Про курс

Захаркін Олексій Олександрович

2016

Зміст

Про курс 5
Розділ 1 5
Тема 1 Основи фінансів підприємств. Організація фінансової роботи на підприємстві 6
Ключові терміни: 6
1.1. Сутність і функції фінансів підприємств 6
1.2. Основи організації фінансів підприємств 7
1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи 8
Ключові терміни: 8
1.1. Сутність і функції фінансів підприємств 8
1.2. Основи організації фінансів підприємств 9
1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи 9
Тема 2 Фінансові ресурси підприємства. Формування статутного капіталу 9
Ключові терміни: 9
2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування 9
2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств 11
Ключові терміни: 12
2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування 12
2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств 13
Тема 3 Позикові фінансові ресурси. Кредитування підприємств 13
Ключові терміни: 13
3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів 14
3.2. Банківське кредитування підприємств 15
3.3. Небанківське кредитування підприємств 18
Ключові терміни: 20
3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів 20
3.2. Банківське кредитування підприємств 21
3.3. Небанківське кредитування підприємств 22
Розділ 2 22
Тема 4 Грошові кошти та організація розрахунків підприємств 22
Ключові терміни: 22
4.1. Грошові розрахунки підприємств 23
4.2. Проведення касових операцій 24
Ключові терміни: 24
4.1. Грошові розрахунки підприємств 24
4.2. Проведення касових операцій 25
Тема 5 Фінансові результати діяльності підприємства 26

Ключові терміни: 26
5.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства 26
5.2 Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції 31
5. 3 Сутність і методи розрахунку рентабельності 32
5. 4 Розподіл і використання прибутку 32
Ключові терміни: 33
5.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства 33
5.2. Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції 34
5.3. Сутність і методи розрахунку рентабельності 34
5.4. Розподіл і використання прибутку 34
Тема 6 Оподаткування підприємств 35
Ключові терміни: 35
6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств 35
6.2 Пряме оподаткування підприємств 35
6.3 Непряме оподаткування підприємств 37
Ключові терміни: 41
6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств 41
6.2 Пряме оподаткування підприємств 41
6.3 Непряме оподаткування підприємств 42
Тема 7 Оборотні активи та їх організація на підприємстві 45
Ключові терміни: 45
7.1. Сутність і основи організації оборотних активів 45
7.2. Визначення потреби в оборотних коштах 46
7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів 48
Ключові терміни: 49
7.1. Сутність і основи організації оборотних активів 50
7.2. Визначення потреби в оборотних коштах 50
7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів 51
Розділ 3 51
Тема 8 Оцінка фінансового стану підприємства 51
Ключові терміни: 52
8.1. Необхідність оцінки фінансового стану підприємства. Види, прийоми та інформаційна база проведення фінансового аналізу 52
8.2. Показники фінансового стану підприємства 53
8.3. Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства 56
Ключові терміни: 57
Тема 9 Фінансове планування на підприємствах 59
Ключові терміни: 59
9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування 59
9.2. Перспективне фінансове планування 60
9.3. Поточне фінансове планування 60
9.4. Оперативне фінансове планування 62
9.5. Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві 63

Ключові терміни: 65
9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування 65
9.2. Перспективне фінансове планування 65
9.3. Поточне фінансове планування 65
9.4. Оперативне фінансове планування 65
9. 5 Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві 65
Тема 10 Фінансова санація і банкрутство підприємств 66
Ключові терміни: 66
10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств 66
10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства 67
10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства 68
10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства 69
10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення 70
Ключові терміни: 72
10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств 72
10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства 73
10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства 73
10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства 73
10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення 73

Про курс

Шановні студенти. Вас вітає колектив кафедри фінансів Сумського державного університету та особисто розробник курсу "Фінанси підприємств" кандидат економічних наук, доцент Захаркін Олексій Олександрович.

Дисципліна "Фінанси підприємств" є особливо важливою на етапі підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр", що необхідно для формування професійних навичок.

Дисципліна «Фінанси підприємств» вивчається на базі дисциплін «Гроші і кредит», «Бухгалтерський облік», «Фінанси», «Економіка підприємства». Дисципліна «Фінанси підприємств» вивчається в комплексі з дисциплінами «Інвестування», «Економічний аналіз», «Математичне програмування».

У дистанційному курсі розкриті сутність фінансів підприємств, зміст і організацію їхньої фінансової діяльності; формування і розподіл прибутку, оподаткування підприємств; організацію грошових розрахунків і кредитування підприємств; організацію оборотних коштів і фінансове забезпечення відтворення основних засобів; фінансове планування, аналіз фінансового стану, проведення фінансової санації підприємств.

При складанні курсу використовувалися:

- підручники і навчальні посібники українських авторів А.М. Поддерьогіна, Л.О. Коваленко, Р.А. Слав'юка, С.О. Маслової, О.Ю. Смолянської, В.М. Шелудько. О.О. Терещенко, Л.Г. Мельника, Ю.С. Цал-Цалко, Г.М. Тарасюка та інших;
- зарубіжних авторів О.С. Стоянової, І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, Є. Брігхема, Дж. Ван Хорна, Е. Хелферта та інших;
- законодавча і нормативна бази України в галузі фінансової діяльності, оподаткування, банківської сфери;
- матеріали, подані в періодичній літературі.

Метою дисципліни «Фінанси підприємств» є теоретичні основи управління системою грошових відносин, які відображають формування, розподіл та використання, грошових фондів і доходів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

Завдання дисципліни. Основними завданнями дисципліни «Фінанси підприємств» є: навчити основам застосування методик, систем, форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення результатів його діяльності.

Після засвоєння матеріалу навчальної дисципліни студент повинен:

ЗНАТИ:

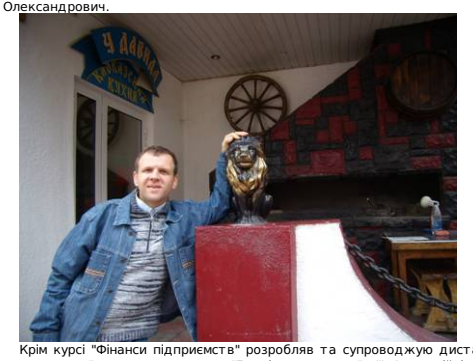
1. на ознайомчо-орієнтованому рівні
   - мету і задачі, стратегію і тактику фінансової діяльності підприємств;
   - сутність системи фінансових відносин підприємства;
   - основні джерела формування фінансових ресурсів підприємств;
   - стратегію формування оборотних активів підприємства;
   - методичні принципи проведення аналізу фінансового стану підприємств.
2. на понятійно-аналітичному рівні
   - основні фінансові категорії;
   - принципи функціонування фінансової системи підприємства;
   - механізм фінансового забезпечення діяльності підприємств;
   - методичні підходи до проведення фінансового аналізу;
   - основні підходи до фінансового планування на підприємстві.

ВМІТИ (на діагностичному рівні):

- приймати стратегічні і тактичні рішення в області фінансової діяльності підприємства.
- розв'язувати задачі, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням фондів грошових засобів у взаємодії з банківськими установами та страховими компаніями, позабюджетними фондами, іншими суб'єктами господарювання.
- приймати рішення щодо формування та розподілу фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності.
- здійснювати контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Інформація про автора дистанційного курсу

Автор курсу "Фінанси підприємств" кандидат економічних наук, доцент Захаркін Олексій Олександрович.



Крім курсі "Фінанси підприємств" розробляв та супроводжую дистанційний курс "Фінансовий менеджмент", викладаю курси "Гроші та кредит", "Інформаційні системи та технології в фінансових установах", "Фінансовий аналіз" на денній, та заочній формах навчання.

Сфера наукових інтересів: вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств, фінанси домогосподарств.

Контактна інформація:
тел. робочій (0542) 33-53-83
тел. мобільний 050-968-53-94
e-mail zaharkin@ukr.net
Персональна сторінка

Розділ 1

Тема 1 Основи фінансів підприємств. Організація фінансової роботи на підприємстві

- 1.1. Сутність і функції фінансів підприємств
- 1.2. Основи організації фінансів підприємств
- 1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи

Ключові терміни:

асоціації, консорціуми, концерни, корпорації, підприємство, фінанси підприємств, фінансова діяльність, фінансова робота, фінансове прогнозування і планування

1.1. Сутність і функції фінансів підприємств

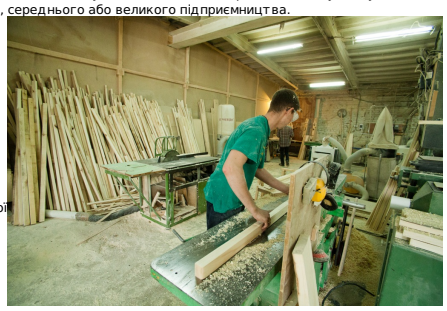
Фінанси підприємств, будучи частиною загальної системи фінансів, відображають процес утворення, розподілу і використання доходів на підприємствах різних галузей народного господарства і тісно пов'язані з підприємництвом, оскільки підприємство є формою підприємницької діяльності. Згідно з Господарським кодексом України *підприємство це - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.*

В Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.



Суб'єктами мікропідприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Підприємства можуть об'єднуватися в:

- *асоціації* - договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників;
- *корпорації* - договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;
- *консорціуми* - тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;
- *концерни* - статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців;

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Грошові відносини вважаються фінансовими, якщо рух коштів здійснюється за принципами безповоротності, безстроковості та нееквівалентності, що відбувається в процесі формування, розподілу та використання грошових доходів і фондів відповідно до цільового призначення.

Таким чином, "фінанси підприємств" - це економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення за принципами безповоротності, безстроковості та

нееквівалентності.

Використання фінансів дає змогу підприємствам виробничої сфери забезпечувати вирішення виробничих і соціально-економічних проблем свого функціонування. При цьому сфера фінансових відносин підприємств включає в себе відносини:

- між підприємством і його засновниками (власниками) з приводу формування статутного капіталу (наприклад, одержання коштів з державного бюджету, емісія акцій, надходження пайових внесків тощо);
- між підприємством і державою у межах законодавства про оподаткування, соціальне страхування, формування загальнодержавних цільових грошових фондів (бюджетних та позабюджетних);
- між підприємством і банками з приводу одержання й повернення кредитів, а також сплати процентів за користування ними;
- між підприємством та його постачальниками й покупцями з приводу виконання господарських договорів і зобов'язань;
- усередині підприємства - з приводу розподілу прибутку, що залишається у його розпорядженні після сплати податків та обов'язкових платежів;
- між підприємством у цілому та його підрозділами з приводу розподілу коштів на формування фондів основних і оборотних засобів;
- між підприємством і його працівниками з приводу створення фонду оплати праці матеріального заохочення та ін.

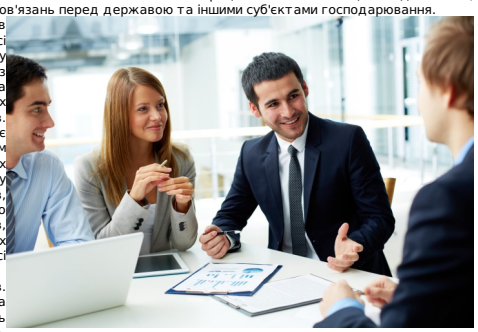
Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням фондів грошових засобів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

У процесі відтворення фінанси підприємств як економічна категорія проявляються та виражають свою суть, свою внутрішню властивість через такі функції:

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;
- розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення поточної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання своїх зобов'язань перед фінансово-банківською системою та для соціально-економічного розвитку підприємств;
- контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. У зв'язку з цим поняття «формування» та «розподіл» доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

Формування та *використання фінансових ресурсів* на підприємствах - це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.



Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Отже, фінанси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Тобто фінансам властива потенційна можливість контролювати фінансово-господарську діяльність підприємств. Завдання фінансових служб підприємств полягає в якнайповнішому використанні цих властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю.

Контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів випливає з притаманної фінансам здатності об'єктивно відображати кількісні й вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг. Зокрема, напрямки та використання фінансових ресурсів пов'язані з виконанням зобов'язань підприємств перед фінансово-кредитною системою та суб'єктами господарювання. Грошовий контроль взаємовідносин між підприємствами та організаціями в процесі оплати поставлених товарів, наданих послуг, виконаних робіт дає змогу негайно встановити, чи дотримано умови господарських угод.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів підприємств є:

- різноманітність форм власності;
- свобода підприємництва та самостійність у прийнятті рішень;
- вільне ринкове ціноутворення та конкуренція;
- самофінансування підприємництва;
- правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності;
- обмеження і регламентація державного втручання в діяльність підприємств.

1.2. Основи організації фінансів підприємств

Перехідний період ринкової економіки характеризується різноманітністю форм власності: державної, комунальної, колективної, приватної. Це обумовило появу різних організаційно-правових форм господарювання.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Акціонерне товариство - це господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства.

Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій.

Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства - з приватного на публічне.

Зміна типу товариства з приватного на публічне або з публічного на приватне не є його перетворенням.

Порядок створення акціонерних товариств, у тому числі проведення установчих зборів, визначається законом.

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

Товариством з додатковою відповідальністю є господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

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

Командитним товариством є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники).Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Організація фінансів підприємств відображає галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структуру виробничих витрат, вплив природно-кліматичних факторів на виробництво. Так, наприклад, у

сільськогосподарському виробництві, гірничовидобувній промисловості та капітальному будівництві дія природних і кліматичних факторів визначає особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва і результатів роботи.

1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи

Головними завданнями фінансового менеджменту є пошук фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; формування оптимальних відносин з фінансово-кредитною системою і суб'єктами господарювання.

Фінансова робота - *це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства і досягнення ним поставлених цілей, тобто* це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, а також поліпшення її результатів.

Також існує поняття "*фінансова діяльність*". Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку *фінансова діяльність - це діяльність, що приводить до зміни розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства.*

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування і планування;
- аналіз і контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна і поточна фінансово-економічна робота.

Як правило, фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Структура фінансового відділу підприємства орієнтовно будується за таким принципом (рис. 1.1).

Керівник цього відділу безпосередньо підпорядковується керівникові підприємства і разом з ним відповідає за фінансову дисципліну і фінансовий стан підприємства, представляє підприємство у фінансових, кредитних та інших органах. На невеликих підприємствах, де немає самостійного фінансового відділу, цю роботу виконує фінансовий сектор (бюро, група), що створюється в складі бухгалтерії, фінансово-збутового відділу або іншого підрозділу підприємства; у цьому випадку його керівник відповідає за фінансову роботу підприємства.

На підприємствах зі значним обсягом зовнішньоекономічних зв'язків створюється група (сектор) валютних розрахунків і валютного регулювання.

Фінансове прогнозування і планування є одним з найважливіших напрямків фінансової роботи підприємства, на якому визначається загальна потреба в коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

У ринкових умовах підприємство самостійно визначає напрямки і розмір використання прибутку, що залишається в розпорядженні після сплати податків.

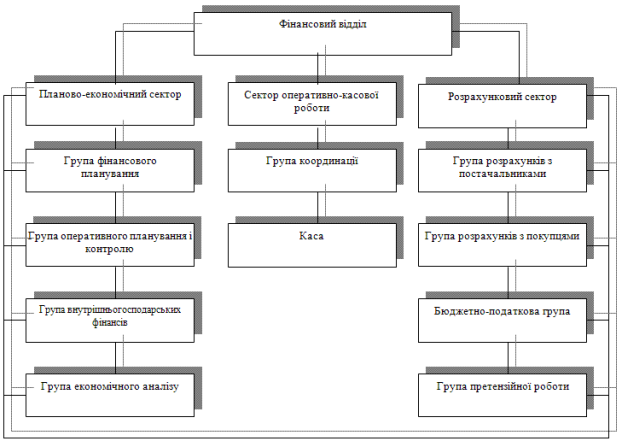
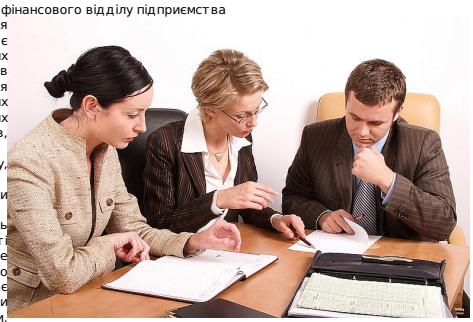


Рисунок 1.1 - Структура фінансового відділу підприємства

Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, кредиторської заборгованості, суми податків.



Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства - це діагностика його фінансового стану, що дає можливість визначити недоліки і прорахунки, виявити і мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи і прибуток, зменшити витрати виробництва, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства - це діагноз його фінансового стану, що уможливлює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Підприємство має опрацювати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

1. аналіз фінансових результатів та рентабельності;
2. аналіз фінансового стану підприємства.

Ефективна організація фінансової роботи на підприємстві в ринкових умовах неможлива, якщо фахівці всіх економічних служб, насамперед фінансової, не здатні швидко й кваліфіковано орієнтуватись у вкрай динамічному фінансовому правовому полі України. Тому неодмінною умовою успішного функціонування підприємства є тісна координація роботи його фінансової служби (як, зрештою, й інших функціональних підрозділів) з юридичною службою.

- 1.1. Сутність і функції фінансів підприємств
- 1.2. Основи організації фінансів підприємств
- 1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи

Ключові терміни:

Фінансова робота, підприємство, фінанси підприємств, фінансова діяльність

1.1. Сутність і функції фінансів підприємств

Фінанси підприємств, будучи частиною загальної системи фінансів, відображають процес утворення, розподілу і використання доходів на підприємствах різних галузей народного господарства і тісно пов'язані з підприємництвом, оскільки підприємство є формою підприємницької діяльності. Згідно з Господарським кодексом України *підприємство це - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.*

В Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Грошові відносини вважаються фінансовими, якщо рух коштів здійснюється за принципами безповоротності, безстроковості та нееквівалентності, що відбувається в процесі формування, розподілу та використання грошових доходів і фондів відповідно до цільового призначення.

Таким чином, "фінанси підприємств" - це економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення за принципами безповоротності, безстроковості та нееквівалентності.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. У зв'язку з цим поняття «формування» та «розподіл» доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

Формування та *використання фінансових ресурсів* на підприємствах - це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

1.2. Основи організації фінансів підприємств

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Акціонерне товариство - це господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства.

Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій.

Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства - з приватного на публічне.

1.3. Фінансова діяльність і зміст фінансової роботи

Головними завданнями фінансового менеджменту є пошук фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; формування оптимальних відносин з фінансово-кредитною системою і суб'єктами господарювання.

Фінансова робота - це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства і досягнення ним поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, а також поліпшення її результатів.

Також існує поняття "*фінансова діяльність*". Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку *фінансова діяльність - це діяльність, що приводить до зміни розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства.*

Сутність фінансів підприємств полягає в економічних відносинах, пов'язаних з рухом грошових коштів, що базуються на принципах безоплатності, безповоротності та нееквівалентності та виникаючих у процесі формування власного і позикового капіталу підприємства, розподілу його грошових ресурсів і прибутку, здійсненні розрахунків з постачальниками і споживачами і т.д.

У ринкових умовах ефективна організація фінансової роботи на підприємстві неможлива без швидкої і кваліфікованої орієнтації у вкрай динамічному фінансовому правовому полі України фахівцями всіх економічних служб і насамперед фінансової. Тому неодмінною умовою успішного функціонування підприємства є тісна координація роботи його фінансової і юридичної служб (як і інших його функціональних підрозділів).

1. визначення "підприємства" згідно із законодавством України;
2. класифікаційні ознаки підприємств за різними критеріями;
3. принципи фінансових відносин на рівні підприємства;
4. поняття відкритого та закритого акціонерного товариства;
5. поняття товариства з обмеженою відповідальністю;
6. поняття командитного та повного товариства;
7. поняття "фінансової діяльності" та "фінансової роботи";
8. основні функції фінансового відділу підприємства.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна .- К.: КНЕУ, 2000.- 460с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
3. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

Тема 2 Фінансові ресурси підприємства. Формування статутного капіталу

- 2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування
- 2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств

Ключові терміни:

Інший додатковий капітал, Вилучений капітал, Власний капітал, Грошові фонди, Додатковий вкладений капітал, Неоплачений капітал, Нерозподілений прибуток, Пайовий капітал, Резервний капітал, Статутний капітал, Фінансові ресурси

2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування

Фінансові ресурси *- це кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства (грошові фонди і частина коштів, використовувана в нефондовій формі).*

В економічній літературі досить докладно розглянуті механізми і особливості формування фінансових ресурсів шляхом емісії акцій, облігацій, здійснення лізингових операцій, залучення банківських позик.

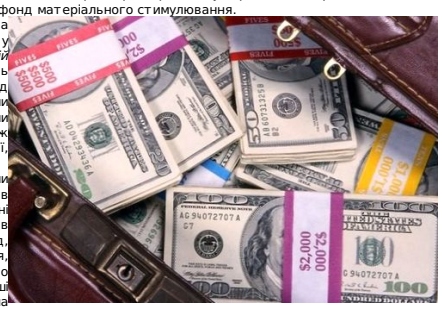
На будь-якому підприємстві загальна сума фінансових ресурсів складається з таких елементів:

- статутного капіталу;
- додаткового капіталу (у тому числі капітальний дохід у вигляді фонду індексації основних засобів і нематеріальних активів);
- резервного капіталу;
- централізованих коштів на фінансування капітальних вкладень;
- спеціальних фондів і цільового фінансування;
- відстроченої податкової заборгованості;
- резервів наступних виплат і платежів;
- нерозподіленого (тимчасово не використаного) прибутку у господарському обороті;
- довгострокових і короткострокових кредитів комерційних банків;
- позикових коштів від реалізації власних цінних паперів (облігацій та інших, крім акцій, тому що виторг від їх продажу враховується у статутний капітал акціонерного товариства);
- кредиторської заборгованості усіх видів, враховуючи заборгованість з бюджетних платежів, з відрахувань на соціальні заходи держави, з оплати праці, за виданими векселями, за отриманими авансами;
- інші кошти, що знаходять відображення в пасиві бухгалтерського сальдового балансу

підприємства.

Грошові кошти на підприємстві спочатку формуються у процесі утворення статутного фонду. Надалі їх інвестують у забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення і розвиток виробництва, завдяки чому підприємство одержує можливість займатися виробництвом і збутом продукції, одержувати доходи. Кошти підприємства зберігаються в касі, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах.

Грошові фонди - це частина коштів, що має цільову спрямованість. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, фонд розвитку виробництва, фонд соціального призначення, резервний фонд, фонд матеріального стимулювання.



Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. У *нефондовій формі* підприємства виконують фінансові зобов'язання перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками і страховими організаціями, а також одержують дотації і субсидії, спонсорські внески.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є власні і залучені кошти. До власних коштів належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених - пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому і кредитному ринках (рис. 2.1).

Власний капітал *підприємства являє собою фінансові ресурси, вкладені ним для організації і фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація, за якою власний капітал складає більшу частину його фінансових ресурсів.*

Сучасні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності визначають власний капітал як "частину в пасивах підприємства за мінусом його зобов'язань". Таке визначення стосується лише кількісних параметрів його величини, що також підтверджується характеристикою елементів власного капіталу, наведеною в стандартах бухгалтерського обліку.

Власний капітал знаходить відображення в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Структура першого розділу пасиву балансу

Пасив	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного 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**		

Фінансово-господарська діяльність підприємства будь-якої організаційно-правової форми і форми власності починається з формування статутного капіталу.

Статутний капітал - це виділені підприємству чи залучені ним фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, що закріплені за підприємством на правах власності чи повного господарського ведення. За рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні (основні та оборотні) засоби.

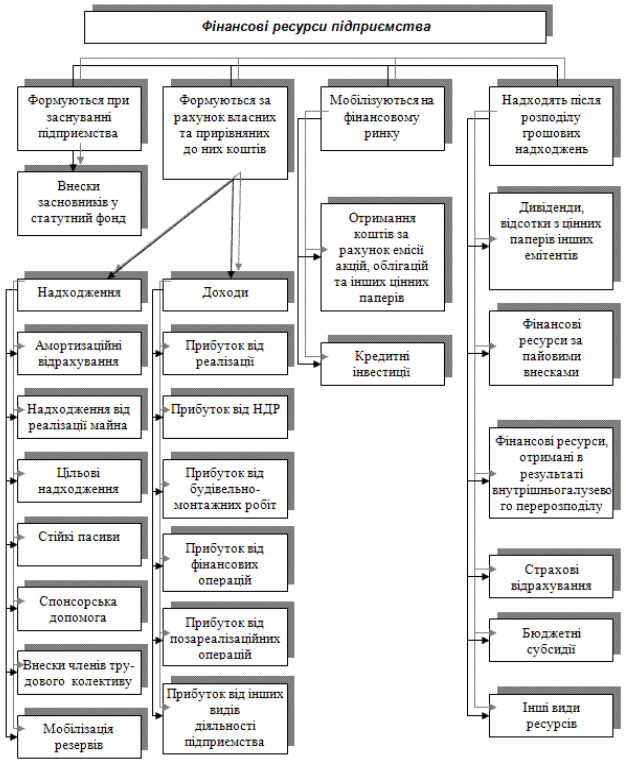


Рисунок 2.1 - Формування фінансових ресурсів підприємства

Порядок і джерела формування статутного капіталу залежать від типу підприємства і форми власності, на базі якої воно функціонує. В Україні права власності підприємств різних типів і форм закріплені чинним законодавством, зокрема Господарським кодексом України, Законом України "Про власність", іншими законами України.

Розмір статутного капіталу підприємства значною мірою визначає масштаб його виробничо-господарської діяльності. Однак не існує прямого зв'язку між розміром статутного капіталу підприємств різних галузей і обсягом виробництва товарів і послуг на них, тому що цей обсяг визначається ще і такими факторами, як попит, пропозиція, ціна на товари і послуги, розмір залучених банківських кредитів та інших позикових фінансових ресурсів.

Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в статуті або установчому договорі, що в обов'язковому порядку подаються в органи влади під час державної реєстрації підприємства. Державні органи контролю (фінансові, податкові), а також банки постійно стежать за розміром статутного капіталу кожного підприємства і за тим, щоб він був оплачений відповідним чином. Після декларації певного розміру статутного капіталу в установчих документах необхідно вжити заходів для того, щоб засоби (майно, нематеріальні активи) реально надійшли в розпорядження підприємства від усіх юридичних і фізичних осіб, що мають частки в уставному капіталі, а також від його власників.

Поряд з коштами, що надходять у розпорядження підприємства з державних джерел, від акціонерів, пайовиків та інших засновників (власників), до статутного капіталу можуть надходити цінні папери, нематеріальні активи, а також майно (будівлі, машини, устаткування, транспортні засоби, сировина, матеріали, інші товарно-матеріальні цінності).

Законодавство України передбачає мінімальний розмір статутного капіталу, нижче якого державна реєстрація підприємства не допускається. Цей мінімальний розмір не є постійним. У зв'язку з інфляційними процесами в економіці він нерідко змінюється (збільшується) у законодавчому порядку.

Незалежно від типу підприємства і форми власності статутний капітал може зрости за рахунок:

- реєстрації додаткових внесків у нього (акції, паї і т.п.);
- безпосереднього приєднання до нього частини отриманого прибутку на приріст власних фінансових ресурсів;
- коштів додаткового капіталу, зокрема від дооцінки (індексації) основних засобів у передбачених законодавством і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку випадках;
- зарахування у статутний капітал частини резервного капіталу.

Підприємства будь-якої форми власності мають право зменшувати свої статутні капітали, повернувши частину паїв чи акцій засновникам.

Пайовий капітал - це статутний капітал, що формується в споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, кооперативах за рахунок пайових внесків.

Додатковий вкладений капітал відображає наявність і рух емісійного доходу в акціонерних товариствах, тобто різниці між продажною і номінальною вартістю випущених акцій.

Інший додатковий капітал - це фінансові ресурси, що формуються за рахунок:

- дооцінки та індексації основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів (при цьому треба мати на увазі, що при проведенні дооцінки пропорційно збільшується і сума зносу активів);
- одержання в безоплатному порядку будь-яких активів від сторонніх юридичних і фізичних осіб;
- внесків засновників і учасників понад розмір статутного капіталу при відсутності рішення про його збільшення і перереєстрацію.

Резервний капітал формується на підприємствах за рахунок чистого нерозподіленого прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. Ці кошти використовуються в тому випадку, якщо необхідні витрати не окупаються наявним нерозподіленим прибутком (наприклад, на виплату дивідендів за привілейованими акціями), а також на покриття різниці між номінальною і продажною ціною випущених акцій. За рахунок резервного капіталу підприємство може покрити збитки від своєї господарської діяльності, а також збільшити статутний капітал.

Нерозподілений прибуток - це залишок отриманого підприємством прибутку, не витраченого за відповідними напрямками на дату складання звіту.

Неоплачений капітал - це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарського товариства будь-якого типу за внесками у статутний капітал. Ця сума розраховується при визначенні підсумку власного капіталу; її динаміка характеризує покриття статутного капіталу підприємства реальними фінансовими ресурсами, що надійшли від власників.

Вилучений капітал - це елемент власного капіталу, що формується при зменшенні господарським товариством свого статутного капіталу і містить у собі собівартість акцій власної емісії чи паїв, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств

Порядок формування і динаміка коштів статутного капіталу, а також порядок їх використання як джерела виконання фінансових зобов'язань юридичних осіб перед власниками (враховуючи акціонерів, пайовиків, інших учасників) і кредиторами, залежать від форми власності підприємства і його організаційно-правової форми.

Статутний капітал *державного підприємства*, що знаходиться в загальнодержавній чи комунальній державній власності, - це сума коштів і вартість матеріальних ресурсів, безкоштовно виділених державою в постійне розпорядження трудового колективу підприємства на правах повного господарського ведення. Чинним законодавством України встановлено, що при здійсненні права повного господарського ведення підприємство володіє, користується і розпоряджається цими ресурсами, робить відносно них будь-які дії, що не суперечать законодавству і цілям діяльності підприємства.

Розмір статутного капіталу державного підприємства визначається обсягом виробництва товарів і послуг на ньому. Якщо мова йде про створення нового підприємства, то статутний капітал розраховується на основі кошторисної вартості будівництва, вартості необхідного технологічного устаткування, а також розміру мінімальних нормативних запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які купуються, палива, тари, інших виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів.

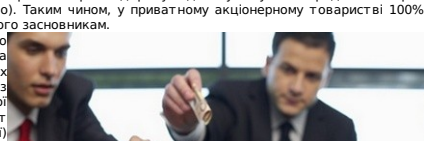
Трудовому колективу державного підприємства може бути передане готове діюче підприємство. У такому випадку статутний капітал відображає вартість вкладених коштів в устаткування, будинки, споруди, запаси і витрати виробництва.

У будь-якому випадку джерелом формування статутного капіталу державних підприємств є кошти, що належать державі. Вони виділяються з державного бюджету чи за рахунок інших державних підприємств у порядку внутрішньогалузевого і міжгалузевого перерозподілу фінансових ресурсів за розпорядженням державного органа, що виконує функції з управління державним майном (міністерства і відомства України).

У сучасних умовах державні підприємства, як правило, нарощують свій статутний капітал за рахунок власних нагромаджень (прибутку). Частина чистого прибутку направляється на розвиток виробництва в порядку його реінвестування на придбання нового обладнання, на будівництво і спорудження, на реконструкцію та інші форми поліпшення матеріально-технічної бази, а також на удосконалення технології виробництва, освоєння нових виробів, поліпшення їх якості. Усі підприємства самостійно приймають рішення про розподіл чистого прибутку на будь-які цілі, у тому числі на збільшення статутного капіталу за допомогою реінвестування.

Частина прибутку може спрямовуватися в статутний капітал на приріст власних оборотних коштів. Така потреба виникає в підприємства у зв'язку з необхідністю збільшити нормативи запасів оборотних активів, що, як правило, залежать від росту обсягів виробництва товарів і послуг.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» акціонерне товариство формує свій статутний капітал за рахунок реалізації акцій шляхом відкритої підписки на них чи купівлі-продажу на фондовій біржі (публічне акціонерне товариство), або шляхом розподілу всіх акцій між засновниками без права поширення через відкриту підписку і купівлю-продаж на біржі (приватне акціонерне товариство). Таким чином, у приватному акціонерному товаристві 100% статутного капіталу належить його засновникам.



Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації)

акціонерного товариства.

Законом детально регламентований порядок формування статутного капіталу акціонерного товариства на стадії його заснування. Для створення акціонерного товариства засновники повинні провести закрите (приватне) розміщення його акцій, установчі збори та здійснити державну реєстрацію акціонерного товариства. У разі заснування акціонерного товариства його акції підлягають розміщенню виключно серед його засновників шляхом приватного розміщення. Публічне розміщення акцій товариства може здійснюватися після отримання свідоцтва про реєстрацію першого випуску акцій.

Оплата вартості акцій, що розміщуються під час заснування акціонерного товариства, може здійснюватися грошовими коштами або майном, майновими і немайновими правами, що мають оцінку, цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів). При цьому ціна майна, що вноситься засновниками акціонерного товариства в рахунок оплати акцій товариства, повинна відповідати ринковій вартості цього майна, визначеній відповідно до Закону.

Кожний засновник акціонерного товариства повинен оплатити повну вартість придбаних акцій до дати затвердження результатів розміщення першого випуску акцій. У разі неоплати (неповної оплати) вартості придбаних акцій до дати затвердження результатів розміщення першого випуску акцій акціонерне товариство вважається не заснованим. До оплати 50 відсотків статутного капіталу товариство не має права здійснювати операції, не пов'язані з його заснуванням.

До реєстрації звіту про результати розміщення акцій засновник має всі права, що засвідчуються акціями, крім права їх відчужувати та обтяжувати зобов'язаннями.

Документ, що засвідчує право власності засновника акціонерного товариства на акції, видається йому після повної оплати вартості таких акцій протягом 10 робочих днів із дати отримання товариством свідоцтва про державну реєстрацію випуску акцій.

За невиконання даного зобов'язання засновники несуть солідарну відповідальність.

Товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю і повні товариства формують статутний капітал із внесків учасників. Ці внески, оцінені в національній валюті, визначають частку учасників у статутному капіталі, причому в товариствах з обмеженою відповідальністю сума внеску кожного з учасників являє собою межу його відповідальності за зобов'язаннями товариства.

У товариствах з додатковою відповідальністю та у повних товариствах учасники відповідають по боргах підприємства сумою внесків у статутний капітал. У випадку недостатності суми статутного капіталу, для покриття всіх боргів товариства додатково залучається майно, що належить кожному учаснику (пропорційно до їх внесків у статутний капітал - у товариствах з додатковою відповідальністю, солідарно усім своїм майном - у повних товариствах).

Командитне товариство - це об'єднання, у якому учасники формують статутний капітал на основах повного товариства, а вкладники відповідають за зобов'язаннями товариства лише у межах свого внеску в його статутний капітал.

Законом передбачено, що протягом одного року з дня проголошення і реєстрації розміру статутного капіталу він повинен бути оплачений цілком. У разі несплати чи не повної оплати акціонером своїх акцій у встановлений термін настає його майнова відповідальність перед товариством у вигляді штрафу, що стягується залежно від терміну затримки і суми платежу.

Зростання обсягів виробництва товарів і послуг вимагає збільшення статутного капіталу господарського товариства. Рішення про збільшення статутного капіталу акціонерного товариства мають право приймати лише за умови повної оплати раніше випущених акцій за вартістю, не нижче номінальної; іншого господарського товариства - лише за умови повного внесення у статутний капітал своїх внесків усіма його учасниками.

Акціонерне товариство може збільшувати свій статутний капітал за рахунок:

- додаткового випуску акцій (при цьому не допускається випуск акцій на покриття збитків від господарської діяльності акціонерного товариства);
- збільшення номінальної вартості акцій;
- спрямування прибутку на приріст статутного капіталу шляхом збільшення номінальної вартості акцій (у такому випадку воно може замінити усі раніше випущені акції на нові).

Статутний капітал товариства збільшується шляхом підвищення номінальної вартості акцій або розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості у порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Акціонерне товариство має право збільшувати статутний капітал після реєстрації звітів про результати розміщення всіх попередніх випусків акцій.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства із залученням додаткових внесків здійснюється шляхом розміщення додаткових акцій.

Переважне право акціонерів на придбання акцій, що додатково розміщуються товариством, діє лише у процесі приватного розміщення акцій та встановлюється законодавством.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства без залучення додаткових внесків здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій.

Акціонерне товариство не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим, ніж розмір його статутного капіталу.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства у разі наявності викуплених товариством акцій не допускається.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства для покриття збитків не допускається.

Обов'язковою умовою збільшення статутного капіталу акціонерним товариством є відповідність розміру статутного капіталу після його збільшення встановленому Законом мінімальному розміру статутного капіталу на дату реєстрації змін до статуту товариства.

Статутний капітал акціонерного товариства може бути зменшений за рахунок викупу і погашення (анулювання) раніше випущених акцій. Товариство платить зі свого рахунку в банку чи готівкою з каси гроші акціонерам, вилучає акції і на їх суму зменшує статутний капітал. При цьому законом гарантується відшкодування власникам акцій збитків, пов'язаних із зменшенням статутного капіталу, а суперечки між акціонерами і підприємством з цього приводу вирішуються господарськими судами.

Якщо акціонерне товариство має страховий капітал у достатньому розмірі, то викуп акцій може бути здійснений за рахунок нього.

Законодавство України забороняє господарським товариствам (акціонерним товариствам і ін.) зменшувати статутний капітал, якщо проти цього заперечують їх кредитори. І це природно, тому що зменшення статутного капіталу погіршує фінансовий стан і платоспроможність підприємства, що, у свою чергу, знижує ймовірність оплати підприємством своїх боргів (перед банками, постачальниками та ін.).

- 2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування
- 2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств

Ключові терміни:

Власний капітал, Статутний капітал, Фінансові ресурси

2.1. Поняття фінансових ресурсів підприємства. Основні джерела їх формування

Фінансові ресурси - це кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства (грошові фонди і частина коштів, використовувана в нефондовій формі).

В економічній літературі досить докладно розглянуті механізми і особливості формування фінансових ресурсів шляхом емісії акцій, облігацій, здійснення лізингових операцій, залучення банківських позик.

На будь-якому підприємстві загальна сума фінансових ресурсів складається з таких елементів:

- статутного капіталу;
- додаткового капіталу (у тому числі капітальний дохід у вигляді фонду індексації основних засобів і нематеріальних активів);
- резервного капіталу;

- централізованих коштів на фінансування капітальних вкладень;
- спеціальних фондів і цільового фінансування;
- відстроченої податкової заборгованості;
- резервів наступних виплат і платежів;
- нерозподіленого (тимчасово не використаного) прибутку у господарському обороті;
- довгострокових і короткострокових кредитів комерційних банків;
- позикових коштів від реалізації власних цінних паперів (облігацій та інших, крім акцій, тому що виторг від їх продажу враховується у статутний капітал акціонерного товариства);
- кредиторської заборгованості усіх видів, враховуючи заборгованість з бюджетних платежів, з відрахувань на соціальні заходи держави, з оплати праці, за виданими векселями, за отриманими авансами;
- інші кошти, що знаходять відображення в пасиві бухгалтерського сальдового балансу підприємства.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є власні і залучені кошти. До власних коштів належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених - пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому і кредитному ринках.

Власний капітал підприємства являє собою фінансові ресурси, вкладені ним для організації і фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація, за якою власний капітал складає більшу частину його фінансових ресурсів.

Статутний капітал - це виділені підприємству чи залучені ним фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, що закріплені за підприємством на правах власності чи повного господарського ведення. За рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні (основні та оборотні) засоби.

Порядок і джерела формування статутного капіталу залежать від типу підприємства і форми власності, на базі якої воно функціонує. В Україні права власності підприємств різних типів і форм закріплені чинним законодавством, зокрема Господарським кодексом України, Законом України "Про власність", іншими законами України.

Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в статуті або установчому договорі, що в обов'язковому порядку подаються в органи влади під час державної реєстрації підприємства. Державні органи контролю (фінансові, податкові), а також банки постійно стежать за розміром статутного капіталу кожного підприємства і за тим, щоб він був оплачений відповідним чином.

2.2. Формування і рух коштів статутного капіталу державних і недержавних підприємств

Порядок формування і динаміка коштів статутного капіталу, а також порядок їх використання як джерела виконання фінансових зобов'язань юридичних осіб перед власниками (враховуючи акціонерів, пайовиків, інших учасників) і кредиторами, залежать від форми власності підприємства і його організаційно-правової форми.

