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

27. 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 (крім фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»).

28. Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі. Приклад розрахунку втрат від участі в капіталі наведено в додатку 2 до цього Положення (стандарту).

29. 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). До таких витрат належать:

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

30. Податки на прибуток визнаються витратами згідно з П(с)БО 17 «Податок на прибуток».

31. У примітках до фінансової звітності наводиться інформація про:

- склад і суму витрат, відображених у статтях «Інші операційні витрати» та «Інші витрати» Звіту про фінансові результати;
- склад і суму витрат, які не включені до статей витрат Звіту про фінансові результати, а відображені безпосередньо у складі власного капіталу (крім вилучення капіталу та розподілу між власниками).

4. Особливості формування звіту «Початкові витрати»

Витрати власника бізнесу перед початком операцій розглядаються як капітальні витрати і є частиною основи бізнесу. Недоліком цієї системи є те, що власник бізнесу не може отримати негайне податкове відрахування, як він може для інших бізнес-витрат.

Основою будь-якої підприємницької діяльності є ведення бюджету, стратегічне та короткотермінове планування. Лише тоді продукція стає конкурентоспроможною, а компанія розвивається. На першому етапі необхідно визначити напрям діяльності, візію, місії та цілі – як довго-, так і короткострокові; скрупульозно та реалістично оцінити витрати і прогнозовані доходи; деталізувати витрати, чітко визначити собівартість робіт, товарів або послуг; доцільність використання технологій, що допоможуть зменшити витрати та ефективно працювати; контролювати за витратами та виконанням бюджету.

Усі витрати підприємства можна розділити на постійні та змінні. До постійних відносять:

- оренда приміщення;
- комунальні послуги;
- заробітна плата персоналу;
- податки на заробітну плату, інші податки та збори.

Змінні витрати:

- витрати, які залежать від обсягу продукції, кількості виконаних робіт та послуг;
- вартість матеріалів та сировини.

Детальніше різні статті витрат розглянуто в інших питаннях, включених у курс.

5. Особливості формування звіту «Джерела фінансування та витрати»

Основні проблеми фінансування природоохоронної діяльності:

- недосконалість нормативно-правової бази щодо державної підтримки природоохоронної діяльності;
 - недостатнє врахування у видатках визначених пріоритетів і комплексного підходу до вирішення питань в екологічній сфері;
 - недостатня концентрація коштів на пріоритетних напрямках, а розпорошення їх по багатьох фондах, об'єктах і заходах, що не вирішують суттєвих екологічних проблем;
 - слабкий зв'язок між виділенням коштів та отриманням екологічного ефекту.
- Недостатньо розвинута система результативних показників, які характеризують ефективність виконання бюджетних програм природоохоронного спрямування;
- обмежене застосування ринкових механізмів державної підтримки природоохоронних заходів;
 - обмеженість фінансових ресурсів і незначні обсяги поєднання різних джерел фінансування заходів для підвищення ефективності використання коштів на природоохоронні заходи.

Враховуючі різний механізм керуючого впливу держави на процеси взаємодії людини із природним середовищем, виділяють два типи державної екологічної політики: активну екологічну політику та пасивну екологічну політику.

Активна екологічна політика спрямована на поступове зменшення навантаження на довкілля. Що стосується пасивної екологічної політики, то вона полягає у прояві формування ідеології «стримування зростання забруднення» і передбачає використання здебільшого адміністративно-розпорядчих (регламентаційних) інструментів, екологічних стандартів і норм, різноманітних дозвільних процедур.



Механізм функціонування державної екологічної політики України

У провідних країнах Заходу в даний час використовуються такі **основні інструменти екологічного регулювання**:

- 1) платежі за забруднення оточуючого середовища;
- 2) платежі за користування муніципальними очисними спорудами;
- 3) ресурсні платежі.

Для вичерпних ресурсів застосовуються такі види інструментів:

а) податок на об'єм продажів, який сприяє зниженню темпів вичерплення ресурсу на ранніх етапах, оскільки приводить до підвищення цін на даний ресурс;

б) податок на прибуток, який називають рентним, також сприяє зниженню темпів вичерпання ресурсу природи;

в) ройялті — виплата компаніями уряду певного відсотка вартості ресурсу, що використовується;

4) екологічний податок на продукцію, який являє собою надбавку до ціни продукції, виробництво якої або подальше використання негативно впливає на довкілля, служить засобом витіснення з ринку екологічно «брудних» продуктів і технологій (так, наприклад, по рекомендації Інституту екологічних прогнозів у м. Гейдельберге запропоновано ввести такий податок на тропічну деревину, алюмінієву фольгу, пестициди, синтетичні миючі засоби, бензин і тому подібне);

5) диференціація податків на прибуток;

б) субсидії, які є державною допомогою природокористувачам у проведенні природоохоронних заходів. Існують такі їх види:

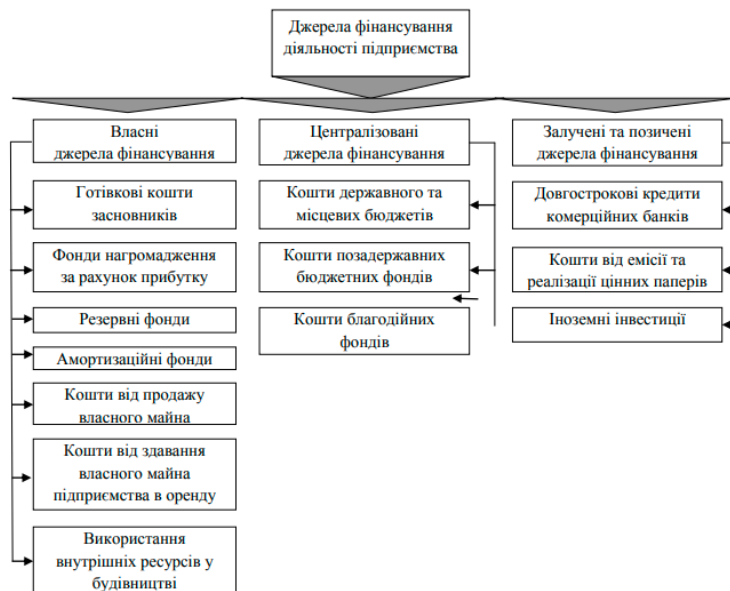
а) гранти (стипендії) — безвідплатна фінансова допомога держави підприємству для реалізації великомасштабного проекту по значному зниженню забруднення довкілля;

б) м'які позики або низькопроцентні кредити підприємствам на здійснення екологізації виробництва (вдосконалення технологій);

в) податкові пільги (наприклад, податкові знижки на прискорену амортизацію природоохоронного устаткування, зниження податку на механічні транспортні засоби, що використовують види палива що не «забруднюють»);

7) екологічне страхування. У цілому, в розвинених країнах світу знаходять вживання більше 150 різних інструментів, з яких понад 50 % складають різні платежі, близько 30 % — субсидії, останнє доводиться на інші економічні стимул-реакції (екологічне страхування, застапноповоротні платежі й ін.).

Фінансування господарської діяльності – це покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, які акумулювали суб'єкти господарювання і держава. Метою фінансового забезпечення є прийняття фінансових рішень щодо складу та структури джерел фінансування. Від структури та обсягу джерел фінансування залежить ефективність діяльності підприємства, можливість досягнення стратегічних цілей його розвитку тощо. Серед джерел фінансування підприємства виділяють: власні джерела, бюджетні асигнування, позичені та залучені джерела фінансування.



Джерела фінансування витрат підприємства

Джерела фінансування відображаються у пасиві балансу підприємства, кожне джерело має свою статтю. Так, у I розділі пасиву показується сума власного капіталу підприємства, у II – асигнування з бюджету, у III – довгострокові позики, у IV і V розділах – короткострокові позики та кредиторська заборгованість.

Власний капітал підприємства – це підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями. Показник власного капіталу є одним з головних індикаторів кредитоспроможності підприємства, його фінансової незалежності, фінансової стійкості та стабільності.

Складовими власного капіталу є:

- статутний капітал – сума засобів, внесена засновниками для забезпечення статутної діяльності підприємства;
- пайовий капітал – сума пайових внесків засновників підприємств (формується колективними підприємствами, підприємствами споживчої кооперації, кредитними спілками);
- додатковий капітал – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість (емісійний дохід акціонерних підприємств);
- інший додатковий капітал – сума дооцінки необоротних активів та вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних і фізичних осіб;
- резервний капітал – сума резервів, створених підприємством відповідно до чинного законодавства за рахунок чистого прибутку;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку. Це прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу;
- неоплачений капітал – зменшує величину власного капіталу підприємства, оскільки відображає заборгованість власників за внесками до статутного капіталу;
- вилучений капітал – фактична собівартість акцій власної емісії або часток викуплених товариством у його власників з метою перепродажу, анулювання чи розповсюдження серед своїх працівників.

Власний капітал підприємства формується за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування.

Дискусійним є питання віднесення до внутрішніх джерел фінансування витрат грошових надходжень від інвестиційної діяльності, зокрема, процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо.

Основними перевагами використання власного капіталу є:

- простота залучення;

- більш висока здатність генерувати прибуток у всіх сферах діяльності;
- забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді та відповідно зниження ризику банкрутства.

Коефіцієнти оцінки власних джерел фінансування наведено в табл.

№ з/п	Коефіцієнт	Формула розрахунку	Формула за статтями форм фінансової звітності	Рекомендоване Значення	Зміст коефіцієнту
1	фінансової незалежності (автономії)	$K_n = \frac{BK}{A}$ (1.1) де: BK - власний капітал; A - активи	$K_n = \frac{\phi 1(380)}{\phi 1(280)}$	0,5-0,7	характеризує частину коштів, вкладену власниками в майно, визначає ступінь належності від кредиторів
2	фінансової стійкості	$K_{cm} = \frac{BK + ДЗ}{A}$ (1.2) де: ДЗ - довгострокові зобов'язання	$K_{cm} = \frac{\phi 1(380 + 480)}{\phi 1(280)}$	0,5-0,7	показує питому вагу джерел фінансування, які підприємство може використовувати в своїй діяльності тривалий час
3	маневреності власного капіталу	$K_m = \frac{OA - ПЗ}{BK}$ (1.3) де: OA - оборотні активи; ПЗ - поточні зобов'язання	$K_m = \frac{\phi 1(260 - 620)}{\phi 1(380)}$	0,4-0,6	показує, яку частину власного капіталу вкладено у фінансування поточної діяльності (в оборотні кошти)
4	оборотності власного капіталу	$K_{обBK} = \frac{ЧД}{(BK_{нов} + BK_{ст})/2}$ (1.4) де: ЧД - чистий дохід	$K_{обBK} = \frac{\phi 2(070)}{\phi 1[(380(3)) + (380(4))]/2}$	Збільшення	показує скільки гривень чистого доходу припадає на одну гривню власного капіталу
5	рентабельності власного капіталу	$K_{рBK} = \frac{ЧП(абоЧЗ)}{(BK_{нов} + BK_{ст})/2}$ (1.5) де: ЧП - чистий прибуток ЧЗ - чистий збиток	$K_{рBK} = \frac{\phi 2(202\ або\ 225)}{\phi 1[(380(3)) + (380(4))]/2}$	Збільшення	показує скільки гривень чистого прибутку (або збитку) заробила кожна гривня, вкладена власниками підприємства

Зовнішніми джерелами фінансування витрат підприємств можуть бути комерційні банки, небанківські фінансові установи (страхові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди), приватні фірми, урядові і регіональні програми, продаж акцій, кошти родичів і друзів та ін. Кожен вид зовнішнього фінансування витрат підпадає під одну з двох категорій: фінансування шляхом отримання позик і фінансування шляхом випуску акцій. Як правило, фінансування з допомогою позик вимагає майнового забезпечення позики (автомобіль, дім, земля, коштовності тощо). Фінансування з допомогою випуску акцій, як правило, не вимагає забезпечення і дає інвестору право на частку власності. Отже, не треба змішувати довгостроковий кредит із залученням коштів шляхом продажу акцій.

Коефіцієнти оцінки позичених і залучених джерел фінансування наведено в табл.

