

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ФІНАНСІВ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ, СТРАХУВАННЯ
ТА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Конспект лекцій

для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського)
рівня освіти економічних спеціальностей

Кам'янець – Подільський, 2026

Укладач:

ГАВРИЛЮК Віта Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем ЗВО «ПДУ»

Рецензенти:

АЛЕСКЕРОВА Юлія Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова;

КОРЖЕНІВСЬКА Наталія Леонідівна, доктор економічних наук, професор, в.о. директора навчально - наукового інституту бізнесу і фінансів ЗВО «ПДУ».

Рекомендовано до друку науково-методичною радою ЗВО «ПДУ»

Протокол № __ від _____ 2026 р.

Гаврилюк В.М. Фінанси підприємств: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освіти економічних спеціальностей. ЗВО «ПДУ», 2026. 202 с. (ум др. арк 9,2)

Конспект лекцій підготовлений відповідно до програми навчальної дисципліни «Фінанси підприємств», яка включена до навчального плану підготовки бакалаврів з обліку і оподаткування, менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування. Висвітлені теоретичні питання з кожної теми та основні категорії дисципліни. Рекомендовано перелік літературних джерел.

Для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей.

@ ЗВО «ПДУ», 2026

ЗМІСТ

Передмова.....	5
Тема 1. Основи фінансів сучасного підприємства.....	7
1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи.....	7
1.2. Фінансові ресурси підприємств.....	12
1.3. Основи організації фінансів підприємств	15
<i>Термінологія до теми.....</i>	<i>18</i>
<i>Питання для самоконтролю.....</i>	<i>18</i>
Тема 2. Грошові розрахунки підприємств	20
2.1. Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств	20
2.2. Форми безготівкових банківських розрахунків у процесі діяльності підприємств	22
2.3. Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток	25
<i>Термінологія до теми</i>	<i>35</i>
<i>Питання для самоконтролю</i>	<i>36</i>
Тема 3. Грошові надходження підприємства	37
3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств	37
3.2. Доходи підприємств	45
3.3. Витрати суб'єктів підприємництва	50
<i>Термінологія до теми</i>	<i>58</i>
<i>Питання для самоконтролю.....</i>	<i>61</i>
Тема 4.Формування та розподіл прибутку підприємства	62
4.1. Економічний зміст прибутку та його функції	62
4.2. Види прибутку і порядок його формування	64
4.3. Управління розподілом прибутку	69
4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності	74
<i>Термінологія до теми.....</i>	<i>76</i>
<i>Питання для самоконтролю.....</i>	<i>77</i>
Тема 5. Оподаткування підприємств	78
5.1. Суть та функції податків	78
5.2. Класифікація податків	86
5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово- господарську діяльність підприємств	89
5.4. Податкове планування підприємницької діяльності	93
<i>Термінологія до теми.....</i>	<i>97</i>
<i>Питання для самоконтролю.....</i>	<i>97</i>
Тема 6. Оборотні кошти та їх організація на підприємстві	99
6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура	99

6.2. Джерела формування оборотних активів	104
6.3. Нормування оборотних активів	105
6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств.....	112
<i>Термінологія до теми.</i>	115
<i>Питання для самоконтролю</i>	115
Тема 7. Основні засоби підприємства та джерела їх фінансування .	117
7.1. Визначення та класифікація основних засобів	117
7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства	121
7.3. Аналіз основних засобів підприємства	128
<i>Термінологія до теми</i>	132
<i>Питання для самоконтролю</i>	132
Тема 8. Банківське кредитування діяльності підприємств	134
8.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування	134
8.2. Сутність кредитоспроможності позичальника	140
8.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства	144
<i>Термінологія до теми</i>	149
<i>Питання для самоконтролю</i>	149
Тема 9. Фінансовий стан підприємства та його аналіз	151
9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства	151
9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування	156
9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства	165
9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства	169
<i>Термінологія до теми</i>	173
<i>Питання для самоконтролю</i>	174
Тема 10. Фінансова планування на підприємствах	176
10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування.....	176
10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві.....	181
10.3. Методи фінансового планування на підприємстві.....	184
<i>Термінологія до теми</i>	187
<i>Питання для самоконтролю</i>	188
Тема 11. Фінансова санація і банкрутство.....	189
11.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства.....	189
11.2. Джерела фінансування санації підприємства.....	190
11.3. Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства.....	191
11.4. Поняття банкрутства підприємства.....	194
<i>Термінологія до теми</i>	197
<i>Питання для самоконтролю</i>	198
Список використаних і рекомендованих джерел.....	199

ПЕРЕДМОВА

Фінанси суб'єктів підприємництва є основою фінансової системи країни, а їх фінансовий стан визначає фінансове становище країни в цілому. Вихід України з тривалої економічної кризи безпосередньо пов'язаний з покращенням фінансового стану підприємств усіх форм власності та видів економічної діяльності. За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності кожного підприємства. Це потребує підготовки фахівців, що мають належні теоретичні і практичні знання, можуть узагальнити наявний досвід країн з розвинутою ринковою економікою та проаналізувати можливість його використання задля подолання фінансової скрути вітчизняних підприємств.

З метою наближення фінансової системи до стандартів Європейського Союзу необхідно вдосконалювати усі ланки фінансової системи держави. Розв'язання складних економічних, науково-технічних та соціальних проблем напряду пов'язане з фінансуванням підприємств, у тому числі за рахунок державних коштів. Тому економістам, які працюють або мають наміри працювати у комерційних підприємствах чи бюджетних установах та організаціях, необхідно знати, які існують механізми формування фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів, що слугує джерелами їх наповнення та в який спосіб можна підвищити ефективність їх використання.

Дисципліна «Фінанси підприємств» є нормативною, обов'язковою для вивчення студентами, що навчаються за програмами підготовки бакалаврів зі більшості економічних спеціальностей.

Метою дисципліни є формування системи базових знань з теорії і практики у сфері фінансів підприємств; формування їх активів та джерел фінансування; фінансового планування; організації фінансової діяльності.

Завдання курсу «Фінанси підприємств» полягає у засвоєнні теоретичних основ фінансів підприємств; основних принципів залучення, формування та

використання їх фінансових ресурсів; оволодіння навичками самостійного здійснення аналізу основних показників ефективності діяльності підприємства.

Навчальна дисципліна «Фінанси підприємств» пов'язана з іншими дисциплінами економічного циклу: «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Бюджетна система», «Страховання», «Податкова система», «Економіка підприємств», «Фінансовий ринок».