Статутний капітал *державного підприємства*, що знаходиться в загальнодержавній чи комунальній державній власності, - це сума коштів і вартість матеріальних ресурсів, безкоштовно виділених державою в постійне розпорядження трудового колективу підприємства на правах повного господарського ведення. Чинним законодавством України встановлено, що при здійсненні права повного господарського ведення підприємство володіє, користується і розпоряджається цими ресурсами, робить відносно них будь-які дії, що не суперечать законодавству і цілям діяльності підприємства.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» акціонерне товариство формує свій статутний капітал за рахунок реалізації акцій шляхом відкритої підписки на них чи купівлі-продажу на фондовій біржі (публічне акціонерне товариство), або шляхом розподілу всіх акцій між засновниками без права поширення через відкриту підписку і купівлю-продаж на біржі (приватне акціонерне товариство). Таким чином, у приватному акціонерному товаристві 100% статутного капіталу належить його засновникам.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства.

Товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю і повні товариства формують статутний капітал із внесків учасників. Ці внески, оцінені в національній валюті, визначають частку учасників у статутному капіталі, причому в товариствах з обмеженою відповідальністю сума внеску кожного з учасників являє собою межу його відповідальності за зобов'язаннями товариства.

Командитне товариство - це об'єднання, у якому учасники формують статутний капітал на основах повного товариства, а вкладники відповідають за зобов'язаннями товариства лише у межах свого внеску в його статутний капітал.

Акціонерне товариство може збільшувати свій статутний капітал за рахунок:

- додаткового випуску акцій (при цьому не допускається випуск акцій на покриття збитків від господарської діяльності акціонерного товариства);
- збільшення номінальної вартості акцій;
- спрямування прибутку на приріст статутного капіталу шляхом збільшення номінальної вартості акцій (у такому випадку воно може замінити усі раніше випущені акції на нові).

Фінансові ресурси підприємств являють собою всі його грошові фонди, а також кошти, використовувані в нефондовій формі. У пасиві балансу підприємства його фінансові ресурси представлені власним і позиковим капіталом. Основними джерелами формування власного капіталу є внески його засновників у статутний фонд, кошти, отримані за рахунок емісії простих акцій, нерозподілений прибуток, кошти, отримані з бюджетів різних рівнів на безповоротній основі.

Розмір статутного капіталу у визначеній мірі впливає на можливості зовнішнього фінансування, ділову репутацію підприємства. Величина статутного капіталу є критерієм визначення суми прибутку, що одержить кожний з акціонерів-засновників при його розподілі.

Додаткові кошти на збільшення обсягу виробництва державному підприємству можуть бути виділені з державного бюджету чи за рахунок перерозподілу коштів інших підприємств даної галузі. Акціонерне товариство може додатково випустити акції, товариство з обмеженою відповідальністю та інші господарські товариства - збільшити суми внесків всіх учасників у статутний капітал підприємства.

Особливу увагу при вивченні цього розділу необхідно приділити сутності понять "власний капітал", "залучений капітал", "позиковий капітал". Також необхідно більш поглиблене вивчення законодавчої бази щодо формування фінансових ресурсів підприємств.

1. поняття та склад фінансових ресурсів підприємства;
2. поняття та склад грошових коштів підприємства;
3. поняття та склад власного капіталу підприємства;
4. формування статутного капіталу в акціонерних товариствах;
5. шляхи збільшення статутного капіталу в акціонерних товариствах і на державних підприємствах;
6. поняття резервного капіталу і нерозподіленого прибутку підприємства.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.- 460с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
3. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. - К.: Либідь, 2002.- 384с.
4. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

Тема 3 Позикові фінансові ресурси. Кредитування підприємств

- 3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів
- 3.2. Банківське кредитування підприємств
- 3.3. Небанківське кредитування підприємств

Ключові терміни:

Авальний кредит, Акцептний кредит, Комерційний кредит, Кредит під облік векселів, Кредитна лінія, Овердрафт, Порядок погашення кредиту, Терміновий кредит, Форми і види кредитів, зобов'язання, контокорент, кредит, лізинг, факторинг

3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів

У процесі своєї діяльності підприємство, крім власних коштів, користується позиковим капіталом, який залучається на умовах платності, зворотності та терміновості. При цьому у підприємства виникають зобов'язання перед його кредиторами. Залежно від терміну погашення зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові. Згідно з П(С)БО 2 "Баланс" зобов'язання класифікується як поточне, якщо воно буде погашене протягом операційного циклу підприємства або 12 місяців, починаючи з дати балансу. Усі інші зобов'язання є довгостроковими.

До поточних зобов'язань звичайно належать: заборгованість за розрахунками з бюджетом по податках та інших платежах; кредиторська заборгованість постачальникам за отримані від них товари, роботи, послуги; заборгованість з оплати праці; заборгованість зі страхування; авансові платежі замовників; короткострокові кредити банку; нараховані до сплати дивіденди, відсотки тощо. Зобов'язання підприємства відображаються у розділах II та III його балансу (табл. 3.1).

Зобов'язання, що прямо не пов'язані з операційною діяльністю підприємства (кредити банку, оголошені дивіденди, податок на прибуток, що підлягає сплаті), вважають поточними лише за умови, що їх потрібно погасити протягом 12 місяців з дати балансу.

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного залучення різноманітних форм кредитів. З економічної точки зору, *кредит - це форма позичкового капіталу (у грошовій чи товарній формі), що надається на умовах платності, зворотності, терміновості та обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його одержує.*

Таблиця 3.1 - Відображення зобов'язань підприємства в пасиві балансу

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
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**		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	**1695**		
I V . Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		

Необхідність кредитування підприємства визначається багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать:

- галузева належність підприємства;
- характер виробничого процесу;
- сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- рівень організації виробництва;
- рівень організації збуту і постачання.

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша - позичальником. Об'єктами кредиту можуть виступати грошові і товарно-матеріальні цінності, витрати на виконання робіт і надання послуг.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні засоби є:

- виробничі запаси (сировина, основні і допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент);
- незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;
- витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів і т.п.);
- готова продукція і товари;
- платіжні і розрахункові операції з постачальниками і покупцями.

Об'єктом *довгострокового і середньострокового кредитування* є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переоснащенням, впровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, та інші витрати, що призводять до збільшення вартості основних засобів.

Залучення підприємством різних форм кредитів прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів і підвищує ефективність фінансово-господарської діяльності.

Визначаючи потребу в кредиті, підприємство виходить із загальної потреби в коштах і їхній наявності.

Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким чином:

- на першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому і за окремими напрямками (формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції);
- на другому етапі визначається розмір кредиту, достатній для покриття збільшеної потреби в оборотних коштах. Для цього використовують формулу

$$К_{О.Б} = ОК - ОК_{П} - ОК_{ПР} + КЗ,$$

(3.1)

- де $К_{О.Б.}$ - розмір кредиту, необхідний для формування оборотних коштів;
- $ОК$ - потреба в оборотних коштах;
- $ОК_{П}$ - власні оборотні кошти на початок періоду;
- $ОК_{ПР}$ - поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;
- $КЗ$ - заплановане зменшення кредиторської заборгованості.

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів - це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення і виплати відсотків за його використання. Період залучення кредиту визначається банком. Практика свідчить, що в Україні цей термін, як правило, не перевищує одного року.

Форми і види кредитів наведені на рисунку 3.1.

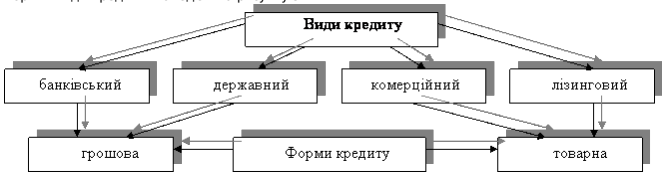
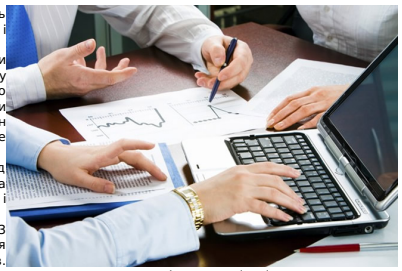


Рисунок 3.1 - Форми та види кредитів, які надаються підприємствам

Кредиторами підприємств можуть бути:

- банки і спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- держава (державний кредит, що надається уповноваженими банками);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній уповноваженими банками).

Банківський і державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі; лізинговий і комерційний - у товарній. Банківський і державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається переважно у грошовій формі. У період становлення ринкових відносин стала можлива його оплата як у товарній, так і в змішаній формах (товарній і грошовій одночасно). Лізинговий кредит може погашатися у грошовій, товарній і змішаній формах.



За термінами надання розрізняють короткострокові, середньострокові і довгострокові кредити.

Короткострокові кредити підприємства можуть одержати у випадку фінансових труднощів, що виникають у зв'язку з витратами виробництва і обігу. Термін короткострокового кредиту не перевищує одного року.

Середньострокові кредити (від одного до трьох років) надаються на поточні витрати, оплату оснащення і фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити (понад 3 років) можуть надаватися для формування основних фондів. Об'єктами кредитування є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію, розширення вже діючих основних фондів, нове будівництво, приватизацію і корпоратизацію підприємств і т.п.

Залежно від забезпечення кредити поділяються на 2 групи забезпечені і бланкові. Забезпечені кредити гарантуються певними видами активів, зокрема: нерухомістю, цінними паперами, товарно-матеріальними цінностями, дебіторською заборгованістю і т.п.

Забезпечення кредитів може також здійснюватися: правами підприємств на інтелектуальну власність, землю; гарантіями (банків, коштами чи майном третьої особи); іншим забезпеченням (доручення, поліс страхової компанії). В Україні як забезпечення кредиту використовують головним чином товарно-матеріальні цінності і нерухомість.

Кредити, що даються підприємствам банками під заставу державних цінних паперів, називають ломбардними. В міру розвитку ринку державних цінних паперів значення цього кредиту в діяльності українських підприємств буде зростати.

Бланкові кредити одержують тільки фінансово стійкі підприємства на короткий термін (1-10 днів). У вітчизняній практиці бланкові кредити практично не використовуються.

3.2. Банківське кредитування підприємств

У даний час найбільш поширеним видом кредиту є банківський. При такому кредитуванні підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Підприємство може одержати різноманітні види кредитів і послуг кредитного характеру (рис. 3.2).

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємству кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутного фонду банку, на внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Підприємство може одержувати в банку кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредиту в іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинне мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Рисунок 3.2 - Банківське обслуговування підприємства

Терміновий кредит - це кредит, що надається цілком і негайно після укладання кредитної угоди. Погашається він періодичними внесками чи одноразовим платежем наприкінці терміну.

Кредитна лінія - це згода банку надати кредит протягом визначеного періоду часу в розмірах, що не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити і на більш короткий період. Відкрита кредитна лінія дає можливість оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені в кредитній угоді, що існує між підприємством і банком. Протягом терміну дії кредитної лінії підприємство може одержати позику без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Проте у банку зберігається право відмовити підприємству в позиці в межах затвердженого ліміту, якщо банк знайде погіршення фінансового стану позичальника. Тому кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим становищем і доброю репутацією. На прохання підприємства ліміт кредитування може бути переглянутий.

Розрізняють два види кредитних ліній: сезонну і постійно поновлювану. *Сезонну кредитну лінію* відкривають при періодичній нестачі оборотних коштів, пов'язану із сезонністю виробництва чи з необхідністю створення запасів товарів на складі. Таку лінію можуть відкрити, наприклад, цукровому заводу для формування запасів цукрового буряка чи овочевій базі для створення запасів овочів на зиму. Кредити овочева база і цукровий завод будуть погашати за рахунок виторгу від реалізації продукції. Погашення боргу і відсотків здійснюється одноразовим платежем. У випадку відкриття сезонної кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства гарантії.

Поновлювану кредитну лінію можуть відкрити підприємству у випадку постійної нестачі оборотних коштів для відновлення процесу виробництва в заданому обсязі.

Нині комерційні банки України відкривають кредитні лінії, як правило, сільськогосподарським підприємствам і підприємствам переробних галузей господарства.

Підприємству в комерційному банку може відкриватися спеціальний позичковий рахунок - контокорент (італ. *conto corrente* - поточний рахунок) - єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображається, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі за дорученням підприємства, з іншого - кошти, що надходять на користь підприємства (виторг від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). Контокорент - це об'єднання позикового рахунку з поточним; він може мати дебетове і кредитове сальдо.

Грошові зобов'язання, що має підприємство, можуть у певний час перевищувати його фінансові можливості. У зв'язку з цим виникає потреба в одержанні контокорентного кредиту.

Якщо підприємство використовує контокорентний кредит без згоди з банком чи виходить за встановлені межі кредиту, то цю частину кредиту називають «*овердрафтом*».

Овердрафт - це короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку у межах заздалегідь обумовленої суми шляхом поповнення його рахунку.

При дебетовому сальдо контокорентного рахунку банк платить підприємству відсотки за використані ним кошти, як правило, у розмірі ставки на вклади до запитання. При кредитовому сальдо - навпаки, підприємство платить банку відсотки в розмірі, передбаченому кредитною угодою.

(рис. 3.3).

Використання контокорентного кредиту пов'язано з великими витратами для підприємства.

Відсотки за користування позикою по контокорентному рахунку є найвищими в банківській практиці.

Контокорентний кредит може використовуватися для:

- фінансування придбання засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів;
- подолання тимчасових фінансових труднощів.

Характерні риси контокорентного кредиту:

- встановлення ліміту кредитування;
- можливість скасування кредитної угоди.

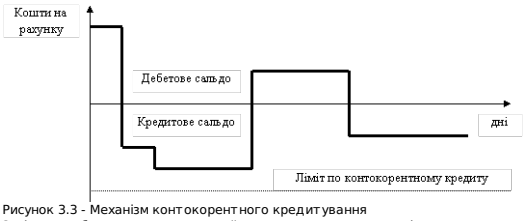


Рисунок 3.3 - Механізм контокорентного кредитування

З іншого боку, контокорентний кредит має визначені переваги для підприємства-позичальника:

- відсотки за кредитом нараховуються лише за фактичні дні користування;
- підприємство може скористатися кредитними коштами без укладання додаткової кредитної угоди.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) - це короткостроковий кредит, наданий пред'явнику векселів банківською установою, шляхом їх обліку (скупки) до настання терміну виконання зобов'язань за ними і платежу пред'явнику номінальної вартості векселя за мінусом дисконту.

Переваги такого кредиту для підприємства:

- гарантія того, що кредити, надані підприємством, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною процентною ставкою;
- у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселями банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств;
- такий кредит поліпшує ліквідність суб'єкта господарювання.

Надання облікового кредиту здійснюється на підставі поданої підприємством заяви на дисконтування векселів. Банк ретельно перевіряє репутацію підприємства-векселедавця, а також підприємства - пред'явника векселя. Якщо їхній фінансовий стан є позитивним, банк дисконтує векселі. При цьому він залишає за собою право повернення векселів, що викликають підозри.

Розмір і термін дії вексельного кредиту залежать від терміну пред'явленого векселя. Термін, на який видається вексель, не може перевищувати 90 діб.

Погашення вексельного кредиту здійснюється в день сплати платником (трасантом) за векселем. Якщо трасант неплатоспроможний, то відповідальність щодо зобов'язань несе пред'явник векселя та інші особи, що несуть солідарну відповідальність з цих векселів.

Усі операції з обліку векселів здійснюються банком на підставі договору, укладеного з підприємством-власником векселів.

До кредитно-гарантійних послуг, що банки надають підприємствам, відносять:

- акцептний кредит;
- авальний кредит.

Акцептний кредит - це позика, що передбачає акцептування банком інкасованої тратти підприємства-позичальника при своєчасному наданні підприємством у розпорядження банку векселів до оплати.

Особливість акцептного кредиту полягає в тому, що банк дає підприємству не гроші, а гарантію оплатити вексель у визначений термін.

Акцептний кредит має короткостроковий характер і використовується для фінансування оборотних коштів підприємства переважно у сфері зовнішньої торгівлі. У порівнянні з дисконтним цей кредит є більш дешевим для підприємств, оскільки вони платять банку лише комісійні за акцепт векселя.

У зв'язку з ненадійним фінансовим станом більшості підприємств в Україні акцептний кредит поки що не одержав широкого застосування.

Авальний кредит - це позика, при якій банк бере на себе відповідальність із зобов'язань підприємства у вигляді доручення чи гарантії. Як і у випадку акцептного кредиту, підприємство-одержувач платежу отримує від банку-гаранта (аваліста) умовне платіжне зобов'язання. Якщо власник опротестовує вексель у зв'язку з його несплатою, банк-аваліст погашає всю суму векселя за платника.

Принципова різниця між авальним і акцептним кредитами полягає у характері відповідальності банку. При наданні авального кредиту без розгляду його як вексельного доручення банк несе тільки субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто до нього можуть бути висунуті вимоги тільки у зв'язку з невиконанням їх підприємством. При акцептному кредиті банк несе солідарну відповідальність, і на вибір кредитора можуть бути пред'явлені вимоги як до підприємства, так і до банку.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить *факторинг - система фінансування, при якій підприємство-постачальник товарів «переуступає» короткострокові вимоги за торговими операціями комерційному банку*. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнта; страхування його від кредитного ризику.

В основу факторингових операцій покладений принцип придбання банком рахунків-фактур «постачальник-підприємство-постачальник» за відвантажену продукцію, тобто передача банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Підприємству відкривається факторинговий рахунок, де здійснюється облік всіх операцій з факторингу. Факторингом більше користуються невеликі і середні підприємства, оскільки їм частіше не вистачає оборотних коштів.

Внутрішній факторинг передбачає перебування постачальника, його контрагента і банка у одній і тій самій країні.

Зовнішній факторинг передбачає, що одна зі сторін факторингової угоди знаходиться за кордоном.

Конвенційний (відкритий) факторинг - це тип факторингу, при якому підприємство-постачальник сповіщає підприємство-покупця (дебітора) про передачу права на одержання оплати банку чи факторинговій компанії.

Конфіденційний (закритий) факторинг передбачає, що ніхто з контрагентів постачальника не знає про передачу прав на одержання оплати банку чи факторинговій компанії.

Факторинг із правом регресу дозволяє банку (факторинговій компанії) повернути підприємству-постачальнику розрахункові документи, якщо покупець відмовився від їх оплати, і вимагати повернення підприємством-постачальником залучених коштів.

Факторинг без права регресу означає, що банк (факторингова компанія) бере на себе весь ризик по платежу.

Повне факторингове обслуговування включає надання ряду інших послуг, крім тільки факторингових: аудиторських, обліку дебіторської заборгованості, повного управління борговими зобов'язаннями і т.п. Частковий факторинг - це оплата банком (факторинговою компанією) винятково рахунків-фактур постачальника.

Факторинг із попередньою оплатою передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки вони будуть надані банку (факторинговій компанії).

Факторинг без попередньої оплати - це такий вид факторингу, при якому банк (факторингова компанія) зобов'язується оплатити передані йому постачальником розрахункові документи лише в день їх оплати боржником.

Факторингові послуги банк не надає:

- за платіжними зобов'язаннями бюджетних організацій;
- за платіжними зобов'язаннями збиткових і неплатоспроможних підприємств;

- за платіжними зобов'язаннями господарських організацій, оголошених некредитоспроможними;
- за компенсаційними чи бартерними угодами;
- за договорами, умови яких виключають право покупця повернути товар протягом визначеного часу, а також за договорами, що вимагають від продавця здійснення післяпродажного обслуговування;
- підприємствам, що мають велику кількість дебіторів, заборгованість кожного з яких є незначною.

Практично суть факторингу зводиться до такого: банк купує у підприємства-постачальника право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції (робіт, послуг) і перераховує постачальнику 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію у момент надання усіх необхідних документів. Після одержання платежу від покупця банк перераховує продавцю залишок коштів (30-10%) за мінусом відсотків за факторинговий кредит і комісійну винагороду.

Факторингові послуги банку (факторингової компанії) мають для підприємств такі переваги:

- велика гарантія стягнення (інкасації) дебіторської заборгованості покупця;
- надання продавцю короткострокового кредиту;
- зменшення кредитних ризиків продавця;
- продавець має можливість оперативно поліпшити свій фінансовий стан, оскільки оплата за продукцію (роботи, послуги) здійснюється банком (факторинговою компанією) протягом 2-3 діб з моменту укладання факторингової угоди.

Недоліком факторингу для підприємства є висока вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

На Україні факторингове обслуговування підприємств є не поширеним у зв'язку з низьким рівнем платіжної дисципліни в народному господарстві.

Умови і порядок одержання банківського кредиту

Процедура одержання кредиту підприємством представлена на рисунку 3.4.

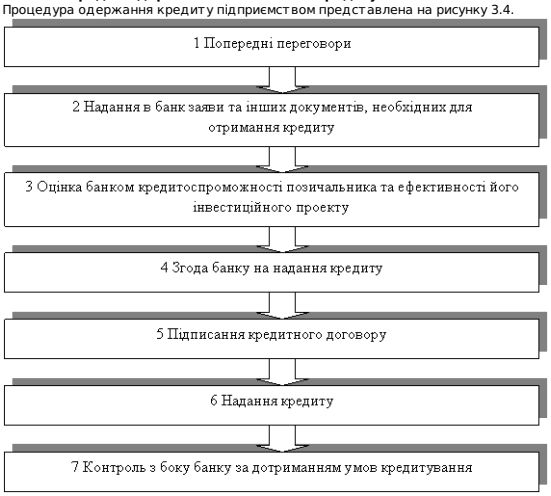


Рисунок 3.4 - Структурно-логічна схема оформлення кредитної угоди

На першому етапі підприємство і банк ведуть переговори про можливість укладання кредитної угоди. У випадку позитивних результатів переговорів банк готовий прийняти документи підприємства на розгляд.

На другому етапі підприємство звертається в банк і подає йому документи, необхідні для визначення юридичного статусу, фінансового стану підприємства, оцінки проекту, можливості його успішної реалізації, забезпечення кредиту, у тому числі:

- клопотання підприємства;
- копії статутних документів (статут, установчий договір), а також зміни і доповнення до них (якщо такі були);
- бізнес-план проекту і додаток до нього або техніко-економічне обґрунтування;
- баланс підприємства, звіт про фінансові результати за останні три роки діяльності;
- перелік і розрахунок вартості майна, що передається банку під заставу, з визначенням його залишкової балансової вартості, року будівництва або випуску, місця розташування, короткої характеристики.

Перелік інших документів, що необхідні для проведення поглибленого аналізу фінансового стану позичальника:

- анкета позичальника;
- копії контрактів, що будуть оплачені за рахунок кредиту, завірені підприємством, а за необхідності - нотаріально. Умови платежу за цими контрактами повинні передбачати переважно акредитивну форму розрахунків чи оплату за фактично отриманий товар і лише в окремих випадках – передоплату (остання забороняється за імпортними контрактами);
- копії контрактів, що підтверджують, що дохід від них забезпечує окупність проекту;
- річний звіт, баланс підприємства і форми бухгалтерської звітності № 2, 3 за останні три роки діяльності, звіт про дебіторсько-кредиторську заборгованість на останню звітну дату. Для короткострокового кредитування додатково додаються: фінансова звітність за останні 4 квартали і щоквартальний обсяг продажу продукції за останній рік;
- за вимогою банку можуть надаватися розшифровки дебіторської і кредиторської заборгованостей з обов'язковим зазначенням термінів її виникнення і погашення. За наявності простроченої кредиторської заборгованості необхідно надати звіт про заходи, запроваджені для її погашення;
- розрахунок щомісячного грошового потоку на термін надання кредиту (за усіма видами діяльності);
- звіт про проведення перевірок аудиторськими фірмами, якщо такі проводилися;
- перелік майна, що передається під заставу, і розрахунок його вартості з визначенням залишкової балансової вартості, року будівництва чи випуску, місця розташування, характеристик і відповідні документи, що підтверджують право власності на майно;
- документи, що підтверджують повноваження осіб, які представляють інтереси підприємства-позичальника;
- нотаріально завірені копії ліцензій на право здійснення статутної діяльності (у разі потреби).

Банк вимагає від підприємства вкладення його власних коштів, як правило, у розмірі від 10 до 30% вартості проекту при видачі довгострокового кредиту на будівництво нових об'єктів, розширення діючих потужностей, їх реконструкцію чи технічне переоснащення.

При цьому підприємство надає у відділення банку документи, необхідні для оформлення довгострокового кредиту відповідно до стандартного переліку, а також:

- кошторис будівництва;
- відомості про договірну ціну;
- контракти і договори на виконання робіт з будівництва, постачання устаткування і його монтаж;
- документ про відведення земельної ділянки під будівництво даного об'єкта;
- дозвіл органів виконавчої влади на проведення будівельних робіт;
- висновки експертизи – відомчої, екологічної, енергетичної, з охорони праці.

Банк має право вимагати від підприємства надання проектно-кошторисної документації для здійснення експертизи проектних рішень з будівництва.

Для підприємств, що є надійними і постійними клієнтами банку, перелік документів може бути скорочений.

На третьому етапі банк:

- вивчає формальну і неформальну інформацію про підприємство;
- оцінює його ділову репутацію та імідж;
- аналізує кредитоспроможність підприємства, проводить поглиблене вивчення його

фінансового стану і визначає ступінь ризику;
- визначає перспективи розвитку підприємства;
- перевіряє наявність джерел і гарантій погашення кредиту.

Для надання кредиту важливе значення має оцінка кредитоспроможності позичальника. Кредитоспроможність підприємства оцінюється на основі системи показників, що відображають розміщення і джерела оборотних коштів, результати фінансової діяльності. Вибір показників залежить від особливостей виробничої діяльності, галузевої специфіки та інших факторів. В Україні критерії оцінки фінансового стану позичальника визначаються кожним комерційним банком самостійно.

На підставі оцінки кредитоспроможності позичальника і ефективності комерційної угоди (проекту) банк приймає рішення про доцільність видачі підприємству кредиту та укладає з ним кредитний договір.

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно. У ньому зазначається мета кредитування, умови, порядок надання і погашення позики, спосіб забезпечення кредиту, процентні ставки за кредит, права і відповідальності сторін та інші умови.

Після висновку кредитної угоди банк відкриває підприємству позиковий рахунок, на який зараховується відповідна сума коштів.

Кредити надаються підприємствам:

- у безготівковій формі – оплатою платіжних документів з позикового рахунка як в національній, так і в іноземній валютах; перерахуванням коштів на поточний рахунок підприємства, якщо інше не передбачене кредитним договором;
- у готівковій формі, наприклад, для розрахунків із здавачами сільськогосподарської продукції.

Порядок погашення банківського кредиту підприємством

Умови погашення кредиту істотно впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Порядок погашення кредиту - це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків. Кредит погашають цілком після закінчення терміну кредитної угоди чи поступово, частинами. Відсотки нараховуються на суму непогашеного кредиту.

Можуть бути й інші способи погашення, які зазначаються у кредитному договорі (наприклад, надання підприємству пільгового періоду кредитування, тобто відстрочки погашення кредиту).

Джерелами погашення кредиту, отриманого підприємством, можуть бути:

- виторг від реалізації продукції, що одержить підприємство в процесі реалізації проекту кредитування;
- виторг від реалізації продукції власного виробництва, не пов'язаного з проектом кредитування;
- інші надходження від господарської діяльності.

Дострокове стягнення суми основного боргу і нарахованих відсотків може відбутися, якщо підприємство використовує кредит не за цільовим призначенням, подає в банк недостовірну звітність, має істотні невідповідності у веденні бухгалтерського обліку.

За несвоєчасне погашення боргу банк може стягнути з підприємства штраф. За відмову підприємства від сплати боргу банк стягує його в претензійно-позивному порядку. У разі систематичного невиконання кредитних зобов'язань банк може почати щодо підприємства справу про банкрутство.

Погашення заборгованості за кредит і оплата відсотків за його користування здійснюється в порядку, що встановлюється сторонами під час підписання угоди. Відстрочка погашення кредиту з підвищенням процентної ставки здійснюється банком у виняткових випадках, наприклад, у випадку виникнення у підприємства тимчасових фінансових труднощів у зв'язку з непередбаченими обставинами. Дану відстрочку оформляють додатковим договором між позичальником і банком. Він є невід'ємною частиною основного кредитного договору. За несвоєчасне погашення боргу і за відсутності домовленості щодо відстрочки погашення кредиту банк застосовує до підприємства штрафні санкції.

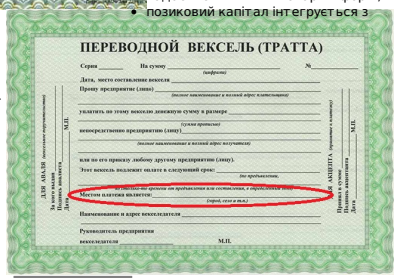
3.3. Небанківське кредитування підприємств

Кругообіг коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовою нестачею фінансових ресурсів - покупець продукції з різних причин не може вчасно розрахуватися з постачальником. У такому випадку виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит - це відповідна кредитна угода між двома підприємствами - продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника щодо кредитора (рис. 3.5).

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- у ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, які пов'язані з виробництвом чи реалізацією товарів і послуг;
- надається тільки в товарній формі;
- позиковий капітал інтегрується з промисловим чи торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.



1. Трасант передає трасатові разом із товаром виписаний на нього вексель (тратту). Трасат ставить свій підпис на векселі під словом «Акцептований» чи «Приймаю», тобто дає згоду на оплату. Ця дія називається акцептуванням.
2. Акцептований вексель трасат повертає трасантові.

3. Трасант передає цей вексель ремітентові (одержувачу).
4. Ремітент, тобто останній власник векселя, подає його до оплати.

Рисунок 3.5 - Обіг векселя в комерційному кредитуванні

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки.
До *переваг відносять:*

- оперативність надання коштів у товарній формі;
- технічну легкість оформлення угоди;
- надання підприємству більш широких можливостей маневрування оборотними коштами;
- сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є:

- обмежені можливості в часі і розмірах;
- наявність значного ризику для кредитора;
- можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Зараз на практиці застосовуються переважно три різновиди комерційного кредиту:

- кредит із фіксованим терміном погашення;
- кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником отриманих товарів;
- кредитування за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості.

Після прийняття постанови Верховної Ради «Про застосування векселів у господарському обігу» комерційний кредит в Україні набув визначеного розвитку. Підприємствам і організаціям дозволено здійснювати продаж продукції, виконання робіт і надання послуг у кредит, використовуючи для оформлення таких угод векселі.

У певних випадках підприємство-власник векселя до настання терміну його сплати може дисконтувати його в комерційному банку. Тоді комерційний кредит трансформується в банківський.

Лізингове кредитування підприємств

Відповідно до закону України "Про фінансовий лізинг" *лізинг - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)*.

В економічному розумінні лізинг - це кредит, що надається у товарній формі лізингодавцем лізингоотримувачу. Суб'єктами кредитних відносин тут виступають: у ролі кредитора - лізингодавець, позичальника - лізингоотримувач.

З економічної точки зору лізинг має певну схожість з банківським кредитом, що надається на придбання основних фондів. Кредитні і лізингові відносини між позичальником (лізингодавцем) і кредитором (лізингоотримувачем) ґрунтуються на умовах терміновості, платності, зворотності і матеріального забезпечення (застави).

Об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що належать до основних фондів відповідно до законодавства, у тому числі продукція, вироблена державними підприємствами, і не заборонена до вільного обігу на ринку і щодо яких немає обмежень на передачу в лізинг (оренду) - машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікації і т.п.

Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці)

Класичний лізинг характеризується тристоронніми взаємовідносинами між лізингодавцем, лізингоотримувачем і постачальником.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська (небанківська) фінансова установа, що передає в користування об'єкт лізингу відповідно до договору.

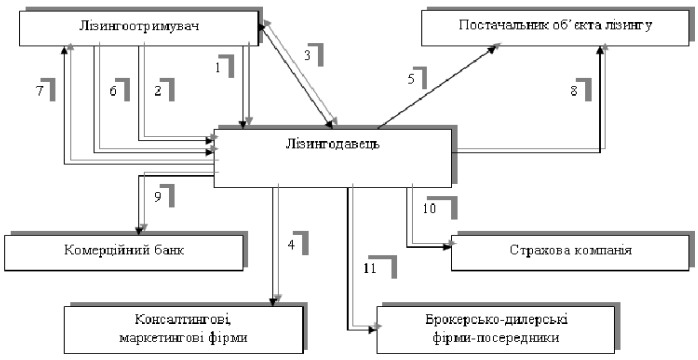
Лізингоотримувач - суб'єкт підприємницької діяльності, що одержує в користування об'єкт лізингу за договором.

Постачальник лізингового майна - суб'єкт підприємницької діяльності, що виробляє машини, устаткування і т.п. і (чи) надає власне майно як об'єкт лізингу.

Крім основних учасників, у лізинговому бізнесі беруть участь посередники, тобто особи, що представляють економічні інтереси як лізингодавців, так і лізингоотримувачів. До таких належать:

- страхові компанії;
- брокерсько-дилерські фірми;
- сервісні центри з обслуговування машин і устаткування;
- інші посередники.

Взаємодія між учасниками лізингового бізнесу показана на рис. 3.6.



1. Ініціація одержання замовлення на лізинг.
2. Заявка на лізинг.
3. Розгляд заявки.
4. Заявка на проведення маркетингового дослідження основних постачальників устаткування.
5. Вибір найвигіднішого постачальника.
6. Пакет документів за вимогою лізингодавця.
7. Оцінка фінансового стану клієнта і ефективності лізингового проекту.
8. Замовлення-наряд на устаткування.
9. Вибір банку-кредитора.
10. Вибір страхової компанії.
11. Домовленість щодо продажу майна за залишковою вартістю.

Рисунок 3.6 — Взаємодія між учасниками лізингового бізнесу

Лізинг може набути таких видів і форм:

1) *фінансовий лізинг* - це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості, та лізингоодержувач зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

2) *оперативний лізинг* - це договір лізингу, за яким суб'єкт одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом. Після

закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу;

3) *зворотний лізинг* - це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг;

4) *пайовий лізинг* - це здійснення лізингу його суб'єктами на підставі висновку багатостороннього договору і залучення одного чи декількох кредиторів, що беруть участь у здійсненні лізингу за допомогою інвестування своїх коштів. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80% вартості придбаного для лізингу майна;

5) *міжнародний лізинг* - це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Передане за договором фінансового лізингу майно зараховується на баланс лізингоотримувача з позначкою про одержання цього майна за допомогою фінансового лізингу. Передане за договором оперативного лізингу майно залишається на балансі лізингодавця з позначенням про передачу цього майна в лізинг і зараховується на позабалансовий рахунок лізингоотримувача з позначенням про одержання цього майна в лізинг.

Об'єкт лізингу протягом усього терміну дії договору є власністю лізингодавця. При фінансовому лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

При оперативному лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією та поновленням використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Лізингові платежі включають:

- суму, яка відшкодовує при кожному платежі частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;
- суму, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;
- платіж як винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Для кожного з учасників підприємницької діяльності лізинг має визначені переваги:

- лізинг дає можливість на 100% фінансувати придбання основних фондів на відміну від банківського кредиту, де фінансовими ресурсами забезпечується тільки 60-70% їх вартості;
- підприємству простіше одержати майно в лізинг, ніж узяти позику на його придбання; лізингове майно виступає як застава, право власності на нього належить лізингодавцю;
- лізинг дає підприємству більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів, оскільки останні здійснюються підприємством, як правило, після одержання виторгу від реалізації продукції, виробленої на узятому в лізинг устаткуванні;
- зменшується ризик морального зношення устаткування, тому що підприємство одержує його не у власність, а в оренду; також розширюється можливість оперативного відновлення застарілої техніки без залучення власного капіталу на його фінансування;
- лізингове майно не зараховується на баланс підприємства, що підвищує ліквідність суб'єкта господарювання і його можливість одержати банківський кредит;
- лізингові платежі включаються до складу валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства-лізингоотримувача;
- зменшується ризик виробництва нової продукції, оскільки при недостатньому попиті на неї підприємство може повернути об'єкт лізингу безпосередньо лізингодавцю;
- досягається ефект фінансового стимулювання, оскільки щорічні фінансові вигоди перевищують розмір відсотків за банківським кредитом.

Поряд з перевагами лізинг має певні недоліки:

- вартість лізингу для лізингоотримувача, як правило, вище вартості звичайної банківської позики;
- укладання лізингової угоди вимагає більш тривалого часу і більш складної організації, ніж складання угоди на звичайну банківську позику;
- лізингодавець бере на себе ризик можливого морального зношення основних фондів і неповне чи несвоєчасне одержання лізингових платежів.

Лізинговий кредит сприяє активізації інвестування приватного капіталу в сферу виробництва, поліпшенню фінансового стану товаровиробників, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

- 3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів
- 3.2. Банківське кредитування підприємств
- 3.3. Небанківське кредитування підприємств

Ключові терміни:

Авальний кредит, Акцептний кредит, Комерційний кредит, Кредит під облік векселів, Кредитна лінія, Овердрафт, Порядок погашення кредиту, Терміновий кредит, зворотний лізинг, зобов'язання, контокорент, кредит, лізинг, міжнародний лізинг, оперативний лізинг, пайовий лізинг, факторинг, фінансовий лізинг

3.1. Класифікація зобов'язань підприємств. Необхідність і сутність кредитування підприємств. Види кредитів

У процесі своєї діяльності підприємство, крім власних коштів, користується позиковим капіталом, який залучається на умовах платності, зворотності та терміновості. При цьому у підприємства виникають зобов'язання перед його кредиторами. Залежно від терміну погашення зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові. Згідно з П(С)БО 2 "Баланс" зобов'язання класифікується як поточне, якщо воно буде погашене протягом операційного циклу підприємства або 12 місяців, починаючи з дати балансу. Усі інші зобов'язання є довгостроковими.

До поточних зобов'язань звичайно належать: заборгованість за розрахунками з бюджетом по податках та інших платежах; кредиторська заборгованість постачальникам за отримані від них товари, роботи, послуги; заборгованість з оплати праці; заборгованість зі страхування; авансові платежі замовників; короткострокові кредити банку; нараховані до сплати дивіденди, відсотки тощо. Зобов'язання підприємства відображаються у розділах II та III його балансу.

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного залучення різноманітних форм кредитів. З економічної точки зору, *кредит - це форма позичкового капіталу (у грошовій чи товарній формі), що надається на умовах платності, зворотності, терміновості та обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його одержує.*

Необхідність кредитування підприємства визначається багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать:

- галузева належність підприємства;
- характер виробничого процесу;
- сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- рівень організації виробництва;
- рівень організації збуту і постачання.

Кредиторами підприємств можуть бути:

- банки і спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- держава (державний кредит, що надається уповноваженими банками);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній уповноваженими банками).

Банківський і державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі; лізинговий і комерційний - у товарній. Банківський і державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається переважно у грошовій формі. У період становлення ринкових відносин стала можлива його оплата як у товарній, так і в змішаній формах (товарній і грошовій одночасно). Лізинговий кредит може погашатися у грошовій, товарній і змішаній формах.

За термінами надання розрізняють короткострокові, середньострокові і довгострокові

кредити.

3.2. Банківське кредитування підприємств

У даний час найбільш поширеним видом кредиту є банківський. При такому кредитуванні підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Підприємство може одержати різноманітні види кредитів і послуг кредитного характеру (рис. 3.2).

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємству кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутного фонду банку, на внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Підприємство може одержувати в банку кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредиту в іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинне мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Рисунок 3.2 - Банківське обслуговування підприємства

Терміновий кредит - це кредит, що надається цілком і негайно після укладання кредитної угоди. Погашається він періодичними внесками чи одноразовим платежем наприкінці терміну.

Кредитна лінія - це згода банку надати кредит протягом визначеного періоду часу в розмірах, що не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Підприємству в комерційному банку може відкриватися спеціальний позичковий рахунок - контокорент (*італ. conto corrente* - поточний рахунок) - єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображається, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі за дорученням підприємства, з іншого - кошти, що надходять на користь підприємства (виторг від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). Контокорент - це об'єднання позикового рахунку з поточним; він може мати дебетове і кредитове сальдо.

Грошові зобов'язання, що має підприємство, можуть у певний час перевищувати його фінансові можливості. У зв'язку з цим виникає потреба в одержанні контокорентного кредиту.

Якщо підприємство використовує контокорентний кредит без згоди з банком чи виходить за встановлені межі кредиту, то цю частину кредиту називають *«овердрафтом»*.