№ з/п	Коефіцієнт	Формула розрахунку	Формула за статтями форм фінансової звітності	Рекомендоване Значення	Зміст коефіцієнту
1	концентрації позиченого та залученого капіталів	$K_k = \frac{ПК + ЗК}{A}$ (1.6) де: ПК - позичений капітал; ЗК - залучений капітал	$K_k = \frac{\phi 1(430 + 480 + 620 + 630)}{\phi 1(280)}$	0,3-0,5	показує частку позичених та залучених коштів вкладено у майно підприємства
2	структури позиченого та залученого капіталів	$K_{cmp} = \frac{ЗК}{ПК + ЗК}$ (1.7)	$K_{cmp} = \frac{\phi 1(620)}{\phi 1(430 + 480 + 620 + 630)}$	< 0,5-0,6	показує яку частку в загальній сумі позичених та залучених коштів становлять залучені кошти
3	фінансової стабільності	$K_{ф.с} = \frac{BK}{ПК + ЗК}$ (1.8) де: BK - власний капітал	$K_{ф.с} = \frac{\phi 1(380)}{\phi 1(430 + 480 + 620 + 630)}$	> 1	показує можливість забезпечити заборгованість власними коштами

Практичні завдання

1. Сформуйте план грошових потоків, необхідних для фінансування діяльності підприємства.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	План грошових коштів (проект), грн													
2														
3		МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	ВСЬОГО ЗА РІК
4		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
5	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК ПЕРІОДУ													
6														
7	ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ													
8	Від покупців (продажі)													
9	Від дебіторів													
10	Кредити/ Позики													
11	Інвестиції													
12	Інше													
13	Всього, отримання													
14														
15	ВИПЛАТИ													
16	Собівартість реалізованої продукції													
17	Оплата праці													
18	Обов'язкові виплати (податки на ЗП)/ Необов'язкові (пільгові) виплати													
19	Витрати на нерухомість (будівлі)													
20	Транспортування/ автомобіль													
21	Офісні витрати (телефон, інтернет тощо)													
22	Реклама/ промо-акції													
23	Юридичні/ бухгалтерські послуги													
24	Ліцензії та дозволи													
25	Страхування													
26	Купівля/ оренда та установка капітального обладнання													
27	Позашення кредитів та виплата відсотків													
28	Виплата власнику													
29	Інше													
30	Всього, виплати													
31	Оборот грош. коштів до оподатк.													
32	Податок на прибуток/ єдиний податок													
33	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ													
34														

2. Особливості формування звіту "Операційні витрати (без витрат на оплату праці)".

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Операційні витрати (без витрат на оплату праці) (проект)													
2														
3		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Матеріальні витрати													
5	Відрахування на соціальні заходи													
6	Амортизація													
7	Інші операційні витрати													
8	Всього													
9														

3. Особливості формування звіту "Початкові витрати".

	A	B
1	Початкові витрати (проект), грн	
2		
3	Категорії витрат	Вартість
4	<i>Земельна ділянка</i>	
5	<i>Споруди/ приміщення</i>	
6	<i>Купівля/ оренда та установка обладнання</i>	
7	<i>Юридичні послуги/ Реєстрація</i>	
8	<i>Бухгалтерські послуги</i>	
9	<i>Ліцензії та дозволи</i>	
10	<i>Ремонтні роботи</i>	
11	<i>Авансові платежі (за необхідності)</i>	
12	<i>Реклама</i>	
13	<i>Промо-акції</i>	
14	<i>Інше (вказати)</i>	
15	Всього	
16		

4. Особливості формування звіту "Джерела фінансування та витрати".

	A	B
1	Джерела фінансування та статті витрат (проект), грн	
2		
3	Джерела фінансування	Сума
4	<i>Грошовий внесок 1го власника</i>	
5	<i>Грошовий внесок 2го власника</i>	
6	<i>Негрошовий внесок 1го власника</i>	
7	<i>Негрошовий внесок 2го власника</i>	
8	<i>Інші власні кошти</i>	
9	<i>Короткострокова банківська позика підприємству</i>	
10	<i>Довгострокова банківська позика підприємству</i>	
11	<i>Банківська позика власнику</i>	
12	<i>Інші позикові кошти (вказати)</i>	
13	<i>Інші інвестиційні кошти (вказати)</i>	
14	З усіх джерел фінансування	0,00
15		
16	Статті витрат	Сума
17	<i>Земельна ділянка</i>	
18	<i>Споруди/ приміщення</i>	
19	<i>Купівля/ оренда обладнання</i>	
20	<i>Юридичні послуги/ Реєстрація</i>	
21	<i>Бухгалтерські послуги</i>	
22	<i>Ліцензії та дозволи</i>	
23	<i>Ремонтні роботи</i>	
24	<i>Авансові платежі (за необхідності)</i>	
25	<i>Реклама</i>	
26	<i>Промо-акції</i>	
27	<i>Інше (вказати)</i>	
28	Усі статті витрат	0,00
29	Початковий баланс грошових коштів	0,00

Тема 6

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОШУКУ ІНВЕТОРІВ ТА ІНШИХ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ДЛЯ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

Мета:

Ознайомитися з європейським досвідом пошуку інвесторів та інших зацікавлених сторін для проєктного фінансування бізнесу у сфері управління відходами

План

1. Фінансові установи як учасники проєктного фінансування.
2. Функції комерційних банків у проєктному фінансуванні.
3. Структура інвестиційних ресурсів проєктного фінансування, особливості їх використання.
4. Сутність і особливості реалізації консорціумного фінансування.

Результати навчання:

Знати: тенденції залучення інвесторів до фінансування проєктів у сфері управління відходами європейськими країнами; переваги та недоліки різних джерел фінансування, а також доступні варіанти фінансування на різних фазах розвитку бізнесу на прикладі досвіду країн ЄС.

Вміти: аналізувати оптимальні шляхи залучення коштів з різних джерел фінансування; оцінювати їх переваги та недоліки

Topic 6

EUROPEAN EXPERIENCE IN FINDING INVESTORS AND OTHER STAKEHOLDERS FOR THE PROJECT FINANCING OF THE WASTE MANAGEMENT BUSINESS

Aim:

Get acquainted with the European experience of finding investors and other interested parties for project financing of business in the field of waste management

Plan

1. Financial institutions as participants in project financing.
2. Functions of commercial banks in project financing.
3. Structure of project financing investment resources, features of their use.
4. The essence and peculiarities of the implementation of consortium financing.

Learning outcomes:

To know: trends in attracting investors to finance projects in the field of waste management by European countries; advantages and disadvantages of different sources of financing, as well as available financing options at different phases of business development, based on the experience of EU countries.

To be able to: analyze optimal ways of attracting funds from various funding sources; evaluate their advantages and disadvantages

1. Фінансові установи як учасники проектного фінансування

До фінансових установ належать банки, кредитні союзи, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інститути спільного інвестування й інші юридичні особи, винятковим видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Фінансовими установами, які безпосередньо беруть участь у проектному фінансуванні, вважають: банки; лізингові компанії; страхові компанії; інститути спільного інвестування; довірчі товариства; установи накопичувального пенсійного забезпечення.

Лізингові компанії – суб'єкти інвестиційної діяльності, які виконують посередницькі функції в проектному фінансуванні. Сторонами лізингових угод є: підприємство – виробник устаткування; лізингова компанія; підприємство, яке використовує це устаткування (лізингоотримувач).

Перевагами лізингу є: кредитування без первісного внеску; більш проста процедура висновку лізингової угоди; не потрібне додаткове забезпечення; більш гнучкі умови лізингової угоди (вибір зручної схеми виплати орендної плати).

За характером діяльності лізингові компанії, задіяні у проектному фінансуванні, поділяються на:

- вузькоспеціалізовані;
- універсальні.

Залежно від компанії, що є ініціатором створення лізингової компанії (материнської компанії):

- лізингові компанії, створені банками;
- лізингові компанії, створені при іноземних банках;
- лізингові компанії, створені місцевими органами влади;
- галузеві лізингові компанії;
- лізингові компанії при виробниках.

У світі третя частина інвестицій в основні фонди здійснюється з використанням механізму лізингу. У США – 50 %. В Україні цей показник дуже низький.

Страхові компанії беруть активну участь у проектному фінансуванні (ПФ), надають такі види послуг:

- страхування власного й орендованого майна;
- страхування відповідальності перед третіми особами під час експлуатації приміщень;
- страхування сировини й готової продукції на складах;
- страхування автотранспорту;
- страхування цивільної відповідальності перед третіми особами;
- страхування підприємницьких ризиків (страхування від невиконання зобов'язань контрагентом, страхування перерв у проведенні);
- страхування застави під кредит банку;
- обов'язкове страхування цивільної відповідальності перед третіми особами під час експлуатації небезпечних об'єктів;
- страхування лізингу – усі ризики фізичного знищення об'єкта, а також ризики несвоєчасної оплати лізингових платежів;
- страхування професійної відповідальності виробників за якість продукції;
- страхування будівельно-монтажних ризиків.

Але не менш значна роль страхових компаній у ПФ – виступати їх інвесторами. Серед особливостей участі у таких проектах виділяють наступні:

- відбувається природний метчінг (збалансування) між тривалістю контрактів довгострокового характеру у ПФ і зобов'язань зі страхування життя та пенсій;
- стабільність та довгострокова передбачуваність робить ПФ інфраструктури потенційно привабливою пропозицією для страховиків, особливо, якщо такі активи відповідають своїм зобов'язанням;
- довгостроковий характер контрактів збільшує ймовірність виникнення суттєвих змін у регулюванні;

– варіації в бізнес-циклі завдяки квазі-монополізованому ринку не повинні істотно впливати на очікувану віддачу від інвестицій.

Європейський орган влади зі страхування та професійних пенсій (ЕЮРА) запропонував ряд характеристик та критеріїв, яким повинні відповідати борг та капітал для інфраструктурних проектів. За даними ЕЮРА, резерв капіталу під ризик для капітальних інвестицій в інфраструктуру для страхових компаній повинен становити 30–39 % для добре диверсифікованих портфелів кваліфікованих інфраструктурних капіталовкладень. Для інших довгострокових інвестицій в акції, таких як приватний капітал або венчурний капітал, ЕЮРА запропонував стягнути плату за ризик на рівні 49 % (± 10 %).

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який здійснює діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) коштів інвесторів з метою одержання прибутку від вкладення їх у цінні папери емітентів, корпоративні права й нерухомість. ІСІ можуть запропонувати клієнтам у ПФ розробку бізнес-планів, консалтингові послуги, надання юридичної допомоги, підготовку інформаційного меморандуму для продажу об'єктів, організацію венчурного фінансування, кредитування придбання цінних паперів і т. п.

Основною функцією участі ІСІ в ПФ є вкладення коштів в акції й облигації підприємства – учасника ПФ (наприклад, проектною компанією). Разом з тим, можливості участі ІСІ в ПФ залежать від виду й типу ІСІ:

1) найменші можливості вкладення коштів мають **диверсифіковані ІСІ** (можуть здійснювати вкладення тільки в цінні папери).

Крім того особливостями таких вкладень є:

– такі цінні папери переважно повинні бути допущені до торгів на фондовій біржі або торгово-інформаційної системи (не менше 80 % активів такого ІСІ);

– кількість цінних паперів одного емітента не повинна перевищувати 10 % обсягу їх емісії (до того ж, загальна вартість цінних паперів, які становлять більше 5 % загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не повинна перевищувати 40 % вартості чистих активів ІСІ);

– загальний обсяг вкладень одного емітента не повинен перевищувати 5 % загальної вартості активів ІСІ;

– загальний обсяг вкладень в облигації підприємств – резидентів України не має бути більше 20 % активів ІСІ;

– загальний обсяг вкладень в акції підприємств – резидентів України не має бути більше 40 % активів ІСІ;

– не мають права робити вкладення у цінні папери, емітентами яких є пов'язані (асоційовані) особи.

2) для **недиверсифікованого фонду** є такі обмеження: – вартість цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі або торгово-інформаційної системи не може становити більше 50 % загальної вартості активів такого ІСІ. У випадку порушення цієї умови, а також, якщо таким ІСІ здійснюється переважно приватне розміщення своїх цінних паперів, він вважається венчурним фондом.