Особлива увага приділяється вивченню теоретичних засад фінансів сучасного підприємства, грошовим розрахункам у процесі діяльності підприємства, грошовим надходженням підприємства, формуванню та розподілу прибутку підприємства, оподаткуванню підприємницької діяльності у сучасних умовах, оборотним коштам та основним засобам підприємства, інвестиційній діяльності, фінансовому стану підприємства та плануванню його діяльності, державному регулюванню підприємницької діяльності та банківському кредитуванню діяльності підприємств.

Для набуття практичних навичок у темах курсу передбачено питання для самоконтролю. Основною метою, конспекту лекцій з дисципліни «Фінанси підприємств», було надання відомостей про фінанси підприємств у найбільш комплексному та структурованому вигляді, що значною мірою має полегшити студентам процес вивчення даної дисципліни.

Тема 1. ФІНАНСИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи

1.2. Фінансові ресурси підприємств

1.3. Основи організації фінансів підприємств

1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи

Фінанси підприємницьких структур – одна із основних підсистем фінансової системи держави. Це відносно самостійна й особлива сфера функціонування фінансів, яка має свою специфіку організації та способи реалізації притаманних їй функцій. Специфіка фінансів підприємств полягає в тому, що за їхньою допомогою мобілізуються кошти й створюються фонди фінансових ресурсів не для подальшого перерозподілу, як це має місце в сфері державних фінансів, а для обслуговування процесу виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, тобто для обслуговування руху вартості ВВП на всіх стадіях відтворювального процесу.

$G-T...B...T'' - G''$

На першій стадії кругообігу ($G - T$) здійснюється придбання необхідних для виробництва матеріальних цінностей. В результаті суб'єкти господарювання вступають в розрахункові взаємовідносини з постачальниками і підрядчиками за придбані товарно-матеріальні цінності та виконані роботи. Операції по розрахунках з постачальниками і підрядчиками здійснюються через установи банку шляхом платежів з розрахункового рахунку господарства.

На другій стадії кругообігу ($T...B...T''$) відбувається процес виробництва. В результаті виникають фінансово-розрахункові взаємовідносини як із безпосередніми учасниками виробництва, різними установами і організаціями, так і специфічні відносини, що зв'язані із зміною форм вартості.

Фінансово-розрахункові відносини виникають з працівниками щодо матеріального стимулювання та пов'язаних з ним платежами (нарахування у Фонд соціального страхування і Пенсійний фонд, податки).

Вступаючи у взаємовідносини з органами соціального страхування господарства перераховують їм суми відрахувань на соціальне страхування і пенсійне забезпечення, одержують від них і видають працівникам підприємств нараховані суми допомог (при тимчасовій непрацездатності, вагітності та пологах, на утримання дітей тощо).

На цій стадії виникають взаємовідносини з органами майнового страхування. Господарства нараховують і вносять відповідні суми платежів на страхування майна, худоби і посівів. Від органів страхування надходять суми страхових відшкодувань при загибелі чи пошкодженні застрахованого майна і посівів внаслідок стихійних лих та несприятливих умов виробництва.

Фінансові відносини, зв'язані із зміною форм вартості, проявляються через споживання засобів виробництва у виробничому процесі. Так, протягом циклу виробництва основні засоби переносять на готову продукцію свою вартість частинами у вигляді амортизаційних відрахувань, а оборотні засоби – повністю.

Крім цього, в процесі виготовлення продукції до залучених виробничих фондів (уречевлена праця) приєднуються затрати живої праці. Для відновлення спожитих основних засобів виробництва шляхом включення твердо встановлених сум амортизаційних відрахувань у затрати виробництва створюється амортизаційний фонд. Для забезпечення фінансовими ресурсами оплати відпусток, проведення витрат на ремонт орендованих основних засобів, а також резервів наступних платежів створюється резервний фонд.

На третій стадії кругообігу ($T'' - \Gamma''$) відбувається реалізація виробленої продукції, тому виникають фінансові взаємовідносини із покупцями. В результаті створення в процесі виробництва додаткової вартості:

– визначаються фінансові результати;

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

На всіх стадіях кругообігу в промислових формуваннях виникають взаємовідносини з установами банків, які складаються по:

- лінії касового обслуговування;
- безготівкових розрахунках;
- кредитному обслуговуванні.

Окрім цього, в процесі відтворення відбувається розподіл вартості суспільного продукту за цільовим призначенням. Реалізована вартість розкладається на свої складові частини, що мають різне призначення:

- одна частина вартості іде на відшкодування матеріальних витрат, тобто на відновлення основних і оборотних фондів;
- друга утворює валовий продукт, який використовується на оплату праці працівників, на розширене відтворення і на потреби держави.

Від того, наскільки правильно будуть встановлені пропорції цього розподілу, залежать темпи економічного розвитку галузі, господарства, а також добробут його працівників.

Держава через законодавство регламентує і регулює розподільчі відносини. Через ціновий механізм та податкову систему вона може вилучати частину додаткового продукту для формування державного бюджету, а також перерозподіляти його між різними галузями народного господарства.

У всіх згаданих фінансових операціях відбувається постійний рух коштів від одного власника або розпорядника до іншого. Учасниками таких відносин в межах держави є сама держава, підприємства, установи, організації та громадяни.

Узагальнюючи вищезазначене, можна дати таке визначення фінансів підприємств. Фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку

господарюючого суб'єкта щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення.

Характеристика фінансових відносин на підприємстві пов'язана з виділенням їх об'єктів та суб'єктів. Об'єктом фінансових відносин на підприємстві є вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, які формують виручку, а в процесі розподілу – фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток, що є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва. Окрім того, об'єктом фінансових відносин на підприємстві є всі грошові надходження та нагромадження, тобто фінансові ресурси підприємства. Суб'єктами фінансових відносин підприємства виступають держава, саме підприємство, його робітники, службовці та інвестори.

Фінансові відносини підприємства за сферами здійснення зв'язків можна поділити на зовнішні (табл. 1.1) та внутрішні (табл. 1.2).

В умовах ринку з'явилась принципово нова група фінансових відносин у підприємстві:

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

Сфера фінансових відносин господарських формувань включає в себе відносини:

- між підприємством і його засновниками, що пов'язані з формуванням статутного фонду (наприклад, одержанням коштів з державного бюджету, випуском акцій, надходженням пайових внесків тощо);
- між підприємством і державою, що пов'язані із створенням відповідних державних ресурсів та централізованих фондів у межах законодавства про оподаткування, соціальне страхування та пенсійне забезпечення;

– усередині підприємства, що пов'язані з утворенням та використанням виручки, валового і чистого доходу, прибутку та фондів;

Таблиця 1.1.

Система зовнішніх фінансових відносин підприємства

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

Таблиця 1.2.