Овердрафт - це короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку у межах заздалегідь обумовленої суми шляхом поповнення його рахунку.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) - це короткостроковий кредит, наданий пред'явнику векселів банківською установою, шляхом їх обліку (скупки) до настання терміну виконання зобов'язань за ними і платежу пред'явнику номінальної вартості векселя за мінусом дисконту.

Переваги такого кредиту для підприємства:

- гарантія того, що кредити, надані підприємством, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною процентною ставкою;
- у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселями банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств;
- такий кредит поліпшує ліквідність суб'єкта господарювання.

До кредитно-гарантійних послуг, що банки надають підприємствам, відносять:

- акцептний кредит;
- авальний кредит.

Акцептний кредит - це позика, що передбачає акцептування банком інкасованої тратти підприємства-позичальника при своєчасному наданні підприємством у розпорядження банку векселів до оплати.

Авальний кредит - це позика, при якій банк бере на себе відповідальність із зобов'язань підприємства у вигляді доручення чи гарантії. Як і у випадку акцептного кредиту, підприємство-одержувач платежу отримує від банку-гаранта (аваліста) умовне платіжне зобов'язання. Якщо власник опротестовує вексель у зв'язку з його несплатою, банк-аваліст погашає всю суму векселя за платника.

Принципова різниця між авальним і акцептним кредитами полягає у характері відповідальності банку. При наданні авального кредиту без розгляду його як вексельного доручення банк несе тільки субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто до нього можуть бути висунуті вимоги тільки у зв'язку з невиконанням їх підприємством. При акцептному кредиті банк несе солідарну відповідальність, і на вибір кредитора можуть бути пред'явлені вимоги як до підприємства, так і до банку.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить *факторинг - система фінансування, при якій підприємство-постачальник товарів «переуступає» короткострокові вимоги за торговими операціями комерційному банку*. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнта; страхування його від кредитного ризику.

Умови і порядок одержання банківського кредиту

Процедура одержання кредиту підприємством представлена на рисунку 3.4.

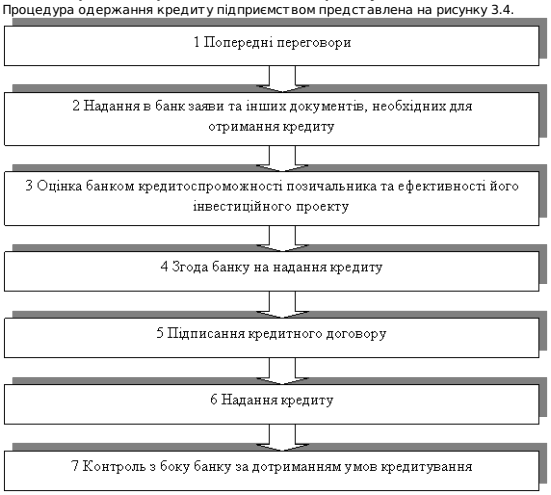


Рисунок 3.4 - Структурно-логічна схема оформлення кредитної угоди

Порядок погашення банківського кредиту підприємством

Умови погашення кредиту істотно впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Порядок погашення кредиту - це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків. Кредит погашають цілком після закінчення терміну кредитної угоди чи поступово,

частинами. Відсотки нараховуються на суму непогашеного кредиту.

Можуть бути й інші способи погашення, які зазначаються у кредитному договорі (наприклад, надання підприємству пільгового періоду кредитування, тобто відстрочки погашення кредиту).

3.3. Небанківське кредитування підприємств

Кругообіг коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовою нестачею фінансових ресурсів - покупець продукції з різних причин не може вчасно розрахуватися з постачальником. У такому випадку виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит - це відповідна кредитна угода між двома підприємствами - продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника щодо кредитора.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- у ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, які пов'язані з виробництвом чи реалізацією товарів і послуг;
- надається тільки в товарній формі;
- позиковий капітал інтегрується з промисловим чи торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

Лізингове кредитування підприємств

Відповідно до закону України "Про фінансовий лізинг" *лізинг - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)*.

В економічному розумінні лізинг - це кредит, що надається у товарній формі лізингодавцем лізингоотримувачу. Суб'єктами кредитних відносин тут виступають: у ролі кредитора - лізингодавець, позичальника - лізингоотримувач.

Згідно із законодавством лізинг може набути таких видів і форм:

1. *фінансовий лізинг* - це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості, та лізингоодержувач зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;
2. *оперативний лізинг* - це договір лізингу, за яким суб'єкт одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу;
3. *зворотний лізинг* - це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг;
4. *пайовий лізинг* - це здійснення лізингу його суб'єктами на підставі висновку багатостороннього договору і залучення одного чи декількох кредиторів, що беруть участь у здійсненні лізингу за допомогою інвестування своїх коштів. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80% вартості придбаного для лізингу майна;
5. *міжнародний лізинг* - це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Основним джерелом позикових фінансових ресурсів підприємства є кошти, що воно одержує за рахунок кредитів. Найбільш поширеним є банківські кредити, що дозволяють підприємствам покривати потребу в оборотних фондах і робити відновлення основних засобів. Банківське кредитування підприємств має різноманітні форми, серед яких найчастіше застосовуються термінові кредити і кредитні лінії. Перспективними формами банківського кредитування є акцептний і авальний кредити, кредит під облік векселів, а також надання факторингових послуг.

Серед небанківської форми кредитування можна виділити перспективність використання різних форм лізингу і оренди, що дають підприємствам ряд переваг.

Кредитний процес, що припускає взаємодію підприємства з комерційним банком, можна розбити на кілька стадій, основною з яких є оцінка кредитоспроможності позичальника.

При вивченні даної теми у студентів можуть виникнути труднощі з розумінням сутності акцептного, авального кредитів, факторингу і процесу обліку векселів через подібність схем їх реалізації. Також можна відзначити, що часто студенти плутають різні форми і види лізингу, його відмінність від оренди.

1. принципи банківського кредитування підприємств;
2. поняття кредитної лінії;
3. поняття контокорентного кредиту та овердрафту;
4. поняття акцептного та авального кредиту;
5. особливості надання факторингових послуг підприємству;
6. визначення понять "тратта", "трасат", "трасант", "ремітент", "індосамент", "акцепт", що застосовуються у вексельному обігу;
7. сутність процедури банківського обліку векселів;
8. визначення об'єктів лізингових угод;
9. розмежування сфер фінансового та оперативного лізингу;
10. склад лізингових платежів.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.- 460с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
3. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. - К.: Либідь, 2002.- 384с.
4. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

Розділ 2

Тема 4 Грошові кошти та організація розрахунків підприємств

- 4.1. Грошові розрахунки підприємств
- 4.2. Проведення касових операцій

Ключові терміни:

Безготівкові розрахунки, Касові операції підприємства, Принципи організації розрахунків, Розрахунковий документ, банківські рахунки

4.1. Грошові розрахунки підприємств

Грошові розрахунки підприємств усіх форм власності можуть здійснюватись у готівковій і безготівковій формах. У сукупності ці грошові розрахунки формують грошовий оборот підприємств.

Грошовий оборот на кожному підприємстві пов'язаний з такими напрямками:

- забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, комплектуючих, виплата заробітної плати);
- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- забезпечення спільної діяльності підприємств;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, де відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Грошові розрахунки можуть набирати як *готівкової*, так і *безготівкової* форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення.

Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. *Готівкова форма розрахунків* застосовується для обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги.

Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

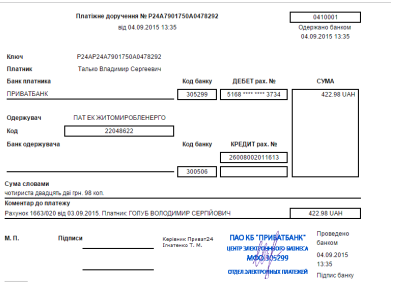
Безготівкові розрахунки необхідно розглядати як цілісну систему, яка включає:

- класифікацію розрахунків;
- організацію розрахунків;
- форми відповідних документів;
- взаємовідносини платників з банками.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. *Розрахунковий документ* - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:



Платіжне доручення № P24A7901750A0478292 від 04.09.2015 13:35

0410001 Одержано банком 04.09.2015 13:35

Ключ P24AP24A7901750A0478292

Платник Татьяк Владимир Сергеевич

Банк платника ПРИВАТБАНК | Код банку 305299 | ДЕБЕТ рах. № 5168 **** **** 3734 | СУМА 422.98 UAH

Одержувач ПАТ ЕК ЖИТОМИРОБЛЕНЕРГО

Код 22048622

Банк одержувача | Код банку 300506 | КРЕДИТ рах. № 26008002011613

Сума словами чотириста двадцять дві грн. 98 коп.

Коментар до платежу Рахунок 1663/020 від 03.09.2015. Платник: ГОЛУБ ВОЛОДИМИР СЕРГІЙОВИЧ 422.98 UAH

М. П. Підписи Керівник Приват24 Єчатенко Т. М.

ПАО КБ "ПРИВАТБАНК" ЦЕНТР ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА МФО 305299 ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Проведено банком 04.09.2015 13:35 Підпис банку

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

Підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі *банківські рахунки* в національній валюті:

- *поточні* рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;
- *бюджетні*, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;
- *кредитні*, що відкриваються в будь-якій установі банку, яка має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди);
- *депозитні*, що відкриваються між власником рахунка та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняється.

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

- заяву на відкриття рахунка, підписану керівником та головним бухгалтером;
- копію свідоцтва (засвідчену нотаріально) про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади або іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію;
- копію статуту (положення), засвідчену нотаріально чи органом реєстрації. Установа банку, яка відкриває поточний рахунок, робить позначку про відкриття рахунка на тому примірнику статуту (положення), де стоїть позначка про взяття підприємства на облік у податковому органі, після чого цей примірник повертається власнику рахунка;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;
- картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та підпису розрахункових документів зі зразком відбитка печатки підприємства;
- копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально або органом, що видав відповідний документ.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на:

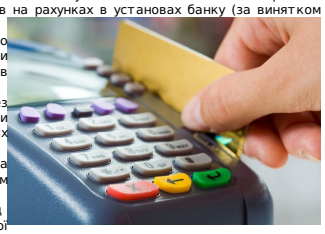
- поточні;
- розподільчі;
- кредитні;
- депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті у разі здійснення поточних операцій.

*Розподільчий рахунок*призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням. Гривневий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Принципи організації розрахунків

Перший принцип безготівкових розрахунків стосується обов'язкового зберігання підприємствами та установами грошових коштів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі).



Другий принцип полягає в тому, що підприємствам надано право вибору установи банку для відкриття рахунків усіх видів (основного й додаткового) за згодою банку.

Третій принцип - принцип самостійного (без участі банків) вибору підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах та угодах.

Четвертий принцип - кошти з рахунка підприємства списуються за розпорядженням його власника.

П'ятий принцип - поточні рахунки підприємствам - суб'єктам підприємницької діяльності відкривають установи банків тільки за умови повідомлення про це податковому

органу.

Шостий принцип полягає в терміновому здійсненні платежів. Момент здійснення платежу має бути максимально наближеним до часу відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг.

Сьомий принцип: платежі здійснюються в межах залишків коштів на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту.

Восьмий принцип: розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності можуть здійснюватись готівкою. При цьому постачальник - отримувач коштів повинен суму отриманої готівки провести через касову книгу і повернути її в повному обсязі на свій рахунок у банк.

4.2. Проведення касових операцій

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку).

Усі підприємства, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані саме там зберігати свої кошти. Отримувати готівку з власного рахунка, як зазначалось, підприємства можуть не тільки на заробітну плату, матеріальне заохочення, на відрядження та загальногосподарські витрати, а й на інші цілі (розрахунки за сировину, матеріали, товари тощо).

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється з використанням грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство тим самим дає розпорядження банку видати вповноваженій особі зазначену в чекові суму готівки. При оформленні чека не допускається виправлень, які можуть поставити під сумнів його достовірність.

Розрахунки готівкою підприємствами всіх видів діяльності та форм власності проводяться з оформленням таких документів: податкових накладних, прибуткових і видаткових касових ордерів, касового або товарного чека, квитанції, договору купівлі-продажу, актів про закупівлю товарів, виконання робіт (надання послуг) або інших документів, що засвідчують факти якоїсь діяльності, що підлягає оплаті.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), порядок їх заповнення, а також систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.

Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі. Цей ліміт для кожного підприємства визначається комерційними банками за місцем відкриття рахунка з урахуванням режиму і специфіки роботи підприємства, відстані його від установи банку, розміру касових оборотів, установлених строків і порядку передавання готівки в банк.

Підприємства мають право тримати в своїх касах готівку в межах лімітів. Ліміти касових залишків за необхідності протягом року можуть бути переглянуті. До встановлення ліміту каси на поточний рік діє ліміт попереднього року.

Якщо підприємство має податкову заборгованість і одночасно здійснює розрахунки готівкою (крім розрахунків із податків і обов'язкових платежів), сума тих коштів ураховується як фактичні залишки готівки в касі з наступним їх порівнянням зі встановленим лімітом каси. На порушників цього положення накладається штраф за перевищення ліміту каси.

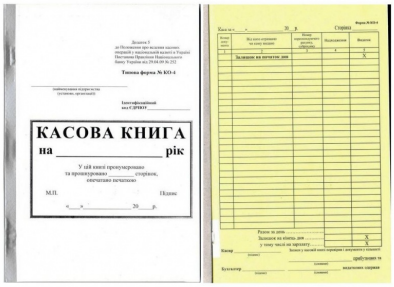
Колективні сільськогосподарські кооперативи, селянські спілки самостійно визначають обсяг готівки, що може постійно зберігатися в їхніх касах. Про це вони зобов'язані повідомляти в першому кварталі кожного року установи банків, які їх обслуговують. У межах цих коштів вони здійснюють необхідні поточні витрати (крім коштів на виплату заробітної плати та дивідендів). Готівку понад попередньо визначені обсяги вони так само повинні здавати в банки.

Ліміт залишку готівки в касі не встановлюється фермерським господарствам, які займаються виключно виробництвом,, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також індивідуальним підприємцям.

Здачу надлишкової готівки підприємства проводять у порядку та у строки, встановлені відповідною установою банку. Ця готівка зараховується на їхні рахунки. Коли ліміту залишку готівки взагалі не встановлено, усю наявну в касі готівку наприкінці дня треба здати в банк.

Приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими (підписаними головним бухгалтером або особою, ним уповноваженою) прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями.

Усі надходження й видачі готівки в національній валюті підприємства реєструють у касовій книзі.



Приймання та облік готівки підприємствами сфери торгівлі, громадського харчування та послуг, тобто здійснення розрахунків з населенням, проводиться із застосуванням електронних контрольно-касових апаратів або товарно-касових книг. Порядок застосування ЕККА визначається Державною податковою адміністрацією. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Якщо підприємства мають підрозділи, які здійснюють касові операції з готівкою, незалежно від того, виділено ці підрозділи на самостійний баланс чи ні, вони повинні також вести касові книги.

Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня касир виводить залишок грошей у касі на наступне число і передає до бухгалтерії як звіт. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера підприємства.

На кожному підприємстві у встановлені керівником строки (але не рідше одного разу на квартал) проводиться ревізія каси. Залишок готівки в касі звіряється з даними обліку за касовою книгою.

Перевірки касової дисципліни здійснюються органами Державної податкової адміністрації, Державної контрольно-ревізійної служби, фінансовими органами та установами банків.

Відповідальність за дотримання касової дисципліни покладається на керівників підприємств, головних бухгалтерів, керівників фінансових служб і касирів.

- 4.1. Грошові розрахунки підприємств
- 4.2. Проведення касових операцій

Ключові терміни:

Безготівкові розрахунки, Касові операції підприємства, Принципи організації розрахунків, Розрахунковий документ, банківські рахунки

4.1. Грошові розрахунки підприємств

Грошові розрахунки підприємств усіх форм власності можуть здійснюватись у готівковій і безготівковій формах. У сукупності ці грошові розрахунки формують грошовий оборот підприємств.

Грошовий оборот на кожному підприємстві пов'язаний з такими напрямками:

- забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, комплектуючих, виплата заробітної плати);
- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- забезпечення спільної діяльності підприємств;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, де відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Грошові розрахунки можуть набирати як *готівкової*, так і *безготівкової* форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення.

Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. *Готівкова форма розрахунків* застосовується для обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги.

Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

Безготівкові розрахунки необхідно розглядати як цілісну систему, яка включає:

- класифікацію розрахунків;
- організацію розрахунків;
- форми відповідних документів;
- взаємовідносини платників з банками.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. *Розрахунковий документ* - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;
- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

Підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі *банківські рахунки* в національній валюті:

- *поточні*рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;
- *бюджетні*, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;
- *кредитні*, що відкриваються в будь-якій установі банку, яка має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди);
- *депозитні*, що відкриваються між власником рахунка та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняється.

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

- заяву на відкриття рахунка, підписану керівником та головним бухгалтером;
- копію свідоцтва (засвідчену нотаріально) про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади або іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію;
- копію статуту (положення), засвідчену нотаріально чи органом реєстрації. Установа банку, яка відкриває поточний рахунок, робить позначку про відкриття рахунка на тому примірнику статуту (положення), де стоїть позначка про взяття підприємства на облік у податковому органі, після чого цей примірник повертається власнику рахунка;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;
- картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та підпису розрахункових документів зі зразком відбитка печатки підприємства;
- копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально або органом, що видав відповідний документ.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на:

- поточні;
- розподільчі;
- кредитні;
- депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті у разі здійснення поточних операцій.

*Розподільчий рахунок*призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням. Гривневий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Принципи організації розрахунків

Перший принцип безготівкових розрахунків стосується обов'язкового зберігання підприємствами та установами грошових коштів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі).

Другий принцип полягає в тому, що підприємствам надано право вибору установи банку для відкриття рахунків усіх видів (основного й додаткового) за згодою банку.

Третій принцип - принцип самостійного (без участі банків) вибору підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах та угодах.

Четвертий принцип - кошти з рахунка підприємства списуються за розпорядженням його власника.

П'ятий принцип - поточні рахунки підприємствам - суб'єктам підприємницької діяльності відкривають установи банків тільки за умови повідомлення про це податковому органу.

Шостий принцип полягає в терміновому здійсненні платежів. Момент здійснення платежу має бути максимально наближеним до часу відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг.

Сьомий принцип: платежі здійснюються в межах залишків коштів на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту.

Восьмий принцип: розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності можуть здійснюватись готівкою. При цьому постачальник - отримувач коштів повинен суму отриманої готівки провести через касову книгу і повернути її в повному обсязі на свій рахунок у банк.

4.2. Проведення касових операцій

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку).

Усі підприємства, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані саме там зберігати свої кошти. Отримувати готівку з власного рахунка, як зазначалось, підприємства можуть не тільки на заробітну плату, матеріальне заохочення, на відрядження та загальногосподарські витрати, а й на інші цілі (розрахунки за сировину, матеріали, товари тощо).

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється з використанням грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство тим самим дає розпорядження банку видати вповноваженій особі зазначену в чекові суму готівки. При оформленні чека не допускається виправлень, які можуть поставити під сумнів його достовірність.

Розрахунки готівкою підприємствами всіх видів діяльності та форм власності проводяться з оформленням таких документів: податкових накладних, прибуткових і видаткових касових ордерів, касового або товарного чека, квитанції, договору купівлі-продажу, актів про закупівлю товарів, виконання робіт (надання послуг) або інших документів, що засвідчують факти якоїсь діяльності, що підлягає оплаті.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), порядок їх заповнення, а також систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.

Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі. Цей ліміт для кожного підприємства визначається комерційними банками за місцем відкриття рахунка з урахуванням режиму і специфіки роботи підприємства, відстані його від установи банку, розміру касових оборотів, установлених строків і порядку передавання готівки в банк.

Підприємства мають право тримати в своїх касах готівку в межах лімітів. Ліміти касових залишків за необхідності протягом року можуть бути переглянуті. До встановлення ліміту каси на поточний рік діє ліміт попереднього року.

Якщо підприємство має податкову заборгованість і одночасно здійснює розрахунки готівкою (крім розрахунків із податків і обов'язкових платежів), сума тих коштів ураховується як фактичні залишки готівки в касі з наступним їх порівнянням зі встановленим лімітом каси. На порушників цього положення накладається штраф за перевищення ліміту каси.

Колективні сільськогосподарські кооперативи, селянські спілки самостійно визначають обсяг готівки, що може постійно зберігатися в їхніх касах. Про це вони зобов'язані повідомляти в першому кварталі кожного року установи банків, які їх обслуговують. У межах цих коштів вони

здійснюють необхідні поточні витрати (крім коштів на виплату заробітної плати та дивіденд). Готівку понад попередньо визначені обсяги вони так само повинні здавати в банки.

Ліміт залишку готівки в касі не встановлюється фермерським господарствам, які займаються виключно виробництвом,, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також індивідуальним підприємцям.

Здачу надлишкової готівки підприємства проводять у порядку та у строки, встановлені відповідною установою банку. Ця готівка зараховується на їхні рахунки. Коли ліміту залишку готівки взагалі не встановлено, усю наявну в касі готівку наприкінці дня треба здати в банк.

Приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими (підписаними головним бухгалтером або особою, ним уповноваженою) прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями.

Усі надходження й видачі готівки в національній валюті підприємства реєструють у касовій книзі.

Приймання та облік готівки підприємствами сфери торгівлі, громадського харчування та послуг, тобто здійснення розрахунків з населенням, проводиться із застосуванням електронних контрольно-касових апаратів або товарно-касових книг. Порядок застосування ЕККА визначається Державною податковою адміністрацією. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Якщо підприємства мають підрозділи, які здійснюють касові операції з готівкою, незалежно від того, виділено ці підрозділи на самостійний баланс чи ні, вони повинні також вести касові книги.

Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня касир виводить залишок грошей у касі на наступне число і передає до бухгалтерії як звіт. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера підприємства.

На кожному підприємстві у встановлені керівником строки (але не рідше одного разу на квартал) проводиться ревізія каси. Залишок готівки в касі звіряється з даними обліку за касовою книгою.

Перевірки касової дисципліни здійснюються органами Державної податкової адміністрації, Державної контрольно-ревізійної служби, фінансовими органами та установами банків.

Відповідальність за дотримання касової дисципліни покладається на керівників підприємств, головних бухгалтерів, керівників фінансових служб і касирів.

Грошові розрахунки, які здійснюються підприємствами усіх форм власності, можуть здійснюватись у готівковій і безготівковій формах. У сукупності ці гротові розрахунки формують грошовий оборот підприємств.

Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, де відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Готівкова форма розрахунків застосовується для обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги.

Забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств.

За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передусім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво - використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

1. сутність безготівкового та готівкового грошового обороту на підприємстві;
2. основні види безготівкових розрахунків та сфера їх застосування;
3. види банківських рахунків підприємства;
4. порядок відкриття банківських рахунків;
5. принципи організації банківських розрахунків;
6. порядок та особливості проведення касових операцій.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.- 460с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
3. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. - К.: Либідь, 2002.- 384с.
4. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

Тема 5 Фінансові результати діяльності підприємства

- 5.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства
- 5.2 Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції
- 5. 3 Сутність і методи розрахунку рентабельності
- 5. 4 Розподіл і використання прибутку

Ключові терміни:

Амортизаційні відрахування, Визначення вартості об'єктів амортизації, Відображення прибутку у фінансовій звітності підприємства, Економічний (аналітичний) метод, Етапи розподілу прибутку, Класифікація груп основних засобів, Класифікація основних видів прибутку, Метод прямого розрахунку, Методи нарахування амортизації, Порядок визначення доходів та їх склад, Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн продукції, Склад витрат, Ставка податку, прибуток, рентабельність

5.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства

Результатом діяльності підприємства є прибуток. Прибуток є перевищенням доходу над витратами. Зворотне положення називається збитком. З економічної точки зору прибуток - *різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами.* З господарської точки зору прибуток - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, одержуючи за неї грошову виручку. Проте це ще не означає отримання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво продукції та її реалізацію, тобто із собівартістю продукції.

Відповідно до Господарського Кодексу України та Податкового Кодексу України ***прибуток*** *визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.*

Підприємство одержує прибуток, якщо виручка перевищує собівартість; якщо виручка дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, а прибуток відсутній; якщо витрати перевищують виручку, то підприємство одержує збиток, тобто негативний фінансовий результат, що ставить його в складне фінансове становище, що не виключає і банкрутство.

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток - це і частина додаткової вартості продукту, що реалізує підприємство, яка залишається після покриття витрат виробництва. Виділення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому вираженні як собівартість продукції.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це перш за все виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Додатковий продукт - це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту.

Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їх успішного розвитку.

Прибуток - це частина додаткової вартості, вироблена і реалізована, готова до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена в створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на її формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту.

Разом з тим прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток показує її результати і враховує вплив багатьох чинників. Існують особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їх діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, який відображається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутку (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Класифікація основних видів прибутку

Прибуток класифікується за декількома ознаками, основними з яких є:

- джерела формування;
- види діяльності;
- склад елементів, що формують прибуток.

Класифікація основних видів прибутку подана на рис. 5.1.

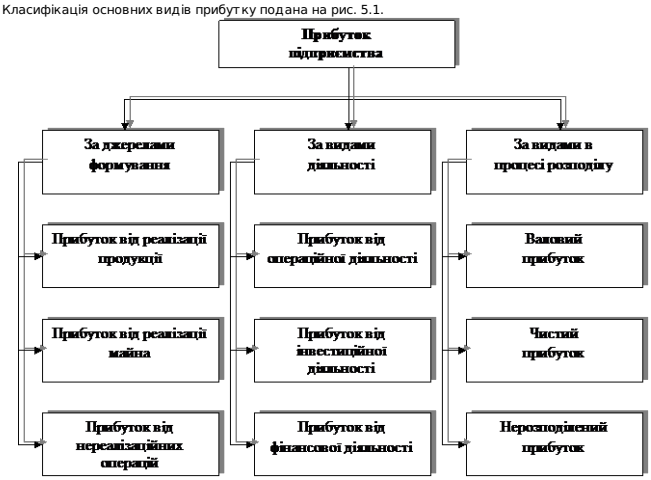


Рисунок 5.1 - Класифікація прибутку

Відповідно до наведеної класифікації розглянемо основні види прибутку.

Отримання валового прибутку було пов'язано з кількома напрямами діяльності підприємства.

По-перше, це основна діяльність. Її результатом є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як правило, цей прибуток має основну питому вагу у складі валового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, ввізного митного збору, митних зборів, а також витрат, які враховувалися у собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Залежно від сфери, виду діяльності підприємства існують деякі особливості формування цього прибутку, методики її розрахунку.

По-друге, це діяльність, яка не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг. При цьому підприємство одержує прибуток від іншої реалізації.

По-третє, це діяльність, пов'язана із здійсненням фінансових інвестицій. Як наслідок підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладення коштів до статутних фондів інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків із державних цінних паперів, облігацій підприємств, за депозитними рахунками в банках. Обсяг цього прибутку і його питома вага у валовому прибутку має тенденцію до зростання, яке обумовлене розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

На обсяг цього прибутку впливають обсяги фінансових інвестицій, їх напрям і структура, умови оподаткування. Слід зазначити, що прибуток, одержаний від володіння корпоративними правами і державними цінними паперами суб'єктами господарювання, оподатковується.

По-четверте, це діяльність, пов'язана з отриманням позареалізаційного прибутку і виникненням позареалізаційних витрат (збитків) підприємств.

Порядок визначення доходів та їх склад

Доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включаються до доходів звітного періоду складаються з доходу від операційної діяльності та інших доходів, які визначаються відповідно до П(С)БО 15 "Дохід".

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Критерії визнання доходу, наведені в ПСБО 15, застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії потрібно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це випливає із суті такої господарської операції (операцій).

Не визнаються доходами такі надходження від інших осіб:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів.
- сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо.
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг).
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг).
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором.
- надходження, що належать іншим особам.
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.
- сума балансової вартості валюти.

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи.

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

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

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

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

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Склад витрат

Відповідно до П(С)БО -16 "Витрати". 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.

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.

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.

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

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо.
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг.
- погашення одержаних позик.
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 цього Положення (стандарту).
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.
- балансова вартість валюти.

Собівартість реалізованих товарів визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 "Запаси".

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 справедливу 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.

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.

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

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема 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 справедливу вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).
- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та 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).
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.
- 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).
- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.
- інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (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.

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.

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

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

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

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

До інших операційних витрат включаються:

- витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи";
- 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.

Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

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

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

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

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елементу операційних витрат "Матеріальні затрати".

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

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

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

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

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").

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

До складу інших витрат включаються витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). 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.

Амортизаційні відрахування.

Під терміном "амортизація" основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності;
- витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;
- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;
- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту;

Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період витрати платника податку на:

- утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;
- ліквідацію основних засобів;

Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування:

- витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування;
- витрати на придбання та збереження Національного

архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів;
- вартість гудвілу;
- витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів.

Термін "невиробничі основні засоби" означає необоротні матеріальні активи, які не використовуються в господарській діяльності платника податку.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів.

Таблиця 5.1 – Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації.

Групи	**Мінімально допустимі строки корисного використання, років**
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	-
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням норм Податкового Кодексу:

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше ніж визначено в таблиці 5.1 і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації).

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Методи нарахування амортизації

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

1. прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
2. зменшення залишкової вартості, за яким 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. 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;
3. прискореного зменшення залишкової вартості, за яким 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 відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.
4. кумулятивного, за яким 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 основних засобів, на суму числа років його корисного використання;
5. виробничого, за яким 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.

На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

рис. Д. Полухина

Суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків та зборів.

Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Визначення вартості об'єктів амортизації

Облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів. Амортизація об'єкта основних засобів нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого платником податку, але не менше мінімально допустимого строку, помісячно, починаючи з місяця, що наступає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації.

Амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці розрахункового кварталу, обчислених із застосуванням обраного платником податку методу нарахування амортизації відповідно до кожної групи основних засобів.

Придбані (самостійно виготовлені) основні засоби зараховуються на баланс платника податку за первісною вартістю.

Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення.

Сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного податкового

періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені.

Підприємства всіх форм власності мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

- *Ki = [I(a-1) - 10]:100,*
- де *I(a-1)* – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення Ki не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

Збільшення вартості об'єктів основних засобів, що амортизується, здійснюється станом на кінець року (дату балансу) за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року.

Ставка податку

Прибуток платників податку, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи, оподатковується за ставкою:

1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно - 23 відсотки;
1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно - 21 відсоток;
1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно - 19 відсотків;
1 січня 2014 року - 18 відсотків.

Відображення прибутку у фінансовій звітності підприємства

Інформація про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства відображається у Звіті про фінансові результати. Тобто в звіті розраховується чистий прибуток, одержаний підприємством. Форма першої частини Звіту про фінансові результати наведена в таблиці 5.2.

Таблиця 5.2 - Форма першої частини Звіту про 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	( )	( )

5.2 Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідні для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

У виробничій сфері є особливості при розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг будуть особливості визначення прибутку від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі.

На підприємствах виробничої сфери може бути використано три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показниками витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, які виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані:

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.
2. Собівартість одиниці продукції.
3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Приклад 1

Підприємство планує реалізувати 400 виробів. Собівартість одного виробу 12 грн. Ціна виробу – 15 грн.

1-й варіант розрахунку. Прибуток від реалізації одного виробу 3 грн (15 грн – 12 грн). Прибуток від реалізації всіх виробів 1200 грн (400 * 3 грн.).

2-й варіант розрахунку. Обсяг реалізації всіх виробів 6000 грн (400 * 15 грн). Собівартість реалізованих виробів 4800 грн (400 * 12 грн). Прибуток від реалізації виробів 1200 грн (6000 грн - 4800 грн).

Цей метод розрахунку застосовується до відносно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але вельми трудомісткий, якщо реалізується великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих чинників.

Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн продукції. Це укрупнений метод. Може застосовуватися по підприємству в цілому при розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати і реалізацію продукції за попередній період, а також очікуваних змін, які прогнозуються в наступному періоді.

Приклад 2

Витрати на 1 грн продукції, яка реалізується у звітному періоді, - 82 к. (розраховується діленням собівартості продукції на обсяг реалізації в оптових цінах). Планується зниження витрат на 1 грн продукції, яка буде реалізована, на 2 к. Обсяг реалізації продукції в періоді, який планується, в оптових цінах - 1100 тис. грн.

1-й варіант розрахунку. Витрати, які плануються на 1 грн реалізованої продукції, - 80 к. (82 к. - 2 к.). Собівартість продукції, яка буде реалізована в плановому періоді, - 880 тис. грн (1100 * 0,80). Прибуток від реалізації продукції у плановому періоді - 220 тис. грн (1100 тис. грн - 880 тис. грн).

2-й варіант розрахунку. Витрати, які плануються на 1 грн реалізованої продукції, - 80 к. (82 к. - 2 к.). Прибуток на 1 грн продукції, яка буде реалізована в плановому періоді, - 20 к. (100 к. - 80 к.). Прибуток від реалізації продукції у плановому періоді 220 тис. грн (1100 * 0,20).

Цей метод розрахунку також не дає можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає можливість визначити не тільки загальну суму прибутку, а і вплив на його

зміну окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту і якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція - це продукція, яка вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, яка не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

1. визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
2. порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, який передував плановому;
3. виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією у плановому періоді;
4. розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базовий прибуток - це прибуток від випуску (реалізації) продукції у періоді, який передував плановому. За його розрахунком здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутків з урахуванням чинників, які на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, який планується: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості. Від точності розрахунку базового прибутку залежить точність всіх подальших розрахунків.

Приклад 3

Прибуток періоду, який передує плановому, склав 30000 грн. Собівартість продукції 150000 грн. Собівартість порівнянної продукції в планованому періоді - 160000 грн. Зниження собівартості продукції в плановану періоді - 1%. Необхідно проаналізувати зміни прибутку в плановому періоді.

Базова рентабельність визначається діленням базового прибутку (30000 грн) на очікувану собівартість продукції за період, який передує плановому (150000 грн). Базова рентабельність становитиме 20% (30000 / 150000 * 100%).

Тоді собівартість порівнянної продукції у плановому періоді, виходячи з собівартості попереднього періоду, дорівнюватиме 158400 грн (160000 * (100% - 1%) / 100%). Прибуток від зниження собівартості порівнянної продукції в періоді, який планується, дорівнюватиме 1600 грн (160000 грн - 158400 грн).

Прибуток від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, який планується, виходячи з рівня базової рентабельності, становитиме 31680 грн (158400 грн * (20% : 100%).

Різниця 1680 грн (31680 грн - 30000 грн) - це збільшення прибутку від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, унаслідок впливу такого чинника, як збільшення обсягу випуску продукції.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

З розглянутих методів розрахунку прибутку метод прямого розрахунку практично може бути використаний на підприємствах різних сфер діяльності та галузей економіки. Щодо аналітичного методу розрахунку і методу з використанням показника витрат на 1 грн продукції, то методологія і окремі положення можуть бути застосовані також і на підприємствах сфери послуг.

Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку визначення фінансових результатів від операційної діяльності підприємства в цілому можна здійснити за такою схемою (тис. грн).

1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6300
2. Відрахування з доходу:	
• податок на додану вартість	1050
• акцизний збір	320
• рентні платежі	-
• інші відрахування	250
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	4680
4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3000
5. Валовий прибуток (збиток) (3 - 4)	1680
6. Інші операційні доходи	
7. Адміністративні витрати	950
8. Витрати на збут	220
9. Інші операційні витрати	660
10. Фінансові результати (прибуток) від операційної діяльності (5 + 6 - 7 - 8 - 9)	1090

5. 3 Сутність і методи розрахунку рентабельності

Абсолютна сума прибутку, одержана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Проте вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку одержить підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої роботи, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно порівняти із здійсненими витратами.

По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, які використовуються в розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості і визначення прибутку, який береться для розрахунків.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, *я к* ***рентабельність***. В широкому найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість, або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) або окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, яка вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, які приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Розрахунок рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може ґрунтуватися на показниках прибутку від їх випуску або реалізації. При цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість продукції (виробнича); собівартість продукції за винятком матеріальних витрат (заново створена вартість); вартість продукції у цінах виробника (вартість за вирахуванням непрямих податків).

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, що можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капітал). Більш детально показники рентабельності розглянуті в темі 6 даного конспекту лекцій.

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, які входять до відповідної галузі економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній малорентабельних і збиткових підприємств.

5. 4 Розподіл і використання прибутку

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Одержаний підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку до державного бюджету. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Етапи розподілу прибутку. Отже, одержаний підприємством прибуток є об'єктом розподілу. В розподілі прибутку можна виділити два етапи (рис. 5.2).

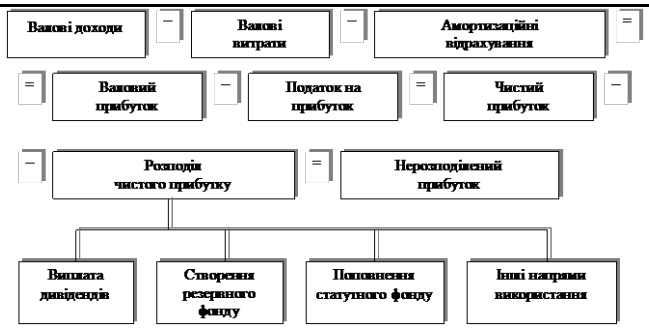


Рисунок 5.2 - Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку

Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу будь-який з учасників одержує свою частину прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має велике значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне із принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного рішення якої залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом декількох чинників. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, які платяться за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, в порядку надання податкових пільг.

Другий етап - це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання і сплата штрафів тепер враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше.

Відповідно до прийнятих положень (стандартів) бухгалтерського обліку не передбачені формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрями використання.

- 5.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства
- 5.2. Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції
- 5.3. Сутність і методи розрахунку рентабельності
- 5.4. Розподіл і використання прибутку

Ключові терміни:

Амортизаційні відрахування, Визначення вартості об’єктів амортизації, Відображення прибутку у фінансовій звітності підприємства, Класифікація основних видів прибутку, Порядок визначення доходів та їх склад, Ставка податку, прибуток, рентабельність

5.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства

Результатом діяльності підприємства є прибуток. Прибуток є перевищенням доходу над витратами. Зворотне положення називається збитком. З економічної точки зору прибуток - *різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами.* З господарської точки зору прибуток - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, одержуючи за неї грошову виручку. Проте це ще не означає отримання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво продукції та її реалізацію, тобто із собівартістю продукції.

Відповідно до Господарського Кодексу України та Податкового Кодексу України ***прибуток*** *визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.*

Підприємство одержує прибуток, якщо виручка перевищує собівартість; якщо виручка дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, а прибуток відсутній; якщо витрати перевищують виручку, то підприємство одержує збиток, тобто негативний фінансовий результат, що ставить його в складне фінансове становище, що не виключає і банкрутство.

Класифікація основних видів прибутку

Прибуток класифікується за декількома ознаками, основними з яких є:

- джерела формування;
- види діяльності;
- склад елементів, що формують прибуток.

Класифікація основних видів прибутку подана на рис. 5.1.

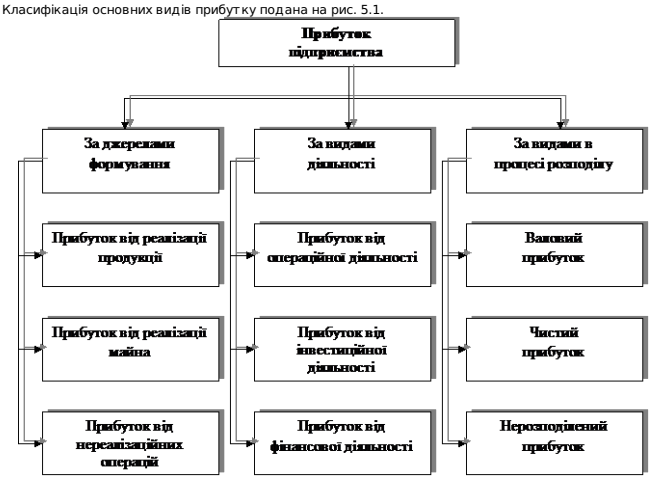


Рисунок 5.1 - Класифікація прибутку

Порядок визначення доходів та їх склад

Доходи, що враховуються при обчисленні об’єкта оподаткування, включаються до доходів звітного періоду складаються з доходу від операційної діяльності та інших доходів, які визначаються відповідно до Податкового Кодексу.