3) для **венчурного фонду** (як і для всіх інших видів ІСІ) встановлюються такі обмеження: – не можуть здійснювати вкладення в цінні папери іноземних держав або юридичних осіб-нерезидентів у випадку, якщо вони допущені до торгів менш, чим на двох провідних іноземних біржах або торгово-інформаційних системах; – можуть здійснювати вкладення у векселі й ощадні сертифікати на суму не більше 10 % активів ІСІ. Активи венчурного фонду можуть повністю складатися з корпоративних прав і цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі або ТІС.

Довірчі товариства (трасти) – здійснюють представницьку діяльність із довіреним майном щодо реалізації прав власності довіритель (бенефіціарів). У США від 30 до 40 % американського національного багатства перебуває в руках трастових компаній. Порядок створення й функціонування довірчих товариств в Україні визначається Декретом Кабміну

України від 17 березня 1993 р. «Про довірчі товариства». У ПФ вони можуть розпоряджатися й управляти активами учасників проекту:

- здійснювати агентські послуги;
- вести рахунки для власників цінних паперів;
- брати участь у роботі загальних зборів АТ і т. п. У 1995 р. була прийнята Постанова «Про ліквідацію зловживань у процесі залучення суб'єктами підприємницької діяльності коштів населення», відповідно до якого трастам не дозволяється залучати кошти населення, а також забороняється реєстрація нових трастових структур. Закон «Про довірче управління майном» так і не був прийнятий. Зараз питання довірчого управління регулюються також Цивільним Кодексом, Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і механізми управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. Недержавні пенсійні фонди здійснюють вкладення в різні види активів. До основних обмежень щодо формування активів зазначених фондів зараховують (зазначена тільки та частина, яка може використовуватися під час здійснення ПФ):

- цінні папери одного емітента (крім цінних паперів, гарантованих Кабміном) – не більше 5 % активів фонду;
- цінні папери, доходи за якими гарантовані Кабміном – не більше 50 %;
- облігації підприємств – резидентів України – не більше 40 %;
- акції український емітентів – не більше 40 %;
- цінні папери іноземних емітентів – не більше 20 %; – іпотечні цінні папери – не більше 40 %;
- об'єкти нерухомості – не більше 10 %

2. Функції комерційних банків у проектному фінансуванні

Вирішальну роль у ПФ відіграють банки. У процесі здійснення ПФ, банки надають клієнтам комплекс послуг (зазвичай це є основною умовою участі банку):

1) банк здійснює комплексне фінансування проекту – організація фінансування всіх потреб проекту за допомогою: боргового фінансування (надання інвестиційного кредиту або придбання облігацій Проектної компанії; надання гарантії банком; викуп зобов'язань Проектної компанії в постачальників і підрядників; пайового фінансування; надання лізингових послуг банком Проектної компанії. Крім фінансування самої Проектної компанії, банк використовує такі способи фінансування: кредитування лізингової компанії для передачі основних коштів Проектної компанії; кредитування покупців для придбання продукції, що виготовляється в рамках проекту; кредитування постачальників (підрядників) на виготовлення й поставку продукції, виконання послуг для Проектної компанії; проведення документарних операцій з покупцями / постачальниками.

2) комплексне обслуговування проекту – означає обслуговування всіх фінансових потоків, пов'язаних із реалізацією проекту (розрахунково-касове обслуговування, операції купівлі-продажу іноземної валюти, організація випуску цінних паперів, факторинг). Крім того, банк може надавати консалтингові послуги, послуги зі складання бізнес-плану проекту, здійснювати підготовку проектно-кошторисної документації, розробки схеми фінансування проекту т. п. Одним з найважливіших питань у залученні фінансових ресурсів для реалізації проекту є видача гарантій банком: прямих та непрямих.

Прямі гарантії надаються:

а) на користь кредитора:

- необмежені (на весь термін кредитного договору й на повну суму платіжних зобов'язань за договором);
- обмежені за часом і обсягом зобов'язань;

б) гарантії на користь замовника проекту:

- гарантія повернення авансу (потрібна від підрядника);
- тендерна гарантія (потрібна від учасників тендера);
- гарантія митного оформлення будівельної техніки, ввезеної з-за кордону (потрібна від підрядника); – гарантія належного виконання контракту.

Непрямі гарантії, як правило, надаються банками у формі довгострокових контрактів:

- контракти на реалізацію продукції (не проектної), що випускається як забезпечення банківського кредиту для фінансування проекту;
- додаткові контракти на реалізацію проектного продукту (типу «бери й плати», «бери або плати») як забезпечення банківського кредиту для фінансування проекту;
- довгострокові контракти на поставку виробничих ресурсів для забезпечення об'єкта інвестиційної діяльності (сировина, напівфабрикати, енергоносії й т. п.).

Мобілізація банком фінансових ресурсів для реалізації ПФ може здійснюватися шляхом сек'юритизації – операції з надання банком інвестиційного кредиту для фінансування проекту з наступним продажем відповідних активів (зобов'язань позичальника по кредиту) іншому кредиторі. При цьому новий кредитор може випустити цінні папери, забезпечені заставою компанії і які погашаються за рахунок коштів, що надходять за кредитним договором. Таким чином, **функціями банку в ПФ** є:

- *мобілізаційна* – вибір найбільш ефективних джерел і способів мобілізації інвестиційних ресурсів, залучення коштів на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- *експертна* – вибір і експертиза інвестиційних проектів, розробка методик і критеріїв оцінки їх з позиції інвестиційної привабливості, а також вибір банків учасників;
- *стимулююча* – розробка й здійснення комплексу заходів щодо реалізації ефективних схем консолідованого кредитування, у яких банк виступає в ролі головного реалізатора або кредитора;
- *платіжна* – організація проходження фінансових ресурсів, установлення кореспондентських відносин, розрахунково-касове обслуговування клієнтів, здійснення міжнародних розрахунків;
- *контрольна* – контроль над ефективним і цільовим використанням притягнутих ресурсів, а також контроль над окупністю проектів і своєчасним погашенням зобов'язань із боку позичальників.

У випадку виконання банком функції кредитора **проектний цикл банку в ПФ** здійснюється в такій послідовності:

1. Попередня співбесіда з ініціаторами й підписання листа про наміри:

1) попередню співбесіду з представниками ініціаторів проводить менеджер по роботі з клієнтами. У випадку, якщо проектна компанія на момент первісної співбесіди не створена, то менеджер рекомендує ініціаторам заснувати таку компанію у формі АТ;

2) за результатами співбесіди менеджер організує передачу ініціаторам листа про наміри, у якому підтверджується зацікавленість банку в прийнятті участі в ПФ, перелічуються послуги, які банк готовий надати, й умови, на яких банк здійснює фінансування. Такий лист підписується керівником установи банку або заступником керівника (наприклад, куратором корпоративного бізнесу). Лист про наміри не включає ніяких зобов'язань банку щодо надання кредиту.

2. Кредитне інтерв'ю – проводиться за участю кредитного менеджера, менеджера по роботі з клієнтами й ініціаторів проекту. При цьому:

- 1) менеджер по роботі з клієнтами:
 - проводить детальну презентацію умов банку по ПФ, а також порядку подальших спільний дій банку й ініціаторів;
 - погоджує з ініціаторами кредитний продукт (набір кредитних продуктів), найбільш придатний для фінансування проекту;
 - надає представникам ініціаторів список документів і форми банку, а також консультує представників ініціаторів щодо підготовки пакета документів, необхідних для одержання кредиту;

2) кредитний експерт: – уточнює й доповнює інформацію, отриману від менеджера по роботі із клієнтами перед інтерв'ю.

3. Експертиза, фінансове моделювання (формування плану грошових потоків компанії), проведення переговорів і підготовка проектних документів. Після проведення кредитного інтерв'ю проводиться підготовка Проекту з фінансування за такими етапами:

1) експертиза проекту: – вивчення умов проекту; – порівняння умов проекту з умовами банку відносно ПФ; – розрахунки коефіцієнтів покриття заборгованості по ПФ і порівняння значень коефіцієнтів з їхніми оптимальними значеннями; – проведення аналізу чутливості;

2) попереднє узгодження умов проекту з керівництвом банку;

3) участь у розробці схеми фінансування (фінансової моделі) та інформаційного меморандуму.

Фінансова модель відображає всі операції Проектної компанії. Вона використовується на всіх етапах розвитку проекту. Цілями використання фінансової моделі на етапі розробки є:

– попередня оцінка й переоцінка фінансових аспектів проекту для ініціаторів;

– формулювання фінансових умов проектних контрактів;

– структурування проектної фінансування, розрахунки прибутку для ініціаторів.

Інформаційний меморандум разом із Фінансовою моделлю є описом проекту (по суті, її бізнес-планом).

4) формування схеми фінансування (структурування фінансування проекту);

5) попереднє узгодження фінансування проекту з керівництвом банку.

6) організація підготовки проектів документації – відповідно до інформаційного меморандуму, фінансової моделі й результатів переговорів менеджер готує проекти документів з боку банку й погоджує їх з юридичною службою:

– кредитний договір;

– договір застави;

– прямі угоди між банком та іншими сторонами проекту) і т. п.41

4. Структурування ПФ: Основними елементами структури ПФ із погляду банку є:

а) леверидж (оптимальне значення визначається кредитним комітетом з урахуванням характеристик проекту). Варто зазначити, що невідповідність левериджу оптимальним значенням не є підставою для автоматичного відхилення проекту. Оптимальним є леверидж 85/15;

– для інфраструктурних проектів з укладеною проектною угодою, яка характеризується ризиком непередбаченого недовикористання ресурсів проекту – оптимальне значення левериджу – 70/30;

– для проектів з видобутку й продажу природних ресурсів, а також проектів будівництва й продажу (експлуатації) нерухомості – 70/30;

– для проектів, які використовують ексклюзивне місце розташування й продають продукцію на відкритому ринку – 50/50.

б) коефіцієнти покриття – характеризують достатність покриття видатків по обслуговуванню боргу операційними грошовими вступами від проекту:

– коефіцієнт річного покриття видатків по обслуговуванню боргу – відношення чистого операційного грошового потоку до видатків по обслуговуванню боргу. Чистий операційний потік розраховується як різниця між усіма операційними доходами й операційними видатками (при цьому операційний дохід не знижується на амортизацію). Оптимальні значення для цього коефіцієнта:

✓ для інфраструктурних проектів з укладеною проектною угодою «бери або-плати» – 1.3/1;

✓ для інфраструктурних проектів із укладеною проектною угодою, яка характеризується ризиком непередбаченого недовикористання ресурсів проекту – 1,4/1;

✓ для проектів з видобутку й продажу природних ресурсів, а також проектів будівництва й продажу (експлуатації) нерухомості – 1,5/1;

✓ для проектів, які використовують ексклюзивне місце розташування й продають продукцію на відкритому ринку – 2/1. Середня величина цього коефіцієнта розраховується як середньоарифметична.

– коефіцієнт покриття впродовж всього періоду кредиту – розраховується як відношення ЧДД за весь період експлуатації проекту до заборгованості за кредитом на початок експлуатації проекту. При цьому враховуються показники за весь період проекту, але не пізніше повного терміну погашення заборгованості по ПФ. У якості ставки дисконтування пропонується використовувати ефективну ставку по кредиту. Оптимальні значення показника вище коефіцієнта річного покриття видатків по обслуговуванню боргу на 10 %) коефіцієнти повернення інвестицій ініціаторів проекту (ЧДД, ЧДДСК, ВВД і т. п.)

г) термін кредитування і графік повернення кредиту (обслуговування боргу);

д) графік одержання кредиту, співвідношення із графіком інвестування ініціаторами власного капіталу;

е) процентна ставка і комісія;

ж) контроль над коштами;

з) список необхідних документів для одержання коштів за підписаними договорами;

и) забезпечення, яке надається проектною компанією.

5. Підготовка запиту на згоду фінансування проекту для відповідного колегіального органу банку. У запит включаються результати експертизи проекту:

– попередня структура ПФ, характеристика її відповідності умовам по ПФ, установленим колегіальним органом банку;

– значення коефіцієнтів левериджу й покриття по ПФ, порівняння з оптимальними величинами;

– результати аналізу чутливості.