Система внутрішніх фінансових відносин підприємства

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

- між підприємством та його постачальниками і покупцями щодо розрахунків та виконання господарських договорів і зобов'язань;
- між підприємством і його працівниками щодо створення фонду оплати праці та фондів економічного стимулювання;
- між суб'єктами підприємницької діяльності у зв'язку з інвестуванням в статутні фонди інших підприємств та у цінні папери і одержанням від цих операцій доходів у вигляді відсотків, дивідендів;
- між підприємством і банками у зв'язку з проведенням розрахунків з постачальниками, покупцями, бюджетом і позабюджетними фондами, одержанням і погашенням кредитів, сплатою відсотків за них;
- між підприємством і страховими компаніями при сплаті страхових внесків та одержанням страхових відшкодувань за різними видами страхування.

1.2. Фінансові ресурси підприємств

Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, – у активі балансу. Зв'язок між фінансовими ресурсами і грошовими коштами виявляється у тому, що грошові кошти є матеріальним вираженням фінансових ресурсів.

Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені і позикові кошти), призначені для

виконання фінансових зобов'язань організації, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва.

За джерелами формування фінансові ресурси підприємств поділяють на власні, позикові та залучені.

Власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. До них належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток

Залучені кошти – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку .

Власний та залучений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, становить зобов'язання перед конкретними власниками — державою, юридичними та фізичними особами.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок подій, що сталися, і погашення якої, ймовірно, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що визначаються як економічні вигоди.

Зобов'язання бувають довгострокові та поточні.

Довгостроковими є зобов'язання, які мають бути погашені підприємством після операційного циклу або через 12 місяців з дня їх виникнення (довгострокові позики банків, відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання з оренди та ін.).

сиди протягом операційного циклу підприємств або протягом 12 місяців з дня їх виникнення (короткострокові кредити банків, усі види кредиторської заборгованості та ін.).

Фінансові ресурси формуються у процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових відносин при здійсненні фінансової діяльності. Це виявляється, насамперед, у формуванні статутного капіталу при створенні

підприємств, а у процесі їх діяльності – у формуванні відповідних джерел грошових коштів.

Джерела формування фінансових ресурсів різноманітні.

Вони залежать від форми власності, на основі якої створюється підприємство.

При створенні державних підприємств фінансові ресурси формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів вищих органів управління, інших аналогічних підприємств під час їх реорганізації тощо.

При створенні колективних підприємств вони формуються за рахунок пайових внесків засновників, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб тощо. Усі ці внески є статутним капіталом і акумулюються у статутному фонді створеного підприємства.

Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства. За рахунок його коштів формуються основні фонди і оборотні активи підприємства.

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесені його засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку. До складу власного капіталу крім статутного включають також додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний, нерозподілений прибуток, цільове фінансування та ін.

Склад і обсяги фінансових ресурсів залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. При цьому обсяг фінансових ресурсів тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективністю діяльності підприємства. Зі збільшенням обсягу виробництва і підвищенням ефективності діяльності підприємства збільшується обсяг власних фінансових ресурсів, і навпаки. Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність.

Найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

1.3. Основи організації фінансів підприємств

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

Фінансова робота на підприємстві повинна бути спрямована на:

- забезпечення процесу виробництва фінансовими ресурсами;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- забезпечення фінансовими ресурсами розширеного відтворення, розвиток соціальної інфраструктури та матеріального стимулювання;
- раціональне використання основних та оборотних активів;
- підвищення ефективності виробництва;
- зміцнення фінансового стану;
- залучення додаткових фінансових ресурсів та інвестування їх з найбільшим ефектом;
- здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни.

Фінансова робота у великих господарствах організовується фінансовим відділом. У невеликих господарствах фінансову роботу організовує бухгалтер.

Основою організації фінансів підприємств всіх форм та видів власності є наявність фінансових ресурсів в необхідних розмірах для здійснення організованої господарської діяльності власника. Формування цих ресурсів відбувається в період створення підприємства шляхом утворення із статутного та додатково вкладеного капіталу фонду основних та оборотних коштів.

Джерелами формування статутного капіталу представлені на рис. 1.1.

Досить важливим в організації фінансів підприємств є організація оборотних коштів, оскільки на основі цієї форми авансованої вартості відбувається рух усієї вартості, яка знаходиться в процесі розширеного відтворення, тому від них залежить інтенсифікація та ефективність усього виробництва.



Рис.1.1. Джерела формування статутного капіталу підприємства

Підприємства здійснюють свою діяльність на основі комерційного розрахунку. Зміст цього методу господарювання, який полягає у співставленні в грошовій формі затрат та результатів діяльності, передбачає отримання максимального прибутку при мінімумі затрат.

На відміну від господарського розрахунку, що спрямований на виконання плану та покриття витрат відповідними джерелами грошових коштів (притаманний неприбутковим організаціям), комерційний розрахунок передбачає завжди обов'язкове отримання прибутку, достатнього для продовження господарювання та підтримання рівня рентабельності.

Комерційний розрахунок, в свою чергу, здійснює великий вплив на організацію фінансів підприємницьких структур, обумовлюючи їх специфіку, сутність якої полягає в наступному:

- суб'єкти господарювання набувають фінансової незалежності, яка проявляється в праві самостійно розпоряджатись отриманими коштами у

вигляді виручки від реалізації, прибутку, формувати та використовувати на власний розсуд фонди грошового характеру;

- суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за фактичні результати роботи,
- своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, державою, фінансово-банківськими установами тощо;
- у підприємств виникають відносини різноманітного характеру з банками, страховими компаніями, державою, які спрямовані на закріплення комерційного розрахунку в процесі організації їх діяльності.

Отже, використовуючи вітчизняний та зарубіжний досвід, можна сформулювати такі принципи організації фінансів підприємств (табл.1.3).

Таблиця 1.3.

Принципи організації фінансів підприємств

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

Конкретні особливості організації фінансів підприємницьких структур визначаються організаційно-правовою формою їх діяльності (акціонерні та неакціонерні товариства), технологічною та галузевою специфікою (промисловість, будівництво, торгівля, сільське господарство) тощо.

Термінологія до теми

Фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку господарюючого суб'єкта щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення.

Об'єкт фінансових відносин на підприємстві – це вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, які формують виручку, а в процесі розподілу – фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток, що є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва.

Суб'єкти фінансових відносин підприємства – це держава, саме підприємство, його робітники, службовці, інвестори.

Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо- фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Організація фінансів підприємств – це форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їхнім оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Питання для самоконтролю

- 1) Дайте визначення фінансам підприємств.
- 2) Розкрийте зміст та сутність фінансів підприємств.
- 3) Між якими суб'єктами виникають фінансові відносини?
- 4) Охарактеризуйте систему зовнішніх фінансових відносин підприємства.

- 5) Що таке система внутрішніх фінансових відносин підприємства?
- 6) Що розуміють під організацією фінансів підприємств?
- 7) Комерційний розрахунок – це ...