Амортизаційні відрахування.

Під терміном "амортизація" основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності;
- витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;

- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;
- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту;

Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період витрати платника податку на:

- утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;
- ліквідацію основних засобів;

Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування:

- витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування;
- витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів;
- вартість гудвілу;
- витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів.

Термін "невиробничі основні засоби" означає необоротні матеріальні активи, які не використовуються в господарській діяльності платника податку.

Визначення вартості об'єктів амортизації

Облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів. Амортизація об'єкта основних засобів нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого платником податку, але не менше мінімально допустимого строку, помісячно, починаючи з місяця, що наступає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації.

Амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці розрахункового кварталу, обчислених із застосуванням обраного платником податку методу нарахування амортизації відповідно до кожної групи основних засобів.

Ставка податку

Прибуток платників податку, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи, оподатковується за ставкою:

1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно - 23 відсотки;
1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно - 21 відсоток;
1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно - 19 відсотків;
з 1 січня 2014 року - 18 відсотків.

Відображення прибутку у фінансовій звітності підприємства

Інформація про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства відображається у Звіті про фінансові результати. Тобто в звіті розраховується чистий прибуток, одержаний підприємством.

Для більш повної оцінки результатів діяльності підприємства фінансові показники в звіті визначаються і відображаються в розрізі звичайної діяльності і надзвичайних подій. Цей звіт дає можливість користувачам оцінити ділову активність підприємства і його фінансову привабливість. Розмежування показників за видами діяльності дозволяє оцінити прибутковість кожного напряму діяльності і ухвалити рішення про пріоритетність того або іншого напряму.

Таким чином, у першому розділі Звіту про фінансові результати відображається сума доходів і витрат від усіх видів діяльності підприємства і визначається чистий прибуток або збиток звітного періоду.

У другому розділі розкривається інформація про операційні витрати підприємства, понесені в процесі діяльності протягом звітного періоду.

Розділ 3 "Розрахунок показників прибутковості акцій" звіту заповнюється виключно акціонерними товариствами, прості акції або потенційно прості акції яких продаються і купуються на фондових біржах, а також товариствами, які випускають такі акції.

5.2. Методи розрахунку прибутку від реалізації продукції

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідні для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

У виробничій сфері є особливості при розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг будуть особливості визначення прибутку від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі.

На підприємствах виробничої сфери може бути використано три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показниками витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

5.3. Сутність і методи розрахунку рентабельності

Абсолютна сума прибутку, одержана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Проте вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку одержить підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої роботи, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно порівняти із здійсненими витратами.

По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, які використовуються в розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості і визначення прибутку, який береться для розрахунків.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, *я к* ***рентабельність***. В широкому найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість, або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) або окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, яка вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, які приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

5.4. Розподіл і використання прибутку

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Одержаний підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку до державного бюджету. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу будь-який з учасників одержує свою частину прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має велике значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне із принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного рішення якої залежить розвиток економіки в цілому.

Другий етап - це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

Об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток - це форма прояву вартості додаткового продукту.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; встановлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Існує декілька методів планування прибутку, найбільшого поширення з яких набули метод прямого рахунку і економічний метод

Розподіл прибутку підприємства відбувається у декілька етапів. Первинним є валовий прибуток, який визначається як різниця між валовими доходами підприємства, валовими витратами і амортизаційними відрахуваннями. Після додавання або віднімання відповідно позареалізаційних доходів і витрат, а також податку на прибуток у підприємства залишається чистий прибуток, який використовується на його розсуд.

При вивченні даного розділу особливу увагу треба приділити складу валових доходів і витрат підприємства, для чого необхідно більш детально ознайомитися із законодавчою базою. Крім цього, студентам слід звернути увагу на відмінності понять "валовий прибуток", "чистий прибуток", "нерозподілений прибуток" та інших.

1. Податковий кодекс України
2. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.– 460с.
3. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
4. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2002.- 384с.
5. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

1. визначення прибутку згідно з Податковим Кодексом України;
2. класифікація прибутку за джерелами формування, видами діяльності та видами в процесі розподілу;
3. основні статті доходів та витрат підприємства згідно Податкового кодексу України;
4. особливості віднесення витрат подвійного призначення до складу витрат підприємства;
5. розрахунок амортизаційних відрахувань, методи нарахування амортизації;
6. послідовність розрахунку прибутку за різними методами;
7. формули для розрахунку різних видів рентабельності.

Тема 6 Оподаткування підприємств

- 6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств
- 6.2 Пряме оподаткування підприємств
- 6.3 Непряме оподаткування підприємств

Ключові терміни:

Податок на майно, акцизний податок, загальнодержавні податки, збір (плата, внесок), мито, місцеві податки і збори, непрямі податки, плата за землю, податкова система України, податок, податок на додану вартість (ПДВ), податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, податок на прибуток, прямі податки, транспортний податок

6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств

Згідно з Податковим Кодексом України податок це - обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу.

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

Сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, що справляються в установленому цим Кодексом порядку, становить податкову систему України.

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До загальнодержавних належать податки та збори, що є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених цим Кодексом. До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених цим Кодексом, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Підприємства в Україні сплачують як загальнодержавні так і місцеві податки та збори.

До загальнодержавних податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- мито;

До місцевих податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податки, що сплачуються підприємствами в України можна розділити на прямі та непрямі.

Прямі податки встановлюються безпосередньо на доходи і майно платників і сплачуються ними з власних надходжень грошових коштів. Непрямі податки встановлюються на товари і послуги у вигляді надбавок до ціни товару чи послуги, оплачуються покупцями при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями цих товарів та послуг.

Непрямі податки відіграють важливу роль у формуванні доходів Державного бюджету. Надходження від них у Державний бюджет перевищують 45 % його доходів.

6.2 Пряме оподаткування підприємств

Розглянемо особливості обчислення та сплати в бюджет окремих прямих податків.

Податок на прибуток

Платниками податку на прибуток є резиденти та нерезиденти. З резидентів платниками податку є суб'єкти господарювання - юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. З нерезидентів платниками податку є юридичні особи, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України.

Відповідно до Податкового Кодексу України (ст. 134.1.1) ***об'єктом оподаткування є прибуток*** *із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III Податкового Кодексу України .*

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує **двадцяти мільйонів гривень**, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені

відповідно до положень цього розділу.

Звільнення від оподаткування.

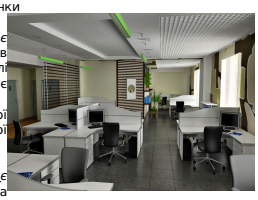
Звільняється від оподаткування прибуток підприємств та організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю, отриманий від продажу (постачання) товарів, виконання робіт і надання послуг, крім підакцизних товарів, послуг із поставки підакцизних товарів, отриманих у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, довірчого управління, інших цивільно-правових договорів, що уповноважують такого платника податку здійснювати постачання товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари, де протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить не менш як 50 відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом звітного періоду не менш як 25 відсотків суми загальних витрат на оплату праці.

На період підготовки до зняття і зняття з експлуатації енергоблоків Чорнобильської АЕС та перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему звільняється від оподаткування прибуток Чорнобильської АЕС.

Податок на майно складається з:

1. Податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
2. Транспортного податку;
3. Плати за землю.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

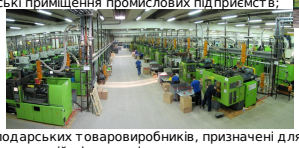


Платниками податку є юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості.

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Не є об'єктом оподаткування:

- об'єкти нежитлової нерухомості, які використовуються суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу,що провадять свою діяльність в малих архітектурних формах та на ринках;
- будівлі промисловості, зокрема виробничі корпуси, цехи, складські приміщення промислових підприємств;
- будівлі, споруди



сільськогосподарських товаровиробників, призначені для використання безпосередньо у сільськогосподарській діяльності;

- об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності громадських організацій інвалідів та їх підприємств;
- об'єкти нерухомості, що перебувають у власності релігійних організацій, статути (положення) яких зареєстровано у встановленому законом порядку, та використовуються виключно для забезпечення їхньої статутної діяльності, включаючи ті, в яких здійснюють діяльність засновані такими релігійними організаціями добродійні заклади (притулки, інтернати, лікарні тощо), крім об'єктів нерухомості, в яких здійснюється виробнича та/або господарська діяльність

Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток.

База оподаткування об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності юридичних осіб, обчислюється такими особами самостійно виходячи із загальної площі кожного окремого об'єкта оподаткування на підставі документів, що підтверджують право власності на такий об'єкт.

Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, **що не перевищує три відсотки розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.**

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

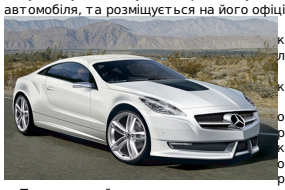
Юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцезнаходженням об'єкта/об'єктів оподаткування декларацію, з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

Податкове зобов'язання за звітний рік сплачується юридичними особами авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що наступає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації.

Транспортний податок

Платниками транспортного податку є юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Середньоринкова вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику економічного розвитку, за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України, виходячи з марки, моделі, року випуску, типу двигуна, об'єму циліндрів двигуна, типу коробки переключення передач, пробігу легкового автомобіля, та розміщується на його офіційному веб-сайті.



Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Платники податку - юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцем реєстрації об'єкта оподаткування декларацію, з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

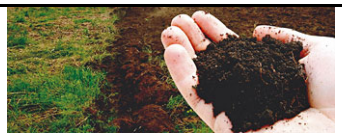
Транспортний податок сплачується юридичними особами - авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що наступає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації.

Плата за землю

Платниками податку є:

- власники земельних ділянок, земельних часток (паїв);
- землекористувачі.

Об'єктами оподаткування є:



- земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні;
- земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Базою оподаткування є:

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового Кодексу України (ст. 289 Податкового Кодексу України);
- площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Ставка земельного податку *за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено (незалежно від місцезнаходження):*

- встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування - не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки;
- встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності).

Ставки земельного податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Базовим податковим (звітним) періодом для плати за землю є календарний рік.

Базовий податковий (звітний) рік починається 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року (для новостворених підприємств та організацій, а також у зв'язку із набуттям права власності та/або користування на нові земельні ділянки може бути меншим 12 місяців).

Підставою для нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру.

Центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин та у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно у сфері будівництва щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця, а також за запитом відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння плати за землю, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Платники плати за землю самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями.

Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця.

Орендна плата

Підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки.

Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які укладають договори оренди землі, повинні до 1 лютого подавати контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки переліки орендарів, з якими укладено договори оренди землі на поточний рік, та інформувати відповідний контролюючий орган про укладення нових, внесення змін до існуючих договорів оренди землі та їх розірвання до 1 числа місяця, що настає за місяцем, у якому відбулися зазначені зміни.

Платником орендної плати є орендар земельної ділянки.

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, надана в оренду.

Розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем.

6.3 Непряме оподаткування підприємств

В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний податок (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз), мито.

Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.

На рис. 6.1 зображено структурно-логічну схему формування цін реалізації товарів з урахуванням непрямих податків. Слід звернути увагу, що є особливості у визначенні бази (об'єкта) для обчислення окремих видів непрямих податків залежно від сфери діяльності, умов придбання товарів.

У відпускну ціну продукції підприємств виробничої сфери можуть бути включені два непрямі податки: акцизний податок і податок на додану вартість.

Акцизний податок, що включається в ціну, розраховується у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, або виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника продукції.

Податок на додану вартість, що включається в ціну, розраховується виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника і суми акцизного податку, включеного в ціну (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів).

Такий самий порядок включення ПДВ в ціну виконаних робіт і надання послуг. Різниця в тім, що роботи, які виконуються (будівельні, монтажні, науково-дослідні, проектно-пошукові та ін.), а також надані послуги не обкладаються акцизним податком.

Є особливості визначення суми непрямих податків, що включаються в ціну реалізації товару споживачу (роздрібну ціну), за реалізації підприємствами товарів, придбаних усередині країни та імпортованих. Акцизний податок і ПДВ включають у відпускну ціну виробника продукції. Отже, підприємства торгівлі купують товари за ціною, що включає ці непрямі податки. Підприємства торгівлі обчислюють ПДВ від загальної вартості (ціни) придбаних товарів і суми торгової націнки.

Ціна реалізації споживачам імпортованих товарів може включати три види непрямих податків: ввізне мито, акцизний податок, ПДВ.

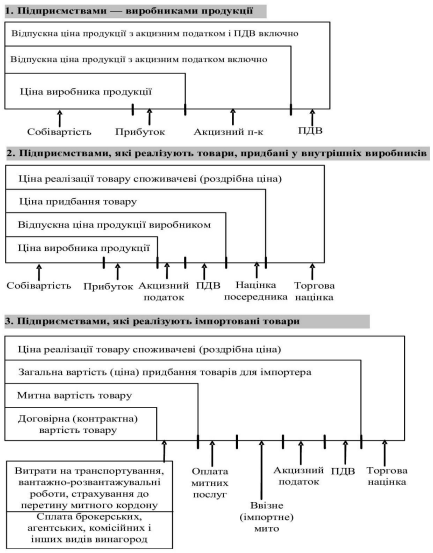


Рисунок 1 — Структурно-логічна схема формування цін реалізації товарів із включенням у них непрямих податків

Ввізне мито встановлюється у твердих ставках в ЄВРО з одиниці товарів, що імпортуються, або у відсотках до митної вартості імпортованих товарів.

Непрямі податки мають, в основному, фіскальне спрямування. Однак було б неправильно заперечувати регулюючу функцію непрямих податків. На суму непрямих податків відповідно зростає ціна товарів, що впливає на їх виробництво й реалізацію.

Реальними платниками непрямих податків є покупці (споживачі) товарів, робіт, послуг. Ними можуть бути: фізичні особи (населення); юридичні особи; фізичні особи – суб'єкти господарської діяльності; організації, установи, що не є суб'єктами господарювання.

Населення сплачує непрямі податки зі своїх власних доходів. Відтак більше податків сплачують ті категорії населення, що більше споживають товарів, мають більш високі доходи.

Достатньо складним є вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва. Останні є платниками непрямих податків, коли вони купують товари, роботи, послуги. Водночас суб'єкти підприємництва, реалізуючи товари, роботи, послуги, у складі виручки від реалізації одержують на свої рахунки певні суми непрямих податків, сплачених покупцями (споживачами), а отже вони є платниками непрямих податків до бюджету.

При цьому вплив непрямих податків на фінансову діяльність суб'єктів підприємництва залежить від багатьох обставин і чинників. Цей вплив можна розглядати у двох аспектах.

По-перше, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На даному етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок оборотних коштів суб'єктів підприємництва, тобто має місце тимчасова іммобілізація оборотних коштів для сплати податків. У цьому разі необхідно врахувати такі чинники: умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки й пільги щодо податків, джерела і терміни відшкодування сплачених непрямих податків суб'єктам підприємницької діяльності.

По-друге, цей вплив пов'язаний із надходженням непрямих податків на рахунки суб'єктів підприємства, які реалізують товари, роботи, послуги. Непрямі податки, що надходять на рахунки суб'єктів підприємництва, використовуються для відшкодування сплачених ними непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому, певний час, до перерахування в бюджет, непрямі податки можуть залишатися в розпорядженні (обороті) підприємств. Відтак необхідно враховувати: умови реалізації та оплати, обсяги й напрямки реалізації товарів (робіт, послуг); ставки й пільги щодо непрямих податків; терміни їх сплати у бюджет.

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва залежно від сфери їхньої діяльності виявляється по-різному. Тому є певні особливості впливу непрямих податків на діяльність підприємств виробничої сфери (з урахуванням галузі), тих, які займаються торгово-посередницькою діяльністю, тих, що надають послуги (у тім числі фінансові).

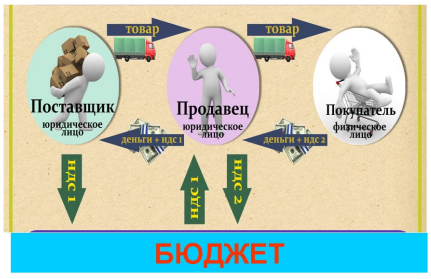
Розглянемо особливості обчислення та сплати в бюджет окремих непрямих податків та їхній вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Податок на додану вартість (ПДВ)

Платником податку є:

1. будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку
2. будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку;
3. будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню.

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:



- постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно;
- ввезення товарів на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту;
- вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту;
- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

База оподаткування. База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів. До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг.

Розміри ставок податку

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

а) 20 відсотків;

б) 0 відсотків;

в) 7 відсотків по операціях з:
постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

За нульовою ставкою оподатковуються операції з:

- експорту товарів (супутніх послуг), якщо їх експорт підтверджений митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства;
- постачання таких послуг:
- міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.
- послуги, що передбачають роботи з рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом. До робіт з рухомим майном належать роботи з переробки товарів, що можуть включати власне переробку (обробку) товарів - монтаж, збирання, монтування та налагодження, у результаті чого створюються інші товари;
- послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.

Не є об'єктом оподаткування операції з:

- випуску (емісії), розміщення у будь-які форми управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів;
- передачі майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг;
- надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування особами, які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності відповідно до закону, а також пов'язаних з такою діяльністю послуг страхових (перестрахових) брокерів та страхових агентів;
- виплат у грошовій формі заробітної плати ;
- постачання позашкільним навчальним закладом вихованцям, учням і слухачам платних послуг у сфері позашкільної освіти;

Звільняються від оподаткування операції з:

- постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;
- постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами:
- постачання технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів), послуги з їх ремонту та доставки; товарів спеціального призначення, у тому числі виробів медичного призначення для індивідуального користування, для інвалідів та інших пільгових категорій населення, визначених законодавством України за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;
- постачання послуг з:

а) утримання дітей у дошкільних навчально-виховних закладах, школах-інтернатах;
б) утримання осіб у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів, дитячих будинках-інтернатах, пансіонатах для ветеранів війни і праці;

- постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі), тарифи на які регулюються в установленому законом порядку;
- надання благодійної допомоги, зокрема безоплатне постачання товарів/послуг благодійним організаціям, утвореним і зареєстрованим відповідно до законодавства;

Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць, а у випадках, особливо визначених Податковим Кодексом, календарний квартал.

Як уже зазначалося, на фінансовий стан суб'єктів господарювання справляє вплив сплата ПДВ у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг). При цьому важливим для покупця – суб'єкта господарювання є визначення джерела сплати і наступного відшкодування ПДВ (вхідного ПДВ), включеного в ціну. Сплачений вхідний ПДВ включається в податковий кредит.
До податкового кредиту відносяться суми податку, сплачені/нараховані у разі здійснення операцій з:
а) придбання або виготовлення товарів (у тому числі в разі їх ввезення на митну територію України) та послуг;
б) придбання (будівництво, спорудження, створення) необоротних активів, у тому числі при їх ввезенні на митну територію України (у тому числі у зв'язку з придбанням та/або ввезенням таких активів як внесок до статутного фонду та/або при передачі таких активів на баланс платника податку, уповноваженого вести облік результатів спільної діяльності);
в) отримання послуг, наданих нерезидентом на митній території України, та в разі отримання послуг, місцем постачання яких є митна територія України;
г) ввезення необоротних активів на митну територію України за договорами оперативного або фінансового лізингу.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет суб'єктом господарювання – платником податку, визначається як різниця між загальною сумою його податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом того самого періоду.
Якщо за результатами звітного періоду сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань платника ПДВ, різниця підлягає відшкодуванню платнику податку з державного бюджету.

Акцизний податок

Платниками податку є:

1. Особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини.
2. Особа - суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України.
3. Особа - суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів.
4. Особа, яка реалізує пальне.

Об'єктами оподаткування є операції з:

- реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);
- ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;
- реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазяйними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;
- реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів;
- реалізації будь-яких обсягів пального.

База оподаткування
У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є:
- вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;
- вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;
- вартість (з податком на додану вартість та без урахування акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів) підакцизних товарів.
У разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок з вироблених на митній території України або ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

До підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;

- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

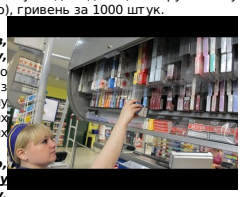
Ставки податку встановлюються Податковим Кодексом і є єдиними на всій території України. Ставки податку можуть бути:

- адвалорні,
- специфічні,
- адвалорні та специфічні одночасно;

За умови адвалорної ставки платежі розраховуються на основі фіксованої відсоткової ставки з вартості товару – торгові податки, податки на власність, більшість податків на імпорт тощо. Особливість адвалорних податків полягає в тому, що вони автоматично зберігають свої функції в умовах інфляції.

Специфічна ставка встановлюється у вигляді фіксованої суми до одиниці виміру об'єкту підакцизного товару, наприклад гривень за 1 кілограм (нетто), гривень за 1000 штук.

Роздрібна торгівля підакцизними товарами



Для пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, реалізованих у роздрібній торгівлі ставка акцизного податку становить 5 відсотків. Акцизний податок з роздрібних продажів нараховується на вартість (роздрібну ціну продажу) з податком на додану вартість підакцизних товарів та не включається до бази оподаткування ПДВ таких операцій

Для пального, реалізованого у роздрібному продажу, ставка податку становить 0,042 євро за кожний літр реалізованого (відпущеного) товару.

Дата виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції), крім випадків, зазначених у Податковому Кодексі.

Суми податку перераховуються до бюджету виробниками підакцизних товарів (продукції) протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого цим Кодексом для подання податкової декларації за місячний податковий період.

Мито

Мито *є непрямим податком, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни.* Це переміщення може бути пов'язане з увезенням або вивезенням товарів чи транспортних засобів. Цей податок виконує фіскальну та регулюючу функції. Регулююча функція спрямована на формування раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника, заохочення або обмеження експорту.

На практиці застосовується кілька видів мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети за ввезення таких на митну територію. Воно є диференційованим:

– щодо товарів, які походять з держав, що входять разом з Україною до митних союзів або утворюють спеціальні митні зони;

– щодо товарів, котрі походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння.

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети за їх вивезення за межі митної території.

Сезонне мито застосовується на окремі товари на строк не більший за чотири місяці від моменту його встановлення. Сезонне мито може бути ввізним і вивізним.

Спеціальне мито застосовується:

– як спосіб захисту українських виробів у цілому;

– як спосіб захисту національного товаровиробника, коли товари ввозяться на митну територію України в обсягах або за умов, що можуть завдавати шкоди національному товаровиробнику;

– як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

– як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів.

Антидемпінгове мито застосовується у разі:

– ввезення на митну територію товарів, які і є об'єктом демпінгу, що завдає шкоди національному товаровиробнику;

– вивезення за межі митної території товарів за ціною, істотно нижчою від цін інших експортерів подібних або конкуруючих товарів.

Компенсаційне мито застосовується у разі:

– ввезення на митну територію товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику;

– вивезення за межі митної території товарів для виробництва переробки, продажу або споживання котрих надавалася субсидія, якщо таке вивезення завдає шкоди державі.

Міжнародна практика (а також і досвід України) свідчать, що найбільш поширеними є мито на імпорт.

Платниками мита є фізичні та юридичні особи. Сплата податку здійснюється за перетинання митного кордону. У кінцевому підсумку реальними платниками мита на імпорт є споживачі товарів, що імпортуються. Суб'єкти підприємництва, які імпортують товари для наступної реалізації, під час перетину митного кордону сплачують мито за рахунок своїх оборотних коштів, що, зрозуміло, впливає на їхній фінансовий стан. На період від сплати ввізного мита до реалізації споживачам товарів, що імпортуються, відбувається відволікання (іммобілізація) оборотних коштів імпортерів.

На фінансову діяльність імпортерів – суб'єктів господарювання будуть справляти вплив: визначення об'єкта оподаткування, розмір ставок податку, податкові пільги, терміни сплати ввізного мита до бюджету.

Об'єктом оподаткування є митна вартість товару що переміщується через митний кордон. Для визначення митної вартості товару, що імпортується, вартість товару у валюті, яку визначено укладеним контрактом, перераховується в національну валюту України за курсом Національного банку на день подання митної декларації.

Користуються двома видами ставок для обчислення суми мита:

– у відсотках до митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон;

– у грошовому розмірі на одиницю товару.

На підакцизні товари встановлено ставки специфічного ввізного мита. Для більшості видів підакцизних товарів ставку ввізного мита встановлено в ЄВРО з одиниці товарів, що імпортуються. Перелік товарів, що підлягають митному оподаткуванню, значно ширший, ніж перелік підакцизних товарів.

Контроль за стягненням мита здійснюють митні органи. За виконання ними своїх обов'язків і надання платникам відповідних послуг стягуються митні збори. Вони теж можуть бути встановлені у відсотках від митної вартості товарів, однак їх не слід ототожнювати з митним податком.

Для додаткового ознайомлення: податкові зміни 2016 року детально подано у вебінарах Державної фіскальної служби.

1. Податкові зміни - 2016р. Податок на прибуток. ПДВ

2. Податкові зміни - 2016. Акцизний податок, податок на майно та ін.

- 6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств
- 6.2 Пряме оподаткування підприємств
- 6.3 Непряме оподаткування підприємств

Ключові терміни:

Податок на майно, акцизний податок, загальнодержавні податки, збір (плата, внесок), мито, місцеві податки і збори, непрямі податки, плата за землю, податкова система України, податок, податок на додану вартість (ПДВ), податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, податок на прибуток, прямі податки, транспортний податок

6.1 Загальні принципи оподаткування підприємств

Згідно з Податковим Кодексом України податок це - обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу.

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

Сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, що справляються в установленому цим Кодексом порядку, становить податкову систему України.

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До загальнодержавних належать податки та збори, що є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених цим Кодексом. До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених цим Кодексом, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Підприємства в Україні сплачують як загальнодержавні так і місцеві податки та збори.

До загальнодержавних податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- мито;

До місцевих податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податки, що сплачуються підприємствами в України можна розділити на прямі та непрямі.

Прямі податки встановлюються безпосередньо на доходи і майно платників і сплачуються ними з власних надходжень грошових коштів. Непрямі податки встановлюються на товари і послуги у вигляді надбавок до ціни товару чи послуги, оплачуються покупцями при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями цих товарів та послуг.

Непрямі податки відіграють важливу роль у формуванні доходів Державного бюджету. Надходження від них у Державний бюджет перевищують 45 % його доходів.

6.2 Пряме оподаткування підприємств

Розглянемо особливості обчислення та сплати в бюджет окремих прямих податків.

Податок на прибуток

Платниками податку на прибуток є резиденти та нерезиденти. З резидентів платниками податку є суб'єкти господарювання - юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. З нерезидентів платниками податку є юридичні особи, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України.

Відповідно до Податкового Кодексу України (ст. 134.1.1) ***об'єктом оподаткування є прибуток*** *із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III Податкового Кодексу України .*

Податок на майно складається з:

1. Податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
2. Транспортного податку;
3. Плати за землю.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

Платниками податку *є* юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості.

Об'єктом оподаткування *є* об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Базою оподаткування *є* загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток.

Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, **що не перевищує три відсотки розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.**

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Транспортний податок

Платниками транспортного податку *є* юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, з року

випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Плата за землю

Платниками податку *є:*

- власники земельних ділянок, земельних часток (паїв);
- землекористувачі.

Об'єктами оподаткування є:

- земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні;
- земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Базою оподаткування є:

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового Кодексу України (ст. 289 Податкового Кодексу України);
- площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Ставка земельного податку *за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено (незалежно від місцезнаходження):*

- встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування - не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки;
- встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності).

Ставки земельного податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Базовим податковим (звітним) періодом для плати за землю є календарний рік.

Базовий податковий (звітний) рік починається 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року (для новостворених підприємств та організацій, а також у зв'язку із набуттям права власності та/або користування на нові земельні ділянки може бути меншим 12 місяців).

Орендна плата

Підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки.

Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які укладають договори оренди землі, повинні до 1 лютого подавати контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки переліки орендарів, з якими укладено договори оренди землі на поточний рік, та інформувати відповідний контролюючий орган про укладення нових, внесення змін до існуючих договорів оренди землі та їх розірвання до 1 числа місяця, що настає за місяцем, у якому відбулися зазначені зміни.

Платником орендної плати є орендар земельної ділянки.

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, надана в оренду.

Розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем.

6.3 Непряме оподаткування підприємств

В Україні використовуються три види непрямих податків: акцизний податок (специфічний акциз), податок на додану вартість (універсальний акциз), мито.

Непрямі податки включають у ціни товарів, що реалізуються, робіт, що виконуються, послуг, що надаються. Отже, ці податки є ціноутворюючим елементом і можуть суттєво впливати на загальний рівень цін.

На рис. 6.1 зображено структурно-логічну схему формування цін реалізації товарів з урахуванням непрямих податків. Слід звернути увагу, що є особливості у визначенні бази (об'єкта) для обчислення окремих видів непрямих податків залежно від сфери діяльності, умов придбання товарів.

У відпускну ціну продукції підприємств виробничої сфери можуть бути включені два непрямі податки: акцизний податок і податок на додану вартість.

Акцизний податок, що включається в ціну, розраховується у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, або виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника продукції.

Податок на додану вартість, що включається в ціну, розраховується виходячи з відсоткової ставки податку до ціни виробника і суми акцизного податку, включеного в ціну (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів).

Такий самий порядок включення ПДВ в ціну виконаних робіт і надання послуг. Різниця в тім, що роботи, які виконуються (будівельні, монтажні, науково-дослідні, проектно-пошукові та ін.), а також надані послуги не обкладаються акцизним податком.

Є особливості визначення суми непрямих податків, що включаються в ціну реалізації товару споживачу (роздрібну ціну), за реалізації підприємствами товарів, придбаних усередині країни та імпортованих. Акцизний податок і ПДВ включають у відпускну ціну виробника продукції. Отже, підприємства торгівлі купують товари за ціною, що включає ці непрямі податки. Підприємства торгівлі обчислюють ПДВ від загальної вартості (ціни) придбаних товарів і суми торгової націнки.

Ціна реалізації споживачам імпортованих товарів може включати три види непрямих податків: ввізне мито, акцизний податок, ПДВ.

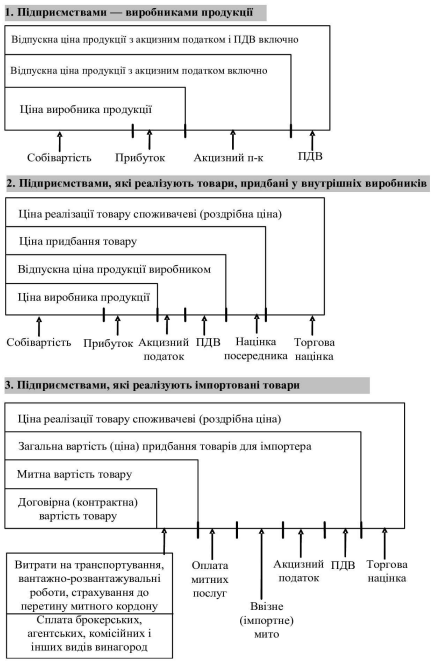


Рисунок 1 — Структурно-логічна схема формування цін реалізації товарів із включенням у них непрямих податків

Ввізне мито встановлюється у твердих ставках в ЄВРО з одиниці товарів, що імпортуються, або у відсотках до митної вартості імпортованих товарів.

Реальними платниками непрямих податків є покупці (споживачі) товарів, робіт, послуг. Ними можуть бути: фізичні особи (населення); юридичні особи; фізичні особи – суб'єкти господарської діяльності; організації, установи, що не є суб'єктами господарювання.

Достатньо складним є вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва. Останні є платниками непрямих податків, коли вони купують товари, роботи, послуги. Водночас суб'єкти підприємництва, реалізуючи товари, роботи, послуги, у складі виручки від реалізації одержують на свої рахунки певні суми непрямих податків, сплачених покупцями (споживачами), а отже вони є платниками непрямих податків до бюджету.

При цьому вплив непрямих податків на фінансову діяльність суб'єктів підприємництва залежить від багатьох обставин і чинників. Цей вплив можна розглядати у двох аспектах.

По-перше, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На даному етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок оборотних коштів суб'єктів підприємництва, тобто має місце тимчасова іммобілізація оборотних коштів для сплати податків. У цьому разі необхідно врахувати такі чинники: умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки й пільги щодо податків, джерела і терміни відшкодування сплачених непрямих податків суб'єктам підприємницької діяльності.

По-друге, цей вплив пов'язаний із надходженням непрямих податків на рахунки суб'єктів підприємства, які реалізують товари, роботи, послуги. Непрямі податки, що надходять на рахунки суб'єктів підприємництва, використовуються для відшкодування сплачених ними непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). При цьому, певний час, до перерахування в бюджет, непрямі податки можуть залишатися в розпорядженні (обороті) підприємств. Відтак необхідно враховувати: умови реалізації та оплати, обсяги й напрямки реалізації товарів (робіт, послуг); ставки й пільги щодо непрямих податків; терміни їх сплати у бюджет.

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність, фінансовий стан суб'єктів підприємництва залежно від сфери їхньої діяльності виявляється по-різному. Тому є певні особливості впливу непрямих податків на діяльність підприємств виробничої сфери (з урахуванням галузі), тих, які займаються торгово-посередницькою діяльністю, тих, що надають послуги (у тім числі фінансові).

Розглянемо особливості обчислення та сплати в бюджет окремих непрямих податків та їхній вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Податок на додану вартість (ПДВ)

Платником податку є:

1. будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку
2. будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку;
3. будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню.

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

- постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно;
- ввезення товарів на митну територію України в митному режимі імпорту або реімпорту;
- вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту;
- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

База оподаткування. База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів. До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг.

Розміри ставок податку

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

а) 20 відсотків;

б) 0 відсотків;

в) 7 відсотків по операціях з:

постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць, а у випадках, особливо визначених Податковим Кодексом, календарний квартал.

Як уже зазначалося, на фінансовий стан суб'єктів господарювання справляє вплив сплата ПДВ у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг). При цьому важливим для покупця – суб'єкта господарювання є визначення джерела сплати і наступного відшкодування ПДВ (вхідного ПДВ), включеного в ціну. Сплачений вхідний ПДВ включається в податковий кредит.

До податкового кредиту відносяться суми податку, сплачені/нараховані у разі здійснення операцій з:

а) придбання або виготовлення товарів (у тому числі в разі їх ввезення на митну територію України) та послуг;

б) придбання (будівництво, спорудження, створення) необоротних активів, у тому числі при їх ввезенні на митну територію України (у тому числі у зв'язку з придбанням та/або ввезенням таких активів як внесок до статутного фонду та/або при передачі таких активів на баланс платника податку, уповноваженого вести облік результатів спільної діяльності);

в) отримання послуг, наданих нерезидентом на митній території України, та в разі отримання послуг, місцем постачання яких є митна територія України;

г) ввезення необоротних активів на митну територію України за договорами оперативного або фінансового лізингу.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет суб'єктом господарювання – платником податку, визначається як різниця між загальною сумою його податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом того самого періоду.

Якщо за результатами звітного періоду сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань платника ПДВ, різниця підлягає відшкодуванню платнику податку з державного бюджету.

Акцизний податок

Платниками податку є:

1. Особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини.
2. Особа - суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України.
3. Особа - суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів.
4. Особа, яка реалізує пальне.

Об'єктами оподаткування є операції з:

- реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);
- ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;
- реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазяйними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;
- реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів;
- реалізації будь-яких обсягів пального.

База оподаткування

У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є:

- вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

- вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

- вартість (з податком на додану вартість та без урахування акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів) підакцизних товарів.

У разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок з вироблених на митній території України або ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

До підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Ставки податку встановлюються Податковим Кодексом і є єдиними на всій території України. Ставки податку можуть бути:

- адвалорні,
- специфічні,
- адвалорні та специфічні одночасно;

За умови адвалорної ставки платежі розраховуються на основі фіксованої відсоткової ставки з вартості товару – торгові податки, податки на власність, більшість податків на імпорт тощо. Особливість адвалорних податків полягає в тому, що вони автоматично зберігають свої функції в умовах інфляції.

Специфічна ставка встановлюється у вигляді фіксованої суми до одиниці виміру об'єкту підакцизного товару, наприклад гривень за 1 кілограм (нетто), гривень за 1000 штук.

Роздрібна торгівля підакцизними товарами

Для пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, **реалізованих у роздрібній торгівлі** ставка акцизного податку становить 5 відсотків. Акцизний податок з роздрібних продажів нараховується на вартість (роздрібну ціну продажу) з податком на додану вартість підакцизних товарів та не включається до бази оподаткування ПДВ таких операцій

Для пального, реалізованого у роздрібному продажу, ставка податку становить 0,042 євро за кожний літр реалізованого (відпущеного) товару".

Дата виникнення податкових зобов'язань

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції), крім випадків, зазначених у Податковому Кодексі.

Суми податку перераховуються до бюджету виробниками підакцизних товарів (продукції) протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого цим Кодексом для подання податкової декларації за місячний податковий період.

Мито

Мито *є непрямим податком, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни.* Це переміщення може бути пов'язане з увезенням або вивезенням товарів чи транспортних засобів. Цей податок виконує фіскальну та регулюючу функції. Регулююча функція спрямована на формування раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника, заохочення або обмеження експорту.

На практиці застосовується кілька видів мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Об'єктом оподаткування є митна вартість товару що переміщується через митний кордон. Для визначення митної вартості товару, що імпортується, вартість товару у валюті, яку визначено укладеним контрактом, перераховується в національну валюту України за курсом Національного банку на день подання митної декларації.

Користуються двома видами ставок для обчислення суми мита:

– у відсотках до митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон;

– у грошовому розмірі на одиницю товару.

На підакцизні товари встановлено ставки специфічного ввізного мита. Для більшості видів підакцизних товарів ставку ввізного мита встановлено в ЄВРО з одиниці товарів, що імпортуються. Перелік товарів, що підлягають митному оподаткуванню, значно ширший, ніж перелік підакцизних товарів.

Контроль за стягненням мита здійснюють митні органи. За виконання ними своїх обов'язків і надання платникам відповідних послуг стягуються митні збори. Вони теж можуть бути встановлені у відсотках від митної вартості товарів, однак їх не слід ототожнювати з митним податком.

Підприємства в Україні сплачують як загальнодержавні так і місцеві податки та збори.

До загальнодержавних податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- екологічний податок;
- мито;

До місцевих податків та зборів, що сплачують підприємства, належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Податки, що сплачуються підприємствами в Україні можна розділити на прямі та непрямі.

Прямі податки встановлюються безпосередньо на доходи і майно платників і сплачуються ними з власних надходжень грошових коштів. Непрямі податки встановлюються на товари і послуги у вигляді надбавок до ціни товару чи послуги, оплачуються покупцями при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями цих товарів та послуг.

1. Податковий кодекс України зі змінами від № 909-VIII від 24.12.2015. Електронний ресурс. - Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 [станом на 01.01.2016]

2. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.– 460с.

3. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.

4. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2002.- 384с.

1. визначення податків та зборів згідно з Податковим Кодексом України;
2. особливості прямого оподаткування підприємств;
3. особливості непрямого оподаткування підприємств;
4. особливості податку на прибуток;
5. особливості податку на майно;
6. особливості податку на додану вартість;
7. особливості акцизного податку;
8. особливості мита.

Тема 7 Оборотні активи та їх організація на підприємстві

- 7.1. Сутність і основи організації оборотних активів
- 7.2. Визначення потреби в оборотних коштах
- 7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів

Ключові терміни:

Абсолютне вивільнення оборотних коштів, Баумоля, Виробничий цикл, Витрати майбутніх періодів, Відносне вивільнення оборотних коштів, Нормування оборотних коштів, Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів, Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві, Оборотний капітал, Оборотні кошти, Операційний цикл, Фінансовий цикл, модель Уілсона, оборотні активи, швидкість обороту

7.1. Сутність і основи організації оборотних активів

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення і реалізації продукції здійснюється у процесі поєднання засобів праці, предметів праці і самої праці. Саме предмети праці і є оборотними активами, які на відміну від основних виробничих фондів споживаються в одному виробничому циклі, і їх вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції.

Відповідно до П(С)БО оборотні активи - це грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу.

Крім поняття "*оборотні активи*", в економічній теорії використовуються поняття "оборотні кошти" і "оборотний капітал".