6. Організація кредитування – спеціальні умови Кредитного договору містять такі моменти:

– перерахування грошових інвестицій ініціаторів (інвесторів) у проект можливе тільки на рахунок проектної компанії, відкритої у цьому банку (банку-кредиторові);

– кредит надається тільки після надання банку запиту на одержання чергового траншу в межах договору (запит надається за 2 робочих дні до дати одержання коштів);

– із запитом надаються рахунки або інші документи одержувача коштів, які є підставою для їхнього одержання;

– надаються платіжні доручення або розпорядження проектної компанії на перерахування коштів зі свого поточного рахунку по цільовому призначенню;

– запит містить мету, на яку планується витратити кошти.

3. Структура інвестиційних ресурсів проектного фінансування, особливості їх використання

У процесі формування структури інвестиційних ресурсів ураховуються такі фактори:

1) організаційно-правова форма підприємства, що створюється;

2) галузеві особливості операційної діяльності підприємства;

3) розмір підприємства;

4) вартість капіталу, приваблюваного з різних джерел;

5) свобода вибору джерел фінансування;

6) кон'юнктура ринку капіталу – впливає на вартість джерел;

7) рівень оподаткування прибутку підприємства – можливість використання податкового ефекту;

8) прийнятий для засновників ступінь ризику під час формування ними інвестиційних ресурсів (агресивна ризикова політика припускає максимальне використання позикових джерел фінансування);

9) рівень концентрації власного капіталу для забезпечення необхідного рівня фінансового контролю (частка засновників та інших акціонерів).

Організація Проектної компанії у формі акціонерного товариства (АТ) є найбільш привабливою з погляду залучення власного капіталу з таких причин:

- розподіл статутного капіталу на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, яка може бути досить маленькою, що дає можливість залучення як дрібних, так і великих інвесторів;
- високий рівень мобільності корпоративних прав (акцій), особливо якщо вони котируються на біржі, а також мінімальні витрати на зміну прав власності;
- спрощений порядок реалізації права на правонаступництво;
- можливість розміщення емісії серед великої кількості інвесторів, значна частка яких не претендує на контроль над підприємством;
- досить детальне нормативне регулювання діяльності АТ, що створює умови для захисту інтересів акціонерів, у т. ч. від розмивання капіталу;
- акціонери відповідають за зобов'язаннями суспільства тільки в межах приналежних їм акцій;
- оплата вартості акцій може проводитися як у грошовій, так і у майновій формі;
- продаж акцій збільшує капітал підприємства, його стабільність і кредитоспроможність;
- акції забезпечують інвесторів більшим захистом від інфляції, ніж облігації;
- порівняно низький рівень інформаційної асиметрії, тому що АТ повинні публікувати свою звітність у ЗМІ, надавати детальну інформацію під час емісії цінних паперів, що в цілому знижує ризики, обумовлені агентським конфліктом.

До **переваг залучення інвестиційних ресурсів** шляхом розміщення акцій серед стратегічних інвесторів належать:

- стратегічний інвестор може передати компанії передовий досвід і ноу-хау;
- стратегічний інвестор націлений на довгострокове співробітництво з компанією;
- компанія може одержати доступ до нових ринків і каналів збуту;
- компанія і її стратегічний інвестор можуть одержати синергетичний ефект у результаті виробничої інтеграції;
- стратегічні інвестори готові платити більш високу ціну за акції компанії, ніж інші компанії.

Негативні сторони залучення інвестиційних ресурсів шляхом розміщення акцій серед стратегічних інвесторів:

- компанія повинна розділяти мету стратегічного інвестора;
- зниження контролю над компанією, можливість зміни керівництва;
- пошук стратегічного інвестора вимагає значних витрат часу й коштів.

Позитивними сторонами залучення інвестиційних ресурсів шляхом розміщення акцій серед фінансових інвесторів є:

- відсутність втручання в оперативне управління компанією;
- є джерелом залучення середньострокового капіталу;
- володіння невеликою часткою акцій, що дозволяє їй керівництву зберігати контроль.

Разом із тим, публічна емісія цінних паперів вимагає фінансових витрат, розмір яких залежить від форми розміщення.

Є свої особливості вибору інструментів фінансування під час рефінансування боргу проектною компанією, що є вкрай актуальним під час фінансової кризи. Найпростішим і разом з тим досить ефективним інструментом рефінансування існуючої заборгованості фінансові директори вважають перекредитування – залучення банківського кредиту для погашення попереднього боргу.

Досить ефективним і вигідним для всіх засобом рефінансування є такий, коли одна велика, раніше залучена позика рефінансується за рахунок коштів декількох кредитних організацій. Таке рішення в діловому співтоваристві отрима- 76 ло назву «банківський клуб». Його основна перевага в тому, що, розбиваючи необхідну для рефінансування суму на кілька складових за кількістю учасників «банківського клубу», збиток, який понесуть банки у разі дефолту позичальника, буде набагато меншим, а значить, нижче будуть і ризики, вартість позикових коштів для цілей рефінансування. Великі компанії можуть скористатися і нестандартними інструментами для залучення коштів на рефінансування.

Склад активів новостворюваного підприємства має такі особливості:

а) у складі необоротних активів підприємства на стадії його створення практично повністю відсутні довгострокові фінансові вкладення;

б) у складі оборотних активів підприємства практично повністю відсутня дебіторська заборгованість. Короткострокові фінансові інструменти включаються до складу активів тільки у випадку якщо внесок засновників здійснений у вигляді таких активів.

4. Сутність і особливості реалізації консорціумного фінансування

Одним з найбільш ефективних методів фінансування інвестиційних проектів є консорціумне фінансування – це спосіб об'єднання капіталів декількох інвесторів на основі створення стратегічних альянсів, консорціумів, картелів, синдикатів, пулів, асоціацій, конгломератів, трестів, концернів, промислових холдингів і т. п. У світовій практиці функціонують безліч видів інтеграції капіталу, що різняться залежно від цілей співробітництва, характеру господарських відносин між учасниками, ступені самостійності підприємств, що входять в об'єднання. Усі види такої інтеграції в цілому ділять на:

- «м'які» (асоціація, консорціум, стратегічний альянс);
- «тверді» (концерн, трест).

«М'які» форми організації насамперед використовуються для міжнародних об'єднань – вони дають можливість вести спільну діяльність в умовах збереження засновниками юридичної й господарської самостійності. Особливостями консорціумів є:

- організація консорціуму оформляється угодою;
- консорціум може бути організований зі створенням і без створення юридичної особи (АТ та ін. види товариств);
- як правило, в межах консорціуму учасники не формують ніяких організаційних структур, крім невеликого апарата (наприклад, директорів консорціуму);
- підприємства, що входять у консорціум повністю зберігають свою економічну і юридичну самостійність, за винятком тієї частини діяльності, яка пов'язана з досягненням цілей консорціуму;
- найчастіше консорціуми є неприбутковими організаціями;
- метою створення консорціуму є об'єднання зусиль для реалізації якого-небудь проекту;
- компанії можуть входити одночасно в кілька консорціумів і брати участь у декількох інвестиційних проектах.

Таким чином, поза консорціумом учасники зберігають повну незалежність, що відповідно обмежує проект від впливу ризиків (негативних факторів) діяльності кожного конкретного учасника. В Україні об'єднання підприємств функціонують із урахуванням таких моментів:

- об'єднання підприємств створюються на невизначений термін або як тимчасові об'єднання;
- об'єднання підприємств є юридичними особами;
- господарські об'єднання функціонують на основі установчого договору й / або статуту, який затверджується її засновниками;
- об'єднання створюються у формі асоціацій, корпорацій, консорціумів, концернів і інших форм об'єднань, передбачених законом.

Особливості реалізації проектного фінансування в рамках фінансово-промислових груп (ФПГ)

Інтеграція грошового капіталу, здійснювана фінансово-промисловими групами, забезпечує конкурентні переваги у сфері технологічного розвитку, що є джерелом стратегічних вигід для всіх учасників ФПГ.

З'єднання ресурсів фінансово-промислової групи виступає необхідним коштом у розробці або придбанні нової технології, організації нових галузей, подоланні бар'єрів входження у вже існуючі, освоєнні закордонних ринків збуту. На відміну від інших видів об'єднання капіталу ФПГ включає участь банку як основного елемента цієї структури. Крім

банку у ролі учасників можуть виступати й інші фінансові установи (страхові компанії, лізингові компанії і т. д.). Крім того, об'єднання капіталів тут проводиться переважно не на тимчасовій, а постійній основі змішаних холдингових структур. Саме банк має можливість залучення дешевих ресурсів для реалізації великомасштабних програм. Цілями ж створення ПФГ частіше є:

- одержання переваг від ведення спільної інвестиційної діяльності, що досягається, насамперед, за рахунок спільного використання загальних матеріальних і фінансових ресурсів групи;

- розширення кола інвесторів, поліпшення відносин із кредитно-фінансовими установами;

- зниження ризиків інвестицій;

- зниження податкових платежів;

- створення загальної інфраструктури (інформаційної, банківської, страхової, транспортної, консалтингової, маркетингової, соціальної, кадрової);

- полегшення захисту групових інтересів у державних інстанціях, ріст результативності взаємодії з органами державної влади й керування, з партнерами й конкурентами;

- створення додаткових виробничих потужностей;

- концентрація проведення, що дозволяє одержати максимальну віддачу на вкладений капітал;

- усунення конкуренції й підпорядкування підприємств групи єдиним стратегічним цілям;

- забезпечення контролю над цінами на кінцеву продукцію;

- об'єднання інтелектуального потенціалу й технічних можливостей;

- зниження сумарних витрат проведення;

- мінімізацію рівня підприємницьких ризиків;

- забезпечення ефективного управління структурою.

Особливості створення й функціонування ПФГ в Україні:

1) створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей проведення й структурної перебудови економіки України, включаючи програми відповідно до міждержавних договорів, а також проведення кінцевої продукції;

2) у складі ПФГ виділяються:

- головне підприємство – підприємство, яке виробляє кінцеву продукцію, що є метою створення ПФГ. ПФГ і офіційно представляє інтереси ПФГ;

- учасники ПФГ – підприємство, банк або інша наукова або проектна організація (резиденти й нерезиденти), які входять до складу ПФГ і провадять проміжну продукцію ПФГ або надають банківські або інші послуги учасникам і головному підприємству ПФГ, і мають своєю метою одержання прибутку;

3) ПФГ не має статусу юридичної особи; право діяти від імені ПФГ має тільки головне підприємство;

4) головне підприємство й учасники ПФГ укладають Генеральну угоду про спільну діяльність щодо проведення кінцевої продукції ПФГ, яке підлягає затвердженню постановою Кабміном України;

5) головне підприємство або підприємства-учасники ПФГ можуть входити до складу тільки однієї ПФГ;

6) у складі ПФГ може бути тільки один банк;

7) головним підприємством не може бути торговельне підприємство, транспортне підприємство, у сфері побутового обслуговування, матеріально-технічного забезпечення, банк, фінансово-кредитна установа;

8) створення ПФГ забороняється у сфері торгівлі, транспорту, побутового обслуговування, МТО;

9) Кабмін ухвалює проекти створення ПФГ за умови, якщо обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ буде еквівалентним 100 млн дол. США в рік;

10) оподаткування проміжної й кінцевої продукції ПФГ здійснюється звичайним способом;

11) на банки – учасники ПФГ не поширюються обмеження щодо внесків банків у статутні фонди інших підприємств і організацій, установлені Законом України «Про банки й банківську діяльність» у частині інвестування коштів у розробку або розвиток і модернізацію проведення кінцевої й проміжної продукції ПФГ.

Як і в усьому світі, дані ФПГ мають характер холдингу. При цьому в Україні холдинговою компанією відповідно до Господарського кодексу називають суб'єкт господарювання, який володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств). Це один з видів асоційованих підприємств (підприємств із вирішальною залежністю).