Тема 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств.

2.2. Форми безготівкових розрахунків у процесі діяльності підприємств.

2.3. Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток

2.1. Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств

Сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу, за своєю суттю є грошовим, або платіжним оборотом. Платіжний оборот може бути двох форм:

- готівковий;
- безготівковий.

Обидва види грошей – складові платіжного обороту. Для банків ці дві форми грошей мають велике значення. У щоденних операціях беруть участь готівкові гроші: при виплатах і внесенні сум, при обмінних операціях з іноземною валютою та ін. Готівкові гроші вимагають витрат, пов'язаних з придбанням, транспортуванням, охороною. Також причиною великих витрат стає зберігання грошей. Ще більшу частину грошей, з якими працюють банки, становлять кошти на рахунках. При кожній безготівковій операції, при перерахуванні в інші банки, при внутрішньобанківських бухгалтерських операціях використовують кошти на рахунках. Витрати щодо збереження цих коштів, транспортуванню тощо відпадають. Також і оперувати з ними простіше.

Платіжний оборот – це сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу. Складовою частиною платіжного обороту є

грошовий оборот, який здійснюється в готівковій і безготівковій формах.

Грошовий оборот складається з окремих каналів руху грошей між:

- центральним банком країни та іншими установами банків;
- установами банків;
- підприємствами та організаціями;
- банками і суб'єктами господарювання;
- суб'єктами господарювання і населенням;
- фінансовими інститутами і населенням.

Значну частину грошового обороту становлять платежі підприємств за товари, роботи і послуги, які здійснюються безготівковим шляхом.

Особливість безготівкового обороту полягає у використанні спеціальної організаційної форми здійснення акту платежу. Учасниками безготівкових розрахунків є банки та їх філії, підприємства, організації, установи, фізичні особи. Для здійснення безготівкових розрахунків учасники відкривають в установах банків рахунки, з яких списуються або на які зараховуються кошти. Порядок здійснення безготівкових розрахунків регулюється такими нормативними актами: Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті (Постанова № 22 Правління НБУ від 21.01.2004 р.), яка розроблена відповідно до Законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України.

Організація безготівкового платіжного обороту за рахунками базується на таких принципах:

=платежі здійснюються лише за згодою платника, про що він надсилає в банк оформлені ним розрахункові документи (відхід від цього правила допускається у випадках стягнення коштів за рішенням суду чи арбітражу);

⇒платежі здійснюються в календарній послідовності надходження розрахункових документів та настання строку платежу.

⇒у разі одночасного надходження до банку кількох розрахункових документів, на підставі яких здійснюється списання грошових коштів, банк списує кошти з рахунку клієнта у визначеній послідовності (суд, заробітна плата, бюджет, інше).

Доручення платників та розпорядження стягувачів про списання коштів із рахунків платники та стягувачі складають на відповідних бланках розрахункових документів. Форма та порядок оформлення розрахункових документів визначаються вищевказаною Інструкцією. Ці документи строго уніфіковані, мають єдину для всієї країни стандартну форму, визначений набір реквізитів.

2.2 . Форми безготівкових банківських розрахунків у процесі діяльності підприємств

Безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Для здійснення розрахунків у процесі діяльності підприємств застосовуються різні форми розрахунків (рис. 2.1).

Використання тієї чи іншої форми розрахунків не залежить від банку, а визначається договором між платником і одержувачем коштів. При виборі форми розрахунків учасники розрахунків повинні враховувати багато факторів:

- *місце знаходження платника та одержувача коштів;
- *швидкість обігу грошових коштів;
- *можливість взаємного контролю;

*джерела коштів для платежу;

*Гарантію сплати і т. д.



Рис. 2.1. Форми розрахунків підприємств

Під час здійснення безготівкових розрахункових операцій в установах банків використовуються платіжні інструменти у формі:

- меморіального ордера;
- платіжного доручення;
- платіжної вимоги-доручення;
- платіжної вимоги;
- розрахункового чека;
- акредитива;
- векселя;
- платіжної картки.

Клієнти для здійснення розрахунків самостійно обирають платіжні інструменти (за винятком меморіального ордера) і зазначають їх під час укладання договорів. Правильно оформлені платіжні інструменти використовуються банком для здійснення розрахункових операцій.

Кожна форма безготівкових розрахунків має особливий документообіг, який включає етапи проходження документів між учасниками розрахункової операції (платник, банки, одержувач) і визначає порядок списання коштів з поточного рахунку платника та їх рух до зарахування на рахунок одержувача.

Загальні правила документообігу розрахункових документів за безготівкових розрахунків.

1) Розрахункові документи складаються за стандартною формою, встановленою НБУ (кількість примірників має відповідати потребам сторін).

2) Банки перевіряють відповідність заповнення реквізитів розрахункових документів клієнта. Документи, в яких перевірені реквізити заповнено з порушенням вимог, банк повертає без виконання. Перший примірник документа має містити відбиток печатки та підписи відповідальних осіб.

3) Банки приймають до виконання розрахункові документи своїх клієнтів, клієнтів інших банків, якщо документи надсилають безпосередньо інші банки, а також платіжні вимоги стягувача на примусове списання коштів. На всіх примірниках документів і на реєстрах працівник банку заповнює реквізити «Дата надходження», «Дата виконання», а банк стягувача – «Дата надходження в банк стягувача», засвідчуючи їх підписом відповідального виконавця та відбитком штампа банку.

4) Розрахункові документи, які надійшли до банку протягом операційного часу, приймаються до виконання відповідальним виконавцем у день їх надходження. Якщо розрахункові документи надійшли після операційного часу, то вони приймаються до виконання наступного робочого дня. Списання коштів із рахунку платника здійснюється на підставі першого примірника розрахункового документа, який залишається на зберіганні в банку платника.

5) Платежі з рахунків клієнтів банк здійснює в межах залишків коштів на цих рахунках на початок операційного дня.

6) Платник має право в будь-який час до списання платежу з рахунку відкликати з банку розрахункові документи в порядку, які визначені внутрішніми правилами цього банку. Кошти, що помилково зараховані на рахунок неналежного отримувача, мають повернутися у строки, які установлені законодавством України. Відповідальний виконавець несе відповідальність за помилково здійснений переказ коштів.

Міжбанківський переказ – це переказ грошей між банківськими установами в безготівковій формі, що зумовлений потребою виконання платежів клієнтів або власних зобов'язань банківських установ. Розрахунки між банками здійснюються переважно у зв'язку з виконанням банками доручень клієнтів на перерахування коштів в інші установи банків. Крім того, між банками виникають власні взаємні платежі, які пов'язані із купівлею-продажем валюти, цінних паперів, кредитуванням, наданням послуг тощо.