Оборотні кошти - грошові кошти, авансовані у виробничі фонди та фонди обігу, які постійно перебувають у кругообігу з метою безперервного забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції.

Оборотний капітал - частина продуктивного капіталу, яка переносить вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника у грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу.

Складові оборотного капіталу: запаси, незавершене виробництво, готова продукція на складі, дебіторська заборгованість, грошові активи. Фрагмент балансу, що містить оборотний капітал наведено, в таблиці 7.1.

Оборотні активи підприємницьких структур знаходяться в постійному русі, обслуговуючи всі стадії виробничого процесу. Традиційно серед них виділяють грошову (Г), виробничу (В) і товарну (Т'). Кругообіг оборотних активів можна виразити формулою

- ***Г - Т ... В ... Т' - Г'***(7.1)

Таблиця 7.1 - Відображення оборотних активів у балансі підприємства (форма 1)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
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**		

Кругообіг оборотних активів охоплює період часу, впродовж якого засоби, авансовані для виробництва і обігу, проходять всі стадії кругообігу і повертаються до початкового вигляду, тобто набувають грошової форми в результаті одержаної виручки від реалізації продукції.

Структура оборотних коштів - це пропорції розподілу ресурсів між окремими елементами поточних активів, відображає специфіку *операційного циклу*. Вона показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів і довгострокових кредитів, а яка - за рахунок позикових, враховуючи короткострокові кредити банків.

Операційний цикл - інтервал часу, протягом якого поточні активи підприємства роблять повний оборот від придбання запасів для здійснення діяльності до отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції.

Величина і структура *власних оборотних коштів* може відображати тривалість і особливості *фінансового циклу,* а також ряд інших факторів.

Фінансовий цикл - часовий інтервал, протягом якого одноразовий оборот роблять власні оборотні кошти. У тих випадках, коли власні оборотні кошти мають від'ємне значення, поняття фінансового циклу не існує. Фінансовий цикл починається з моменту оплати постачальникам визначених матеріалів (погашення кредиторської заборгованості), закінчується в момент одержання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

Для аналізу оборотних коштів необхідно не тільки розглянути співвідношення тривалості операційного і фінансового циклів, але і зробити оцінку структури цих циклів, тобто порівняти між собою періоди обороту окремих складових (запасів сировини, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської і кредиторської заборгованості).

Виробничий цикл - починається з моменту надходження матеріалів на склад підприємства, закінчується в момент відвантаження покупцеві продукції, що була виготовлена з даних матеріалів.

Для оцінки тривалості циклів використовуються показники оборотності (період обороту в днях) (рис. 7.1).

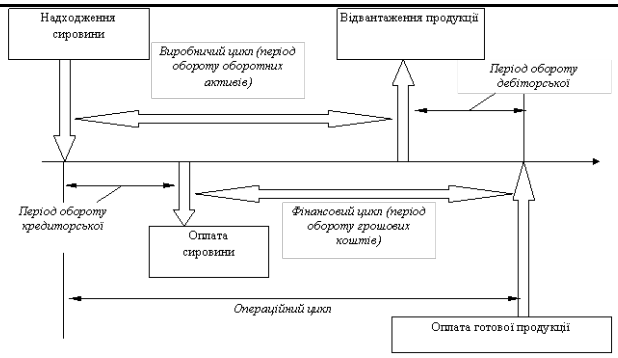


Рисунок 7.1 - Взаємозв'язок виробничого і фінансового циклів підприємства

Загальна тривалість і структура операційного і фінансового циклів пов'язані зі специфікою роботи підприємства, зокрема з технологічними особливостями і сформованими традиціями в роботі з постачальниками і споживачами, але також можуть відбивати і недоліки в управлінні поточними активами.

7.2. Визначення потреби в оборотних коштах

Залежно від методів планування оборотні активи діляться на нормовані і ненормовані. До нормованих оборотних активів належать оборотні кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів, в залишках готової продукції на складах підприємств. Ненормовані оборотні активи вміщують дебіторську заборгованість, векселі одержані, грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції.

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування. Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох чинників, які впливають на господарську діяльність підприємств. На підприємствах виробничої сфери до них належать:

- умови забезпечення підприємства товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, терміни поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань товарних цінностей, форми розрахунків за матеріальними цінностями;
- організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура продукції;
- умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків з відвантаженої продукції.

У разі заниженого розміру оборотних коштів можливі перебої в постачанні і виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва і прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів приводить до накопичення надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розроблення норм на тривалий період дії і нормативів на конкретний період - рік (як правило), півріччя, квартал. Це досягається за проведення таких робіт:

1. визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів. Норма оборотних коштів - це відносний показник, який обчислюється в днях, відсотках або гривнях. Норми в днях щодо виробничих запасів розраховуються за окремими видами матеріальних цінностей;
2. встановлення одноденного витрачання матеріальних цінностей, виходячи з кошторису витрат на виробництво;
3. визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею в грошовому виразі проводиться множенням одноденних витрат у грошовому виразі на відповідну норму запасу в днях;
4. розрахунок сукупного нормативу або загальної потреби в оборотних коштах на підприємстві проводиться підсумовуванням нормативів по окремих статтях;
5. завершальний етап нормування - визначення норм і нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності і виготовляється продукція.

Найбільш трудомістким і складним є розроблення норм запасу. Норми запасу в днях застосовуються протягом декількох років, якщо істотно не змінюються умови виробництва, постачання і збуту, розрахунків.

На сьогодні підприємствам надано право самостійно розраховувати нормативи оборотних коштів. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 19 квітня 1993 року №279 «Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств і організацій і джерела їх покриття» Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів встановлений Типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей.

Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали і покупні напівфабрикати.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів визначається за формулою (7.2):

- $H = O * N$, (7.2)
- де H - норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис. грн;
- O - одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;
- N - норма оборотних коштів, днів.

Одноденне витрачання сировини, матеріалів і придбаних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір одноденних витрат за номенклатурою сировини, яка споживається, матеріалів і покупних напівфабрикатів розраховується діленням суми їх витрат в IV кварталі планового року на 90.

Норма оборотних коштів щодо сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів вміщує такі елементи: транспортний запас; час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів; технологічний запас; поточний (складський) запас; гарантійний (страховий) запас.

Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів

Незавершене виробництво - один із найважливіших напрямів авансування оборотних коштів. Його питома вага в промисловості перевищує 20 % загальної вартості оборотних коштів. *Незавершеним виробництвом вважають незавершене виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу від моменту першої операції і до здавання готової продукції на склад.* Його обсяг залежить від типу виробництва, тривалості виробничого циклу, розподілу витрат протягом виробничого циклу (обсяг незавершеного виробництва зростає, якщо

більше витрат здійснюється на початку виробничого циклу).

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається за формулою

- *Н = В * Д * Кзв*, (7.3)
- де *В* - одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн;
- *Д* - тривалість виробничого циклу, днів;
- *Кзв* - коефіцієнт зростання витрат.

Норма оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається множенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт зростання витрат.

Одноденні витрати розраховуються діленням витрат на випуск валової продукції (за виробничою собівартістю) в IV кварталі планового року на 90.

Тривалість виробничого циклу визначається на основі даних технологічних карт і інших планових нормативів виробництва.

Розрахунок коефіцієнта зростання витрат залежить від розподілу витрат протягом виробничого циклу. При рівномірному розподілі витрат коефіцієнт зростання витрат *К* визначається за формулою

- $$K = \frac{A+0{,}5Б}{A+Б}$$, (7.4)
- де *А* - витрати, здійснювані одноразово на початку виробничого циклу;
- *Б* - подальші витрати, що враховуються в собівартість продукції.

До одноразових витрат належать витрати сировини, матеріалів, які надходять у виробництво з самого початку виробничого циклу.

До подальших витрат відносять всі інші витрати - заробітну платню, амортизаційні відрахування, електроенергію і т.п.

Витрати майбутніх періодів враховують виробничі витрати, здійснені в даному плановому періоді, які переноситимуться на собівартість продукції, що випускається в наступні періоди. До них належать витрати, пов'язані з підготовкою нових виробництв і нових видів продукції, якщо вони не фінансуються з фонду розвитку виробництва, витрати, пов'язані з проведенням гірських розробок, гірсько-підготовчих, відкриваючих та інших робіт.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів визначається за формулою

- $$Н = С_0 + Р_П - Р_В$$, (7.5)
- де *Н* - норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;
- $С_о$ - сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок планового періоду, за відрахуванням одержаних банківських кредитів;
- $Р_п$ - витрати, які проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;
- $Р_В$ - витрати, які враховуються в собівартість продукції планового року і передбачені кошторисом виробництва.

Витрати на освоєння виробництва нових видів продукції включаються в розрахунок потреби в оборотних коштах на витрати майбутніх періодів на основі розроблених підприємством кошторисів для кожного виробу, який підлягає освоєнню. Ці витрати визначаються на весь період освоєння з діленням за роками, а також на плановий рік за кварталами.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

Нормування оборотних коштів для створення *запасів готової продукції* здійснюється аналогічно нормуванню запасів сировини. До готової продукції належать вироби, завершені виробництвом, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або прийняті замовником відповідно до затвердженого порядку приймання продукції.

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства на плановий рік визначається підсумовуванням нормативів за кожною статтею нормування оборотних коштів. Виходячи із загальної потреби підприємства в оборотних коштах, розраховують приріст (зменшення) їх нормативу в плановому періоді. Ці дані використовуються під час складання фінансового плану. У фінансовому плані для покриття приросту нормативу оборотних коштів повинні бути забезпечені відповідні джерела.

Методи розрахунку нормативу оборотних коштів

Визначення потреби в оборотних коштах прямим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних активів. Вони здійснюються на тривалий період, якщо раптово не змінюються асортимент продукції, технологія виробництва, умови постачання і збуту продукції. Обчислений методом прямого розрахунку норматив щорічно коригується підприємством з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обігу оборотних коштів. Для корекції використовується економічний метод розрахунку.

Особливість визначення потреби в оборотних коштах економічним методом полягає в тому, що обчислений методом прямого розрахунку норматив на поточний рік ділять на дві частини. До першої частини відносять нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво і готова продукція (виробничий норматив). До другої частини враховують ті статті нормування оборотних коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (невиробничий норматив).

Для визначення нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді.

Невиробничий норматив оборотних коштів збільшується на 50% від зростання виробничої програми.

Одержана загальна сума нормативів зменшується на суму коштів, які вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення обігу оборотних коштів.

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не вимагає виконання складних розрахунків.

Метод прямого розрахунку застосовується на нових підприємствах, а також тоді, коли необхідно проаналізувати стан оборотних коштів з метою виявлення непотрібних, надмірних, неліквідних виробничих запасів; резервів скорочення тривалості виробничого циклу; причин накопичення готової продукції на складах. Економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів застосовується на діючих підприємствах. Економічний метод доцільно також використовувати на рівні галузевих міністерств, відомств, виробничих об'єднань у процесі перспективного планування або прогнозування.

Мінімізація поточних витрат з обслуговування запасів є оптимізаційною задачею, розв'язуваною у процесі їх нормування.

Для виробничих запасів вона полягає у визначенні оптимального розміру партії сировини і матеріалів, що поставляється. Чим вище розмір партії поставки, тим нижче відносний розмір поточних витрат з розміщення замовлення, доставки товарів і їх приймання (позначимо цей вид поточних витрат з обслуговування запасів як $ПВ_1$). Проте високий розмір партії поставки визначає високий середній розмір запасу. Якщо закуповувати сировину один раз на два місяці, то середній розмір її запасу складе 30 днів, а якщо розмір партії поставки скоротити удвічі, тобто закуповувати сировину один раз на місяць, то середній розмір її запасу складе 15 днів (див. рис. 7.2). У цих умовах знизиться розмір поточних витрат із зберігання запасів (позначимо цей вид поточних витрат з обслуговування запасів як $ПВ_2$).

Розрахунок оптимального розміру партії поставки, при якому мінімізуються сукупні поточні витрати з обслуговування запасів (тобто $ПВ_1 + ПВ_2 p\ min$) здійснюється за такою формулою (відомою як модель Уілсона):

- $$ОР_{опт} = \sqrt{\frac{2 * З_Р * ПВ_1}{ПВ_2}}$$, (7.6)
- де $ОР_{опт}$ - оптимальний розмір партії поставки;
- $З_р$- необхідний обсяг закупівлі сировини і матеріалів на розрахунковий період;
- $ПВ_1$ - розмір поточних витрат з розміщення замовлення, доставки товарів та їх прийому із розрахунку на одну партію, що поставляється;
- $ПВ_2$ - розмір поточних витрат із зберігання одиниці запасів.

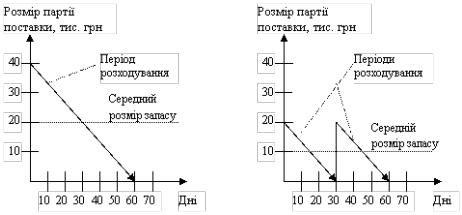


Рисунок 7.2 - Залежність між розміром партії поставки та середнім розміром запасу (в сумі)

Приклад

Річна потреба в певному виді сировини, що визначає обсяг його закупівлі, становить 1000 тис. грн. Розмір поточних витрат із доставки замовлення, товарів з розрахунку на одну партію, що поставляється, становить 12 тис. грн. Розмір поточних витрат із зберігання одиниці запасу становить 6 тис. грн. на рік. Підставляючи ці дані в модель Уілсона маємо:

- $ОР_{опт} = \sqrt{\frac{2*1000*12}{6}} = 63$ тис.грн.

Отже, протягом року товар повинен доставлятися 16 разів (1000 : 63) або кожні 22 дні (360 : 16). При таких показниках розміру партії і частоти поставки сукупні поточні витрати з обслуговування товарних запасів будуть мінімальними.

Для запасів готової продукції задача мінімізації поточних витрат з їх обслуговування полягає у визначенні оптимального розміру партії виробленої продукції. Якщо виробляти певний товар дрібними партіями, то витрати із зберігання його запасів у вигляді готової продукції (*ПВ*$_2$) будуть мінімальними. В той самий час істотно зростуть поточні витрати підприємства, пов'язані з частим переналагодженням устаткування, підготовкою виробництва, та інші (*ПВ*$_1$).

Мінімізація сукупного розміру поточних витрат з обслуговування запасів готової продукції також може бути здійснена на основі моделі Уілсона (з іншим змістом показників *ПВ*$_1$ і *ПВ*$_2$). У цьому випадку замість необхідного обсягу закупівлі товарів використовується плановий обсяг виробництва або продажу готової продукції.

Як в першому, так і в другому випадках розрахунки можуть бути уточнені з урахуванням мінімальної норми відвантаження (залізничним або автомобільним транспортом), створення на підприємстві певного розміру страхового запасу, альтернативи у виборі засобів транспортування та інших умов.

Визначення мінімально необхідної потреби у грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності спрямоване на встановлення нижньої межі залишку необхідних грошових активів у національній та іноземній валютах (у процесі розрахунків іноземна валюта перераховується за певним курсом у національну).

Розрахунок мінімально необхідної суми грошових активів (без урахування їх резерву у формі короткострокових фінансових вкладень) ґрунтується на планованому грошовому потоці за поточними господарськими операціями, зокрема, на обсязі витрачання грошових активів за цими операціями в майбутньому періоді.

Мінімально необхідна потреба в грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності може бути визначена за такою формулою

- $ГА_{мін} = \frac{ПР_{га}}{О_{га}}$, (7.7)
- де *ГА*$_{мін}$- мінімально необхідна потреба у грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності у майбутньому періоді;
- *ПР*$_{га}$ - передбачуваний обсяг платіжного обороту за поточними господарськими операціями у майбутньому періоді (відповідно до плану надходження і витрачання грошових коштів підприємства);
- *О*$_{га}$ - оборотність грошових активів (разів) в аналогічному звітному періоді (вона може бути скоректована з урахуванням планованих заходів щодо прискорення обороту грошових активів).

Розрахунок мінімально необхідної потреби у грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності може бути здійснений іншим методом за такою формулою:

- $ГА_{мін} = ГА_К + \frac{ПР_{га} - ФР_{га}}{О_{га}}$, (7.8)
- де *ГА*$_к$ - залишок грошових активів на кінець звітного періоду;
- *ПР*$_{га}$ - планований обсяг платіжного обороту за поточними господарськими операціями в майбутньому періоді;
- *ФР*$_{га}$ - фактичний обсяг платіжного обороту з поточних господарських операціях в звітному періоді;
- *О*$_{га}$ - оборотність грошових активів (разів) у звітному періоді.

У практиці застосовуються і складніші моделі визначення мінімального, оптимального, максимального і середнього залишків *ГА*, які використовуються в тих випадках, коли у зв'язку з невизначеністю майбутніх платежів план надходження і витрачання грошових коштів не може бути розроблений у щомісячному (подекадному) розрізі.

Так, відповідно до моделі *Баумоля* залишки *ГА* на майбутній період визначаються в таких розмірах:

- мінімальний залишок *ГА* береться нульовим;
- оптимальний залишок розраховується за формулою
  - $ГА_{опт} = \sqrt{\frac{2*В_К*О_{га}}{СП_{КФВ}}}$, (7.9)
  - де *ГА*$_{опт}$ - оптимальний залишок *ГА* в плановану період;
  - *В*$_К$ - середня сума витрат з обслуговування однієї операції з короткостроковими фінансовими вкладеннями;
  - *О*$_{ГА}$ - загальна витрата грошових активів у майбутньому періоді;
  - *СП*$_{КФВ}$ - ставка відсотка з короткострокових фінансових вкладень у даному періоді (виражена десятковим дробом).
- середній залишок грошових активів відповідно до цієї моделі планується як половина оптимального (максимального) їх залишку.

Відповідно до моделі *Міллера-Орра* залишки грошових активів на майбутній період визначаються в таких розмірах:

- мінімальний залишок грошових активів береться у розмірі мінімального їх резерву в звітному періоді (це значення повинне бути більше нуля);
- оптимальний залишок грошових активів розраховується за формулою
  - $ГА_{опт} = \sqrt[3]{\frac{3*Р_К*ВІД^2_{га}}{4*СП_{КФВ}}}$(7.10)
  - де *ВІД*$_{да}$ - сума максимального відхилення грошових активів від середнього у звітному періоді.
- максимальний залишок грошових активів відповідно до цієї моделі береться в триразовому розмірі *ГА*$_{опт}$. Перевищення цього залишку визначає необхідність трансформації зайвих грошових активів у короткострокові фінансові вкладення;
- середній залишок грошових активів розраховується в цьому випадку за формулою
  - $ГА_{ср} = \frac{ГА_{мін} + ГА_{макс}}{2}$, (7.11)
  - де *ГА*$_{ср}$ - середній залишок грошових активів у плановому періоді;
  - *ГА*$_{мін}$, *ГА*$_{макс}$ - відповідно мінімальний і максимальний залишки грошових активів, розраховані раніше.

7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів

Стан оборотних коштів характеризується наявністю їх на певну дату. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2П(С)БО2 «Баланс» наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між сумою підсумку розділу I пасиву балансу Ф.1. «Власний капітал» (рядок 380) і підсумком розділу I активу балансу (рядок 080).

Отже, з суми розділу I пасиву балансу «Власний капітал» (рядок 380) і суми рядка 430 «Забезпечення подальших витрат і платежів» вираховується сума показників розділу I активу «Необоротні активи» (рядок 080).

Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативом дає можливість визначити брак або надлишок власних оборотних коштів.

Брак власних оборотних коштів означає перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною їх наявністю. Він може виникнути з вини самого підприємства, інших підприємств, в результаті зміни умов господарювання, не взятих до уваги своєчасно (як, наприклад, невчасне фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів), через стихійне лихо і з іншої причини.

Надлишок власних оборотних коштів створюється у підприємств у разі перевищення розмірів оборотних коштів понад визначених нормативів, необхідних для задоволення постійних мінімальних потреб виробництва в ресурсах. Він може виникнути внаслідок перевиконання плану прибутку; неповного внеску платежів до бюджету; безкоштовного надходження (отримання) товарно-матеріальних цінностей від інших організацій; неповне використання прибутку на цілі, передбачені фінансовим планом, та ін.

Перевищення нормативу оборотних коштів може бути виправданим у разі перевиконання плану випуску продукції, але темпи зростання нормативних запасів не повинні випереджати темпів зростання обсягу виробництва.

До показників, які характеризують стан оборотних коштів, можна віднести коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів в майні підприємства (*К*$_{р.в.}$). Цей показник визначається як відношення вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства.

- $К_{р.в.} = \frac{Ф_н}{М}$, (7.12)
- де *Ф*$_н$ - фактична наявність (вартість оборотних коштів, грн);
- *М* - вартість майна підприємства, грн.

Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів показує, яку частку у майні підприємства вони займають. Залежно від типу виробництва, виду продукції та інших чинників ця частка може бути різною. Але бажано, щоб вона забезпечувала можливість ритмічного, безперебійного виробництва і у разі необхідності швидкої ліквідності оборотних активів.

Для характеристики ефективності використання оборотних кошті на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є *швидкість обороту*. Вона обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять всі стадії кругообороту на підприємстві:

- $О = \frac{СТ}{Р}$, (7.13)
- де *О* - швидкість обігу оборотних коштів, днів;
- *С* - середні залишки нормованих оборотних коштів, грн;
- *Т* - тривалість періоду, за який обчислюється оборот, днів;
- *Р* - виручка від реалізації продукції, грн.

Середню вартість оборотних коштів можна розрахувати як середню арифметичну або середню хронологічну. Дані для розрахунку використовуються залежно від періоду (рік, півріччя, квартал і т.п.), за який визначається оборотність. Якщо за рік, то необхідно для розрахунку брати наявність оборотних коштів на початок кожного місяця.

Отже, формула, за якою визначається середнє арифметичне, буде мати вигляд

- $С = \frac{С_1+С_2+...+С_{12}+С_{13}}{13}$, (7.14)
- де $С_1, С_2 ... С_{12}$ - сума (вартість) оборотних коштів на початок кожного місяця року (з січня по грудень);
- $С_{13}$ - сума оборотних коштів на початок наступного року.

Середня сума оборотних коштів за середньою хронологічною визначається за формулою

- $С = \frac{\frac{1}{2}С_1+С_2+...+С_{12}+\frac{1}{2}С_{13}}{12}$, (7.15)

Швидкість обороту коштів - це синтетичний показник, здатний відображати одночасно результати процесу матеріального відтворення - обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період - і ефективність використання в цьому процесі матеріальних засобів і коштів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується *коефіцієнт оборотності*, який визначається за формулою

- $К_О = \frac{Р}{С}$, (7.16)
- де $К_о$ - коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, то краще вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є зворотним до коефіцієнта оборотності показником і визначається за формулою

- $К_З = \frac{С}{Р}$, (7.17)
- де $К_з$- коефіцієнт завантаження оборотних коштів.

Він характеризує участь оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн обороту, то краще вони використовуються.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів можуть використовуватися коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів) і рентабельність. Вони обчислюються за формулами

- $К_е = \frac{П}{С}$; $Р = \frac{П}{С}100\%$, (7.18)
- де *Ке* - коефіцієнт ефективності оборотних коштів.;
- *П* - прибуток від реалізації продукції, грн;
- *Р* - рентабельність оборотних коштів, %.

Якщо *К е* є абсолютним показником і характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів, то *Р* - відносний показник, який визначає ступінь використання оборотних коштів. Чим більше значення першого і другого показників, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Поліпшення використання оборотних коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти з допомогою:

1. скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю і прямі економічні зв'язки з постачальниками;
2. прискорення оборотності за рахунок реалізації непотрібних, залежаних товарно-матеріальних цінностей.

Поліпшення використання оборотних коштів вивільняє їх. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів - це пряме скорочення потреби в оборотних кошах проти попереднього періоду при одночасному збільшенні обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних коштів виникає тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство з тією самою сумою оборотних коштів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів.

Враховуючи це, слід більше уваги приділяти реалізації заходів, які сприяють відносному вивільненню оборотних коштів.

Показники стану і ефективності використання оборотних коштів, порядок їх визначення і їх економічний зміст наведено в табл. 7.2.

Таблиця 7.2 - Показники стану і ефективності використання оборотних коштів

Показник	Розрахунок	Економічна сутність
1. Наявність оборотних коштів	[Вк+З]-[Оз+Пк]	Характеризує величину власних оборотних коштів
а) брак	$Ф_Н < Н$	Перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною їх наявністю
б) надлишок	$Ф_Н > Н$	Перевищення фактичної наявності оборотних коштів над нормативом
2. Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства	$\frac{Ф_Н}{М}$	Відображає питому вагу вартості оборотних коштів у загальній вартості майна підприємства
3. Оборотність	$\frac{Ф_В*Т}{Р}$	Характеризує час, за який оборотні кошти здійснюють один оборот
4. Коефіцієнт оборотності	$\frac{Р}{В}$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується
5. Коефіцієнт завантаження	$\frac{В}{Р}$	Показує, скільки оборотних коштів авансовано в 1 грн реалізованої продукції
6. Прибутковість	$\frac{П}{В}$	Характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів
7. Рентабельність	$\frac{П}{В}100\%$	Визначає ступінь використання оборотних коштів

Вк - власні кошти;
З - забезпечення наступних витрат;
Оз - основні засоби та інші необоротні активи;
Пк - позикові кошти;
Фн - фактична наявність оборотних коштів;
Н - норматив оборотних коштів;
М - вартість майна підприємства;
В - середня вартість оборотних коштів;
Т - тривалість періоду, за яким обчислюється обіг оборотних коштів;
Р - обсяг реалізації продукції;
П - прибуток від реалізації продукції.

- 7.1. Сутність і основи організації оборотних активів
- 7.2. Визначення потреби в оборотних коштах
- 7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів

Ключові терміни:

Абсолютне вивільнення оборотних коштів, Баумоля, Виробничий цикл, Відносне вивільнення оборотних коштів, Нормування оборотних коштів, Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів, Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві, Оборотний капітал, Оборотні кошти, Операційний цикл,

Фінансовий цикл, модель Уілсона, оборотні активи, швидкість обороту

7.1. Сутність і основи організації оборотних активів

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення і реалізації продукції здійснюється у процесі поєднання засобів праці, предметів праці і самої праці. Саме предмети праці і є оборотними активами, які на відміну від основних виробничих фондів споживаються в одному виробничому циклі, і їх вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції.

Відповідно до П(С)БО 2 „Баланс" оборотні активи - це грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу.

Крім поняття "*оборотні активи*", в економічній теорії використовуються поняття "оборотні кошти" і "оборотний капітал".

Оборотні кошти - грошові кошти, авансовані у виробничі фонди та фонди обігу, які постійно перебувають у кругообігу з метою безперервного забезпечення процесу виробництва та реа лізації продукції.

Оборотний капітал - частина продуктивного капіталу, яка переносить вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника у грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу.

Складові оборотного капіталу: запаси, незавершене виробництво, готова продукція на складі, дебіторська заборгованість, грошові активи.

Структура оборотних коштів - це пропорції розподілу ресурсів між окремими елементами поточних активів, відображає специфіку *операційного циклу*. Вона показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів і довгострокових кредитів, а яка - за рахунок позикових, враховуючи короткострокові кредити банків.

Операційний цикл - інтервал часу, протягом якого поточні активи підприємства роблять повний оборот від придбання запасів для здійснення діяльності до отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції.

Величина і структура *власних оборотних коштів* може відображати тривалість і особливості *фінансового циклу,* а також ряд інших факторів.

Фінансовий цикл - часовий інтервал, протягом якого одноразовий оборот роблять власні оборотні кошти. У тих випадках, коли власні оборотні кошти мають від'ємне значення, поняття фінансового циклу не існує. Фінансовий цикл починається з моменту оплати постачальникам визначених матеріалів (погашення кредиторської заборгованості), закінчується в момент одержання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

Для аналізу оборотних коштів необхідно не тільки розглянути співвідношення тривалості операційного і фінансового циклів, але і зробити оцінку структури цих циклів, тобто порівняти між собою періоди обороту окремих складових (запасів сировини, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської і кредиторської заборгованості).

Виробничий цикл - починається з моменту надходження матеріалів на склад підприємства, закінчується в момент відвантаження покупцеві продукції, що була виготовлена з даних матеріалів.

7.2. Визначення потреби в оборотних коштах

Залежно від методів планування оборотні активи діляться на нормовані і ненормовані. До нормованих оборотних активів належать оборотні кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів, в залишках готової продукції на складах підприємств. Ненормовані оборотні активи вміщують дебіторську заборгованість, векселі одержані, грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції.

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування. Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох чинників, які впливають на господарську діяльність підприємств.

Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали і покупні напівфабрикати.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів визначається за формулою

- $H = O * N$, (7.2)
- де *Н* - норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис. грн;
- *О* - одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;
- *N* - норма оборотних коштів, днів.

Нормування оборотних коштів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів

Незавершене виробництво - один із найважливіших напрямів авансування оборотних коштів. Його питома вага в промисловості перевищує 20 % загальної вартості оборотних коштів. *Незавершеним виробництвом вважають незавершене виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу від моменту першої операції і до здавання готової продукції на склад.* Його обсяг залежить від типу виробництва, тривалості виробничого циклу, розподілу витрат протягом виробничого циклу (обсяг незавершеного виробництва зростає, якщо більше витрат здійснюється на початку виробничого циклу).

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається за формулою

- $H = B * Д * Кзв$, (7.3)
- де *В* - одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн;
- *Д* - тривалість виробничого циклу, днів;
- *Кзв* - коефіцієнт зростання витрат.

Методи розрахунку нормативу оборотних коштів

Визначення потреби в оборотних коштах прямим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних активів. Вони здійснюються на тривалий період, якщо раптово не змінюються асортимент продукції, технологія виробництва, умови постачання і збуту продукції. Обчислений методом прямого розрахунку норматив щорічно коригується підприємством з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обігу оборотних коштів. Для корекції використовується економічний метод розрахунку.

Мінімізація поточних витрат з обслуговування запасів є оптимізаційною задачею, розв'язуваною у процесі їх нормування.

Для виробничих запасів вона полягає у визначенні оптимального розміру партії сировини і матеріалів, що поставляється. Чим вище розмір партії поставки, тим нижче відносний розмір поточних витрат з розміщення замовлення, доставки товарів і їх приймання (позначимо цей вид поточних витрат з обслуговування запасів як $ПВ_1$). Проте високий розмір партії поставки визначає високий середній розмір запасу. Якщо закуповувати сировину один раз на два місяці, то середній розмір її запасу складе 30 днів, а якщо розмір партії поставки скоротити удвічі, тобто закуповувати сировину один раз на місяць, то середній розмір її запасу складе 15 днів (див. рис. 7.2). У цих умовах знизиться розмір поточних витрат із зберігання запасів (позначимо цей вид поточних витрат з обслуговування запасів як $ПВ_2$).

Розрахунок оптимального розміру партії поставки, при якому мінімізуються сукупні поточні витрати з обслуговування запасів (тобто $ПВ_1 + ПВ_2 \to min$) здійснюється за такою формулою (відомою як модель Уілсона):

- $$ОР_{опт} = \sqrt{\frac{2 * З_р * ПВ_1}{ПВ_2}},$$ (7.6)
- де $ОР_{опт}$ - оптимальний розмір партії поставки;
- $З_р$- необхідний обсяг закупівлі сировини і матеріалів на розрахунковий період;
- $ПВ_1$ - розмір поточних витрат з розміщення замовлення, доставки товарів та їх прийому із розрахунку на одну партію, що поставляється;
- $ПВ_2$ - розмір поточних витрат із зберігання одиниці запасів.

Визначення мінімально необхідної потреби у грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності спрямоване на встановлення нижньої межі залишку необхідних грошових активів у національній та іноземній валютах (у процесі розрахунків іноземна валюта перераховується за певним курсом у національну).

Розрахунок мінімально необхідної суми грошових активів (без урахування їх резерву у формі короткострокових фінансових вкладень) ґрунтується на плановану грошовому потоці за поточними господарськими операціями, зокрема, на обсязі витрачання грошових активів за цими операціями в майбутньому періоді.

У практиці застосовуються і складніші моделі визначення мінімального, оптимального, максимального і середнього залишків *ГА*, які використовуються в тих випадках, коли у зв'язку з невизначеністю майбутніх платежів план надходження і витрачання грошових коштів не може бути розроблений у щомісячному (подекадному) розрізі.

Так, відповідно до моделі *Баумоля* залишки *ГА* на майбутній період визначаються в таких розмірах:

- мінімальний залишок *ГА* береться нульовим;
- оптимальний залишок розраховується за формулою
  - $$ГА_{опт} = \sqrt{\frac{2 * В_К * О_{га}}{СП_{КФВ}}},$$ (7.9)
  - де $ГА_{опт}$ - оптимальний залишок *ГА* в плановану періоді;
  - $В_К$ - середня сума витрат з обслуговування однієї операції з короткостроковими фінансовими вкладеннями;

- $О_{ГА}$ - загальна витрата грошових активів у майбутньому періоді;
- $СП_{КФВ}$ - ставка відсотка з короткострокових фінансових вкладень у даному періоді (виражена десятковим дробом).

- середній залишок грошових активів відповідно до цієї моделі планується як половина оптимального (максимального) їх залишку.

Відповідно до моделі *Міллера-Орра* залишки грошових активів на майбутній період визначаються в таких розмірах:

- мінімальний залишок грошових активів береться у розмірі мінімального їх резерву в звітному періоді (це значення повинне бути більше нуля);
- оптимальний залишок грошових активів розраховується за формулою
  - $$ГА_{опт} = \sqrt[3]{\frac{3*Р_К*ВІД_{га}^2}{4*СП_{КФВ}}} (7.10)$$
  - де $ВІД_{да}$ - сума максимального відхилення грошових активів від середнього у звітному періоді.
- максимальний залишок грошових активів відповідно до цієї моделі береться в триразовому розмірі $ГА_{опт}$. Перевищення цього залишку визначає необхідність трансформації зайвих грошових активів у короткострокові фінансові вкладення;
- середній залишок грошових активів розраховується в цьому випадку за формулою
  - $$ГА_{ср} = \frac{ГА_{мін} + ГА_{макс}}{2} (7.11)$$
  - де $ГА_{ср}$ - середній залишок грошових активів у плановому періоді;
  - $ГА_{мін}$, $ГА_{макс}$ - відповідно мінімальний і максимальний залишки грошових активів, розраховані раніше.

7.3. Показники стану і ефективності використання оборотних коштів

Стан оборотних коштів характеризується наявністю їх на певну дату. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2П(С)БО2 «Баланс» наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між сумою підсумку розділу I пасиву балансу Ф.1. «Власний капітал» (рядок 380) і підсумком розділу I активу балансу (рядок 080).

Отже, з суми розділу I пасиву балансу «Власний капітал» (рядок 380) і суми рядка 430 «Забезпечення подальших витрат і платежів» вираховується сума показників розділу I активу «Необоротні активи» (рядок 080).

Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативом дає можливість визначити брак або надлишок власних оборотних коштів.

Для характеристики ефективності використання оборотних кошті на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є *швидкість обороту*. Вона обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять всі стадії кругообороту на підприємстві:

- $$О = \frac{СТ}{Р}, (7.13)$$
- де *О* - швидкість обігу оборотних коштів, днів;
- *С* - середні залишки нормованих оборотних коштів, грн;
- *Т* - тривалість періоду, за який обчислюється оборот, днів;
- *Р* - виручка від реалізації продукції, грн.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується *коефіцієнт оборотності*, який визначається за формулою

- $$К_О = \frac{Р}{С}, (7.16)$$
- де $К_о$ - коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Поліпшення використання оборотних коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти з допомогою:

1. скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю і прямі економічні зв'язки з постачальниками;
2. прискорення оборотності за рахунок реалізації непотрібних, залежаних товарно-матеріальних цінностей.

Поліпшення використання оборотних коштів вивільняє їх. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів - це пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду при одночасному збільшенні обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних коштів виникає тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство з тією самою сумою оборотних коштів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів.

Визначення оптимальної потреби в оборотних коштах є одним із найактуальніших завдань фінансової служби підприємства. Для його вирішення можуть використовуватися різні методи, що враховують особливості роботи підприємства.

При вивченні даної теми студентам необхідно звернути увагу на особливості визначення нормативів оборотних коштів і методів їх оптимізації.

1. Структура оборотних активів підприємства та їх відображення у фінансовій звітності;
2. Структура операційного та фінансового циклів;
3. Визначення нормативу оборотних коштів у запасах сировини та матеріалів;
4. Визначення нормативу оборотних коштів у незавершеному виробництві;
5. Визначення нормативу оборотних коштів у витратах майбутніх періодів;
6. Модель Уілсона;
7. Модель Баумоля;
8. Модель Міллера-Орра;
9. Розрахунок коефіцієнта оборотності оборотних коштів;
10. Розрахунок періоду обороту оборотних коштів;
11. Абсолютне та відносне вивільнення оборотних коштів.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.- 460с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств.-К.: ЦУЛ, 2002.-460с.
3. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. - К.: Либідь, 2002.- 384с.
4. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

Розділ 3

Тема 8 Оцінка фінансового стану підприємства

- 8.1. Необхідність оцінки фінансового стану підприємства. Види, прийоми та інформаційна база проведення фінансового аналізу
- 8.2. Показники фінансового стану підприємства

- 8.3. Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства

Ключові терміни:

Внутрішній фінансовий аналіз, Ліквідність активів, Ліквідність балансу, Ліквідність підприємства, Методи фінансового аналіз, Моделі фінансового аналізу, Основні показники фінансового стану, Фінансова стійкість підприємства, Фінансовий стан підприємства, зовнішнього фінансового аналізу, прийоми аналізу

8.1. Необхідність оцінки фінансового стану підприємства. Види, прийоми та інформаційна база проведення фінансового аналізу

Фінансовий стан підприємства *– це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.*

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідні ще і тому, що прибутковість будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Враховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування і диференціацію процентних ставок.

Основною метою фінансового аналізу є отримання певної кількості ключових параметрів, які дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами. При цьому в оцінюванні поточного фінансового стану підприємства особливу роль відіграє його прогноз на найближчу та більш віддалену перспективу, тобто очікувані параметри фінансового стану.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський зумовлює відповідний поділ аналізу господарської діяльності на зовнішній та внутрішній.

Завдання ***зовнішнього фінансового аналізу*** визначаються інтересами користувачів аналітичним матеріалом. До основних завдань належать: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування.

Зовнішній аналіз проводиться на підставі фінансової і статистичної звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами.

Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини даного фінансового стану, ефективність використання основних і оборотних коштів, взаємозв'язок показників обсягів, вартості та прибутку. Як джерела інформації для цих цілей додатково використовують дані фінансового обліку (нормативну і планову інформацію).

Внутрішній аналіз проводиться безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, короткострокового і довгострокового управління виробничою, комерційною і фінансовою діяльністю.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми і методи його здійснення. У практиці фінансового аналізу вироблено основну методику аналізу фінансових звітів. Виділяють такі основні ***прийоми аналізу***:

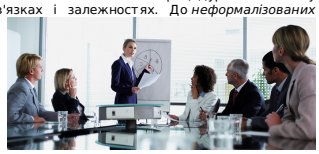
1. *горизонтальний (часовий) аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. За допомогою *горизонтального аналізу* визначаються абсолютні та відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований період;
2. *вертикальний (структурний) аналіз* – визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому. *Вертикальний аналіз* призначено для обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу, тобто вивчається структура активів і пасивів балансу;
3. *трендовий аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначенням тренда. *Трендовий аналіз* застосовується для виявлення тенденцій, що домінують у динаміці основних показників;
4. *коефіцієнтний аналіз* передбачає вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану підприємства. Їх значення порівнюються з базисними величинами, вивчається їх динаміка;
5. *порівняльний аналіз* – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими показниками;
6. *факторний аналіз* – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (які не мають визначеного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути прямий (власне аналіз) - якщо результативний показник розділяють на окремі складові, і зворотний (синтез) - якщо його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – об'єктивної його оцінки і виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів – можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналіз*у* – це комплекс науково-методичних інструментів і принципів дослідження фінансового стану підприємств. В економічній теорії і практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі і фінансового аналізу зокрема.

Перший рівень класифікації виділяє *неформалізовані і формалізовані* методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на твердих аналітичних взаємозв'язках і залежностях. До *неформалізованих* належать такі методи:



- експертних оцінок і сценаріїв;
- психологічні;
- морфологічні;
- порівняльні;
- побудови системи показників;
- побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються визначеним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід і знання аналітика.