Основна перевага холдингових компаній – підвищення конкурентоспроможності групи взаємозалежних підприємств. Це стає можливим, насамперед, за рахунок концентрації й швидкої мобілізації значних ресурсів на необхідних напрямках і оптимізації використання притягнутих капіталів для всієї групи підприємств. У діяльності холдингової структури одночасно бере участь безліч промислових, наукових, будівельних, торговельних, проектно-технологічних, транспортних, фінансових організацій. У структурі холдингового об'єднання звичайно виокремлюють:

– головне підприємство (здійснює тільки керування дочірніми підприємствами за допомогою участі в капіталі – чистий холдинг; може здійснювати також виробничу, торговельну й фінансово-кредитну діяльність – змішаний холдинг);

– дочірні підприємства, контрольними пакетами акцій яких володіє головне підприємство;

– асоційовані підприємства, вкладення в які не перевищують контрольного пакета;

– підприємства, вкладення в які мають портфельний характер.

Практичні завдання

1. Підготувати глосарій: проектний цикл банку, схема фінансування, леверидж проекту, андеррайтинг, лізингові компанії, фінансові послуги, інститути спільного інвестування, корпорація, консорціум, асоціація, концерн, холдингова компанія, ержавно-приватне партнерство.

2. Скласти логіко-структурні схеми:

2.1. Можливості, переваги та недоліки проектного фінансування із залученням різних фінансово-кредитних інститутів.

2.2. Схема надання та обслуговування синдикованого кредиту у проектному фінансуванні.

2.3. Схема доходів банку в розрізі операцій та послуг, які надаються ним у проектному фінансуванні.

2.4. Учасники та функції державно-приватного партнерства.

3. Підготувати творчо-аналітичні завдання:

3.1. На основі Закону України «Про банки і банківську діяльність», Інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» визначте, які обмеження мають вітчизняні банки, коли беруть участь у проектному фінансуванні.

3.2. Проаналізувати структуру інвестиційних портфелів страхових компаній у різних регіонах світу та частку у них проектного фінансування (The evolution of insurer portfolio investment strategies for long-term investing. <http://www.oecd.org/investment/Evolution-insurer-strategies-long-term-investing.pdf>).

4.3. Проаналізувати участь вітчизняних банків у проектному фінансуванні.

4.4. Узагальнити досвід світових банків-лідерів у сфері проектного фінансування.

4.5. Відповідно до глобальних звітів, визначити основні тенденції та драйвери розвитку проектного фінансування у майбутньому (Capital project and infrastructure spending: Outlook to 2025. – Електронний ресурс: www.pwc.com/cpi-outlook2025).

4.6. Проаналізувати стан світового ринку проектного фінансування (географія, галузева структура тощо).

4.7. Відповідно до резолюцій G20 та OECD, визначити принципи довгострокового фінансування інвестицій інституційними інвесторами та необхідні заходи для їх розвитку.

4.8. Узагальнити умови міжнародних фінансових інститутів для проектів – потенційних об'єктів фінансування.

4.9. Узагальнити вимоги та практику фінансування інвестиційних проектів фінансовими інститутами, які входять в групу Світового банку.

4.10. Узагальнити вимоги та практику фінансування інвестиційних проектів ЄБРР.

4.11. Проаналізувати стан реалізації державно-приватного партнерства в Україні та виконання на цій основі інвестиційних проектів.

4. Завдання: На основі інформації про фінансування проекту Світовим банком в Україні (обрати один із проектів на сайті Світового банку), визначити: предмет, вартість та схему фінансування проекту; ризики, які враховуються Світовим банком; кількість створених робочих місць у короткостроковій і довгостроковій перспективі; кінцевих бенефіціарів проекту.

5. Завдання: У чому полягає сутність «вікна для приватного сектору» (private sector windows) з боку міжнародних банків розвитку у досягненні Цілей стійкого розвитку? Які складнощі фінансування у деяких секторах і країнах дозволяє подолати використання «вікна для приватного сектору» з боку міжнародних банків розвитку? 4. Які інструменти, запропоновані для використання міжнародними банками розвитку, дозволяють знизити ризики проектного фінансування?

6. Завдання: У чому полягають особливості фінансування за допомогою Компаній фінансування інфраструктури (Infrastructure Finance Companies), їх переваги та можливості у проектному фінансуванні? Які інструменти стимулювання застосовує держава, в якій використовуються такі схеми фінансування? Наведіть приклади застосування аналогічних схем та фінансових інституцій в інших державах.

7. Виконати тестові завдання:

7.1. До фінансових установ, які беруть участь у проектному фінансуванні можна віднести:

- а) банки;
- б) лізингові компанії;
- в) страхові компанії;
- г) усі відповіді правильні.

7.2. Лізингові компанії – це:

- а) суб'єкти інвестиційної діяльності, які виконують посередницькі функції в проектному фінансуванні;
- б) суб'єкти інвестиційної діяльності, які надають страхові послуги;
- в) суб'єкти інвестиційної діяльності, які здійснюють діяльність, пов'язану з об'єднанням грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку;
- г) суб'єкти інвестиційної діяльності, які здійснюють вкладення коштів у різні види активів.

7.3. Залежно від характеру діяльності лізингові компанії поділяються на:

- а) галузеві та універсальні;
- б) утворені банками і при іноземних банках;
- в) утворені місцевими органами влади та іншими муніципальними структурами;
- г) утворені при виробниках обладнання і при ФПГ.

7.4. Перевагами консорціумного (синдиковано) кредитування є:

- а) диверсифікація (розподіл) ризиків, можливість взаємовідносин тільки з одним банком;

- б) забезпечує використання альтернатив фінансових можливостей, більша кооперація для позичальника;
- в) додаткова експертиза проекту, зокрема після надання фінансування;
- г) низька ціна кредитування.

7.5. До видів ІСІ залежно від ризиків не належать:

- а) диверсифіковані;
- б) недиверсифіковані;
- в) венчурні;
- г) трастові.

7.6. До функцій комерційних банків у проектному фінансуванні не належить:

- а) мобілізаційна;
- б) експертна;
- в) регулююча;
- г) контрольна.

7.7. Операція, в результаті якої під інвестиційний кредит здійснюється випуск цінних паперів, називається:

- а) андеррайтинг;
- б) сек'юритизація;
- в) лізинг;
- г) факторинг.

7.8. Сек'юритизація – це:

- а) операції з надання банком інвестиційного кредиту для фінансування проекту з наступною реалізацією активів іншому кредитору;
- б) обслуговування усіх фінансових потоків, пов'язаних із реалізацією проекту;
- в) покупка або гарантування покупки цінних паперів за умови розміщення на ринку;
- г) об'єднання капіталів декількома інвесторами на основі стратегічних альянсів, консорціумів, картелів та синдикатів.

7.9. У процесі аналізу проекту не розраховується такий коефіцієнт:

- а) леверидж;
- б) коефіцієнт покриття терміну кредиту;
- в) коефіцієнт ефективності процентної ставки за залученими коштами;
- г) коефіцієнт ефективності проекту.

7.10. Спосіб об'єднання капіталів кількох інвесторів на основі створення стратегічних альянсів, консорціумів, картелів, синдикатів, трестів і т. п. – це:

- а) злиття;
- б) поглинання;
- в) консорціумне фінансування;
- г) спільне фінансування.

7.11. У світовій практиці до жорстких видів інтеграції капіталу належить:

- а) трест;
- б) асоціація;
- в) консорціум;
- г) стратегічний альянс.

7.12. У світовій практиці до м'яких видів інтеграції капіталу не належить:

- а) концерн;

- б) асоціація;
- в) консорціум;
- г) стратегічний альянс.

7.13. З міжнародних фінансових інститутів не бере участь у проектному фінансуванні:

- а) Міжнародний банк реконструкції та розвитку;
- б) Міжнародна фінансова корпорація;
- в) ЄБРР;
- г) фонд «Євразія».

7.14. Займається страхуванням від специфічних ризиків (війна, націоналізація, експропріація):

- а) МБРР;
- б) ЄБРР;
- в) БАГІ;
- г) міжнародна фінансова компанія.

7.15. Надає кредити високорентабельним підприємствам країн, що розвиваються, без гарантії уряду:

- а) МБРР;
- б) ЄБРР;
- в) БАГІ;
- г) міжнародна фінансова компанія.

7.16. Який міжнародний фінансовий інститут здійснює кредитування із використанням системних позик та інвестиційних кредитів:

- а) МБРР;
- б) ЄБРР;
- в) БАГІ;
- г) міжнародна фінансова компанія.

7.17. Ознакою державно-приватного партнерства не є:

- а) забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- б) середньо- і довготривалість відносин;
- в) передача приватному партнеру частини ризиків;
- г) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства.

7.18. Обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства проводиться за результатами аналізу:

- а) економічних та фінансових показників реалізації партнерства;
- б) соціальних наслідків реалізації партнерства, включаючи поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами (роботами і послугами);
- в) ризиків, пов'язаних із реалізацією партнерства, з урахуванням різних засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами і впливу відповідного розподілу ризиків на фінансові зобов'язання державного партнера;
- г) усі відповіді правильні.

7.19. Спосіб мобілізації з різних джерел фінансування інвестиційних ресурсів або комплексне використання різних методів фінансування конкретного проекту й оптимального розподілу пов'язаних з ним ризиків – це:

- а) концесійна угода;
- б) проектне фінансування;

- в) банківський кредит;
- г) тендери.

7.20. До способів мобілізації фінансових ресурсів для проектної форми фінансування не належать:

- а) кошти власне підприємства;
- б) випуск цінних паперів;
- в) пайові внески;
- г) страхове відшкодування.

7.21. Залежно від способу залучення позикових ресурсів виділяють такі форми організації проектного фінансування:

- а) паралельне і послідовне;
- б) незалежне і спільне;
- в) паралельне і спільне;
- г) незалежне і послідовне.

7.22. Яку назву має спосіб організації проектного фінансування із залученням позикових коштів, відповідно до якого кожен банк укладає з позичальником окрему кредитну угоду:

- а) паралельне;
- б) незалежне;
- в) спільне;
- г) послідовне.

7.23. Учасником, який надає кошти у користування або гарантує надходження від третіх осіб і не бере активної участі у реалізації проекту, є:

- а) банк;
- б) проектна компанія;
- в) замовник;
- г) інвестор.

Тема 7

ПІДГОТОВКА ЩОМІСЯЧНИХ ЗВІТІВ ПРО ПРОЄКТИ "ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ТА ЗБИТКИ", "ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ", "БАЛАНС" З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТАБЛИЦІ EXCEL

Мета:

Зрозуміти процедуру формування щомісячних звітів в частині певних статей

План:

1. Особливості формування звітів «Про фінансові результати», «Про рух грошових коштів», «Баланс».
2. Управління ризиками.

Результати навчання:

Знати: особливості підготовки щомісячних звітів по проєкту в частині звіту про рух грошових коштів, прибутки та збитки, а також балансу підприємства; ймовірні ризики при реалізації проєкту.

Вміти: формувати звіти про прибутки та збитки, рух грошових коштів, баланс з використанням електронної таблиці Excel; ідентифікувати ймовірні ризики при реалізації проєкту.

Topic 7

PREPARATION OF THE MONTHLY PROJECT REPORTS ON "INCOME STATEMENT", "CASH FLOWS STATEMENT", "BALANCE SHEET" IN EXCEL SPREADSHEET MODE

Aim:

To understand the procedure of forming monthly reports in part of certain articles

Plan

1. Peculiarities of creating reports "On financial results", "On cash flow", "Balance".
2. Risk management.

Learning outcomes:

To know: peculiarities of preparing monthly reports on the project in the part of the report on the flow of funds, profits and losses, as well as the balance sheet of the enterprise; probable risks during project implementation.

To be able to: create profit and loss reports, cash flow, balance sheet using an Excel spreadsheet; to identify probable risks during project implementation.

1. Особливості формування звітів «Баланс», «Про фінансові результати», «Про рух грошових коштів»

Баланс

Баланс бухгалтерський (також балансовий звіт, баланс) – звіт про фінансовий стан підприємства на певну дату, який показує у грошовому еквіваленті його господарські засоби (активи) та джерела їх утворення (зобов'язання і власний капітал).

Мета складання балансу – надання користувачам повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Баланс дає можливість визначити склад та структуру майна підприємства, ліквідність та оборотність засобів, наявність власного та запозиченого капіталу, зміну дебіторської та кредиторської заборгованості та інші показники. Отримання такої інформації — необхідна умова для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також для оцінки ефективності вкладень капіталу та ступеня фінансових ризиків.