2.3. Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток наліз ефективності використання робочого часу

Безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових інструментів як на паперових носіях, так і в електронному варіанті. До найпоширеніших розрахункових інструментів, які застосовуються у практиці здійснення безготівкових розрахунків суб'єктами господарювання, є платіжне доручення.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача.

Застосовуються платіжні доручення в розрахунках за товарними і нетоварними платежами:

- за фактично відвантажену (продану) продукцію, надані послуги тощо;
- у порядку попередньої оплати (якщо це обумовлено в договорі);
- для завершення розрахунків за актами звірки взаємної заборгованості підприємств, які складені не пізніше від строку, встановленого законодавством України;

- при перерахуванні підприємствами сум, які належать фізичним особам, на їх рахунки;
- для сплати податків і зборів / страхових внесків до бюджетів та державних цільових фондів;
- в інших випадках, відповідно до укладених договорів та законодавства України.

Платіжне доручення виписує платник, дотримуючись установлених правил оформлення платіжних інструментів, і подає в обслуговуючий банк не пізніше ніж протягом 10-ти календарних днів після дати виписування доручення. Сума взятого банком для виконання доручення списується з рахунку платника і зараховується на рахунок отримувача, якщо він відкритий у тому самому банку. Якщо ж отримувач обслуговується іншим банком, то списані кошти будуть переведені в банк отримувача, згідно з порядком міжбанківських розрахунків.

Банк приймає до виконання платіжне доручення від платника за умови, якщо його сума не перевищує суму, що є на рахунку платника. Якщо коштів на рахунку платника недостатньо, то приймання документа банком здійснюється тільки у випадку, який передбачений договором між банком і платником.

Розрахунки із застосуванням платіжних доручень мають такі переваги: це досить простий, зручний і швидкий спосіб здійснення платежів. Поряд з тим слід виділити і недоліки застосування платіжних доручень при розрахунках: не гарантує платіж одержувачу; не гарантує отримання товару платником (у разі попередньої оплати).

Ще одним платіжним інструментом, який застосовується у практиці здійснення безготівкових розрахунків, є платіжні вимоги-доручення.

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин:

- ❖ верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів;

❖ нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ними суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача. Цей документ може застосовуватись у розрахунках усіма учасниками безготівкових розрахунків.

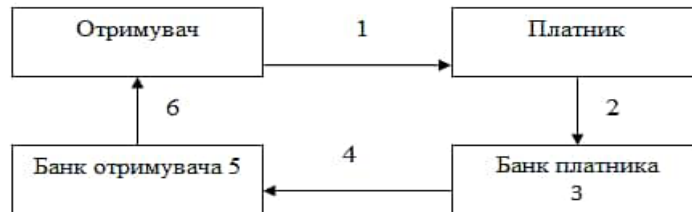


Рис. 2.2. Схема здійснення платежу з використанням платіжних

доручень:

- 1 – відвантаження продукції, надання послуг і виписування рахунка-фактури;
- 2 – оформлення платником платіжного доручення і відправлення його в обслуговуючий банк;
- 3 – списання коштів із рахунку платника згідно з платіжним дорученням;
- 4 – перерахування суми коштів у банк отримувача;
- 5 – зарахування коштів на рахунок отримувача;
- 6 – передача отримувачеві витягу з поточного рахунку про зарахування коштів.

Оформляють вимогу-доручення так:

-верхню частину вимоги-доручення оформляє отримувач коштів і передає безпосередньо платникові не менше ніж у двох примірниках через банк отримувача або через банк платника (залежно від домовленості);

-нижню частину документа заповнює платник, у разі згоди оплати передає в банк, що його обслуговує, у строки, установлені для платіжних доручень.

Банк платника приймає вимогу-доручення від платника протягом 20-ти календарних днів з дати оформлення її отримувачем і на суму, яка може бути

сплачена за наявними коштами на рахунку платника. Якщо платник відмовляється оплатити вимогу-доручення, то причини він повідомляє безпосередньо отримувачеві коштів без втручання банку.

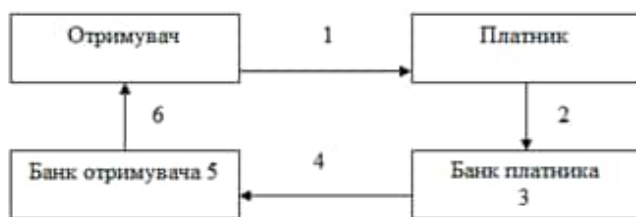


Рис. 2.3. Схема здійснення платежу з використанням платіжних вимог-доручень:

1 – відвантаження продукції, надання послуг, виписування і відправлення отримувачем платіжної вимоги-доручення разом із товарно-транспортними документами;

2 – оформлення платником нижньої частини вимоги-доручення (за згоди оплатити) і відправлення в обслуговуючий банк;

3 – списання коштів із рахунку платника згідно з платіжною вимогою-дорученням;

4 – перерахування коштів у банк отримувача;

5 – зарахування коштів на рахунок отримувача.

При здійсненні розрахункових операцій такий платіжний інструмент, як платіжна вимога-доручення, застосовується рідко, однак є можливість його застосовувати при розрахунках за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги. Ця розрахункова операція спирається на взаємну довіру сторін і банк не контролює стан виконання ними платіжних зобов'язань.

Відповідно до статті 1071 Цивільного кодексу України, грошові кошти можуть бути списані з рахунку клієнта без його розпорядження на підставі рішення суду, а також у випадках, установлених договором між банком і клієнтом. Для здійснення цих операцій використовується такий платіжний інструмент, як платіжна вимога.

Примусове списання коштів із рахунків платників ініціюють стягувачі на підставі виконавчих документів, виданих судами. Для цього стягувач оформляє не менше ніж у трьох примірниках платіжну вимогу. У реквізиті «Призначення платежу» платіжної вимоги стягувач зазначає назву, дату видачі та номер виконавчого документа або зазначає характер суми, що підлягає списанню згідно з виконавчим документом.

Банк платника приймає до виконання платіжну вимогу стягувача не залежно від наявності достатнього залишку коштів на рахунку платника. Якщо коштів на рахунку платника недостатньо, то банк виконує платіжну вимогу в межах залишку коштів. Ця операція в банку оформляється меморіальним ордером.

Стягувач може відкликати платіжну вимогу в будь-який час до списання коштів з рахунку платника. Для цього стягувач повинен подати лист про відкликання платіжної вимоги (відкликання здійснюється в повній сумі). У такому разі банк платника не списує кошти з рахунку платника і повертає стягувачеві (безпосередньо або через банк) платіжну вимогу.

Під час здійснення безготівкових розрахунків у формі розрахункових чеків використовується такий платіжний інструмент, як розрахунковий чек.