До *формалізованих* методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладені жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи:

- ланцюгових підстановок;
- арифметичних різниць;
- балансовий;
- виділення ізольованого впливу факторів;
- відсоткових чисел;
- диференційований;
- логарифмічний;
- інтегральний;
- простих і складних відсотків;
- дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів і методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності складає методологію і методику аналізу.

Моделі фінансового аналізу. Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, що дають можливість структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основних типи моделей, що застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: дескриптивні, предикативні і нормативні.

Дескриптивні моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах; вертикальний і горизонтальний аналізи; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Дескриптивні моделі, що базуються на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

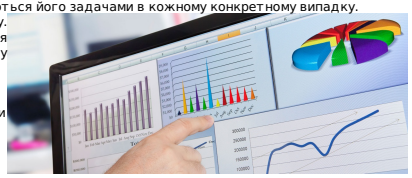
Предикативні моделі – це моделі передбаченого, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів і прибутку підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні і регресивні моделі).

Нормативні моделі – це моделі, що дають можливість порівняння фактичних результатів діяльності підприємства з нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат щодо технологічних процесів, видів виробів і в розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи і моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його задачами в кожному конкретному випадку.

Інформаційна база аналізу. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:



- балансу (форма № 1);
- звіту про фінансові результати (форма № 2);
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіту про власний капітал (форма № 4);
- дані статистичної звітності та оперативні дані.

Інформацію, що використовується для аналізу фінансового стану підприємств, за доступністю можна розділити на відкриту і закриту (таємну). Інформація, що міститься в бухгалтерській і статистичній звітностях, виходить за межі підприємства і тому є відкритою.

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства.

Кожне підприємство розробляє свої планові і прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи і ліміти, систему їх оцінки і регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді і «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає керівник підприємства.

Усі показники бухгалтерського балансу і звітності взаємозалежні один від одного. Їх цінність для своєчасної і якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від їх ймовірності і дати складання звіту.

Основним завданням аналізу є оцінка ефективності використання активів, доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за звітний період, виявлення факторів, які позитивно або негативно вплинули на кінцеві фінансові результати.

Аналіз структури та змін у вартості активів підприємства проводиться шляхом зіставлення показників активу балансу на початок і кінець звітного періоду за видами активів. За цими даними визначаються абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) кожного виду активів.

Наприклад, якщо коефіцієнт зростання вартості активів (*Кв.а*) менше одиниці, то це свідчить про скорочення підприємством у звітному періоді господарської діяльності.

При аналізі активів оцінюються зміни у структурі довгострокової і поточної дебіторської заборгованості та динаміка дебіторської заборгованості на початок і кінець звітного періоду. При суттєвому зростанні (більше 10 %) суми резервів сумнівних боргів та суми виданих авансів проводиться аналіз обґрунтованості спрямування фінансових ресурсів на авансування розрахунків та збільшення зазначеного резерву (аналіз проводиться за додатково наданою підприємством інформацією).

При аналізі власного капіталу підприємства оцінюються зміни у структурі та обсягах власних фінансових ресурсів. Перевіряються на відповідність законодавству порядок та обсяги формування статутного та резервного капіталу. За даними бухгалтерського обліку аналізується розподіл прибутку і формування фондів спеціального призначення, передбачених Господарським кодексом України.

Якщо коефіцієнт зростання власного капіталу менший від коефіцієнта зростання активів підприємства ($К_{в.а} > К_{в.к}$), то це свідчить про скорочення обсягів власних джерел фінансування діяльності підприємства (прибутку, використання резервів, уцінки активів тощо).

При аналізі структури та динаміки зобов'язань підприємства виявляються негативні тенденції щодо зростання заборгованості підприємства. Значну увагу необхідно звернути на аналіз динаміки заборгованості підприємства за розрахунками з бюджетом та з оплати праці. Додатково проводиться аналіз простроченої кредиторської заборгованості.

Збільшення коефіцієнта зростання кредиторської заборгованості у порівнянні з коефіцієнтом зростання активів підприємства ($К_з > К_{в.а}$) свідчить про погіршення його платоспроможності. У цьому випадку обов'язково проводиться поглиблений аналіз на предмет запобігання банкрутству підприємства.

8.2. Показники фінансового стану підприємства

Стійкий фінансовий стан підприємства формується у процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально і всебічно характеризують господарське положення підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства повинні бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний з підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на питання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому і показники оцінки фінансового стану повинні бути такими, щоб кожен партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Основні показники фінансового стану. Загальна оцінка ефективності управління підприємством та використання його активів проводиться за сукупністю коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, майновий стан, платоспроможність та ліквідність підприємства (табл. 8.1).

Таблиця 8.1 – Основні показники, що використовуються для аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства

Показник	***Формула для розрахунку***	***Оптимальне значення показника***
1	*2*	*3*
Коефіцієнт рентабельності активів	$К_{ра} = П_р/(Вб_0+Вб_1)/2$, $П_р$ - чистий прибуток; $Вб_0$ - валюта балансу на початок періоду; $Вб_1$ - валюта балансу на кінець періоду	>0 Збільшення
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$К_{рвк} = П_р/(Вк_0+Вк_1)/2$, $П_р$ - чистий прибуток; $Вк_0$ - сума власного капіталу на початок періоду; $Вк_1$- сума власного капіталу на кінець періоду	>0 Збільшення (~0,13-0,24)
Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	$К_{рск} = Ф_0/(Вб_0+Вб_1)/2$, $Ф_о$- фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування; $Вб_0$ - валюта балансу на початок періоду; $Вб_1$ - валюта балансу на кінець періоду	>0 Збільшення (~0,12-0,18)
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$К_{рд} = П_р/ЧД$, $П_р$- чистий прибуток; $ЧД$ - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	>0 Збільшення
Коефіцієнт зносу основних засобів	$К_{зоз} = З/О_з$, $З$ - сума зносу; $О_з$ - первісна вартість основних засобів	Зменшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$К_{ооз} = НО_з/О_з$, $НО_з$- сума основних засобів, що надійшли у плановому періоді; $О_з$ - основні засоби за первісною вартістю на початок періоду	Збільшення
Коефіцієнт оборотності активів	$К_{оо} = ЧД/(Вб_0+Вб_1)/2$, $ЧД$ - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); $Вб_0$- валюта балансу на початок періоду; $Вб_1$ - валюта балансу на кінець періоду	Збільшення
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$К_{фс} = В_к/(Д_з+К_з)$ $В_к$- власний капітал; $Д_з$ - довгострокові зобов'язання; $К_З$- короткострокові зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт покриття	$К_п = Обз/ПЗ$ $Обз$ - оборотні засоби, $ПЗ$ - поточні зобов'язання	> 1 Збільшення
Коефіцієнт загальної ліквідності	$К_{зл} = Обз/(ДЗ+ПЗ)/2$, $Обз$ - оборотні засоби; $ДЗ$ - довгострокові зобов'язання; $ПЗ$ - поточні зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$К_{азл} = Г_к/ПЗ$ $Гк$ - грошові кошти; $ПЗ$ - поточні зобов'язання	~0,2 - 0,35
Коефіцієнт заборгованості	$К_з = З_к/(В_к З_к$- залучений капітал; $В_к$ - власний капітал	0,5 - 0,7
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$К_{кзк} = П_р/(З_а+ДЗ+ПЗ+Д_м)/Вб З_а$- забезпечення наступних витрат і платежів; $ДЗ$ - довгострокові зобов'язання; $ПЗ$ - поточні зобов'язання; $Д$ - доходи майбутніх періодів; $Вб$ - валюта балансу	< 1 Зменшення

Прибутковість інвестицій (за методом участі в капіталі)	$PI_c = (\Pi_p / IC) * 100$ $П_р$- чистий прибуток; *IC* - сума інвестицій	~ 11,5%

Показники наведені відповідно до "Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки", затвердженої згідно з Наказом Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 року №170.

Ця Методика розроблена з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору економіки України.

Коефіцієнт рентабельності активів показує розмір чистого прибутку на одну гривню активів та характеризує ефективність використання активів. Зменшення цього показника може свідчити про затримання темпів економічного зростання та розвитку підприємства.

Ступінь рентабельності активів підприємства, яку забезпечує прибуток від основної виробничої діяльності підприємства, характеризує коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує частку чистого прибутку у власному капіталі. Високий коефіцієнт вказує на прибуткову діяльність підприємства та його інвестиційну привабливість. Цей коефіцієнт характеризує ефективність вкладання коштів у підприємство.

Коефіцієнт рентабельності діяльності показує наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством наявних ресурсів (незалежно від джерел їх залучення) та показує, наскільки зміни у наявних активах пов'язані зі змінами доходу (виручки) від реалізації.

При проведенні фінансового аналізу за коефіцієнтами мають враховуватися галузеві особливості підприємств (табл. 8.2).

У цілому таблиця 8.1 вміщує більше 14 показників, призначених для детальної і всебічної оцінки фінансового стану підприємства. Однак це не означає, що систематичний аналіз фінансового стану підприємства завжди може здійснюватися лише за цими показниками.

Залежно від мети та задач аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс показників і напрямків аналізу фінансового стану підприємства. Існують інші методики розрахунку показників, що використовуються для аналізу фінансового стану підприємства.

Таблиця 8.2 - Оцінка ефективності діяльності підприємства з урахуванням галузевої специфіки

Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт рентабельності діяльності	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Оцінка ефективності діяльності з урахуванням галузевої специфіки
Високе значення	Високе значення	Високе значення	Задовільне для всіх підприємств
Низьке значення	Високе значення	Середнє значення	Задовільне для підприємств видобувної промисловості
Низьке значення	Середнє значення	Середнє значення	Задовільне для підприємств сільського господарства
Середнє значення	Високе значення	Низьке значення	Задовільне для будівельних підприємств
Високе значення	Низьке значення	Середнє значення	Задовільне для підприємств переробної, харчової промисловості, торгівлі
Низьке значення	Низьке значення	Низьке значення	Незадовільне для всіх підприємств

Крім цього, для забезпечення однозначності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану підприємств, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу Міністерством економіки України виданий Наказ №14 від 19.01.2006 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів під час оцінки господарського стану підприємств.

Джерелами інформації для здійснення розрахунків фінансово-економічних показників є показники фінансової звітності підприємства. Основні джерела аналізу - це форма 1 «Баланс підприємства», форма 2 «Звіт про фінансові результати». Перелік показників та система їх розрахунків, що використовуються при здійсненні поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств, та джерела отримання відповідної інформації наведені в таблицях 8.3 та 8.4.

Таблиця 8.3 – Перелік показників, що використовується при здійсненні аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств

Скорочення	Найменування показника	Джерело інформації
1	2	3
Б	баланс	форма № 1
Бпоч	баланс на початок періоду	форма № 1
Бкін	баланс на кінець періоду	форма № 1
ВК	власний капітал	форма № 1
ВОА	власні оборотні активи	форма № 1
ВОЗ	вартість основних засобів (залишкова)	форма № 1
ГК	грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції	форма № 1
ДЗ	довгострокові зобов'язання	форма № 1
З	запаси	форма № 1
ЗОЗ	знос основних засобів (на початок, кінець періоду)	форма № 1
ЗНВП	забезпечення наступних виплат і платежів	форма № 1
ДМП	доходи майбутніх періодів	форма № 1
ПФІ	поточні фінансові інвестиції	форма № 1
ПЗ	поточні зобов'язання	форма № 1
ДФІук	довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	форма № 1
ДФІін	довгострокові фінансові інвестиції - інші	форма № 1
ВМП	витрати майбутніх періодів	форма № 1
НА	необоротні активи	форма № 1
НДП	"нормальні" джерела покриття	форма № 1
ОА	оборотні активи	форма № 1
ПВОЗ	первісна вартість основних засобів на початок періоду	форма № 1
ПК	позиковий капітал (довгострокові та поточні зобов'язання)	форма № 1
СВВК	середня вартість власного капіталу	форма № 1
СВОЗ	середня вартість основних засобів	форма № 1
СДЗ	середня дебіторська заборгованість	форма № 1
СЗ	середні запаси	форма № 1
СКЗ	середня кредиторська заборгованість	форма № 1
ФК	робочій (функціонуючий) капітал	форма № 1
ВР	дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2
ВВЗП	витрати на виробництво та збут продукції	форма № 2
ВПЗ	валовий прибуток (збиток)	форма № 2
СР	собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2
АВ	адміністративні витрати	форма № 2
ВЗ	витрати на збут	форма № 2
ПЗЗД зп	прибуток (збиток) від звичайної діяльності за звітний період	форма № 2
ЧП	чистий прибуток (збиток)	форма № 2
ЧД	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2
А	амортизація як елемент операційних витрат	форма № 2

Таблиця 8.4 – Система розрахунків показників оцінки фінансового стану підприємства (подано зі скороченнями)

Основні показники, які характеризують аспекти діяльності, що	Порядок розрахунку аналітичних показників	Висновки	Нормативне (опти-мальне)

відстежуються, одиниця вимірювання	показників		значення
1	2	3	4
ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ			
Маневреність власних оборотних засобів	$\frac{ВОА}{ОА}$	для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1	0 – 1
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$\frac{ОА+ВМП}{ПЗ}$	значення показника залежить від галузей та видів діяльності, його зростання розцінюється як сприятлива тенденція	1,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{ОА-З-ВМП}{ПЗ}$	при аналізі тенденції зміни цього показника необхідно приділяти увагу факторам, які обумовили його зміну	0,6 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	$\frac{ГК+ПФІ}{ПЗ}$	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, найбільш жорсткий критерій ліквідності	0,2 - 0,35
Частка оборотних коштів в активах, %	$\frac{ОА*100}{Б}$	показує, яку частину в активах підприємства становлять оборотні кошти	
Частка власних оборотних коштів в оборотних активах	$\frac{ВОА*100}{ОА}$	показує, яку частину становлять власні оборотні кошти в загальному обсязі оборотних коштів	
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів, %	$\frac{ВОА*100}{З}$	рекомендована нижня межа цього показника становить 50 відсотків	
Частка запасів в оборотних активах, %	$\frac{З*100}{ОА}$	показує, яку частину в оборотних активах становлять запаси	
Коефіцієнт покриття	$\frac{ОА}{ПЗ}$	ступінь покриття поточних зобов'язань оборотними активами	> 1
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ			
Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт фінансової автономії)	$\frac{ВК}{Б}$	зростання цього показника свідчить про збільшення фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства	> 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{Б}{ВК+ЗНВП+ДМП}$	збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів при фінансуванні підприємства	< 2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{ВК-НА}{ВК}$	значення цього показника залежить від структури капіталу та галузевої належності підприємства. Для того щоб зробити висновок, необхідно порівняти значення цього показника із загальногалузевим розміром	> 0,1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{ПК}{Б}$	показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал	< 0,5
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\frac{ДП}{НА}$	показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується зовнішніми інвесторами. Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів	
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{ДП}{ДП+ВК}$	зростання цього показника в динаміці - негативна тенденція, яка свідчить про залежність від фінансування ззовні	
Коефіцієнт структури позикового капіталу	$\frac{ДП}{ПК}$	показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви	
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{ПК}{ВК}$	збільшення значення цього показника свідчить про зниження фінансової стійкості та навпаки	
Коефіцієнт забезпечення власними засобами	$\frac{ВК+ЗНВП+ДМП-НА}{ОА}$	зростання цього показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання позасудових заходів відновлення платоспроможності	> 0,1
Показник		зменшення значення цього показника	

Показник фінансового левериджу	$\frac{ДП}{В-ДП}$	цього показника свідчить про позитивні зрушення на підприємстві	< 0,25
Оборотність коштів у розрахунках, оборотів, ОКРО	$\frac{ВР}{СДЗ}$	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства	
Час обороту коштів у розрахунках, днів, ЧОКР	$\frac{360днів}{ОКРО}$	зменшення значення показника свідчить про збільшення ОКРО та є сприятливою тенденцією для підприємства	
Оборотність запасів, оборотів, ОЗО	$\frac{СР}{СЗ}$	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства	
Час обороту запасів, днів, ЧОЗ	$\frac{360днів}{ОЗО}$	сприятливою вважається тенденція зниження значення показника	
Час обороту кредиторської заборгованості, днів, ЧОКЗ	$\frac{СКЗ*360днів}{СР}$	зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства	
Тривалість операційного циклу, днів, ТОЦ	ЧОКР + ЧОЗ	зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства	
Тривалість фінансового циклу, днів	ТОЦ - СКЗ	зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства	
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	$\frac{СДЗ}{ВР}$	зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства	
Оборотність власного капіталу, оборотів	$\frac{ВР}{СРВК}$	збільшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства	
Оборотність сукупного капіталу, оборотів	$\frac{ВР}{В}$	збільшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства	
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$\frac{ЧИ-ДВА}{ВК}$	показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в майбутньому	
коефіцієнт Бівера	$\frac{ЧП-А}{ПК}$	у разі якщо цей показник не перевищує 0,2, то це відображає небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва	> 0,2

Першим етапом аналізу оборотних активів підприємства є проведення горизонтального та вертикального аналізу цього розділу активів балансу.

Ефективність роботи підприємства визначається швидкістю обороту оборотних засобів: чим більша швидкість, тим ефективніше працює підприємство. Таким чином, у разі збільшення розміру оборотних засобів можна зробити висновок не тільки про збільшення розмірів виробництва або цін на товарно-матеріальні запаси, але і про зменшення швидкості обороту оборотних засобів підприємства.

При збільшенні розміру запасів підприємства необхідно проаналізувати, за рахунок чого це сталося: тобто чи не виводяться активи з виробничого обороту, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

Крім того, слід звернути увагу на зміни в розмірі та структурі дебіторської заборгованості підприємства.

У разі збільшення цього показника можна зробити висновок про те, що підприємство кредитує своїх покупців (не отримує грошових коштів за реалізовану продукцію), але в той же час використовує кредити банків для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, що, у свою чергу, призводить до збільшення кредиторської заборгованості та погіршення платоспроможності підприємства.

Аналіз ефективності різних видів діяльності дасть змогу визначити їх вплив на чистий прибуток підприємства. Якщо підприємство за результатами звітного періоду має збиток від операційної діяльності, то має бути проаналізована структура витрат за економічними елементами.

Якщо підприємство за результатами звітного року має збиток від інвестиційної діяльності, то мають бути проаналізовані фактори, що вплинули на утворення таких збитків, та визначені заходи щодо ліквідації збитковості асоційованих, спільних та дочірніх підприємств або мають бути проведені зміна і скорочення напрямків інвестиційної діяльності, скорочення інвестиційної діяльності.

Якщо підприємство за результатами звітного року отримує збитки від фінансової діяльності, то мають бути проаналізовані склад фінансових доходів та фінансових витрат. У результаті проведеного аналізу мають бути визначені можливі шляхи скорочення фінансових витрат. При аналізі фінансових доходів визначається дохідність цінних паперів і приймається рішення щодо зміни структури "портфелю фінансових інвестицій" (реалізація одних цінних паперів та придбання інших прибуткових цінних паперів).

При отриманні збитків від інших операцій звичайної діяльності, але не пов'язаних з операційною та фінансовою діяльністю, аналізується склад інших доходів, інших витрат і визначаються шляхи ліквідації збитків у плановому періоді.

Варто підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства знаходяться у взаємозв'язку і взаємообумовлені. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання визначеного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

8.3. Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства

У ринковій економіці є ймовірність ліквідації підприємств унаслідок їх банкрутства, тому одним із найважливіших показників фінансового стану є ліквідність. У теорії фінансового аналізу розрізняють поняття "*ліквідність активів*", "*ліквідність балансу*" та "*ліквідність підприємства*".

Ліквідність активів характеризує як швидко і безперешкодно майно підприємства може бути перетворено на гроші.

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань.

Ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для виконання всіх необхідних платежів у міру настання їх строку.

Найбільш ліквідним активом є готівка. Наступним за рівнем ліквідності активом є короткострокові інвестиції (цінні

папери), які у разі необхідності швидко можуть бути переведені в гроші. Ліквідним активом є також дебіторська заборгованість, адже передбачається, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому. Найменш ліквідним поточним активом є запаси, оскільки для перетворення їх на гроші спочатку треба їх продати. Отже, під ліквідністю будь-якого активу слід розуміти можливість перетворення його на гроші, а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого відбувається це перетворення. Чим коротший цей період, тим вищою є ліквідність певного виду активів.

Короткострокові зобов'язання – це борги, строк погашення яких не перевищує одного року. Коли настає строк платежу, в наявності у підприємства має бути достатньо грошей для сплати. Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності відповідно до зобов'язань за пасивом, об'єднаних за строками їх погашення і в порядку зростання цих строків. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на:

1. *Найліквідніші активи (A_1)* – суми за всіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби. До цієї групи належать також короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей.
2. *Активи, що швидко реалізуються (A_2)*, – це активи, перетворення яких на гроші потребує певного часу. До цієї групи належить і дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових робітників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів тощо.
3. *Активи, що повільно реалізуються (A_3)*, – це статті розділу II активу балансу, які охоплюють запаси та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткової обробки перед реалізацією, що вимагає певного часу.
4. *Активи, що важко реалізуються (A_4)*, – це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать всі статті розділу I активу балансу («Необоротні активи»).

Перші три групи активів (найліквідніші; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно реалізуються) протягом поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до *поточних активів* підприємства.

Пасиви балансу за рівнем зростання строків погашення зобов'язань групують так:

1. *Негайні пасиви ($П_1$)* – це кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити (за даними додатка до балансу).
2. *Короткострокові пасиви ($П_2$)* – це короткострокові кредити банків (рядок 500), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані. Для розрахунку основних показників ліквідності можна користуватися інформацією розділу IV балансу («Поточні зобов'язання»).
3. *Довгострокові пасиви ($П_3$)* – довгострокові зобов'язання, які містяться в розділі III пасиву балансу.
4. *Постійні пасиви ($П_4$)* – це всі статті розділу I пасиву балансу («Власний капітал») та розділів II і V пасиву.

Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Підприємство може бути більш чи менш ліквідним. Якщо на підприємстві оборотний капітал складається переважно з грошових коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, то таке підприємство вважається більш ліквідним, ніж те, на якому оборотний капітал становлять переважно запаси.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки кожної групи активу і пасиву балансу.

Баланс буде абсолютно ліквідним, якщо відповідатиме таким умовам:

$$\begin{cases} A_1 \geq П_1, \\ A_2 \geq П_2, \\ A_3 \geq П_3, \\ A_4 \leq П_4, \end{cases}$$

- найліквідніші активи більші або дорівнюють негайним пасивам;
- активи, що швидко реалізовуються, більші або дорівнюють короткостроковим пасивам;
- активи, що повільно реалізуються, більші або дорівнюють довгостроковим пасивам;
- активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви.

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується і остання умова, оскільки це означає наявність у підприємства власних оборотних коштів, що забезпечує його фінансову стійкість. Невиконання однієї з перших трьох умов свідчить, що фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

Якщо ліквідність балансу висока, підприємство має можливість після погашення найбільш термінових зобов'язань використовувати зміну засобів на прискорення термінів розрахунків з банком, постачальниками та іншими структурами.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, яке визначає загальну оцінку фінансової стабільності. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства. Дані показники подано в таблицях 8.1 та 8.4.

Результати аналізу відповідних коефіцієнтів значно впливають на кредитну політику банків, фінансові експерти використовують їх для виявлення відносних переваг різних підприємств.

Аналізуючи фінансову стабільність підприємства, можна зробити висновок, що власники підприємства (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески до статутного капіталу) завжди прагнуть розумного зростання частки позичених коштів; навпаки, кредитори (постачальники сировини і матеріалів, банки, що надають короткострокові позики) надають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу. Аналізуючи фінансову стійкість підприємства, потрібно особливу увагу приділити вивченню поточної фінансової стійкості, що поділяється на такі основні типи:

Абсолютна фінансова стійкість. Вона характеризується нерівністю

- ЗЗ < *ВОК*,
- де *ЗЗ* – загальні запаси;
- *ВОК* – власні оборотні кошти.

Це співвідношення показує, що всі запаси повністю покриваються власними оборотними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів. Така ситуація трапляється вкрай рідко і, як правило, її не можна розглядати як позитивну, адже за цих умов адміністрація не має можливості використати зовнішні джерела коштів для фінансування основної діяльності. Нормальним вважають стан підприємства, коли частка власних оборотних коштів є трохи вищою за 50 %.

Нормальна фінансова стійкість. Характеризується нерівністю

- *ВОК < ЗЗ < ДФЗ*,
- де *ДФЗ* – джерела формування запасів. Вони визначаються за формулою
- *ДФЗ = ВОК* + Позики банку і позики, що використовуються для покриття запасів + Розрахунки з кредиторами за товарними операціями = Підсумок розділу I пасиву балансу + Довгострокові кредити - Підсумок розділу I активу балансу.

Для покриття запасів використовують як власні, так і залучені джерела коштів.

Нестійкий фінансовий стан. Характеризується нерівністю

- *ЗЗ > ДФЗ*.

Виконання цього співвідношення свідчить про те, що підприємство для покриття частини своїх запасів змушене звертатися до додаткових джерел покриття, що не є позитивним.

Критичний фінансовий стан. Характеризується попередньою нерівністю, до якої додається наявність у підприємства непогашених у строк кредитів і позик, а також простроченої кредиторської і дебіторської заборгованостей. Така ситуація означає, що підприємство не може вчасно розрахуватися зі своїми кредиторами. За умов ринкової економіки при неодноразовому повторенні такого стану підприємство вважається збанкрутілим.

Отже, аналіз фінансової стабільності дає можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів, його фінансову незалежність, тенденції зміни рівня цієї незалежності, відповідність стану активів і пасивів підприємства основним завданням його фінансово-господарської діяльності.

Ключові терміни:

Внутрішній фінансовий аналіз, Ліквідність активів, Ліквідність балансу, Ліквідність підприємства, Методи фінансового аналіз, Основні показники фінансового стану, Фінансова стійкість підприємства, Фінансовий стан підприємства, зовнішнього фінансового аналізу, прийоми аналізу

Фінансовий стан підприємства *– це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-*

господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський зумовлює відповідний поділ аналізу господарської діяльності на зовнішній та внутрішній.

Завдання ***зовнішнього фінансового аналізу*** визначаються інтересами користувачів аналітичним матеріалом. До основних завдань належать: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування.

Зовнішній аналіз проводиться на підставі фінансової і статистичної звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами.

Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини даного фінансового стану, ефективність використання основних і оборотних коштів, взаємозв'язок показників обсягів, вартості та прибутку. Як джерела інформації для цих цілей додатково використовують дані фінансового обліку (нормативну і планову інформацію).

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми і методи його здійснення. У практиці фінансового аналізу вироблено основну методику аналізу фінансових звітів. Виділяють такі основні ***прийоми аналізу***:

1. *горизонтальний (часовий) аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. За допомогою *горизонтального аналізу* визначаються абсолютні та відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований період;
2. *вертикальний (структурний) аналіз* – визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому. *Вертикальний аналіз* призначено для обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу, тобто вивчається структура активів і пасивів балансу;
3. *трендовий аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначенням тренда. *Трендовий аналіз* застосовується для виявлення тенденцій, що домінують у динаміці основних показників;
4. *коефіцієнтний аналіз* передбачає вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану підприємства. Їх значення порівнюються з базисними величинами, вивчається їх динаміка;
5. *порівняльний аналіз* – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими показниками;
6. *факторний аналіз* – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (які не мають визначеного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути прямий (власне аналіз) - якщо результативний показник розділяють на окремі складові, і зворотний (синтез) - якщо його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Методи фінансового аналіз*у* – це комплекс науково-методичних інструментів і принципів дослідження фінансового стану підприємств. В економічній теорії і практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі і фінансового аналізу зокрема.

Перший рівень класифікації виділяє *неформалізовані і формалізовані* методи аналізу.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи і моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його задачами в кожному конкретному випадку.

Інформаційна база аналізу. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1);
- звіту про фінансові результати (форма № 2)
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіту про власний капітал (форма № 4);
- дані статистичної звітності та оперативні дані.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується у процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально і всебічно характеризують господарське положення підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства повинні бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний з підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на питання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому і показники оцінки фінансового стану повинні бути такими, щоб кожен партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Основні показники фінансового стану. Загальна оцінка ефективності управління підприємством та використання його активів проводиться за сукупністю коефіцієнтів, які характеризують прибутковість активів, майновий стан, платоспроможність та ліквідність підприємства.

Показники наведені відповідно до "Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки", затвердженої згідно з Наказом Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 року №170.

Ця Методика розроблена з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору економіки України.

При проведенні фінансового аналізу за коефіцієнтами мають враховуватися галузеві особливості підприємств.

Крім цього, для забезпечення однозначності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану підприємств, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу Міністерством економіки України виданий Наказ №14 від 19.01.2006 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів під час оцінки господарського стану підприємств.

У ринковій економіці є ймовірність ліквідації підприємств унаслідок їх банкрутства, тому одним із найважливіших показників фінансового стану є ліквідність. У теорії фінансового аналізу розрізняють поняття "*ліквідність активів*", "*ліквідність балансу*" та "*ліквідність підприємства*".

Ліквідність активів характеризує як швидко і безперешкодно майно підприємства може бути перетворено на гроші.

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань.

Ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для виконання всіх необхідних платежів у міру настання їх строку.

Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Підприємство може бути більш чи менш ліквідним. Якщо на підприємстві оборотний капітал складається переважно з грошових коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, то таке підприємство вважається більш ліквідним, ніж те, на якому оборотний капітал становлять переважно запаси.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, яке визначає загальну оцінку фінансової стабільності. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства. Дані показники подано в таблицях 8.1 та 8.4.

Отже, аналіз фінансової стабільності дає можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів, його фінансову незалежність, тенденції зміни рівня цієї незалежності, відповідність стану активів і пасивів підприємства основним завданням його фінансово-господарської діяльності.

Оцінку фінансового стану підприємства доцільно давати поетапно, на підставі комплексу показників. Найбільш значущими показниками для підприємства і його інвесторів є показники ліквідності, фінансової стійкості і рентабельності. Тому особливу увагу студентам треба звернути на механізм розрахунку цих показників. Для повноцінного розуміння даної теми необхідне знання складу і структури фінансової звітності підприємства.

1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. професора А.М. Поддерьогіна.- К.: КНЕУ, 2000.– 460с.
2. Фінансовий аналіз (+Доступ з локальної мережі СумДУ): навч. посіб.– К.: ЦНЛ, 2006.– 210 с.
3. Базілінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика (Доступ з локальної мережі СумДУ) /О.Я.Базілінська.– К.: ЦУЛ, 2009.– 328 с.
4. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз (Доступ з локальної мережі СумДУ): підручник /Г.О.Крамаренко, О.Є.Чорна.– К.: ЦУЛ, 2008.
5. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

1. Прийоми фінансового аналізу;
2. Формалізовані та неформалізовані методи фінансового аналізу;
3. Інформаційні джерела фінансового аналізу;
4. Показники майнового стану підприємства (формули);
5. Показники ділової активності підприємства (формули);
6. Показники рентабельності підприємства (формули);
7. Показники фінансової стійкості підприємства (формули);

8. Показники ліквідності та платоспроможності підприємства (формули);
9. Характеристика активів за ступенем ліквідності;
10. Характеристика зобов'язань за терміном погашення.

Тема 9 Фінансове планування на підприємствах

- 9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування
- 9.2. Перспективне фінансове планування
- 9.3. Поточне фінансове планування
- 9.4. Оперативне фінансове планування
- 9.5. Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві

Ключові терміни:

Бізнес-план, Касовий план, Оперативне фінансове планування, Платіжний календар, Поточне фінансове планування, Процес фінансового планування, Фінансове планування, роль перспективного планування

9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування

Дуже важливий елемент підприємницької діяльності - планування, у тому числі фінансове. Ефективне управління фінансами підприємства можливе тільки за умови планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин підприємства.

Обґрунтування показників фінансових операцій, як і результативність багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового планування і прогнозування. Ці два дуже близьких поняття в економічній літературі та на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування може передувати плануванню і оцінювати численні варіанти (відповідно визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях). За допомогою фінансового планування конкретизуються прогнози, визначаються конкретні шляхи, показники, взаємозв'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, які сприяють досягненню вибраної мети.

Фінансове планування – це науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. При цьому об'єктом планування виступає діяльність підприємства. Для формування і використання різноманітних фондів коштів визначається рух ресурсів, фінансові відносини та нові вартісні пропорції.

Основні завдання фінансового планування діяльності підприємства в умовах ринку такі:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок ощадливого використання коштів;
- встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами;
- дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства.

Фінансове планування на підприємстві являє собою складний процес і вміщує такі етапи (рис. 9.1).

На *першому етапі* аналізують фінансові показники діяльності підприємства за попередній період. Використовують дані фінансової документації: бухгалтерського балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів. Основна увага приділяється таким показникам, як обсяг реалізації, витрати, прибуток. Проведений аналіз дозволяє оцінити фінансові результати діяльності підприємства і визначити проблеми, які постають перед ним.

Процес фінансового планування	
I етап	Аналіз фінансової ситуації
II етап	Розроблення загальної фінансової стратегії підприємства
III етап	Складання поточних фінансових планів
IV етап	Коректування і конкретизація фінансового плану
V етап	Розроблення оперативних фінансових планів
VI етап	Аналіз і контроль виконання фінансових планів

Рисунок 9.1 - Основні етапи фінансового планування на підприємстві

На *другому етапі* здійснюють розроблення фінансової стратегії та фінансової політики з основних напрямків фінансової діяльності підприємства, складають основні прогнозні документи, які стосуються перспективних фінансових планів.

На *третьому етапі* уточнюють і конкретизують основні показники прогнозних фінансових документів за допомогою складання поточних фінансових планів.

Четвертий етап передбачає узгодження показників фінансових планів з виробничими, комерційними, інвестиційними та іншими планами і програмами, які розробляються підприємством.

На *п'ятому етапі* здійснюють оперативне фінансове планування, що визначає розроблення поточної, виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства і впливає на кінцеві фінансові результати його діяльності в цілому.

Процес фінансового планування на підприємстві завершується аналізом і контролем за виконанням фінансових планів. Тобто *шостий етап* полягає у визначенні фактичних кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, порівнянні їх із запланованими показниками, виявленні причин відхилень від планових показників, у розробленні заходів щодо усунення негативних явищ.

Фінансове планування містить такі елементи (рис. 9.2).

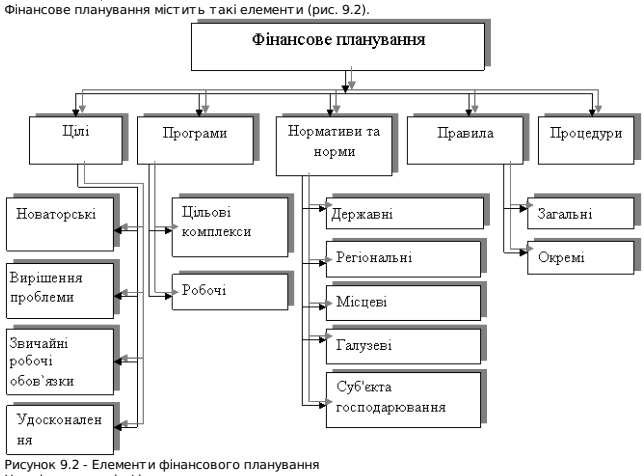


Рисунок 9.2 - Елементи фінансового планування

На підприємстві фінансове планування проводиться за трьома основними напрямками: перспективне фінансове планування; поточне фінансове планування; оперативне фінансове планування. Будь-якій із цих трьох підсистем властиві певні форми фінансових планів, які розробляються (табл. 9.1).

Таблиця 9.1 - Характеристика підсистем фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми планів, які розробляються	Період планування
Перспективне (стратегічне) планування	Прогноз фінансових результатів. Прогноз руху грошових коштів. Прогноз бухгалтерського балансу	3-5 років
Поточне планування	План доходів і витрат від операційної діяльності. План доходів і витрат від інвестиційної діяльності. План надходжень і витрат коштів. Балансовий план	1 рік
Оперативне планування	Платіжний календар. Касовий план	Декада, місяць, квартал

Усі підсистеми фінансового планування взаємозалежні та взаємообумовлені, планування здійснюється в певній послідовності. Найважливішим етапом планування є прогнозування основних напрямків фінансової діяльності підприємства, що здійснюється у процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу, базою для розроблення оперативних фінансових планів є саме поточне фінансове планування.

9.2. Перспективне фінансове планування

Багатоаспектність планування відображає розмаїтість проблем, які вирішуються у процесі управління економічним і соціальним розвитком суспільства. Будучи головним елементом системи управління, планування виконує роль інструмента реалізації політики держави, її окремих суб'єктів, а також власників підприємств.

У зв'язку з наростанням динаміки економічних і соціальних процесів, які відбуваються в суспільстві, швидкою зміною кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках, необхідністю забезпечення стабільного розвитку суспільства в довгостроковій перспективі на макро- і мікрорівнях соціально-економічної системи усе більше зростає ***роль перспективного планування***.

За *часом і характером* вирішуваних проблем прогнози діляться на: стратегічні та тактичні, оперативні, короткострокові, середньострокові, довгострокові. Мета стратегічних прогнозів - передбачити найважливіші параметри формування об'єктів управління у середньостроковій і більш віддаленій перспективі. Оперативні прогнози призначені для виявлення можливостей вирішення конкретних проблем стратегічних прогнозів у поточній діяльності та короткостроковій перспективі. Оперативний прогноз має період до 1 місяця; короткостроковий - від 1 місяця до 1 року; середньостроковий - від 1 до 5 років; довгостроковий - більше 5 років.

За *функціональною ознакою* (напрямками прогнозування) прогнози діляться на два види: пошукові та нормативні. Пошуковий прогноз базується на умовному продовженні в майбутньому тенденції розвитку досліджуваного об'єкта колись і тепер і відокремлюється від умов (факторів), здатних змінити тенденції розвитку. Нормативний прогноз розробляється на базі заздалегідь поставлених цілей. Його завдання полягає у визначенні шляхів і строків досягнення можливих станів об'єкта прогнозування в майбутньому, взятих за цілі. Пошуковий прогноз при визначенні майбутнього стану об'єкта прогнозування відштовхується від його минулого і сьогодення. Нормативний прогноз розробляється у зворотному порядку: від заданого стану в майбутньому до існуючих тенденцій і змін у напрямку поставленої мети.

Важливим моментом при здійсненні прогнозування є визнання факту стабільності зміни показників діяльності підприємства.

9.3. Поточне фінансове планування

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій фінансовій стратегії та фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей вид фінансового планування характеризується розробленням конкретних видів фінансових планів. Вони дають можливість підприємству визначити на поточний період всі джерела фінансування його розвитку, сформувати структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, а також визначити структуру активів і капіталу фірми на кінець планованого періоду.

За результатами поточного фінансового планування розробляються три основних документи:

- план руху грошових коштів;
- план звіту про фінансові результати;
- план бухгалтерського балансу.

Головною метою розроблення цих документів є оцінка фінансового плану підприємства на кінець планованого періоду.

Відповідно до законодавчих вимог до звітності з періодизації становлять поточний фінансовий план на рік з розбивкою по кварталах.

Дані, вміщені в поточні фінансові плани, характеризують такі параметри:

- фінансову стратегію підприємства;
- результати фінансового аналізу за попередній період;
- плановані обсяги виробництва і реалізації продукції, а також інші економічні показники операційної діяльності підприємства;
- систему розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів;
- діючу систему оподаткування;
- діючу систему амортизаційних відрахувань;
- середні ставки кредитного і депозитного відсотків на фінансовому ринку і т.п.

У процесі здійснення поточного фінансового планування для складання фінансових документів важливо правильно визначити обсяг реалізованої продукції. Це необхідно для організації виробничого процесу, ефективного розподілу коштів. Як правило, прогнози обсягів реалізації складають на три роки. Річний прогноз розбивається на квартали і місяці, при цьому чим коротший період прогнозу, тим точніша і конкретніша інформація, що отримується, в ньому. Прогноз обсягу реалізації допомагає визначити вплив обсягу виробництва, ціни реалізованої продукції на фінансові потоки фірми. У табл. 9.2 наведений приклад прогнозу обсягу реалізації конкретного виду продукції.

Використовуючи прогнозні дані щодо обсягу реалізації продукції, розраховують необхідну кількість матеріальних і трудових ресурсів, визначають складові витрат на виробництво. На підставі отриманих даних розробляють плановий звіт про фінансові результати, за допомогою якого визначається величина одержуваного прибутку в плановану період. Форма «План звіту про фінансові результати» наведена в табл. 9.3.