Бухгалтерський баланс (офіційна форма звітності № 1) відображує запаси (залишки) *на певний момент часу*, на відміну від звіту про фінансовий стан підприємства (форма № 2) та звіту про рух грошових коштів (форма № 3), які відображують зміни *за певний період часу*.

Балансовий звіт формується з сальдо рахунків бухгалтерського обліку - дебетових сальдо активних рахунків, кредитових сальдо пасивних рахунків і дебетових і кредитових сальдо активно-пасивних рахунків.

Балансове рівняння - рівність між величиною активів і пасивів балансу.

Валюта балансу - величина активу або пасиву балансу.

Активно-пасивні рахунки — бухгалтерські рахунки для обліку розрахункових відносин за активними і пасивними операціями, результатом яких можуть бути як дебетові, так і кредитові залишки. Це, зокрема:

- розрахунки з різними дебіторами і кредиторами;
- з покупцями й замовниками;
- внутрівідомчі та внутрігосподарські розрахунки.

Крім того, активно-пасивні рахунки складають для обліку прибутків і збитків та інших рахунків для відображення операцій за розрахунками — виявлення фінансових результатів роботи підприємств і організацій. У дебеті активно-пасивних рахунків записують вартість наданих послуг, реалізації товарно-матеріальних цінностей, продукції, суми грошових переказів з оплати послуг і цінностей; у кредиті — вартість одержаних послуг, цінностей, продукції, гроші, що надійшли за відпущені цінності тощо.

При заповненні статей Балансу (форми № 1 і № 1-м) у звітному році необхідно забезпечити відповідність показників вступного сальдо (графі 3) з урахуванням трансформації, що, можливо, мала місце у підприємства, зокрема це можуть бути: організаційно-структурні зміни підприємства (вибуття, приєднання частин, структурних підрозділів, філій підприємства), що відбулися станом на 1 січня звітного року, виправлення виявлених у звітному році помилок за минулі роки, які впливають на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). Таким чином, у графі 3 Балансу наводиться скоригована на зазначені зміни величина відповідної статті Балансу станом на 31 грудня попереднього року, а в графі 4 – показник (сальдо) відповідного рахунка (субрахунка) бухгалтерського обліку станом на кінець звітного року.

Особливу увагу на підприємствах слід звернути на порядок формування деяких статей балансу.

Статті «Нематеріальні активи» і «Основні засоби». У даних статтях наводяться первісна й залишкова вартість відповідних необоротних активів і накопичений знос (амортизація) за період з початку експлуатації.

При оперативній оренді орендоване майно відображається у балансі орендодавця, оскільки винагороди та ризики, пов'язані з правом власності на актив, залишаються у нього. Таким чином, актив розглядається орендодавцем як власний основний засіб, що амортизується й оцінюється відповідно до його облікової політики. У орендаря такі об'єкти оренди обліковують поза балансом.

Стаття «Довгострокові фінансові інвестиції». Дана стаття відображає фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (наприклад, це можуть бути акції переробних, сервісних підприємств АПК, інші акції чи пайові внески до статутних фондів кооперативів тощо).

Собівартість фінансових інвестицій включає: ціну придбання, комісійні винагороди, гонорари, податки, які не відшкодовуються, банківські збори, інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням інвестицій.

Щодо відображення в балансі вартості інвестицій у спільну діяльність слід відзначити, що за даною статтею відображаються внески лише в спільні підприємства зі створенням юридичної особи. Кожен учасник спільної діяльності без створення юридичної особи відображає активи та зобов'язання, які він контролює за відповідними статтями активів та зобов'язань.

Дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість за реалізовані товари, продукцію, роботи і послуги наводиться трьома показниками:

- сума виконаного договору купівлі-продажу;
- сума створеного резерву сумнівних боргів;
- різниця між ними як чиста реалізаційна вартість, що включається до підсумку балансу.

Для обліку цільового фінансування, як відомо, використовують рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Для формування Балансу використовують таблицю Excel, яка має наступний вигляд:

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство _____	Дата (рік, місяць, число) _____	КОДИ
Територія _____	за ЄДРПОУ _____	01
Організаційно-правова форма _____	за КАТОТТГ ¹ _____	
Вид економічної _____	за КОПФГ _____	
Середня кількість _____	за КВЕД _____	
Адреса, телефон _____		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на _____ 20__ р.

Форма N 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300		

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		

Звіт про прибутки та збитки

Порядок складання річної фінансової звітності передбачає закриття операційних бухгалтерських рахунків, за якими не може бути залишків у річному балансі. Операційні бухгалтерські рахунки є основою для визначення фінансових результатів діяльності підприємства за звітний рік і складання Звіту про фінансові результати. За діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій та інструкції про його застосування, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, обов'язковому закриттю перед формуванням річної звітності підлягають рахунки класу 7 «Доходи та фінансові результати», класу 9 «Витрати» та класу 8 «Витрати за елементами» (якщо вони за вибором підприємства не закривалися щомісячно).

Інформація про прибутки та збитки підприємства відображається у Звіті про фінансові результати, який має наступний вигляд:

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
	01

Підприємство _____
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за _____ 20__ р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
Валовий:			
прибуток	2090		
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	()	()
Витрати на збут	2150	()	()
Інші операційні витрати	2180	()	()
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Звіт про рух грошових коштів

Скільки інвестицій (капітальних та/або кредитних) вам буде необхідно для того, щоб покривати «операційні збитки» до того моменту, як підприємство стане беззбитковим?

У бізнесі існує важлива різниця між «грошовими коштами на руках» та «коштами у розпорядженні».

«Грошові кошти на руках» – це готівка, яка залишається наприкінці кожного дня після того, як усі очікувані грошові надходження були отримані, і всі грошові зобов'язання були сплачені. Лише угоди за готівковий розрахунок можуть вплинути на грошові кошти на руках.

«Кошти у розпорядженні» – це грошові кошти, які власник, інші інвестори або довгострокові кредитори роблять доступними для підприємства. Такі джерела грошових коштів відомі як «вклади власного капіталу» або «надходження від кредитів» та робляться доступними у випадку, якщо підприємство їх потребує. Вони надають фінансову подушку тоді, коли «грошових коштів на руках» недостатньо.

Кредит від постачальників також є джерелом стороннього фінансування для підприємства, але купівля у кредит лише відстрочує грошові виплати; воно не створює грошові кошти на руках або кошти у розпорядженні.

Гроші приводяться у рух виробничою і фінансовою діяльністю підприємства

Наслідком щоденної діяльності підприємства є джерела реального грошового покриття та використання грошових коштів. Прибутки (виторг мінус витрати), які акумулюються на підприємстві, є джерелом реального грошового покриття. Прибутки повинні вироблятися протягом тривалого часу з тим, щоб грошові надходження перевищували платежі та було достатньо нерозподілених прибутків

Для виробників, роздрібних та гуртових продавців закупівлі товару та/або сировини найвірогідніше представлятимуть найбільші відтоки грошових коштів підприємства. Для фірм у сфері послуг оплата праці персоналу вірогідно буде найбільшим відтоком грошових коштів.

Вибуття грошових коштів можна поділити на типи. Вони можуть покривати витрати, які вказані у «Плані рахунків», а також інші закупівлі та видатки:

Для бюджету руху грошових коштів буде важливо знати розподілення необхідних виплат по термінах. Обсяг збуту не однаковий протягом року, а змінюється із місяця у місяць відповідно до чіткої моделі, яка є результатом сезонних спадів, свят, поганої погоди, промоцій тощо. Важливо знати сезонність роботи підприємства, тому що на надходження та відтік коштів впливатимуть коливання обсягів збуту протягом року. Якщо обсяг збуту то зростає, то падає із місяця у місяць, тоді надходження та відтік коштів також то зростатимуть, то знижуватимуться із місяця в місяць.

Звіт про рух грошових коштів (НП(С)БО 1) – звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Для формування Звіту про рух грошових коштів використовують таблицю Excel, яка має наступний вигляд:

Підприємство _____
(найменування)

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 20__ р.**

Форма № 3

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000		
Повернення податків і зборів	3005		
у тому числі податку на додану вартість	3006		
Цільового фінансування	3010		
Інші надходження	3095		
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	() ()	
Праці	3105	() ()	
Відрахувань на соціальні заходи	3110	() ()	
Зобов'язань з податків і зборів	3115	() ()	
Інші витрачання	3190	() ()	
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200		
необоротних активів	3205		
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215		
дивідендів	3220		
Надходження від деривативів	3225		
Інші надходження	3250		
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	() ()	
необоротних активів	3260	() ()	
Виплати за деривативами	3270	() ()	
Інші платежі	3290	() ()	
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300		
Отримання позик	3305		
Інші надходження	3340		
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	() ()	
Погашення позик	3350		
Сплату дивідендів	3355	() ()	
Інші платежі	3390	() ()	
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400		
Залишок коштів на початок року	3405		
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		
Залишок коштів на кінець року	3415		

Оптимізація грошових потоків є одним з найбільш важливих аспектів вдосконалення управління підприємством. Грошовий потік організації характеризує рух його грошових

коштів в реальному часі. Грошовий потік характеризує ступінь самофінансування підприємства, його фінансову силу, фінансовий потенціал, прибутковість.

Для оптимізації грошових потоків можна запропонувати наступні методи:

- 1) балансування грошових потоків за обсягами;
- 2) балансування грошових потоків у часі;
- 3) максимізація чистого грошового потоку.

В цілому, методи оптимізації грошових потоків дуже різноманітні і охоплюють всі етапи управління грошовими активами. У процесі оптимізаційного управління грошовими потоками доцільно застосовувати загальні організаційні та специфічні заходи, що дозволяють забезпечувати не тільки платоспроможність, ліквідність і стійкість підприємства в конкретний період часу, але здатність до подальшого розвитку.

Чинники, що впливають на зміну грошового потоку, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні.

2. Управління ризиками

Ризики – це негативні події, які можуть статися та вплинути на проект. Наприклад, держава випустить новий закон чи розробник тимчасово не зможе працювати над проектом. Якщо негативна подія станеться у будь-якому разі, це не ризик, а завдання.

Управління ризиком - це процес реагування на події та зміни ризиків у процесі виконання проекту. При цьому важливим є проведення моніторингу ризиків. Моніторинг ризиків включає контроль ризиків протягом всього життєвого циклу проекту. Якісний моніторинг ризиків забезпечує управління інформацією, яка допомагає приймати ефективні рішення до настання ризикових подій.

Найбільш розповсюдженою характеристикою ризику є загроза або небезпека виникнення невдач у тій чи іншій діяльності, небезпека виникнення несприятливих наслідків, змін зовнішнього середовища, які можуть викликати втрати ресурсів, збитки, а також небезпеку, від якої слід застрахуватися.

Під *господарським ризиком* розуміють загрозу, небезпеку виникнення збитків у будь-яких, видах діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, послуг та їх реалізацією, товарно-грошовими та фінансовими операціями, комерційною діяльністю, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних програм.

При оцінці проектів найбільш суттєвими є такі види невизначеності та інвестиційних ризиків:

- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні та регіоні;
- ризик, пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства та поточної економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку; •
- зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю та постачання, закриття кордонів тощо);
- неповнота та неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки та технології;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів, невизначеність природнокліматичних умов, можливість стихійних лих;
- виробничо-технологічний ризик (аварії, виробничий брак);
- невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників; неповнота та неточність інформації про фінансовий стан та ділові репутації підприємств-учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань).

За джерелами виникнення ризику класифікуються на:

- політичні;
- господарські;

– форс-мажорні.

Політичні ризики обумовлені: – ризиком зміни державного устрою, частими змінами уряду; – нестабільністю політичної влади; – неадекватністю політичних рішень;

Господарські ризики можуть включати: – ризик зміни податкового законодавства; – ринковий ризик (відсутність споживачів товарів та послуг); – ризик капітальних вкладень (інфляція); – ризик зміни цін постачальників; – ризик затримки платежів за реалізовану продукцію; – ризик неадекватного менеджменту тощо.

Форс-мажорні обставини включають: – ризики землетрусу, повені, бурі, урагану та інших стихійних лих; – ризики виникнення міжнаціональних конфліктів; – ризик втрати майна при пожежі. Велика доля позикового капіталу при здійсненні проектів підвищує ризик порушення принципу ліквідності підприємства, тобто існує фінансовий ризик.