Розрахунковий чек – це розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітентові, в якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів. Чеки використовують лише для безготівкових перерахувань із рахунку чекодавця на рахунок отримувача коштів (чекодержателя).

Для гарантованої оплати чеків чекодавець бронює кошти на окремому аналітичному рахунку «Розрахунки чеками» у банку-емітенті. Для цього платник подає в банк заяву про видачу чекової книжки і платіжне доручення для депонування коштів. Строк дії невикористаної чекової книжки може продовжуватись за погодженням із банком-емітентом і використовуватись для

розрахунків із будь-яким конкретним постачальником або з різними постачальниками.

При видачі чекової книжки банк проставляє в ній суму заброньованих коштів для оплати чеків. Оформляючи чеки, чекодавець заповнює корінець до нього, в якому проставляє суму невикористаних коштів. Такий же механізм при оформленні кожного наступного чека.

Чекодавець виписує чек під час здійснення платежу, передає його отримувачу коштів за отримані від нього товари чи надані послуги. Приймаючи чек до оплати за товари, чекодержатель перевіряє:

- відповідність його встановленому зразку;
- правильність заповнення;
- відсутність виправлень;
- відповідність суми корінця чека сумі, зазначеній на самому чеку;
- строк дії;
- достатність залишку ліміту за чековою книжкою для оплати чека;
- наявність на ньому чіткого відбитка штампа або печатки банку та даних чекодавця.

Чекодержатель встановлює особу пред'явника чека за документом, що її посвідчує. Після перевірки чекодержатель відриває чек від корінця, ставить на його зворотному боці та корінці календарний штамп і підписує чек. Далі чекодержатель здає в банк чеки разом з 4-ма примірниками реєстру розрахункових чеків. У свою чергу, банк чекодержателя зобов'язаний перевірити заповнення реквізитів чеків і їх реєстрів та своєчасність пред'явлення їх до оплати. Якщо чекодавець і чекодержатель обслуговуються в одному банку, то банк на підставі першого примірника реєстру чеків списує кошти з відповідного рахунку чекодавця та зараховує їх на рахунок чекодержателя. У разі здійснення клієнтами різних банків розрахунків чеками банк чекодержателя приймає чеки з 4-ма примірниками реєстру чеків і разом з другим і третім примірниками цього реєстру інкасує їх до банку-емітента. У

такому разі кошти на рахунок чекодержателя зараховуються банком, що його обслуговує, лише після отримання їх від банку-емітента. Зробивши перевірку, банк-емі-тент списує кошти з рахунку чекодавця та перераховує їх на рахунок чекодержателя. Сплачений чек разом із примірником реєстру чеків залишається в банку-емітенті. На чеку ставиться штамп банку «Проведено». Банк-емітент може відмовитися від оплати чека в таких випадках:

- ❖ чек або реєстр чеків виписані з порушенням чинних вимог;
- ❖ чек виписаний на суму, яка перевищує заброньовану

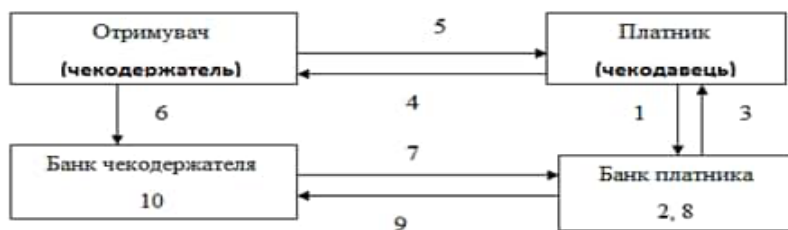


Рис. 2.4. Схема здійснення платежу з використанням розрахункових чеків за умови обслуговування різними банками:

1 – подання платником до обслуговуючого банку заяви для отримання чекової книжки і платіжного доручення для депонування коштів;

2 – депонування коштів банком платника на рахунку «Розрахунки чеками»;

3 – отримання платником чекової книжки в банку;

4 – виписування платником чека на підставі пред’явлених документів на товар або послуги і передача його отримувачу коштів;

5 – відвантаження отримувачем товару;

6 – подання отримувачем в обслуговуючий банк чека і 4-х примірників реєстрів;

7 – перевірка банком отримувача правильності оформлення реєстрів і реквізитів чеків, своєчасність пред’явлення його до оплати та інкасування чека і другого та третього примірників реєстру чеків до банку-платника;

8 – списання банком платника коштів із депонованого рахунку платника;

9 – перерахування коштів банком платника на рахунок чекодержателя;

10 – зарахування суми коштів, яка вказана в чеку, на рахунок отримувача.

Чеки – це одна із найвигідніших постачальникові (отримувачеві коштів) форм розрахунків. Ця форма розрахунків забезпечує:

- гарантію оплати;
- зближення моментів оплати та постачання товару.

Однак чеки вимагають попереднього вилучення коштів платників.

Розглянемо акредитивну форму розрахунків. Акредитив – це окремий договір від договору купівлі-продажу або іншого контракту, навіть якщо в акредитиві є посилання на них. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

За операціями з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

- покритий – акредитив, за яким бронюються кошти платника;
- непокритий – акредитив, оплата за яким гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Акредитив може бути відкличним або безвідкличним (зазначається в акредитиві).

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара. Усі розпорядження про зміни умов відкличного акредитива або його анулювання заявник може надати бенефіціарові лише через банк-емітент, який повідомляє виконуючий банк, а останній – бенефіціара.

Безвідкличний акредитив може бути анульований або змінений лише за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Кожний акредитив призначається для розрахунків тільки з одним бенефіціаром і не може бути переадресований.

Порядок відкриття акредитива залежить від його виду.

Для виконання акредитива отримувач грошових коштів подає до виконуючого банку документи, які передбачені умовами акредитива, що підтверджують виконання всіх умов акредитива. У разі порушення хоча б однієї з цих умов виконання акредитива не проводиться. Якщо виконуючий банк відмовляє у прийнятті документів, які за зовнішніми ознаками не відповідають умовам акредитива, він повинен негайно повідомити про це отримувача грошових коштів і банк-емітент із зазначенням причин відмови.

У разі, якщо банк-емітент одержав прийняті виконуючим банком документи і вважає, що вони не відповідають за зовнішніми ознаками умовам акредитива, то він має право відмовитися від їх прийняття і вимагати від виконуючого банку суму, що сплачена з порушенням умов акредитива.

У разі порушення виконуючим банком умов покритого акредитива або підтвердженого ним безвідкличного акредитива відповідальність перед платником може бути за рішенням суду покладена на виконуючий банк.