Таблиця 9.2 - Прогноз обсягів реалізації на 2012 р.

Показник	2011 р.	2012 р.			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Обсяг реалізації в натуральному вираженні	2500	750	800	850	850
Ціна за одиницю продукції, тис. грн	1,24	1,31	1,35	1,38	1,41
Індекс цін, %		1,06	1,05	1,05	1,04
Обсяг реалізації у грошовому виразі, тис. грн	3100	982,5	1080	1173	1199

Таблиця 9.3 - План звіту про фінансові результати

Стаття	Код рядка	Плановий період			
		1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
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				

Складаючи план звіту про фінансові результати, особливу увагу приділяють визначенню виручки від реалізації продукції. За основу, як правило, береться значення виручки від реалізації за попередній рік. Потім ця величина обчислюється для цього року з урахуванням змін собівартості порівнюваної продукції, цін на реалізовану підприємством продукцію, цін на куплені матеріали і комплектуючі, оцінки основних коштів і капіталовкладень, оплати роботи працівників.

Далі визначають планову середньорічну суму амортизаційних відрахувань на підставі даних про середньорічну балансову вартість основних фондів і норм амортизаційних відрахувань.

План руху грошових коштів розробляють з урахуванням їх притоку (надходження і платежі), відтоку і розрахунку чистого грошового потоку (надлишок або дефіцит). Фактично він відображає рух грошових потоків при поточній, інвестиційній і фінансовій діяльності. У процесі фінансової діяльності підприємства розмежування напрямків діяльності під час розроблення плану руху грошових коштів дозволяє підвищити результативність управління грошовими потоками.

План руху грошових коштів складають на рік з розбиванням по кварталах і вносять у нього надходження і витрати. У розділі надходжень відображають виторг від реалізації продукції, від реалізації основних засобів і нематеріальних активів, доходи від позареалізаційних операцій та інші доходи, які підприємство може одержати протягом року.

У видатковій частині відображаються витрати на виробництво реалізованої продукції, суми податкових платежів, погашення довгострокових позичок, сплата відсотків за користування банківським кредитом. Орієнтовна форма плану руху грошових коштів підприємства подана в табл. 9.4. Така форма плану дозволяє перевірити реальність джерел надходження коштів і обґрунтованість витрат, синхронність їх виникнення, вчасно визначити можливу величину потреби в позикових коштах.

Таблиця 9.4 - План руху грошових коштів на 2012 р.

Розділи і статті балансу	2012 р.(план)	У т.ч. за кварталами			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6
Надходження					
1 Від поточної діяльності 1.1 Виручка від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів і мита). 1.2 Інші надходження РАЗОМ за розділом I					
2 Від інвестиційної діяльності 2.1 Виручка від іншої реалізації без ПДВ. 2.2 Доходи від позареалізаційних операцій. 2.3 Доходи за цінними паперами. 2.4 Доходи від участі в діяльності інших організацій. 2.5 Накопичення за будівельно-монтажними роботами, що виконуються господарським способом. 2.6 Кошти, які надходять в порядку пайової участі у житловому будівництві РАЗОМ за розділом II					
3 Від фінансової діяльності 3.1 Збільшення статутного капіталу. 3.2 Збільшення заборгованості. 3.2.1 Одержання нових позик і кредитів. 3.2.2 Випуск облігацій ВСЬОГО надходжень					
Видатки					
1 За поточною діяльністю 1.1. Витрати на виробництво реалізованої продукції (без амортизаційних відрахувань і податків, які відносять на собівартість продукції). 1.2 Платежі до бюджету. 1.2.1 Податки, внесені до собівартості продукції. 1.2.2 Податок на прибуток. 1.2.3 Податки, виплачувані за рахунок прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства					
1.2.4 Податки, віднесені на фінансовий результат. 1.2.5 Податок на інші доходи. 1.3 Виплати з фонду споживання (матеріальна допомога та ін.). 1.4 Приріст власних оборотних коштів РАЗОМ за розділом I					
2 За інвестиційною діяльністю 2.1 Інвестиції в основні засоби і нематеріальні активи. 2.1.1 Капітальні вкладення виробничого призначення. 2.1.2 Капітальні вкладення невиробничого призначення. 2.2 Витрати на проведення НДДКР. 2.3 Платежі за лізинговими операціями. 2.4 Довгострокові фінансові вкладення. 2.5 Видатки за позареалізаційними операціями. 2.6 Видатки від іншої реалізації. 2.7 Утримання об'єктів соціальної сфери. 2.8 Інші видатки РАЗОМ за розділом II					
3 За фінансовою діяльністю 3.1 Погашення довгострокових позичок 3.2 Сплата відсотків за довгостроковими позичками. 3.3 Короткострокові фінансові вкладення. 3.4 Виплата дивідендів. 3.5 Відрахування до резервного фонду. 3.6 Інші видатки РАЗОМ за розділом III УСЬОГО видатків					
УСЬОГО витрат					
Перевищення доходів над видатками Перевищення видатків над доходами					
Сальдо за поточною діяльністю. Сальдо за інвестиційною діяльністю. Сальдо за фінансовою діяльністю					

При такій побудові плану руху грошових коштів планування охоплює весь обіг коштів. У випадку виникнення дефіциту коштів це дає можливість проводити аналіз і оцінку надходжень та витрат коштів і приймати оперативні рішення про можливі способи фінансування. До того ж план вважається остаточно складеним, якщо в ньому передбачене джерело покриття можливого дефіциту коштів.

Плановий баланс активів і пасивів на кінець планового періоду є остаточним документом поточного фінансового плану. У ньому відображаються всі зміни в активах і пасивах у результаті запланованих заходів, стан майна і фінансів підприємства.

Мета розроблення балансового плану - визначення необхідного приросту окремих видів активів із забезпеченням їх внутрішньої збалансованості, а також формування оптимальної структури капіталу, що гарантувала б достатню фінансову стабільність підприємства в майбутньому. План балансу підприємства можна будувати за такою схемою:

АКТИВИ:

1. Фіксовані активи.
2. Поточні активи.
3. ПАСИВИ і власний капітал підприємства:
4. Довгострокові зобов'язання.
5. Короткострокові зобов'язання.
6. УСЬОГО пасивів.
7. Власний капітал.
8. УСЬОГО пасивів і власного капіталу.

Для перевірки плану фінансового стану підприємства повинен використовуватися план балансу.

Фінансовий план визначає найважливіші показники, пропорції і темпи розширеного відтворення, є головною формою реалізації цільових настанов, стратегії інвестицій і передбачених нагромаджень.

У табл. 9.5 подана планова структура виторгу від реалізації за елементами витрат.

Поточні фінансові плани розробляються на основі перспективних шляхом їх конкретизації та деталізації. Проводиться зіставлення кожного виду вкладень із джерелами фінансування. Для цього звичайно використовуються кошториси утворення і витрати фондів коштів. Ці документи необхідні для контролю за ходом фінансування найважливіших заходів щодо вибору оптимальних джерел поповнення фондів і структури вкладення власних ресурсів.

Таблиця 9.5 - Планові витрати і виручка від реалізації

Показник	Тис. грн	До підсумку, %
1 Виручка від реалізації, у тому числі	81 285	100
2 Матеріальні витрати	27474	33,8
3 Фонд оплати праці	24873	30,6
4 Відрахування в позабюджетні фонди	9327	11.5
5 Амортизація	4633	5,7
6 Інші витрати	2785	3,4
7 Повна собівартість реалізованої продукції	69092	85.0
8 Прибуток від реалізації (ряд. 1-7)	12 193	15,0

9.4. Оперативне фінансове планування

Для здійснення оперативного планування фінансової діяльності розробляються комплекси короткострокових планових завдань щодо фінансового забезпечення основних напрямків господарської діяльності підприємства.

Оперативне фінансове планування передбачає складання і використання платіжного календаря, касового плану і розрахунку потреби в короткостроковому кредиті.

Під час складання платіжного календаря треба стежити за ходом виробництва і реалізації, станом запасів, дебіторської заборгованості з метою запобігання невиконанню фінансового плану. **Платіжний календар** складають на квартал з розбиванням по місяцях і більш коротких періодах.

У платіжному календарі можуть бути збалансовані надходження і витрати коштів. Правильно складений платіжний календар дозволяє виявити фінансові помилки і таким чином уникнути фінансових труднощів (табл. 9.6).

Таблиця 9.6 - Приблизна форма платіжного календаря на I квартал

Найменування показників	Січень	Лютий	Березень
I Початкове сальдо			
II Надходження коштів. 1. Продаж за готівку. 2. Погашення дебіторської заборгованості. 3. Доходи від інших видів діяльності. 4. Інші грошові надходження			
УСЬОГО надходжень коштів			
III Витрати коштів. 1. Оплата постачальникам (за готівку). 2. Погашення кредиторської заборгованості. 3. Пряма заробітна плата. 4. Постійні витрати. 5. Інші поточні витрати. 6. ПДВ, акцизи та інші обов'язкові платежі від реалізації продукції. 7. Експортні мита. 8. Податки, віднесені на фінансовий результат. 9. Податок на прибуток. 10. Податок на інші витрати. 11. Зміст об'єктів соціальної сфери. 12. Інвестиції в основні кошти і нематеріальні активи. 13. Виплати з фонду споживання. 14. Виплата дивідендів. 15. Інші витрати.			
УСЬОГО витрат			
IV Сальдо за період			
V Кінцеве сальдо			
VI Мінімально допустиме сальдо			
VII Нестача коштів (-), надлишок коштів (+)			

Для складання платіжного календаря необхідно мати таку інформаційну базу:

- план реалізації продукції;
- кошторис витрат на виробництво;
- план капітальних вкладень;
- виписки з рахунків підприємства і додатки до них;
- договори;
- внутрішні накази;
- графік виплати зарплати;
- рахунки-фактури;
- установлені строки платежів з фінансових зобов'язань.

Ознакою погіршення фінансового стану підприємства є перевищення планованих витрат над очікуваними надходженнями, що означає недостатність власних можливостей для покриття. У цих випадках необхідно вирішити такі завдання:

- перенести частину витрат на наступний період;
- прискорити відвантаження і реалізацію продукції;
- вжити заходів для пошуку додаткових джерел фінансування.

Надлишок коштів певною мірою свідчить про фінансову стабільність і платоспроможність підприємства.

Разом із платіжним календарем необхідно скласти податковий календар, у якому зазначається, які податки відповідно до законодавства має сплачувати підприємство, як уникнути прострочень і санкцій. Для деталізації картини можна розробляти платіжні календарі з окремих видів руху грошових коштів. Наприклад, платіжний календар щодо розрахунків з постачальниками, платіжний календар щодо обслуговування боргу і т.п.

Касовий план, або план руху наявних коштів, відображає надходження і виплату готівки через касу. Касовий план необхідний для контролю за надходженням і витратою наявних коштів (табл. 9.7).

Таблиця 9.7 - Приблизна форма касового плану на II квартал

I НАДХОДЖЕННЯ		
Джерело надходження готівки	Факт 1-го кв. попереднього року	План 1-го кв. поточного року
1	2	3
1 Торгова виручка від продажу споживчих товарів за всіма каналами реалізації		
2 Виручка пасажирського транспорту		
3 Квартирна плата		
4 Виручка від видовищних заходів		
5 Виручка підприємств, які надають інші послуги		
6 Надходження від реалізації нерухомості		
7 Надходження від реалізації державних та інших цінних паперів		
8 Інші надходження		
9 разом		

Із загальної суми надходжень: 9.1 Витрачається на місці з виторгу 9.2 Здається в каси банку 9.3 Здається в каси інших банків		
II ВИдатки		
Види витрат готівки	Факт 1-го кв. попереднього року	План витрат
1 На заробітну плату, виплати соціального характеру тощо		
2 На виплату пенсій і допомоги соцстраху		
3 На виплату за договорами страхування		
4 На погашення і виплату доходу за цінними паперами		
5 На покупку державних та інших цінних паперів		
6 На видачу позичок співробітникам		
7 Витрати на відрядження		
8 На господарські видатки, у т.ч. представницькі витрати, витрати на паливно-мастильні матеріали		
9 На закупівлю сільськогосподарської продукції у населення		
10 разом		
III РОЗРАХУНОК ВИПЛАТ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ, ВИПЛАТ СОЦІАЛЬНОГО ХАРАКТЕРУ і Т.П.		
Найменування показників	Планове значення	
1 Фонд заробітної плати 1.1 Оплата за відпрацьований час 1.2 Заохочувальні та інші виплати		
2 Виплати соціального характеру		
3 Надбавки до заробітної плати		
4 Авторські винагороди		
5 Стипендії		
6 РАЗОМ		
7 РАЗОМ відрахувань, у тому числі: 7.1 Податки 7.2 Формове обмундирування 7.3 Товари, куплені в кредит 7.4 Харчування		
7.5 Платежі з добровільних видів страхування 7.6 Квартплата і комунальні платежі 7.7 Інші відрахування		
8 УСЬОГО перерахувань, у тому числі: 8.1 Внески 8.2 Акцептовані платіжні доручення для переказу поштою 8.3 Видача за кредитними картками		
9 Підлягає видачі готівкою – усього, у тому числі: 9.1 Зі своїх касових надходжень 9.2 З готівки, отриманої в банку		
IV КАЛЕНДАР ВИДАЧІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ РОБІТНИКАМ ТА СЛУЖБОВЦЯМ за ВСТАНОВЛЕНИми СТРОКАми (СУМИ ВИПЛАТ ГОТІВКОЮ)		
Числа		

Місяці	1	2	3	4	...	26	27	28	29	30
Січень										
Лютий										
Березень										

Під час складання касового плану використовуються такі вихідні дані:

- очікувані виплати з фонду заробітної плати і фонду споживання;
- інформація про продаж працівникам матеріальних ресурсів або продукції;
- відомості про витрати на відрядження;
- відомості про інші надходження і виплати готівкою.

За 45 діб до початку планованого кварталу всі підприємства повинні подавати касовий план у банк, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування. Він необхідний підприємству для того, щоб по можливості точніше розрахувати розмір зобов'язань перед працівниками підприємства щодо заробітної плати і розмірів інших виплат. Банк складає зведений касовий план на обслуговування своїх клієнтів у встановлений термін з урахуванням касових планів підприємств і організацій.

9.5. Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві

Бізнес-планування є однією з найважливіших складових системи фінансового планування на підприємствах, які функціонують в умовах конкурентного середовища, оскільки воно не тільки забезпечує внутрішні потреби підприємства в обґрунтованих кількісних оцінках майбутніх капіталовкладень, а й сприяє залученню надійних інвесторів для їх фінансування.

Бізнес-план< – це всебічно обґрунтована послідовність управлінських рішень, спрямованих на вирішення завдань, передбачених стратегією розвитку підприємства і оформлених у вигляді відповідного планового документа.

Бізнес-план може бути складовою як поточного, так і стратегічного фінансового плану залежно від завдань, які при цьому вирішуються.

Розрізняють бізнес-план підприємства та бізнес-план інвестиційного проекту. Перший складають при створенні нового підприємства. Він розкриває всі напрями його майбутньої діяльності. Другий обґрунтовує доцільність реалізації вже існуючим підприємством окремого інвестиційного проекту. Розкриємо зміст та основні структурні елементи *бізнес-плану інвестиційного проекту*.

У бізнес-плані інвестиційного проекту обґрунтовують доцільність реалізації певного інвестиційного проекту, формулюють цілі, яких треба досягти в процесі його реалізації, розкривають плани дій за всіма видами діяльності (виробничою, інвестиційною, фінансовою), оцінюють ефективність проекту та ризики, які його супроводжують.

У процесі розробки бізнес-плану проводять маркетингові дослідження відповідного сегмента ринку, з урахуванням їх результатів формулюють цілі проекту та завдання за окремими видами діяльності, розробляють розділи бізнес-плану, оцінюють ефективність отриманих унаслідок планування результатів.

Оскільки реалізація інвестиційного проекту, як правило, передбачає залучення зовнішніх джерел фінансування, відповідний плановий документ має чітко визначену структуру і зміст, націлені на те, щоб потенційні інвестори зацікавились бізнес-планом, виявили бажання докладно ознайомитися з наданою в ньому інформацією, а в процесі ознайомлення переконались у доцільності вкладення коштів у запропонований проект.

Структура бізнес-плану містить такі розділи:

1. Інформація про виконавця проекту
2. Резюме
3. План маркетингу
4. Виробничий план
5. Організаційний план
6. Інвестиційний план
7. Фінансовий план.

На основі виробничого плану визначають обсяг необхідних інвестиційних витрат за проектом та поточні витрати на випуск продукції.

1. ***Інформація про виконавця проекту*** містить його назву, юридичну адресу, досвід виконання подібних робіт та інші відомості.
2. ***У резюме*** наводять короткий опис бізнес-плану. Його зміст має викликати зацікавленість потенційних інвесторів, бажання уважно вивчити і проаналізувати всі наступні розділи плану. Як правило, резюме містить не більш як 2–3 сторінки і складається в останню чергу, після написання всіх інших розділів.
3. ***У плані маркетингу*** аналізується ринкова кон'юнктура і розкривається механізм просування продукції на ринок, зокрема:
   - надається характеристика товарів чи послуг, що впроваджуються;
   - здійснюється загальний опис ринку, наводиться характеристика відповідного сегмента ринку, а також основних і потенційних конкурентів, основних та потенційних споживачів продукції, що впроваджується;
   - розкривається стратегія збуту та просування продукції на ринок;

- визначається потреба у фінансуванні маркетингових та рекламних заходів упродовж здійснення проекту.

4. ***Виробничий план*** містить опис виробничого процесу із зазначенням «вузьких» з технологічного погляду місць та шляхів їх подолання. У плані визначають:
   - обсяги реалізації продукції у кількісному вираженні впродовж періоду, що планується (відповідно до результатів маркетингового дослідження);
   - необхідні виробничі потужності;
   - ресурси, найбільш потрібні для виробничого процесу, і джерела їх постачання;
   - режим постачання ресурсів та умови оплати, можливість залучення інших джерел постачання;
   - можливість кооперації та характеристика ймовірних партнерів.
5. **В *організаційному плані*** наводять оптимальну організаційну структуру виробництва, розраховують чисельність працюючих та фонд заробітної плати. Цей розділ висвітлює:
   - структуру підрозділів, які здійснюватимуть реалізацію проекту;
   - потребу в створенні додаткових служб і підрозділів для реалізації проекту;
   - процес контролю за роботою;
   - потребу в робочій силі та додаткових працівниках, вимоги до їх кваліфікаційного рівня, потребу в перекваліфікації, продуктивність праці;
   - дані про чинну систему заробітної плати, механізм її нарахування різним категоріям працівників підприємства, систему стимулювання;
   - умови праці.
6. **В *інвестиційному плані,*** на відміну від виробничого, в якому надається інформація про кількісні та якісні показники виробничого процесу, відображують витрати, які необхідно здійснити для організації процесу виробництва. *Основними документами інвестиційного плану є:*
   - кошторис витрат за проектом;
   - перелік джерел фінансування проекту;
   - календарний план-графік виконання робіт за проектом.

У кошторисі витрат відображують загальні витрати за проектом, а саме:

- передінвестиційні витрати;
- інвестиційні витрати;
- податки та збори;
- початкові витрати на виробництво.

До *передінвестиційних витрат* відносять витрати, пов'язані з підготовкою проекту, а саме: маркетингові та організаційні витрати, які здійснюються на попередній і підготовчій стадіях проекту; витрати на розроблення техніко-економічного обґрунтування, програмних продуктів, бізнес-плану; витрати на проведення науково-дослідних робіт, розробку проектної, конструкторської, технологічної документації тощо.

Інвестиційні витрати пов'язані з формуванням виробничих фондів, які будуть використані в процесі виробництва і підлягатимуть амортизації. Вони складаються з витрат на придбання або зведення будівель та споруд, проведення будівельно-монтажних робіт, придбання устаткування та введення його в експлуатацію.

Податки та збори включають податок на додану вартість, нарахований на вартість закупленого устаткування, мито, нараховане на вартість устаткування, що перетнуло митний кордон України, інші платежі і збори, що мають сплачуватись у зв'язку із закупівлею устаткування, будівельними, монтажними та пусковими роботами за проектом.

До *початкових витрат на виробництво* відносять витрати, які здійснюються на початку реалізації проекту і не можуть бути покриті за рахунок доходів від виробничої діяльності в цьому періоді. Такі витрати можуть охоплювати купівлю ліцензій і патентів, оплату праці, витрати на матеріали, електроенергію тощо на початковому етапі виробництва. Визначення обсягу початкових витрат на виробництво дає змогу об'єктивно оцінити потребу в додатковому фінансуванні та запобігти виникненню дефіциту грошових коштів на початку реалізації проекту.

Перелік джерел фінансування проекту містить назви внутрішніх і зовнішніх джерел, які будуть використані для фінансування проекту, їх обсягів та умови залучення. Обсяги джерел фінансування мають відповідати обсягам витрат, передбачених кошторисом витрат за проектом.

У календарному плані-графіку виконання робіт за проектом визначають і узгоджують у часі види та обсяги робіт, пов'язані з придбанням і введенням в експлуатацію необхідного для реалізації проекту обладнання та устаткування.

7 Фінансовий план узагальнює результати попередніх розділів і є заключним розділом бізнес-плану.

У фінансовому плані на основі припущень щодо фінансових розрахунків та аналізу поточного фінансового стану підприємства прогнозують основні фінансові показники його діяльності, визначають достатність чистих грошових надходжень для обслуговування боргу, а також оцінюють ефективність проекту загалом. *Фінансовий план передбачає:*

- аналіз поточного фінансового стану підприємства;
- припущення щодо фінансових розрахунків;
- прогноз фінансового стану на плановий період;
- оцінку ефективності проекту.

Аналіз поточного фінансового стану підприємства здійснюється на основі фінансової звітності за останні 1–3 роки. У ньому наводять дані про ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість підприємства, а також про рівні рентабельності, дебіторської та кредиторської заборгованості за останні роки.

Припущення щодо фінансових розрахунків містять таку інформацію:

- про курс гривні до валют, в яких виражено вартість імпортних складових інвестиційних та експлуатаційних витрат;
- про існуючі ціни на продукцію та ресурси (промислову електроенергію, матеріали, паливо і запасні частини), а також прогноз їх змін на період, що планується;
- про частку витрат, що спрямовується на загальновиробничі та загальногосподарські потреби;
- про рівні дебіторської і кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками та споживачами продукції;
- про норми амортизації, а також механізм нарахування і використання амортизаційних відрахувань;
- про податок на додану вартість, сплачений за устаткування, прилади і будівельно-монтажні роботи, що підлягає відшкодуванню;
- про ставки податку на прибуток, норми нарахувань на заробітну плату і відрахувань до фондів;
- про умови залучення кредитів і позик (термін користування, плата за користування, відстрочка за платежами, періодичність здійснення платежів);
- про структуру розподілу чистого прибутку на виробничі, соціальні та інші потреби.

Прогноз фінансового стану підприємства на плановий період здійснюється на основі інформації, наведеної в таких планах:

- план здійснення платежів за банківськими кредитами та іншими позиками формується у вигляді таблиці, що містить інформацію про кожне із джерел позикових коштів, які передбачено залучити в процесі реалізації проекту. В таблиці наводять перелік усіх позик з відображенням платежів на погашення кожної з них. Таблиця складається з розбиванням на роки чи квартали залежно від механізму погашення заборгованості;
- план амортизації основних засобів і нематеріальних активів формується у вигляді таблиці, що містить розрахунок амортизаційних відрахувань на весь строк реалізації проекту. Амортизаційні відрахування в складі валових витрат зменшують прибуток, що підлягає оподаткуванню;
- план доходів та витрат розробляють з метою розрахунку операційного, балансового та чистого прибутків – показників, які використовують при розрахунку рентабельності та окупності проекту. Показник чистого прибутку виступає також основою для розрахунку чистого надходження грошових коштів у результаті операційної діяльності в плані руху грошових коштів;
- план руху грошових коштів надає інформацію про чисті надходження коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, визначає поточний залишок коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Його складають з метою оцінки майбутніх потреб підприємства у грошових коштах.

Залишок на рахунку формується як різниця між надходженням та витратами грошових коштів підприємства. Всі надходження і витрати коштів відображують у плані в періоді, що відповідає фактичній даті здійснення платежів із урахуванням затримки оплати (дебіторської та кредиторської заборгованості).

Для коригування чистого грошового потоку в результаті операційної діяльності здійснюють розрахунок руху робочого (чистого оборотного) капіталу за даними про обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець кожного періоду, виходячи з їх рівня, встановленого в припущеннях.

Залишок грошових коштів на початок кожного періоду встановлюють на рівні залишку коштів на кінець попереднього періоду. Залишок коштів на початок першого періоду дорівнює нулю.

У результаті складання плану руху грошових коштів виявляють дефіцит або надлишок коштів на рахунку підприємства, який може утворитись у процесі реалізації проекту. Як правило, надлишок коштів обумовлюється прибутковістю діяльності за проектом, використанням коштів амортизаційного фонду, надходженням коштів унаслідок повернення ПДВ чи зниженням рівня дебіторської заборгованості. Дефіцит коштів виникає під впливом таких чинників, як збиткова діяльність за проектом, погашення значних сум кредитів (позик), суттєве зростання

дебіторської, зниження кредиторської заборгованості тощо.

Дефіцит коштів на рахунку вказує на необхідність додаткового фінансування, яке можна здійснити за рахунок власних коштів підприємства або за рахунок залучення додаткових кредитів (позик). Фінансування здійснюється у період, на кінець якого відзначається утворення дефіциту. На суму дефіциту збільшується також обсяг коштів, укладених у проект.

Оцінку ефективності проекту здійснюють за допомогою методів інвестиційного аналізу, а також коефіцієнтів ефективності, рентабельності та покриття. Для розрахунків беруть дані, подані в прогнозній фінансовій звітності, планах і таблицях, сформованих у попередніх розділах бізнес-плану. Зокрема, для розрахунку початкового грошового потоку використовують інформацію про джерела фінансових ресурсів, подану у відповідному переліку, та обсяг дефіциту грошових коштів, отриманий у результаті складання плану руху грошових коштів. Чисті надходження коштів за періодами визначають на основі плану амортизаційних відрахувань та даних плану про доходи і витрати підприємства у плановому періоді.

Для оцінки ефективності здійснюють розрахунок рентабельності виробничої діяльності та рентабельності інвестицій в кожному з періодів упродовж строку реалізації проекту. Для розрахунку фінансових коефіцієнтів використовують формули, наведені у відповідних методичних вказівках. Результати оцінки ефективності проекту мають бути позитивними, оскільки бізнес-план призначений для обґрунтування доцільності реалізації проекту.

- 9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування
- 9.2. Перспективне фінансове планування
- 9.3. Поточне фінансове планування
- 9.4. Оперативне фінансове планування
- 9. 5 Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві

Ключові терміни:

Бізнес-план, Касовий план, Оперативне фінансове планування, Платіжний календар, Поточне фінансове планування, Фінансове планування, роль перспективного планування

9.1. Сутність і основні етапи фінансового планування

Дуже важливий елемент підприємницької діяльності - планування, у тому числі фінансове. Ефективне управління фінансами підприємства можливе тільки за умови планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин підприємства.

Обґрунтування показників фінансових операцій, як і результативність багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового планування і прогнозування. Ці два дуже близьких поняття в економічній літературі та на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування може передувати плануванню і оцінювати численні варіанти (відповідно визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях). За допомогою фінансового планування конкретизуються прогнози, визначаються конкретні шляхи, показники, взаємозв'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, які сприяють досягненню вибраної мети.

Фінансове планування – це науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. При цьому об'єктом планування виступає діяльність підприємства. Для формування і використання різноманітних фондів коштів визначається рух ресурсів, фінансові відносини та нові вартісні пропорції.

Основні завдання фінансового планування діяльності підприємства в умовах ринку такі:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок ощадливого використання коштів;
- встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами;
- дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства.

На підприємстві фінансове планування проводиться за трьома основними напрямками: перспективне фінансове планування; поточне фінансове планування; оперативне фінансове планування. Будь-якій із цих трьох підсистем властиві певні форми фінансових планів, які розробляються (табл. 9.1).

Таблиця 9.1 - Характеристика підсистем фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми планів, які розробляються	Період планування
Перспективне (стратегічне) планування	Прогноз фінансових результатів. Прогноз руху грошових коштів. Прогноз бухгалтерського балансу	3-5 років
Поточне планування	План доходів і витрат від операційної діяльності. План доходів і витрат від інвестиційної діяльності. План надходжень і витрат коштів. Балансовий план	1 рік
Оперативне планування	Платіжний календар. Касовий план	Декада, місяць, квартал

9.2. Перспективне фінансове планування

Багатоаспектність планування відображає розмаїтість проблем, які вирішуються у процесі управління економічним і соціальним розвитком суспільства. Будучи головним елементом системи управління, планування виконує роль інструмента реалізації політики держави, її окремих суб'єктів, а також власників підприємств.

У зв'язку з наростанням динаміки економічних і соціальних процесів, які відбуваються в суспільстві, швидкою зміною кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках, необхідністю забезпечення стабільного розвитку суспільства в довгостроковій перспективі на макро- і мікрорівнях соціально-економічної системи усе більше зростає ***роль перспективного планування***.

9.3. Поточне фінансове планування

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій фінансовій стратегії та фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей вид фінансового планування характеризується розробленням конкретних видів фінансових планів. Вони дають можливість підприємству визначити на поточний період всі джерела фінансування його розвитку, сформувати структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, а також визначити структуру активів і капіталу фірми на кінець планованого періоду.

За результатами поточного фінансового планування розробляються три основних документи:

- план руху грошових коштів;
- план звіту про фінансові результати;
- план бухгалтерського балансу.

9.4. Оперативне фінансове планування

Для здійснення оперативного планування фінансової діяльності розробляються комплекси короткострокових планових завдань щодо фінансового забезпечення основних напрямків господарської діяльності підприємства.

Оперативне фінансове планування передбачає складання і використання платіжного календаря, касового плану і розрахунку потреби в короткостроковому кредиті.

Під час складання платіжного календаря треба стежити за ходом виробництва і реалізації, станом запасів, дебіторської заборгованості з метою запобігання невиконанню фінансового плану. **Платіжний календар** складають на квартал з розбиванням по місяцях і більш коротких періодах.

Разом із платіжним календарем необхідно скласти податковий календар, у якому зазначається, які податки відповідно до законодавства має сплачувати підприємство, як уникнути прострочень і санкцій. Для деталізації картини можна розробляти платіжні календарі з окремих видів руху грошових коштів. Наприклад, платіжний календар щодо розрахунків з постачальниками, платіжний календар щодо обслуговування боргу і т.п.

Касовий план, або план руху наявних коштів, відображає надходження і виплату готівки через касу. Касовий план необхідний для контролю за надходженням і витратою наявних коштів.

9. 5 Основні підходи до бізнес-планування на підприємстві

Бізнес–планування є однією з найважливіших складових системи фінансового планування на підприємствах, які функціонують в умовах конкурентного середовища, оскільки воно не тільки забезпечує внутрішні потреби підприємства в обґрунтованих кількісних оцінках майбутніх капіталовкладень, а й сприяє залученню надійних інвесторів для їх фінансування.

Бізнес-план< – це всебічно обґрунтована послідовність управлінських рішень, спрямованих на вирішення завдань, передбачених стратегією розвитку підприємства і оформлених у вигляді

відповідного планового документа.

Бізнес-план може бути складовою як поточного, так і стратегічного фінансового плану залежно від завдань, які при цьому вирішуються.

Розрізняють бізнес-план підприємства та бізнес-план інвестиційного проекту. Перший складають при створенні нового підприємства. Він розкриває всі напрями його майбутньої діяльності. Другий обґрунтовує доцільність реалізації вже існуючим підприємством окремого інвестиційного проекту.

Структура бізнес-плану містить такі розділи:

1. Інформація про виконавця проекту
2. Резюме
3. План маркетингу
4. Виробничий план
5. Організаційний план
6. Інвестиційний план
7. Фінансовий план.

Фінансовий план узагальнює результати попередніх розділів і є заключним розділом бізнес-плану.

У фінансовому плані на основі припущень щодо фінансових розрахунків та аналізу поточного фінансового стану підприємства прогнозують основні фінансові показники його діяльності, визначають достатність чистих грошових надходжень для обслуговування боргу, а також оцінюють ефективність проекту загалом. *Фінансовий план передбачає:*

- аналіз поточного фінансового стану підприємства;
- припущення щодо фінансових розрахунків;
- прогноз фінансового стану на плановий період;
- оцінку ефективності проекту.

Використання розглянутих систем і методів фінансового планування дозволяє забезпечити цілеспрямованість фінансової діяльності підприємства і підвищити її ефективність. При вивченні даної теми особливу увагу необхідно звернути на відмінності в сутності різних видів фінансового планування (перспективного, оперативного, тактичного і т.д.), а також на структуру використовуваних при плануванні документів (платіжний календар, касовий план).

1. Іванова, В. В. Планування діяльності підприємства (+Доступ з локальної мережі СумДУ): навч. посіб. / В. В. Іванова. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 472 с.
2. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. /Г.М.Тарасюк, Л.І.Шваб.– 3-тє вид.– К.: Каравела, 2008.– 352 с..
3. Швайка, Л. А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. /Л.А.Швайка.– 4-те вид., стереотип.– Львів: Магнолія, 2007.– 268 с.
4. Іванова, В. В. Планування діяльності підприємства (+Доступ з локальної мережі СумДУ): навч. посіб. /В.В.Іванова.– К.: Центр учбової літератури, 2006. – 472 с.
5. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

1. Основні елементи фінансового планування;
2. Відповідність форм фінансових планів підсистемам планування;
3. Основні види планів поточного фінансового планування;
4. Основні види планів оперативного фінансового планування;
5. Типова структура платіжного календаря.

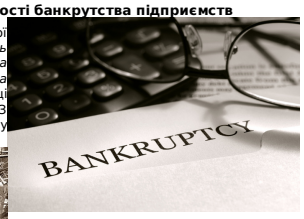
Тема 10 Фінансова санація і банкрутство підприємств

- 10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств
- 10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства
- 10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства
- 10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства
- 10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення

Ключові терміни:

Altman Z-score, Z-моделі, Банкрутство підприємств, Досудова санація, Критична неплатоспроможність, Модель Лісу, Модель санації, Надкритична неплатоспроможність, Поточна неплатоспроможність, Санаційний прибуток, Санація балансу, екзогенними факторами фінансової кризи, ендогенних факторів фінансової кризи, коефіцієнт втрати платоспроможності, коефіцієнт відновлення платоспроможності, санація

10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств



Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи. *Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини.* У ринковій економіці банкрутство підприємств - нормальне явище. З кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишається від 20 до 30.

На практиці із кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності і банкрутства підприємства, діяльності його в неприбутковій зоні або недостачі потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неможливості здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фактори, які можуть обумовити фінансову кризу на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), і внутрішні, або ендогенні (які залежать від підприємства).

Головними ***екзогенними факторами фінансової кризи*** на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури економіки в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського і податкового законодавства;
- нестабільність фінансового і валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі ;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність тієї країни, де розміщене підприємство, або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони визначають фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження і реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства, або така система функціонує недосконало.

Можна виділити велику кількість ***ендогенних факторів фінансової кризи***. З метою систематизації їх можна згрупувати в такі блоки:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу і втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- недостача інновацій і раціоналізаторства;
- дефіцити у фінансуванні;
- повна недостача контролю або незадовільна робота його служб.

У цілому всі ці причини кризи створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те або інше підприємство, той або інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини, але всі вони, як правило, є переліченими вище.

Типовими наслідками впливу названих причин і факторів на фінансово-господарський стан підприємства є:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів на продаж продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних коштів і наявність понаднормових запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і збільшення плинності кадрів;
- збільшення тиску на ціни;
- істотне зменшення обсягів реалізації і як наслідок недоодержання виторгу від реалізації продукції.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї. Зовнішньою ознакою банкрутства підприємства є припинення його поточних платежів і нездатність задовольнити вимоги кредиторів протягом трьох місяців від дня настання строку їх виконання.

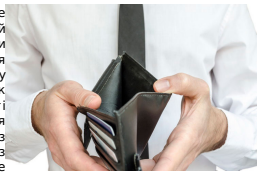
Практика показує, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від стратегічної спрямованості, на 20% - від ефективності оперативного управління і на 10% - від якості виконання поточних завдань. Отже, загальний успіх забезпечують: якість стратегічного аналізу; реальність стратегічного планування; рівень реалізації стратегічних завдань.

10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства

Для забезпечення однозначності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану підприємств, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу Міністерством економіки України виданий Наказ №14 від 19.01.2006 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів під час оцінки господарського стану підприємств.

Джерелами інформації для здійснення розрахунків фінансово-економічних показників є показники фінансової звітності підприємства. Основні джерела аналізу - це форма 1 «Баланс підприємства», форма 2 «Звіт про фінансові результати». Перелік показників та система їх розрахунків, що використовуються при здійсненні поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств, та джерела отримання відповідної інформації наведені в темі 8 таблицях 8.3; 8.4.

Методичні рекомендації визначають три стадії неплатоспроможності: *поточну, критичну і надкритичну*.



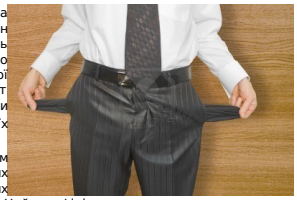
Поточна неплатоспроможність характеризує таке фінансове становище підприємства, при якому на певний період через випадковий збіг обставин не вистачає суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню. Такий стан характеризується як неможливість суб'єкта підприємницької діяльності погашати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також погашати зобов'язання з виплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як шляхом відновлення платоспроможності.

Економічний показник ознак поточної платоспроможності за наявності простроченої кредиторської заборгованості - це різниця між сумою наявних у підприємства коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань, що визначається за формулою

- $\Pi_{\text{п}} = A_{1030} + A_{1035} + A_{1160} + A_{1165} - \Pi_{1695}$ [?][?] (10.1)
- де *А*... - відповідні рядки активу балансу;
- Π_{1695} – підсумок III розділу пасиву балансу.

Якщо отримано негативний результат, це свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства.

Наявність на початок і кінець звітного періоду ознак поточної неплатоспроможності свідчить про несприятливий фінансовий стан підприємства, що відповідає законодавчому визначенню боржника, не здатному виконувати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання по сплаті податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого терміну їх сплати.



Критична неплатоспроможність підприємства характеризує відповідний фінансовий стан потенційного банкрутства, якщо на початок і кінець звітного кварталу, що передував подачі заяви про відкриття справи про банкрутство, є ознаки поточної неплатоспроможності. При цьому коефіцієнт покриття *($К_П$)* і коефіцієнт забезпеченості власними коштами *($К_{ЗВК}$)* наприкінці звітного кварталу менше їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Коефіцієнт покриття визначається відношенням суми оборотних активів до загальної суми поточних зобов'язань і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів. Цей коефіцієнт розраховується за такою формулою:

- (10.2) $К_{\text{п}} = \frac{A_{1195}}{\Pi_{1695}}$
-
- де A_{1195} - підсумок розділу II активу балансу.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризує наявність власних оборотних коштів підприємства, необхідних для його фінансової стабільності. Цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних і прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних коштів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів - виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості та іншим оборотним активам

- $К_{ЗВК} = \frac{\Pi_{1495} - A_{1095}}{A_{1195}}$ [?][?] (10.3)
- де Π_{1495} – підсумок розділу I пасиву балансу;
- A_{1095}, A_{1195} [?][?]– підсумки розділів I та II активу балансу.

Платоспроможність боржника може вважатися відновленою (відсутні ознаки потенційного банкрутства), якщо протягом строку, установленого планом санації боржника, забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності та перевищення нормативного значення коефіцієнта покриття ($К_П$ > 1,5) за наявності тенденції збільшення рентабельності.

Надкритична неплатоспроможність характеризує такий фінансовий стан, якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менше 1 і підприємство не одержало прибутки. У цьому випадку задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливо через застосування ліквідаційної процедури.

Підприємство-боржник відповідно до закону зобов'язано звернутися в місячний строк в арбітражний суд із заявою про відкриття справи про банкрутство, тобто якщо задоволення вимог одного або декількох кредиторів приведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами.