Податковий ризик включає: неможливість використання з тих або інших причин податкових пільг, встановлених законодавством; зміну податкового законодавства та рішення податкової служби, які знижують податкові переваги.

Ризик непередбачених змін вартісних оцінок проекту в результаті зміни початкових управлінських рішень, а також змін ринкових та політичних обставин, отримав назву динамічного. Зміни можуть привести як до втрат, так і до додаткових доходів.

Ризик втрат реальних активів внаслідок нанесення збитків власності мі незадовільної організації називається статичним. Цей ризик призводить лише до втрат.

Необхідно також провести аналіз чутливості проекту. Він полягає в тому, що, крім прогнозованих фінансових результатів, розрахованих для базового варіанту, виконується розрахунок ще для декількох екстремальних випадків:

– розрахунок за найгіршим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально заважають здійсненню проекту;

– розрахунок за найкращим сценарієм – коли зовнішні фактори максимально сприяють здійсненню проекту.

Із точки зору причин виникнення, проектні ризики обумовлені:

– постановкою помилкової цілі, невизначеністю ситуації;

– можливістю відхилень у процесі реалізації рішень від цілей, передбачених проектом, внаслідок внутрішнього та зовнішнього впливу;

– ймовірністю досягнення помилкового результату;

– можливістю виникнення несприятливих наслідків у ході реалізації проекту;

– очікуванням безпеки, невдачі;

– обмеженістю ресурсів;

– зіткненням інтересів учасників складання плану проекту та виконавців;

– недостатньою кваліфікацією персоналу, схильністю до суб'єктивізму;

– протидією партнерів;

– обов'язковістю вибору при прийнятті рішень;

– форс-мажорними обставинами (природними, політичними, економічними, технологічними, ринковими і т. п.);

– договірною дисципліною (затримкою постачань, розривом контрактів);

– дисципліною зобов'язань (несвоєчасною сплатою відсотків, податків та інших платежів);

– низькою якістю продукції, робіт, послуг тощо.

В залежності від причин виникнення ризики класифікують на такі групи: зовнішні ризики, внутрішні та інші ризики.

Зовнішні ризики поділяються, в свою чергу, на:

1. *Непередбачувані зовнішні ризики*:

– заходи державного впливу у сфері оподаткування, ціноутворення, землекористування, фінансово-кредитній сфері, охорони навколишнього середовища, вплив органів експертизи та ін.;

- природні катастрофи (землетруси, повінь та інші природні катаклізми);
- кримінальні та економічні злочини (тероризм, саботаж, рекет та ін.);
- зовнішні ефекти: політичні (заборона на діяльність та ін.), економічні (зрив постачання, банкрутство партнерів, клієнтів), екологічні (аварії), соціальні (страйки) і т.п.

2. Передбачувані зовнішні ризики:

- ринковий ризик (зміна цін, валютних курсів, вимог споживачів, кон'юнктури, конкуренція, інфляція та ін.);
- операційний ризик (відмова від цілей проекту, порушення правил експлуатації та техніки безпеки, неможливість підтримки робочого стану обладнання, споруд і т. п.).

Внутрішні ризики поділяються на:

1. Внутрішні організаційні ризики, а саме:

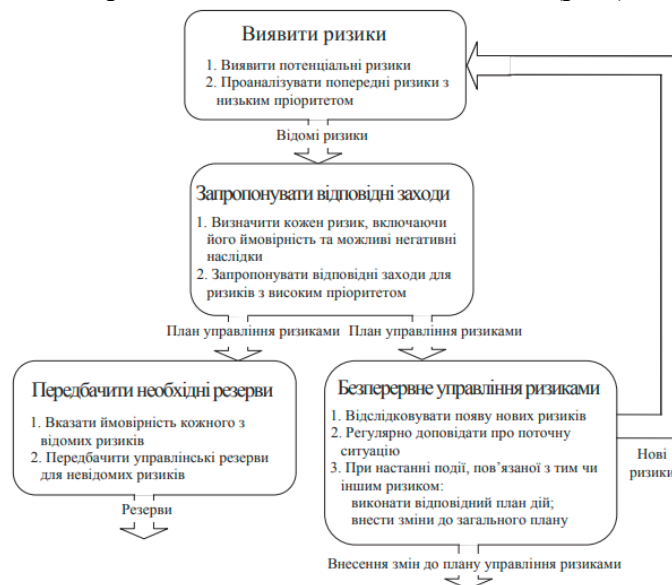
- зриви робіт через нестачі робочої сили, матеріалів, затримки постачань, помилок у плануванні та проектуванні, незадовільного оперативного управління, зміна раніше узгоджених вимог та поява додаткових вимог з боку замовників та партнерів та ін.;
- перевитрати, що виникли внаслідок: зриву планів робіт проекту, низької кваліфікації розробників проекту, помилок у складанні кошторисів та бюджетів, неефективної стратегії постачання та збуту, виявлення претензій з боку партнерів, постачальників та споживачів.

2. Внутрішні технічні ризики:

- зміна технології виконання робіт, помилкові технологічні рішення, помилки в проектній документації, невідповідність проектним стандартам, поломки техніки тощо.

До інших ризиків відносять транспортні, митні інциденти, ризики, пов'язані зі здоров'ям людей, пошкодженням майна, та правові, які виникають при придбанні ліцензій, патентів, авторських прав та ін.

Діяльність з управління ризиками включає кілька етапів (рис.)



Основні етапи управління ризиками

Американський Інститут управління проектами (PMI), що розробляє й публікує стандарти в галузі управління проектами, описує **шість процедур управління ризиками**, а саме:

1. Планування управління ризиками – вибір підходів і планування діяльності з управління ризиками проекту.
2. Ідентифікація ризиків – визначення ризиків, здатних вплинути на проект, та їх характеристика.
3. Якісна оцінка ризиків – якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на ефективність проекту.

4. Кількісна оцінка – кількісний аналіз ймовірності виникнення та впливу наслідків ризиків на проект.

5. Планування реагування на ризики – визначення процедур і методів мінімізації негативних наслідків ризикових подій та використання можливих переваг.

6. Моніторинг та контроль ризиків – моніторинг виникнення ризикових ситуацій, визначення нових ризиків, виконання плану управління ризиками проекту та оцінка ефективності дій з мінімізації ризиків.

Кожна процедура виконується, принаймні, один раз в кожному проекті.

Першим завданням аналізу ризиків є складання вичерпного переліку чинників ризику (відповідно до обраної класифікації), другим – визначення питомої ваги кожного елементарного ризику у всій їх сукупності, третім – розрахунок композиції ризиків і отримання інтегральної оцінки ризику.

Ступінь ризику може бути оцінено різними способами: від складного імовірнісного аналізу до чисто інтуїтивних припущень. Кожний із методів не позбавлений недоліків, тому у практичній діяльності необхідно використовувати комбінації різних методів та поєднувати формально-економічні й експертні процедури. Вибір методу оцінки ступеня ризику повинен ґрунтуватись на наявній інформації та з урахуванням бажаного кінцевого результату.

Оцінку ризиків проекту доцільно використовувати на основі факторного аналізу, який є найбільш адекватним в умовах невизначеності, конфліктності та нечіткої оцінки впливу окремих чинників та дозволяє поєднати якісну і кількісну складові аналізу. Пропонуємо наступну послідовність факторного аналізу й оцінки ризику проекту в умовах невизначеності, який складається з таких етапів:

- виділення елементарних ризиків;
- оцінка дії факторів ризику методом експертних оцінок (проведення оцінки свідчень про вплив конкретних факторів ризику з використанням ймовірностей або коефіцієнтів упевненості);
- формування структури елементарних ризиків, яка поєднує фактори ризику і можливі наслідки впливу їх різних комбінацій;
- розрахунок ступеня елементарних видів ризику (сумісних і несумісних) з врахуванням сили впливу факторів, що його спонукають;
- оцінка ризику на основі ймовірності виникнення ризикової події та ступеня впливу даного виду ризику на проект;
- визначення інтегрального рівня по кожному виду ризику як інтегральної ймовірності чи упевненості;
- визначення загального рівня ризику проекту як середньозваженої оцінки сумісних і несумісних ризиків.

Запропонований факторний підхід є універсальним і може бути використаний для оцінки ризику на різних стадіях проекту та етапах вибору й обґрунтування напрямів діяльності. Необхідно зазначити, що одним з найкращих способів забезпечити успіх проекту є використання досвіду попередніх проектів.

Організація робіт по аналізу ризиків може виконуватися у такій послідовності:

1. Підбір досвідченої команди експертів.
2. Підготовка спеціальних запитань та зустрічі з експертами.
3. Вибір техніки аналізу ризику.
4. Встановлення факторів ризику та їх значимості.
5. Створення моделі механізму дії ризиків.
6. Встановлення взаємозв'язку окремих ризиків та сукупного ефекту від їх дії.
7. Розподіл ризиків між учасниками проекту.
8. Розгляд результатів аналізу ризиків, частіше всього у вигляді звіту.

Аналіз ризиків поділяють на два види: кількісний та якісний. *Кількісний* аналіз ризику повинен дати можливість визначити число та розміри окремих ризиків та ризику проекту в цілому. *Якісний* аналіз визначає фактори, межі та види ризиків. Для аналізу ризику

використовують метод аналогії, метод експертних оцінок, розрахунково-аналітичний метод та статистичний метод.

Метод аналогій передбачає використання даних по інших проектах, які вже виконані. Цей метод використовується страховими компаніями, які постійно публікують дані про найбільш важливі зони ризику та понесені витрати.

Експертний метод, відомий як метод експертних оцінок, стосовно підприємницьких проектів може бути реалізований шляхом вивчення думок досвідчених керівників та спеціалістів. При цьому, доцільно встановити показники найбільш допустимих, критичних та катастрофічних втрат, маючи на увазі як їх рівень, так і ймовірність.

Розрахунково-аналітичний метод базується на теоретичних уявленнях, хоча прикладна теорія ризику добре розроблена лише для страхового та грального ризику.

Статистичний метод спочатку використовувався в системі ПЕРТ (PERT) для визначення очікуваної тривалості кожної роботи та проекту в цілому. Останнім часом, найбільш застосовуваним став метод статистичних випробувань (метод «Монте-Карло»). До переваг цього методу належить можливість аналізувати та оцінювати різні шляхи реалізації проекту.

Існують такі **групи методів зниження ризиків**:

– технічні методи, засновані на впровадженні різних технічних заходів, наприклад, система протипожежного контролю, банківських електронних розрахунків та ін.

– правові методи, такі, як: страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо.

– організаційно-економічні методи включають комплекс заходів, направлених на попередження втрат від ризику у випадках виникнення несприятливих обставин, а також на їх компенсацію у випадках виникнення втрат.

Найбільш розповсюдженими методами зниження ризику є:

- розподіл ризику між учасниками проекту;
- страхування;
- резервування коштів на покриття непередбачених витрат;
- нейтралізація часткових ризиків;
- зниження ризику в плані фінансування

Практичні завдання

1. Задача.

Компанія планує вкласти гроші в проект з початковими витратами 270 000 грн. За оцінками, проект має забезпечити стабільні грошові потоки за перший рік 80 000 грн., за другий – 150 000 грн., за третій 180 000 грн., за четвертий 100 000 грн. Необхідний період окупності компанії становить 3 роки. Визначити період окупності для оцінки проекту і доцільність його впровадження.

2. Виконати тестові завдання:

2.1. Основним показником фінансової стійкості проекту є:

- а) показник IRR;
- б) показник NPV;
- в) показник покриття боргових зобов'язань;
- г) всі вказані вище показники тією чи іншою мірою пов'язані із фінансовою стійкістю.

2.2. З точки зору залучення власного капіталу найбільш привабливою формою організації проектної компанії є:

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

2.3. У якості причин виникнення фінансового ризику проекту можна назвати такі:

- а) політичні фактори, коливання валютних курсів, державне регулювання облікової банківської ставки;
- б) зростання вартості ресурсів на ринку капіталу і затримка підприємства у виході на ринок;
- в) підвищення витрат виробництва, складність з репатріацією прибутку, соціальні чинники;
- г) збільшення вартості обладнання, зростання витрат на зарплату, підвищення цін на сировину, енергію і комплектуючі.