Закривають акредитив у разі:

=закінчення строку дії акредитива (у всіх акредитивах обов'язково має передбачатися дата закінчення строку і місце подання документів для платежу);

=відмови отримувача грошових коштів від використання акредитива до закінчення строку його дії, якщо це передбачено умовами акредитива;

=повного або часткового відкликання акредитива платником, якщо таке відкликання передбачене умовами акредитива.

Про закриття акредитива виконуючий банк повідомляє банк-емітент. Одночасно із закриттям акредитива виконуючий банк негайно повертає банку-емітентові невикористану суму покритого акредитива. У свою чергу, банк-емітент повинен зарахувати повернені суми на рахунок платника.

Переваги акредитивної форми розрахунків полягають у тому, що вона забезпечує гарантію оплати постачальникові. Однак акредитивна форма розрахунків вимагає попереднього вилучення коштів у платника, а при

затримці відкриття акредитива викликає затримку відвантаження товарів поставальником.

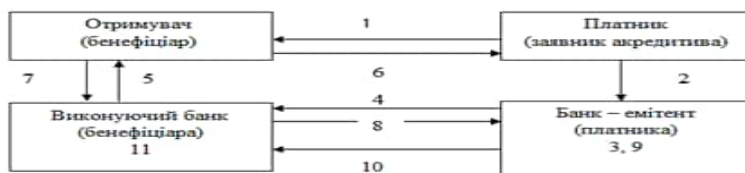


Рис. 2.5. Схема здійснення розрахунків за покритим акредитивом, відкритим у банку-емітенті:

- 1 – укладення угоди купівлі-продажу;
- 2 – подання заяви банку-емітенту на відкриття покритого відкличного / безвідкличного акредитива;
- 3 – депонування коштів на рахунку «Розрахунки акредитивами»;
- 4 – банк-емітент повідомляє банк бенефіціара про відкриття акредитива;
- 5 – банк бенефіціара повідомляє бенефіціара про відкриття й умови акредитива;
- 6 – відвантаження продукції;
- 7 – подання розрахункових документів;
- 8 – пересилання документів між банками;
- 9 – перевірка всіх умов акредитива на підставі реєстру документів і списання коштів з рахунку «Розрахунки акредитивами»;
- 10 – перерахування коштів на рахунок бенефіціара;
- 11 – зарахування коштів на рахунок бенефіціара.

Порядок здійснення розрахунків платіжними картками

Операції з унесення на рахунки та отримання з рахунків готівкових коштів за допомогою платіжних та інших карток здійснюються згідно з правилами внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем, а також іншими відповідними нормативно-правовими актами та Інструкції про порядок видачі готівкових коштів і правила безпеки при обслуговуванні держателів платіжних карток в установах «ПриватБанку».

Юридичні особи можуть одержувати готівку та здійснювати операції з безготівкової оплати із застосуванням платіжних карток:

- ❖ у національній валюті;
- ❖ в іноземній валюті.

Платіжні картки застосовують для оплати за товари і надані послуги на підприємствах торгівлі (послуг), купівля яких здійснюється в системах електронної комерції, для перерахування коштів зі своїх картрахунків на рахунки інших осіб, а також як засіб для одержання готівки в касах банків, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банкомати. За здійснені операції банки отримують комісійну винагороду, розмір якої встановлюють самостійно.

Термінологія до теми

Платіжний оборот – це сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу. Складовою частиною платіжного обороту є грошовий оборот, який здійснюється в готівковій і безготівковій формах.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів.

Міжбанківський переказ – це переказ грошей між банківськими установами в безготівковій формі, що зумовлений потребою виконання платежів клієнтів або власних зобов'язань банківських установ

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача.

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин:

– верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів;

=нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ними суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача. Цей документ може застосовуватись у розрахунках усіма учасниками безготівкових розрахунків.

Розрахунковий чек – це розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітентові, в якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів.

Акредитив – це окремих договір від договору купівлі- продажу або іншого контракту, навіть якщо в акредитиві є посилання на них. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Питання для самоконтролю

- 1) Що таке платіжний оборот підприємства?
- 2) В чому полягає суть безготівкових розрахунків підприємства?
- 3) Роз'ясніть основні принципи застосування безготівкових розрахунків підприємствами.
- 4) Що таке міжбанківський переказ?
- 5) Поясніть, в чому полягає особливість застосування безготівкових розрахунків підприємствами.
- 6) Які існують форми безготівкових розрахунків в процесі діяльності підприємства?
- 7) Обґрунтуйте суть та особливості застосування платіжного доручення.
- 8) Що таке платіжна вимога-доручення і які особливості її застосування?
- 9) В чому полягають особливості застосування розрахункових чеків підприємствами?

Тема 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень суб'єктів підприємництва.

3.2. Доходи суб'єктів підприємництва.

3.3. Витрати суб'єктів підприємництва.

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень суб'єктів підприємництва

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів, тобто вкладення коштів у виробництво з метою виготовлення продукції і отримання виручки від її продажу.

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

Грошові надходження – це кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємств.

Термін «грошові надходження» є ширшим, ніж термін «дохід (виручка) від реалізації». По суті, він охоплює всі вхідні грошові потоки підприємств.

Під грошовими потоками розуміють надходження і сплату грошових коштів та їхніх еквівалентів. За джерелами надходження грошові потоки можна поділити на внутрішні та зовнішні. Кошти, що надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, належать до внутрішніх. Надходження коштів на поточний рахунок підприємства в банку, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання ним зовнішніх джерел.

Грошові потоки підприємств характеризуються різною структурою. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та

організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60-70% фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, що не є еквівалентами грошових коштів.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які призводять до зміни величини та (або) складу власного і позикового капіталу.

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства – це його звичайна діяльність.

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення. Крім звичайної діяльності, виділяють надзвичайні події.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка не входить у звичайну діяльність підприємства та настання котрої не очікується періодично або в кожному наступному звітному періоді. Надзвичайними подіями вважають стихійне лихо (землетрус, зсув ґрунту, повінь тощо), експропріацію власності підприємства за кордоном.

Грошові надходження підприємств значно перевищують отримувані підприємством доходи від різних видів його діяльності. Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку П(С)БО встановлено відповідні вимоги щодо визнання доходу за кожним видом діяльності

Джерелом формування фінансових ресурсів господарства є виручка від реалізації продукції, робіт і послуг. За рахунок цього на розрахункові, валютні

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

Доходи (виручка) від реалізації групуються за такими видами діяльності:

- реалізація товарів;
- реалізація готової продукції;
- виконання робіт та надання послуг.