Наявність ознак фіктивного банкрутства характеризується такими параметрами: якщо на початку звітного періоду, що

передував подачі заяви в арбітражний суд про порушення справи про банкрутство, була відсутня надкритична неплатоспроможність, тобто фактичний коефіцієнт покриття перевищував 1 при нульовій або позитивній рентабельності.

Підтвердженням деяких елементів об'єктивної сторони доведення до банкрутства буде відсутність надкритичної неплатоспроможності перед укладанням угоди або інші дії, які призвели до стійкої фінансової неможливості погашати борги.

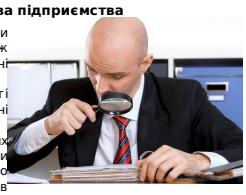
Для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючих суб'єктів господарювання і вживання попереджувальних заходів для запобігання банкрутству, проводиться експрес-аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Коефіцієнт Бівера розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань за формулою

- $К_Б = \frac{Ф_{2350} - Ф_{2515}}{П_{1595} + П_{1695}}$ [?][?] (10.4)
- де $К_Б$ – коефіцієнт Бівера;
- $Ф_{2350}$ і $Ф_{2515}$ – чистий прибуток і амортизація, наведені в рядках 220 і 260 форми №2 «Звіт про фінансові результати»;
- $П_{1595}$, $П_{1695}$ – підсумки розділів II і III пасиву балансу.

Фінансовий стан підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частини прибутку, який спрямовується на розвиток виробництва, свідчить про формування незадовільної структури балансу. У цьому випадку підприємство починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає меншим 0,1.

10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства



У світовій практиці для прогнозування стійкості роботи підприємства, вибору його фінансової політики, а також визначення ризику банкрутства використовуються різні економіко-математичні моделі.

Найбільш застосовувані методи оцінки імовірності банкрутства підприємства – це ***Z-моделі***, запропоновані відомим західним економістом Е.Альтманом.

Проведені дослідження показали, що комбінації відносних показників мають високу здатність характеризувати ймовірність швидкого банкрутства того або іншого підприємства. На підставі використання прийомів статистичного методу, названого аналізом множинних дискримінантів (Multiple-discriminant analysis, MDA), були розраховані параметри кореляційної лінійної функції

- $Z = \sum A_n X_n$, (10.5)
- де *Z* - показник неплатоспроможності підприємства;
- *A* – параметри, які показують ступінь впливу показників на ймовірність банкрутства;
- *X* – показники (фактори впливу) діяльності підприємства.

Дана модель двофакторна. У розрахунках використовувалися такі показники, як коефіцієнт покриття і коефіцієнт фінансової залежності. Для США ця модель має такий вигляд:

- $Z = -0{,}3877 - 1{,}0736 К_П + 0{,}0579 К_{ФЗ}$, (10.6)
- де $К_П$ – коефіцієнт покриття = поточні активи /поточні зобов'язання;
- $К_{ФЗ}$ – коефіцієнт фінансової залежності = позикові кошти / загальний розмір пасивів.

Досліджуючи функціонування різноманітних господарських систем, найбільш часто обмежуються використанням простої функції.

Для підприємств, у яких Z = 0, імовірність банкрутства дорівнює 50%. Якщо Z < 0, то ймовірність банкрутства менше 50% і далі знижується в міру зменшення Z. Якщо Z > 0, то ймовірність банкрутства більше 50% і зростає зі збільшенням Z.

Перевага даної моделі в її простоті та можливості застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство.

Проте очевидно, що прогнозування неплатоспроможності підприємства за допомогою двофакторної моделі не забезпечує високої точності розрахунків, які характеризують ділову активність і ефективність функціонування підприємства. Необхідна більш складна функція, залежна від більшої кількості змінних.

У 1968 р. була запропонована п'ятифакторна модель прогнозування – це так звана модель «***Altman Z-score***». Вона являє собою функцію від деяких показників, які характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період, де *n* змінюється від 1 до 5.

П'ятифакторна модель має вигляд

- $Z = 1{,}2К_1 + 1{,}4К_2 + 3{,}3К_3 + 0{,}6К_4 + 0{,}99К_5$, (10.7)
- де коефіцієнти $К_1$ – $К_5$ розраховуються за такими алгоритмами:
- $К_1$ – частка власних оборотних коштів в активах підприємства;
- $К_2$ – нерозподілений прибуток у загальному обсязі активів (показує рентабельність активів, розраховану з використанням величини нерозподіленого прибутку);
- $К_3$ – частка прибутку (до сплати відсотків і податків) у загальному обсязі активів (характеризує рентабельність активів, розраховану з використанням показника валового прибутку);
- $К_4$ – ринкова вартість акціонерного капіталу в загальному обсязі боргових зобов'язань;
- $К_5$ – виторг від реалізації в загальному обсязі активів (характеризує віддачу активів).

Залежно від *Z* прогнозується ймовірність банкрутства: до 1,8 – дуже висока; від 1,8 до 2,7 – висока; від 2,8 до 2,9 – можлива; більше 3,0 – дуже низька. Точність прогнозу в цій моделі в межах одного року становить 95%, двох років - до 83%, це є перевагою даної моделі. Недолік цієї моделі в тому, що її можна використовувати в основному для великих компаній.

Як показує зарубіжний досвід, за допомогою формули Альтмана можна прогнозувати банкрутство за 1,5-2 роки до появи його очевидних ознак. Вважається, що за п'ятифакторною моделлю Альтмана спрогнозувати банкрутство на один рік можна з точністю до 90%, на два роки - до 70%, на три роки - до 50%. Причому ця модель більшою мірою підходить для великих підприємств.

Оцінка загрози банкрутства за моделлю Альтмана в наших економічних умовах може розглядатися як умовна, попередня, особливо якщо підприємство не можна зарахувати до середніх чи великих. Ця модель не дає можливості одержати досить об'єктивний результат, що пов'язано з розбіжностями в обліку окремих показників, впливом на їх формування ряду зовнішніх факторів (у першу чергу інфляції), невідповідністю балансової й ринкової вартості окремих активів та з іншими об'єктивними причинами. Такі особливості визначають необхідність коригування коефіцієнтів значущості показників, наведених у моделі Альтмана, що в умовах економіки, яка розвивається, на сьогодні навряд чи можливо. Тому для оцінювання кризового розвитку підприємства доцільно застосовувати критерії фінансової стійкості, засновані не на відносних, а на абсолютних показниках поточного фінансового стану підприємства.

Українські господарюючі суб'єкти можуть використовувати тест, запропонований Альтманом у 1983 р.:

- $Z_{83} = 3{,}107K_1 + 0{,}955K_2 + 0{,}42K'_3 + 0{,}847K_4 + 0{,}717K_5$, (10.8)
- де K'_3 - відношення балансової вартості власного капіталу до позикового капіталу.

Граничне значення $Z_{83} = 1.23$.

Модель Спрінгейта

- $Z = 1{,}03X_1 + 3{,}07X_2 + 0{,}66X_3 + 0{,}4X_4$, (10.9)
- де X_1 - відношення робочого капіталу до загальної суми активів;
- X_2 - відношення прибутку до сплати податків і відсотків до загальної суми активів;
- X_3 - відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язань;
- X_4 - відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

Якщо Z < 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом.

Модель Лісу *($Z_Л$)*

- $Z_л = 0{,}063x_1 + 0{,}092x_2 + 0{,}057x_3 + 0{,}001x_4$, (10.10)
- де x_1- відношення оборотних коштів до сумарних активів;
- x_2 - відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів;
- x_3 - відношення нерозподіленого прибутку до сумарних активів;
- x_4 - відношення власного капіталу до позикового.

Граничне значення $Z_Л = 0{,}037$.

Модель Таффлера

Британський учений Таффлер (Taffler) запропонував у 1977 р. чотирифакторну прогнозну модель, при розробці якої використав такий підхід.

При використанні комп'ютерної техніки на першій стадії обчислюється 80 відношень за даними платоспроможних компаній і компаній, що збанкрутіли. Потім, використовуючи

статистичний метод, відомий як багатомірний дискримінантний аналіз, можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи окремі співвідношення, які найкраще виділяють дві групи компаній та їх коефіцієнти. Такий вибірковий підрахунок співвідношень є типовим для визначення деяких ключових вимірювань діяльності корпорації, таких як прибутковість, відповідність зворотного капіталу, фінансовий ризик і ліквідність. Об'єднуючи ці показники та зводячи їх відповідним чином до одного, модель платоспроможності надає точну картину фінансового стану корпорації. Типова модель для аналізу компаній, акції яких котируються на біржах, набуває форми:

- $Z = 0,53\ x_1 + 0,13\ x_2 + 0,18\ x_3 + 0,16\ x_4$,(10.11)
- де x_1 - відношення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг до короткострокових оборотних коштів;
- x_2- відношення оборотних активів до сумарних зобов'язань;
- x_3 - відношення короткострокових зобов'язань до сумарних активів;
- x_4- відношення виторгу від реалізації продукції, робіт, послуг до сумарних активів.

Якщо величина Z - рахунка більша за 0,3, то це свідчить, що у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо менша за 0,2, то банкрутство більше ніж імовірне.

Модель Фулмера

Середній розмір сукупних активів фірм у вибірці Фулмера -455 тис. доларів. Початкова версія моделі включала 40 коефіцієнтів. Модель прогнозує схильність до банкрутства на рік уперед з точністю до 98% випадків, на два роки вперед - до 81% випадків. Загальний вигляд моделі:

- $= 5,528x_1 + 0,212x_2 + 0,073x_3 + 1,270x_4 – 0,120x_5 + 2,335x_6 + 0,575x_7 + 1,083x_8 + 0,894x_9$-6,075,(10.12)
- де x_1 - відношення нерозподіленого прибутку минулих років до сукупних активів;
- x_2- відношення об'єму реалізації до сукупних активів;
- x_3 - відношення прибутку до сплати податків до сукупних активів;
- x_4- відношення грошового потоку до суми зобов'язань;
- x_5 - відношення боргу до сукупних активів;
- x_6 - відношення пасиву до сукупних активів;
- x_7 - логарифм від матеріальних активів;
- x_8- відношення оборотного капіталу до сукупних зобов'язань;
- x_9 - відношення прибутку до сплати відсотків та податків до сплаченого відсотка.

За результатами моделі можна отримати такий прогноз:

- втрата платоспроможності неминуча при H < 0;
- при H > 0 компанія функціонує нормально, з подальшою градацією.

Метод рейтингового оцінювання фінансового стану підприємства (рейтингове число).

Р.С. Сайфулін і Г.Г. Кадиков запропонували використати для експрес-оцінювання фінансового стану підприємства рейтингове число:

- $R=2K_З + 0,7Кпл + 0,08Кі + 0,45Км + Квк$,(10.13)
- де *Кз* - коефіцієнт забезпечення власними коштами (Кз > 0,1);
- *Кпл* - коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл > 2);
- *Кі* - інтенсивність обігу капіталу, що авансується, яка характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства (Кі > 2,5);
- *Км* - коефіцієнт менеджменту, характеризується відношенням прибутку від реалізації до величини виторгу від реалізації *(Км > (п + 1)/г*, де *г* - облікова ставка НБУ);
- *Квк* - рентабельність власного капіталу - відношення валового прибутку до власного капіталу (Квк > 0,2).

Якщо рейтингове число R для підприємства має значення більше ніж 1, то підприємство знаходиться у задовільному стані. Якщо значення R менше за 1, то це ознака незадовільного стану. Рейтингове оцінювання фінансового стану може застосовуватися з метою класифікації підприємств за рівнем ризику, відносин з ними банків, інвестиційних компаній, партнерів. Однак діагностика неспроможності на базі рейтингового числа не дає змоги оцінити причини потрапляння підприємства "в зону неплатоспроможності". Крім того, нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингового оцінювання, також не враховує галузевих особливостей підприємств.

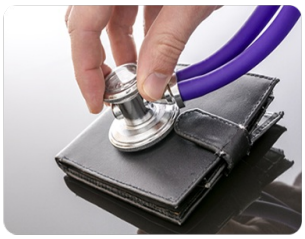
Широке застосування згаданих моделей у зарубіжній практиці зумовлене такими перевагами: вони мають невелику кількість значущих показників, що забезпечує високу точність результатів за низької трудомісткості їх використання; моделі забезпечують інтегральну оцінку і дають можливість порівнювати різноманітні об'єкти; інформація для розрахунку усіх показників є доступною, бо відображається в основних формах фінансової звітності; існує можливість не лише оцінки фінансового стану, а й прогнозування банкрутства, оцінки зони ризику, в якій перебуває підприємство.

Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства.

Окрім того, будь-яка екстраполяційна модель даватиме надійні результати лише за незмінності (постійності) умов функціонування об'єктів, котрі досліджуються, що не характерно для вітчизняних підприємств, що не може не вплинути як на коефіцієнти моделі, так і на її критичні значення, які слугують для оцінки фінансового стану підприємства і прогнозування можливості його банкрутства.

Перевагами цих рекомендацій можна вважати системність, комплексний підхід до розуміння фінансового стану підприємства з погляду можливого банкрутства, застосування підприємством будь-якої галузі без важливого коригування.

10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства



Якщо підприємство має *незадовільну структуру балансу*, то основним показником, що характеризує наявність реальної можливості відновити (або втратити) платоспроможність протягом певного періоду, є коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Якщо хоча б один із коефіцієнтів менше нормативу *($К_П$ < 2, $Кз$ < 0,1)*, то ***коефіцієнт відновлення платоспроможності*** терміном на 6 місяців розраховується так

- $$К_{відн} = \frac{К_П^к + 6/Т(К_П^к - К_П^п)}{2},$$ (10.14)

де $К_{відн}$ – коефіцієнт відновлення платоспроможності;

$К_П^к$, $К_П^п$– фактичне значення поточної ліквідності на кінець і початок звітного періоду;

6 - період відновлення платоспроможності в місяцях;

Т – звітний період у місяцях;

2 - нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності більше 1 свідчить про реальну можливість підприємства відновити платоспроможність.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності менше 1 свідчить про те, що підприємство в найближчі 6 місяців не має реальної можливості відновити платоспроможність.

Якщо *структура балансу задовільна*, коефіцієнт поточної ліквідності *($К_П$)* більше або дорівнює 2, а коефіцієнт забезпеченості власними коштами *($К_{заб}$)* більше або дорівнює 1, то для перевірки стійкості фінансового стану розраховується ***коефіцієнт втрати платоспроможності*** на строк 3 місяці, таким чином:

- $$К_{відн} = \frac{К_П^к + З/Т(К_П^к - К_П^п)}{2},$$ (10.15)
- де З - звітний період у місяцях.

Коефіцієнт втрати платоспроможності більше 1 свідчить про реальну можливість підприємства не втратити платоспроможність. Коефіцієнт втрати платоспроможності менше 1 свідчить про те, що підприємство в найближчі 3 місяці може втратити платоспроможність.

За наявності причин для визнання структури балансу підприємства незадовільною, але виявлення реальної можливості у підприємства відновити платоспроможність у встановлений термін береться рішення про відстрочку визнання структури балансу незадовільною, а підприємства - неплатоспроможним на строк до 6 місяців.

10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення

Одним із засобів подолання платіжної кризи і запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. У чому ж суть фінансової санації підприємств? Термін «санація» походить від латинського «sanare» і переводиться як оздоровлення, або видужання.

Закон про банкрутство, прийнятий у 1999 році, розділяє поняття «***санація***» і «*досудова санація*». Згідно із Законом «Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом» *санація – це система заходів, які здійснюються в процесі проведення справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів за кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу і (або) зміна організаційної або виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.*

Досудова санація *- система заходів із відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і ведуться відповідно до чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство.*

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Рішення про проведення санації приймається, як правило, у таких випадках:

- з ініціативи суб'єкта господарювання, що потрапив у кризові умови, якщо існує реальна загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому;
- після звернення боржника за власною ініціативою до арбітражного суду із заявою про відкриття справи про своє банкрутство. При цьому право вибору способів санації (реорганізації) залишається за боржником. Одночасно із заявою боржник повинен подати в арбітражний суд такі дані: список дебіторів і кредиторів; бухгалтерський баланс підприємства; іншу необхідну інформацію, що характеризує фінансово-економічний стан підприємства, а також вибрані варіанти санації.

Після закінчення місячного строку від дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради або Кабінету Міністрів України оголошення про відкриття справи про визнання банкрутства даного підприємства у випадку, якщо надійшли пропозиції від фізичних або юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржників і подали акцептовані комітетом кредиторів і арбітражним судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неплатоспроможного підприємства, арбітражний суд ухвалює рішення щодо припинення процедури оголошення банкрутства і про проведення фінансової санації юридичної особи;

- з ініціативи фінансово-кредитної установи. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківська установа має право щодо клієнта, оголошеного неплатоспроможним, вживати комплекс таких санаційних процедур: передати оперативне керування підприємством адміністрації, сформованої за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; направити на погашення кредиторської заборгованості виторг від реалізації продукції;
- з ініціативи власника застави цілісного майнового комплексу підприємства. У випадку невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, власник застави має право здійснити передбачені договором заходу для оздоровлення фінансового стану боржника, враховуючи призначення своїх представників на керівні посади підприємства, обмеження права цього суб'єкта розпоряджатися випущеною продукцією та іншим майном. Якщо санаційні заходи не призвели до відновлення платоспроможності підприємства, то власник застави має право звернутися в арбітражний суд із заявою про вилучення закладеного майна;
- з ініціативи агентства з питань запобігання банкрутству підприємств, якщо мова йде про державні підприємства. Після внесення боржника до реєстру неплатоспроможних підприємств агентство уповноважене здійснювати керування його власністю і розробляти пропозиції щодо проведення фінансової санації.

У системі проведення фінансової санації підприємств розрізняють три основних функціональних блоки:

1. Розроблення плану санації.
2. Санаційний аудит.
3. Менеджмент санації.

Як правило, розробленням санаційної концепції та плану санації, за дорученням власників або керівництва підприємства займаються консалтингові фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). Санаційний аудит проводиться аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Модель санації. Відповідно до класичної моделі санації, функціональна схема якої зображена на рис. 10.1, процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, його глибина і якість фінансового стану фірми.

Під час аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначаються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу відповідно до класичної моделі санації робиться висновок про санаційну можливість підприємства, а потім - про доцільність або недоцільність санації даної господарської одиниці. Якщо підприємство знаходиться в глибокій кризі, не сумісній з подальшим його існуванням, то ухвалюють рішення щодо консервації та ліквідації суб'єкта господарювання. Інакше санація буде означати лише відстрочку часу ліквідації підприємства та нічого, крім додаткових збитків, власникам і кредиторам не дасть. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі або в примусовому порядку.

У випадку якщо підприємство має дійсно реальні надії на виправлення становища, ухвалюють рішення щодо розроблення санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Чим раніше на санаційноспроможному підприємстві почнеться санація, тим більші шанси на її успіх. У випадку ухвалення рішення на користь санації варто здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в напрямку зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. Із цією метою доцільно реалізувати так звану шокову (Crash) програму.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. За визначенням цілей санації варто враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та повинне проводити свою діяльність у рамках правового поля відповідної держави. Мета повинна бути реальною та придатною для кількісного (якісного) виміру. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

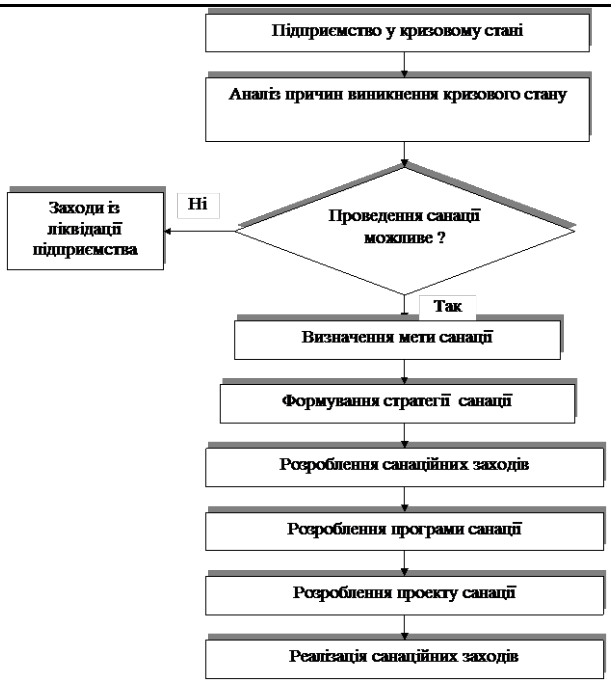


Рисунок 10.1 - Класична модель санації

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, що розробляється на базі санаційної програми та містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

У літературі з питань фінансової санації зазначають два види реакції підприємств на фінансову кризу:

- захисна реакція, що передбачає різке скорочення витрат, закриття і розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення і розпродаж оснащення, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегмента, зменшення відпускних цін та (або) обсягів реалізації продукції.
- наступальна реакція, що передбачає активні дії: модернізацію оснащення, введення нових технологій, впровадження ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розроблення і впровадження прогресивної стратегічної концепції контролінгу і керування.

Залежно від обраної стратегії підприємство підбирає той або інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів. Використання внутрішніх фінансових резервів дає можливість не тільки перебороти внутрішні причини неспроможності підприємств, а і значно зменшує залежність ефективності проведення санації від залучення зовнішніх фінансових джерел. Разом з тим на підприємствах, які знаходяться у фінансовій кризі, повністю вичерпані такі класичні джерела самофінансування, як прибуток і амортизація. Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямована насамперед на поліпшення (відновлення) платоспроможності та ліквідності підприємства. Як правило, її здійснюють за такими основними напрямками:

1. реструктуризацією активів;
2. зменшенням (заморожуванням) витрат;
3. збільшенням виручки від реалізації.

Перша група санаційних заходів пов'язана зі зміною структури і складу активної частини балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами в складі та структурі пасивів). У рамках реструктуризації активів виділяють такі види санаційних заходів:

1. мобілізацію прихованих резервів. *Приховані резерви* – це частина капіталу підприємства, що не відображена в його балансі. Величина прихованих резервів в активній частині балансу дорівнює різниці між реальною (вищою) вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх балансовою вартістю;
2. використання зворотного лізингу (господарська операція, що передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним одержанням цих фондів в оперативний або фінансовий лізинг). Наприклад, збиткове підприємство продає лізинговій компанії адміністративний будинок з одночасним укладанням договору про лізинг даного об'єкта нерухомості. Кредитоспроможність даного підприємства знижується. Однак його платоспроможність різко поліпшується. Крім того, підприємство через свою збитковість може одержати значну економію на податкових платежах, які супроводжують операцію купівлі-продажу даного об'єкта основних фондів;
3. лізинг основних фондів. Цей метод уможливлює модернізацію оснащення (здійснення санаційних заходів виробничо-технічного характеру), якщо не вистачає необхідних інвестиційних ресурсів;
4. здавання в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі;
5. оптимізацію структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних коштів, запасів сировини і матеріалів, незавершеного виробництва і т.п.);
6. продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів (філій). За рахунок такої операції підприємство може одержати інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності;
7. використання давальницької сировини, тобто спосіб завантаження виробничих потужностей підприємства, при якому сировина і матеріали надаються підприємству безкоштовно, однак готова продукція, виготовлена на давальницьких умовах, є власністю постачальника сировини. Перероблення давальницької сировини розглядається як послуга, за яку підприємство одержує обумовлену в договорі частину готової продукції або певні кошти;
8. рефінансування дебіторської заборгованості (переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення і т.п.). Одним із факторів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств і зокрема на їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Стан дебіторської заборгованості на початок 2010 року суб'єктів господарювання перевищував обсяг ВВП країни в півтора рази. Це є істотним резервом відновлення платоспроможності підприємств, які опинилися у фінансовій кризі. Тому фінансовий менеджмент повинен використовувати всі наявні можливості для погашення заборгованості.

Друга група санаційних заходів здійснюється у двох напрямках:

1. заморожування інвестиційних вкладень;
2. зниження валових витрат.

У рамках мобілізації внутрішньовиробничих санаційних резервів аналізуються всі наявні можливості збільшення виручки від реалізації продукції. У цьому випадку варто використати весь арсенал заходів з активізації збутової (маркетингової) політики підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і стриманим збільшенням цін; як масовою рекламою, так і її припиненням. Тип санаційних заходів у даній сфері буде залежати від конкретного підприємства і від обраної ним стратегії маркетингу.

Санація балансу. Зменшення статутного фонду підприємства

Розглянемо тепер комплекс санаційних заходів, спрямованих на реструктуризацію пасивів підприємства. Ці заходи пов'язані зі зміною розмірів і структури фінансових джерел формування активів.

Зазнаючи збитків, підприємства, як правило, не зацікавлені відображати їх у своїй звітності, зокрема в балансі. Особливо це стосується акціонерних товариств, оскільки їх баланси публікуються в пресі. За наявності балансових збитків суб'єктам господарювання дуже важко

розраховувати на залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, оскільки як для кредиторів, так і для потенційних інвесторів збиткове підприємство є непривабливим об'єктом фінансування.

Потім збиткові підприємства можуть звернутися до *санації балансу (чиста санація). Чиста санація передбачає покриття відображених у балансі збитків за рахунок власних і прирівнюваних до них коштів.* Відповідно до законодавства України збитки підприємств можуть списуватися за рахунок резервних (страхових) фондів, коштів цільового призначення (спеціальні фонди і цільове фінансування) або за рахунок санаційного прибутку, що може утворитися при зменшенні статутного фонду підприємства. Ліквідність і платоспроможність підприємства в результаті чистої санації не поліпшуються, оскільки підприємство не залучає додаткових фінансових ресурсів.

Санація балансу за рахунок санаційного прибутку доцільна лише тоді, коли вичерпані інші можливості покриття балансових збитків. Даний (розрахунковий) прибуток утворюється у результаті зменшення статутного фонду підприємства. ***Санаційний прибуток*** *– це прибуток, що виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, паїв) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав, або в результаті їх безкоштовної передачі для анулювання, зниження номінальної вартості, або при одержанні безповоротної фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших зацікавлених у санації підприємства осіб.*

Перша складова санаційного прибутку дорівнює різниці між номінальною вартістю корпоративного права і ціною його викупу емітентом і витратами, пов'язаними із процедурою викупу прав і зменшенням статутного фонду. Якщо корпоративні права надаються для анулювання безкоштовно, то санаційний прибуток буде дорівнювати номінальній вартості наданих для анулювання прав, за винятком витрат, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу.

Державною комісією з коштовних паперів і фондового ринку затверджене «Положення про порядок збільшення (зменшення) статутного фонду акціонерних товариств». Цим положенням передбачені *два методи зменшення статутного фонду акціонерного товариства:*

1. Зменшення номінальної вартості акцій (деномінація).
2. Зменшення кількості акцій існуючої номінальної вартості.

Зменшення номінальної вартості може здійснюватися об'єднанням декількох акцій в одну (конверсія). Обсяги зменшення статутного капіталу визначаються рішенням зборів акціонерів, пайовиків. Законодавством встановлено, що підприємство повинне покрити збитки акціонерів, пов'язані зі зменшенням статутного фонду.

Санація викупом акцій (придбанням паїв) у власників. Акціонерне товариство має право викупити в акціонера оплачені нею акції для наступного перепродажу, поширення серед своїх працівників або анулювання. Зазначені акції повинні бути реалізовані або анульовані в строк, не більший ніж один рік. Це саме стосується і товариства з обмеженою відповідальністю щодо придбання ним паїв учасників товариства.

Санація із залученням коштів власників підприємства. Найбільш зацікавленими в санації неспроможного підприємства особами є його власники (акціонери, пайовики і т.п.). Вони, як правило, несуть значний тягар фінансування санаційних заходів. Фінансування санації власниками може здійснюватися:

1. збільшенням (зменшенням) статутного фонду;
2. наданням позик;
3. наданням цільових внесків на безповоротній основі.

Санація збільшенням статутного фонду

Збільшення статутного фонду здійснюється трьома методами:

1. збільшенням кількості акцій існуючої номінальної вартості;
2. збільшенням номінальної вартості акцій;
3. обміном облігацій на акції.

При *збільшенні кількості акцій існуючої номінальної вартості* статутний фонд збільшується за рахунок таких джерел:

- додаткових внесків учасників і засновників;
- дивідендів (реінвестиції прибутку);
- індексації основних фондів. У санаційних цілях статутний фонд, як правило, збільшується з метою мобілізації *додаткових внесків інвесторів.* Випуск акцій для покриття збитків, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, забороняється.

Участь кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника

Фінансова участь кредиторів у санації боржників може здійснюватися:

1. пролонгацією і реструктуризацією наявної заборгованості;
2. повною або частковою відмовою від своїх вимог;
3. наданням додаткових кредитних ресурсів;
4. наданням кредитного забезпечення (поручительства, гарантії);
5. трансформацією боргу у власність.

Безперечно, активної участі кредиторів у фінансовому оздоровленні можна чекати тільки тоді, коли внаслідок санації і збереження підприємства-боржника вони отримають повне задоволення своїх вимог, ніж при його ліквідації. Кредитори можуть відважитися на матеріальний ризик в обмін на майбутню участь у прибутку даного підприємства, в обмін на великий пакет акцій боржника або з надією одержати надійний ринок збуту своєї продукції (джерело постачання сировини для свого виробництва) і т.п.

Фінансова участь персоналу в санації підприємства

Загроза банкрутства і обумовлені цим негативні економічні та соціальні наслідки змушують персонал, що працює на підприємстві, робити свій внесок у фінансування санації. Основною причиною фінансової участі персоналу в санації підприємства є надія зберегти робочі місця. Особливо частою така ситуація є в період загального економічного спаду, якщо дефіцит альтернативних робочих місць визначає значну залежність працівників від даного підприємства.

Фінансування санації персоналом може здійснюватися в таких формах:

1. відстрочка або відмова від винагороди за виробничі результати;
2. надання працівниками позик;
3. купівля працівниками акцій даного підприємства.

Реорганізація державного підприємства-боржника в іншу юридичну особу, заснована на колективній власності, здійснюється на підставі угоди між обраним трудовим колективом організаційно-правовою формою організації підприємства (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю і т.п.) і вповноваженим державним органом.

Державна фінансова підтримка санації підприємств

Якщо мобілізованих фінансових ресурсів з децентралізованих джерел не вистачило для успішного проведення санації або реструктуризації, то в певних випадках може бути ухвалене рішення про надання державної фінансової підтримки. Згідно із Господарським кодексом України у випадку збиткової діяльності підприємств держава, якщо вона визнає продукцію цих підприємств суспільно необхідною, може надавати їм дотації або інші пільги.

Приймаючи таке рішення, виконавча влада виходить із принципу фінансової підтримки насамперед життєздатних виробничих структур, підприємств і організацій, які вже адаптувалися до нових реалій економічного життя, здатні ефективно використовувати кошти і на цій основі протягом найкоротшого часу збільшити обсяг виробництва. *Оброблено критерії відбору підприємств для надання цільової комплексної державної підтримки.*.

Підтримка орієнтується насамперед на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею і забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно вплине на дохідну частину бюджету.

Щодо банківської сфери, необхідно зазначити, що комерційному банку, переведеному на режим фінансового оздоровлення, може бути надана державна фінансова підтримка у вигляді стабілізаційної позики. Таку позику надають тільки під заставу високоліквідних активів банку або під гарантію, або поруку інших, фінансово стабільних банків. Кошти позики можуть використовуватися лише для фінансування санаційних заходів. Відзначимо, що режим фінансового оздоровлення є ефективним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України «Про банки і банківську діяльність».

Одним із методів державної фінансової допомоги підприємствам є санаційна підтримка у вигляді повного або часткового викупу державою акцій підприємств, які знаходяться у фінансовій скруті.

- 10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств
- 10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства
- 10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства
- 10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства
- 10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення

Ключові терміни:

Z-моделі, Банкрутство підприємств, Досудова санація, Критична неплатоспроможність, Надкритична неплатоспроможність, Поточна неплатоспроможність, екзогенними факторами фінансової кризи, ендогенних факторів фінансової кризи, санація

10.1. Аналіз фінансових передумов можливості банкрутства підприємств

Банкрутство підприємств *–* це наслідок глибокої фінансової кризи. *Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу*

його керівництва на фінансові відносини. У ринковій економіці банкрутство підприємств - нормальне явище. З кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишається від 20 до 30.

На практиці із кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності і банкрутства підприємства, діяльності його в неприбутковій зоні або недостачі потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неможливості здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фактори, які можуть обумовити фінансову кризу на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), і внутрішні, або ендогенні (які залежать від підприємства).

Головними ***екзогенними факторами фінансової кризи*** на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури економіки в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського і податкового законодавства;
- нестабільність фінансового і валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність тієї країни, де розміщене підприємство, або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони визначають фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження і реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства, або така система функціонує недосконало.

Можна виділити велику кількість ***ендогенних факторів фінансової кризи***. З метою систематизації їх можна згрупувати в такі блоки:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу і втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- недостача інновацій і раціоналізаторства;
- дефіцити у фінансуванні;
- повна недостача контролю або незадовільна робота його служб.

10.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства

Для забезпечення однозначності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану підприємств, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу Міністерством економіки України виданий Наказ №14 від 19.01.2006 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів під час оцінки господарського стану підприємств.

Методичні рекомендації визначають три стадії неплатоспроможності: *поточну, критичну і надкритичну*.

Поточна неплатоспроможність характеризує таке фінансове становище підприємства, при якому на певний період через випадковий збіг обставин не вистачає суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню. Такий стан характеризується як неможливість суб'єкта підприємницької діяльності погашати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також погашати зобов'язання з виплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як шляхом відновлення платоспроможності.

Критична неплатоспроможність підприємства характеризує відповідний фінансовий стан потенційного банкрутства, якщо на початок і кінець звітного кварталу, що передував подачі заяви про відкриття справи про банкрутство, є ознаки поточної неплатоспроможності. При цьому коефіцієнт покриття *($К_П$)* і коефіцієнт забезпеченості власними коштами *($К_{звк}$)* наприкінці звітного кварталу менше їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Надкритична неплатоспроможність характеризує такий фінансовий стан, якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менше 1 і підприємство не одержало прибутки. У цьому випадку задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливо через застосування ліквідаційної процедури.

Підприємство-боржник відповідно до закону зобов'язано звернутися в місячний строк в арбітражний суд із заявою про відкриття справи про банкрутство, тобто якщо задоволення вимог одного або декількох кредиторів приведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами.

10.3. Методи прогнозування імовірності банкрутства підприємства

У світовій практиці для прогнозування стійкості роботи підприємства, вибору його фінансової політики, а також визначення ризику банкрутства використовуються різні економіко-математичні моделі.

Найбільш застосовувані методи оцінки імовірності банкрутства підприємства – це ***Z-моделі***, запропоновані відомим західним економістом Е.Альтманом.

Проведені дослідження показали, що комбінації відносних показників мають високу здатність характеризувати ймовірність швидкого банкрутства того або іншого підприємства. На підставі використання прийомів статистичного методу, названого аналізом множинних дискримінантів (Multiple-discriminant analysis, MDA), були розраховані параметри кореляційної лінійної функції

$$Z = \sum A_n X_n, \qquad (10.5)$$

де *Z* - показник неплатоспроможності підприємства;
A – параметри, які показують ступінь впливу показників на ймовірність банкрутства;
X – показники (фактори впливу) діяльності підприємства.

Широке застосування згаданих моделей у зарубіжній практиці зумовлене такими перевагами: вони мають невелику кількість значущих показників, що забезпечує високу точність результатів за низької трудомісткості їх використання; моделі забезпечують інтегральну оцінку і дають можливість порівнювати різноманітні об'єкти; інформація для розрахунку усіх показників є доступною, бо відображається в основних формах фінансової звітності; існує можливість не лише оцінки фінансового стану, а й прогнозування банкрутства, оцінки зони ризику, в якій перебуває підприємство.

Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства.

10.4. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства

Якщо підприємство має *незадовільну структуру балансу,* то основним показником, що характеризує наявність реальної можливості відновити (або втратити) платоспроможність протягом певного періоду, є коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

10.5. Фінансова санація підприємства, її економічний зміст і порядок проведення

Одним із засобів подолання платіжної кризи і запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. У чому ж суть фінансової санації підприємств? Термін «санація» походить від латинського «sanare» і переводиться як оздоровлення, або видужання.

Закон про банкрутство, прийнятий у 1999 році, розділяє поняття «***санація***» і «*досудова санація*». Згідно із Законом «Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом» *санація – це система заходів, які здійснюються в процесі проведення справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів за кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу і (або) зміна організаційної або виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.*

Досудова санація *- система заходів із відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і ведуться відповідно до чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство.*

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх

видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Рішення про проведення санації приймається, як правило, у таких випадках:

- з ініціативи суб'єкта господарювання, що потрапив у кризові умови, якщо існує реальна загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому;
- після звернення боржника за власною ініціативою до арбітражного суду із заявою про відкриття справи про своє банкрутство. При цьому право вибору способів санації (реорганізації) залишається за боржником. Одночасно із заявою боржник повинен подати в арбітражний суд такі дані: список дебіторів і кредиторів; бухгалтерський баланс підприємства; іншу необхідну інформацію, що характеризує фінансово-економічний стан підприємства, а також вибрані варіанти санації.

Залежно від обраної стратегії підприємство підбирає той або інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів. Використання внутрішніх фінансових резервів дає можливість не тільки перебороти внутрішні причини неспроможності підприємств, а і значно зменшує залежність ефективності проведення санації від залучення зовнішніх фінансових джерел. Разом з тим на підприємствах, які знаходяться у фінансовій кризі, повністю вичерпані такі класичні джерела самофінансування, як прибуток і амортизація. Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямована насамперед на поліпшення (відновлення) платоспроможності та ліквідності підприємства. Як правило, її здійснюють за такими основними напрямками:

1. реструктуризацією активів;
2. зменшенням (заморожуванням) витрат;
3. збільшенням виручки від реалізації.

Перша група санаційних заходів пов'язана зі зміною структури і складу активної частини балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами в складі та структурі пасивів).

Друга група санаційних заходів здійснюється у двох напрямках:

1. заморожування інвестиційних вкладень;
2. зниження валових витрат.

Банкрутство підприємств виникає внаслідок глибокої фінансової кризи, основними причинами якої можуть бути нестабільність макроекономічної ситуації, зниження обсягів виробництва, низька якість менеджменту, прорахунки в інвестиційній політиці і т.д. Для визначення імовірності банкрутства використовуються системи економічних показників, що базуються на визначенні ступеня ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім цього, існують багатофакторні моделі прогнозування банкрутства.

Одним із засобів подолання платіжної кризи і запобігання банкрутству підприємства є його фінансова санація, що спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі, або частково вимог кредиторів за кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу і (або) зміна організаційної або виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.

При вивченні даної теми студентам необхідно звернути особливу увагу на механізм визначення банкрутства підприємства і систему показників, використовуваних при цьому.

1. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. /В.Г.Боронос, І.Й.Плікус, І.М.Кобушко.– Суми: Вид-во СумДУ, 2010.– 437 с.
2. Фінансова санація та банкрутство підприємств (в модулях) (+Доступ з локальної мережі СумДУ): навч. посіб. /І.Н.Карпунь.– Львів: Магнолія 2006, 2008.– 432 с.
3. Фінансова санація і банкрутство підприємств (+Доступ з локальної мережі СумДУ): навч. посіб. /А.Б.Кондрашихін, Т.В.Пепа, В.О.Федорова.– К.: Центр учбової літератури, 2007.– 208 с.
4. Фінансова санація та банкрутство підприємств (Доступ з локальної мережі СумДУ) /О.О.Терещенко.– К.: КНЕУ, 2004.– 412 с.
5. Фінанси підприємств: конспект лекцій для студ. спец.: 6.0501 "Фінанси", 60501 "Економіка підприємства", 6.0501 "Маркетинг", 6.0502 "Менеджмент організацій" усіх форм навчання та слухачів ЦПО [Електронний ресурс] / В. Г. Боронос, О. О. Захаркін, К. В. Савченко. — Суми : СумДУ, 2010. — 195 с. Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/334

1. Екзогенні та ендогенні фактори фінансової кризи;
2. Показники ліквідності та платоспроможності підприємства (формули);
3. Характеристика стадій неплатоспроможності підприємства;
4. Розрахунок коефіцієнта Бівера;
5. Основні складові п'ятифакторної моделі Альтмана;
6. Розрахунок коефіцієнта відновлення платоспроможності;
7. Розрахунок коефіцієнта втрати платоспроможності;
8. Поняття санації підприємства.
9. Моделі санації підприємств;
10. Групи санаційних заходів.