2.4. Який із видів проектного ризику є ризиком свідомого чи вимушеного невиконання учасником своїх зобов'язань в рамках проектної діяльності:

- а) ризик учасників проекту;
- б) ризик перевищення кошторисної вартості проекту;
- в) ризик несвоєчасного завершення будівництва;
- г) виробничий ризик.

2.5. Заходи щодо зниження фінансових ризиків можуть містити:

- а) залучення до розробки та реалізації проекту найбільших підприємств із великим досвідом;
- б) вибір ринків збуту продукції;
- в) зміна політики в керівництві;
- г) посилення (скорочення) термінів повернення кредиту і виплати відсотків.

2.6. На якій фазі проектного циклу відбувається страхування екологічних ризиків:

- а) передінвестиційна;
- б) фаза закриття проекту;
- в) виробнича;
- г) інвестиційна.

3. Підготувати глосарій: проектний ризик, кредитний ризик, конструкційний ризик, технологічний ризик, виробничий ризик, управлінський ризик, фінансовий ризик, ризик країни, скасування ризику, страхування ризику, фінансові гарантії, гарантія виконання, гарантія повернення платежів, політичні ризики, страхування інвестицій, резервний фонд.

4. Скласти логічно-структурні схеми:

- 4.1. Методи та інструменти управління проектними ризиками за стадіями реалізації проекту.
- 4.2. Класифікація видів страхування як методу управління проектними ризиками.
- 4.3. Класифікація видів гарантій, які застосовуються для управління проектними ризиками.

5. Підготувати творчо-аналітичне завдання:

- 5.1. Проаналізувати причини виникнення та наслідки проектних ризиків.
- 5.2. Проаналізувати практику застосування страхування від політичних ризиків у проектному фінансуванні.
- 5.3. Проаналізувати світову практику застосування різних методів управління ризиками у проектному фінансуванні.

6. Сформуйте звіт «Про фінансові результати» за допомогою таблиці Excel:

1	Додаток 1			
2	до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку			
3	1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»			
4				
5			КОДИ	
6	Дата (рік, місяць, число)			
7	Підприємство	за ЄДРПОУ		
8				
9	(найменування)			
10				
11	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
12				
13	за 20__ р.			
14				
15	Форма № 2	Код за ДКУД		
16				
17	I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
18	Стаття	Код	За звітний	За
19		рядка	період	аналогічний
20				період
21	1	2	3	4
22	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
23	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
24	Валовий:			
25	прибуток	2090		
26	збиток	2095	()	()
27	Інші операційні доходи	2120		
28	Адміністративні витрати	2130	()	()
29	Витрати на збут	2150	()	()
30	Інші операційні витрати	2180	()	()
31	Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190		
32	прибуток			
33	збиток	2195	()	()
34	Дохід від участі в капіталі	2200		
35	Інші фінансові доходи	2220		
36	Інші доходи	2240		
37	Фінансові витрати	2250	()	()
38	Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
39	Інші витрати	2270	()	()
40	Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
41	прибуток			
42	збиток	2295	()	()
43	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
44	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
45	Чистий фінансовий результат:	2350		
46	прибуток			
47	збиток	2355	()	()
50	II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
51	Стаття	Код	За звітний	За
52		рядка	період	аналогічний
53				період
54	1	2	3	4
55	Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
56	Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
57	Накопичені курсові різниці	2410		
58	Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
59	Інший сукупний дохід	2445		
60	Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
61	Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
62	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
63	Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

7. Сформуйте звіт «Про рух грошових коштів» (спрощений і у формі бухгалтерської звітності) за допомогою таблиці Excel:

Спрощений звіт про рух грошових коштів (проект), грн														
	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	ВСЬОГО ЗА РІК
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
БАЛАН ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК	Початковий баланс грошових коштів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НАДХОДЖЕННЯ														
Від операційної діяльності														
Від інвестиційної діяльності														
Від фінансової діяльності														
Всього надходжень														
ВИПЛАТИ														
За операційною діяльністю														
За інвестиційною діяльністю														
За фінансовою діяльністю														
Всього виплати														
Оборот грош. коштів до оподатк.														
Податки														
РОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ														

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»			
Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Підприємство _____ за ЄДРПОУ _____ (найменування)			
Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 20__ р. Форма № 3 Код за ДКУД _____			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000		
Повернення податків і зборів у тому числі податку на додану вартість	3005		
Цільового фінансування	3010		
Інші надходження	3095		
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	()	()
Праці	3105	()	()
Вітрачувань на соціальні заходи	3110	()	()
Зобов'язань з податків і зборів	3115	()	()
Інші витрачання	3190	()	()
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації фінансових інвестицій: необоротних активів	3205		
Надходження від отримання: відсотків	3215		
дивідендів	3220		
Надходження від деривативів	3225		
Інші надходження	3250		
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій необоротних активів	3255	()	()
3260	()	()	
Виплати за деривативами	3270	()	()
Інші платежі	3290	()	()
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300		
Отримання позик	3305		
Інші надходження	3340		
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	()	()
3350			
Погашення позик	3355	()	()
Сплату дивідендів	3390	()	()
Інші платежі	3395		
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3400		
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3405		
Залишок коштів на початок року	3410		
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3415		
Залишок коштів на кінець року	3415		

8. Сформуйте звіт «Баланс» за допомогою таблиці Excel:

8					
9					Додаток 1
10					до Національного положення (стандарту) бухгалтерського
11					1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"
12					КОДИ
13					01
14	Підприємство		Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	
15	Територія			за КАТОТТГ ¹	
16	Організаційно-правова форма господарювання			за КОПФГ	
17	Вид економічної діяльності			за КВЕД	
18	Середня кількість працівників ²				
19	Адреса, телефон				
20	Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту				
21	Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
22	за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				
23	за міжнародними стандартами фінансової звітності				
24					
25	Баланс (Звіт про фінансовий стан)				
26	на _____ 20__ р.				
27	Форма N 1 Код за ДКУД				
28					
29	Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
30	1	2	3	4	
31	I. Необоротні активи				
32	Нематеріальні активи		1000		
33	первісна вартість		1001		
34	накопичена амортизація		1002		
35	Незавершені капітальні інвестиції		1005		
36	Основні засоби		1010		
37	первісна вартість		1011		
38	знос		1012		
39	Інвестиційна нерухомість		1015		
40	Довгострокові біологічні активи		1020		
41	Довгострокові фінансові інвестиції:				
42	які обліковуються за методом участі в капіталі інших		1030		
43	інші фінансові інвестиції		1035		
44	Довгострокова дебіторська заборгованість		1040		
45	Відстрочені податкові активи		1045		
46	Інші необоротні активи		1090		
47	Усього за розділом I		1095		
48	II. Оборотні активи				
49	Запаси		1100		
50	Поточні біологічні активи		1110		
51	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,		1125		
52	Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
53	за виданими авансами		1130		
54	з бюджетом		1135		
55	у тому числі з податку на прибуток		1136		
56	Інша поточна дебіторська заборгованість		1155		
57	Поточні фінансові інвестиції		1160		
58	Гроші та їх еквіваленти		1165		
59	Витрати майбутніх періодів		1170		
60	Інші оборотні активи		1190		
61	Усього за розділом II		1195		
62	III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та		1200		
63	Баланс		1300		
65	Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
66	1	2	3	4	
67	I. Власний капітал				
68					
69	Зареєстрований (пайовий) капітал		1400		
70	Капітал у доцінках		1405		
71	Додатковий капітал		1410		
72	Резервний капітал		1415		
73	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420		
74	Неоплачений капітал		1425	()	()
75	Вилучений капітал		1430	()	()
76	Усього за розділом I		1495		
77	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
78	Відстрочені податкові зобов'язання		1500		
79	Довгострокові кредити банків		1510		
80	Інші довгострокові зобов'язання		1515		
81	Довгострокові забезпечення		1520		
82	Цільове фінансування		1525		
83	Усього за розділом II		1595		

84	III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
85	Короткострокові кредити банків	1600	
86	Поточна кредиторська заборгованість за:		
87	довгостроковими зобов'язаннями	1610	
88	товари, роботи, послуги	1615	
89	розрахунками з бюджетом	1620	
90	у тому числі з податку на прибуток	1621	
91	розрахунками зі страхування	1625	
92	розрахунками з оплати праці	1630	
93	Поточні забезпечення	1660	
94	Доходи майбутніх періодів	1665	
95	Інші поточні зобов'язання	1690	
96	Усього за розділом III	1695	
97	IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними		
98	утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	
99	Баланс	1900	

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відходи» № 187/98-ВР від 05.03.1998 р. зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>
2. Закон України «Про управління відходами». URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/376538_661372 (дата звернення 28.01.2021)
3. Закон України «Про житлово-комунальні послуги». Документ 2189-VIII, чинний, поточна редакція. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/ow/2189-19#Text> (дата звернення: 12.02.2021).
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 27 березня 2019 року №318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/318-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 10.02.2021).
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2008 № 1070 із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070-2008-%D0%BF#Text> (дата звернення: 15.02.2021).
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Документ v1327201-09, поточна редакція — Редакція від 14.01.2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1327201-09#Text> (дата звернення: 11.02.2021).
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08 листопада 2017 року № 820-р «Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80> (дата звернення 18.01.2021).
8. Наказ Міністерства промислової політики України від 09 липня 2007 року «Про затвердження Методичних рекомендацій собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07#Text> (дата звернення: 08.02.2021).
9. Наказ Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 року №2 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text> (дата звернення: 10.02.2021).
10. Наказ Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 року №561 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03#Text> (дата звернення: 10.02.2021).
11. В Україні «на папері» стартувала довгоочікувана сміттева реформа: чи зможуть її втілити в життя. URL: <https://ecopolitic.com.ua/ua/news/v-ukraini-na-papери-startuvava-dovgoochikuvana-smittieva-reforma-chi-zmozhut-ii-vtiliti-v-zhittya/> (дата звернення 16.01.2021).
12. Вивіз сміття в умовах воєнного стану: Кабмін затвердив порядок управління побутовими відходами. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/06/20/701350/> (дата звернення 16.01.2021).
13. Грицишен Д.О. Калькулювання собівартості переробки відходів власними силами. Серія: Економічні науки. Випуск 13. Частина 3. 2015. С.148-155. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/122.pdf (дата звернення 16.01.2021).
14. Експертний центр. URL: <https://expertcentr.com.ua/uk/pererobka-vidhodiv-yak-biznes/> (дата звернення 16.01.2021).
15. Інвестиційний проект. Про Інвестиції. Все про інвестиційну діяльність, кредити та фінанси. URL: <http://xn----dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh/> (дата звернення: 02.03.2021).
16. М. В. Руда, Я. В. Мирка. Циркулярні бізнес-моделі в Україні. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. Випуск 2, № 1. 2020. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/10/11_-Ruda-M.-V.pdf (дата звернення 26.01.2021).
17. Методи нарахування амортизації основних засобів. URL: <https://services.uteka.ua/ua/publication> (дата звернення: 10.01.2021).
18. Н. С. Скопенко, В. О. Москаленко. Управління ризиками в проектному менеджменті. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід № 24/2013. С.41-45. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2013/11.pdf (дата звернення 20.01.2021).

19. Проблема на трильйон. Що Україна робитиме із сотнями тисяч тонн сміття, створеного росіянами. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/06/19/701281/> (дата звернення 18.01.2021).
20. Управління відходами під час дії воєнного стану: поради для громад (інфографіка). URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15644> (дата звернення 16.01.2021).
21. Five Global Megatrends. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/annual-review/megatrends/index.jhtml> (дата звернення: 24.02.2021).
22. Infrastructure to 2030: Main findings and policy recommendations. Volume 2. Mapping policy for electricity, water and transport. OECD. 2007. URL: <https://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/40953164.pdf> (дата звернення: 01.03.2021).
23. McKinsey Global Institute, Infrastructure Productivity. How to save \$1 trillion a year. Report. 2013. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/infrastructure-productivity> (дата звернення: 03.03.2021).
24. PwC, Capital project and infrastructure spending: Outlook to 2025. URL: www.pwc.com/cpi-outlook2025 (дата звернення: 27.02.2021).

Для нотаток