Розмір виручки від реалізації продукції, за інших однакових умов, залежить від:

- кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
- рівня реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін, тому підприємство має їх обґрунтувати.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$B = PЦ, (3.1)$$

де В – виручка

P – кількість реалізованих виробів,

Π – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати укрупненим методом, виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації обраховують з формули:

$$P = O_n + T_n - O_k \quad (3.2)$$

де P – обсяг реалізації в плановому періоді;

O_n – залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

T_n – випуск товарної продукції в плановому періоді;

O_k – залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Залежність грошових надходжень від реалізації продукції (робіт, послуг) і зміни дебіторської заборгованості визначається так:

$$\text{Сума грошових надходжень} = [\text{Сума реалізації}] + [\text{Дебіторська заборгованість на початок періоду}] - (3.3) [\text{Дебіторська заборгованість на кінець періоду}]$$

Для того, щоб визначити суму грошових надходжень, необхідно прогнозувати величину дебіторської заборгованості станом на кінець періоду, що аналізується:

$$D_c = AR \times T / S \quad (3.4)$$

де D_c – строк погашення дебіторської заборгованості (строк оборотності);

AR – середні залишки дебіторської заборгованості;

T – тривалість періоду, що аналізується (у нашому випадку 360 днів);

S – виручка від реалізації продукції.

На суму грошових надходжень підприємства значно впливають форми розрахунків з покупцями продукції.

Крім доходів від реалізації продукції (товарів, послуг), підприємство отримує інші операційні доходи, які включається в доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

До інших операційних доходів належать:

- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- дохід від операційної оренди активів;
- дохід від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті;
- одержані штрафи, пені, неустойки;
- дохід від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності;
- відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні);
- одержані гранти та субсидії;
- інші доходи від операційної діяльності такі, що не знайшли відображення у названих вище доходах, зокрема доходи від операцій із тарою, від інвентаризації тощо.
- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій)
- виробничих запасів, малоцінних та швидко зношуваних предметів;
- дохід від операційної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства. Підприємство має право здавати в оренду (лізинг) нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку);
- дохід від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті (активами і зобов'язаннями підприємства), пов'язаними з операційною діяльністю підприємства.

Підприємства можуть також одержувати доходи у формі курсової різниці.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів.

Доходи від фінансових операцій включають:

=дохід від участі в капіталі;

=інші фінансові доходи. Дохід від участі в капіталі – це доходи від інвестицій, що здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Розрізняють такі види доходів:

- дохід від інвестицій в асоційовані підприємства;
- дохід від спільної діяльності;
- дохід від інвестицій у дочірні підприємства.

Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства включає доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами прибутків або зростання власного капіталу асоційованих підприємств у зв'язку з іншими подіями (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від спільної діяльності – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання спільними підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінки необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від інвестицій в дочірні підприємства – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання дочірніми підприємствами прибутків або зростання

їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Інші фінансові доходи – це доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансової діяльності, які не включаються в дохід від участі в капіталі.

Дивіденди одержані включають дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними. Це суми грошових надходжень у вигляді дивідендів, право на які виникає внаслідок придбання акцій або часток у капіталі інших підприємств (крім виплат за такими інструментами, які визнаються еквівалентами грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Відсотки одержані включають відсотки за облігаціями або іншими цінними паперами, за якими не ведеться облік «дивіденди одержані», зокрема винагороди за здані у фінансову оренду необоротні активи тощо. Це надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позички, наданні іншим сторонам (інші, ніж аванси і позички, здійснені фінансовою установою), за фінансовими інвестиціями в боргові цінні папери, за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів тощо.

Інші доходи від фінансових операцій – це доходи, що не знайшли відображення в дивідендах та відсотках одержаних.

До доходів підприємства, як уже було сказано, відносять доходи від іншої звичайної діяльності, яка охоплює інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, за винятком фінансових операцій, які забезпечують доходи від участі в капіталі та інші.

Інші доходи включають:

- дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- дохід від реалізації необоротних активів;
- дохід від реалізації майнових комплексів;

- дохід від неопераційної курсової різниці;
- дохід від безоплатно одержаних активів;
- інші доходи від звичайної діяльності.

Доходи від фінансових інвестицій відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств (крім надходжень за такими інструментами, що визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Дохід від реалізації необоротних активів – це надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Дохід від реалізації майнових комплексів – це надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

Дохід від неопераційної курсової різниці (курсові різниці за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, які пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Дохід від безоплатно одержаних активів (у разі безоплатного одержання підприємством необоротних активів дохід визнається в сумі амортизації таких активів одночасно з її нарахуванням).

Інші доходи від звичайної діяльності (від списання кредиторської заборгованості, яка не належить до операційного циклу (не виникла в ньому), чи у зв'язку із закінченням строку позовної давності або від списання вартості від'ємного гудвілу, що визнається доходом).

Доходи, які є наслідком надзвичайних подій, відносять до надзвичайних доходів. Надзвичайними визнаються доходи від:

- відшкодування надзвичайних витрат страховими компаніями;
- значних благодійних внесків з боку інших підприємств або фізичних осіб.

Підприємство має проводити певну політику щодо зростання грошових надходжень у довгостроковому періоді. Це можливо в результаті: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу; додаткової емісії акцій; залучення довгострокових фінансових кредитів; продажу частини (або всього обсягу) фінансових інструментів інвестування; продажу (або здавання в оренду) обладнання, яке не використовується.

За визначення доходу від реалізації товарів за методом нарахування, тобто в момент відвантаження продукції покупцям і виникнення дебіторської заборгованості, підприємства часто зазнають утрат від списання безнадійної дебіторської заборгованості, оскільки не всі дебітори погашають заборгованість. За трансформованого бухгалтерського обліку витрати на безнадійну заборгованість мають бути узгоджені з доходами від реалізації товарів у звітних періодах. Для цього підприємства створюють резерв сумнівних боргів згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Сума нарахованого резерву не зменшує визначеного раніше доходу від реалізації, а включається до складу інших операційних витрат.

3.2. Доходи підприємств

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок забезпечення нового кругообороту коштів підприємства. За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передовсім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво – використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

У такий спосіб утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

Валовий дохід – це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі вартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції. Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект від діяльності кожного підприємства. Переваги показника валового доходу полягають у тім, що в ньому найреальніше відображено такий важливий бік виробничої діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, що показує міру ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості – основного джерела валового внутрішнього продукту. Валовий дохід – основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

Валовий дохід є складовим елементом національного доходу країни. У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці та на чистий дохід. Оплата праці – це витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

Чистий дохід виражає в грошовій формі вартість додаткового продукту і визначається як перевищення виручки від реалізації продукції над вартість матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань і заробітної плати, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Отже, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку аж ніяк не можна погодитись із думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна

категорія — це чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття «прибуток» і «чистий дохід» є однозначними.

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

До основних функцій прибутку можна віднести:

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

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

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

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

У фінансовій звітності (звіті про фінансові результати) сукупний дохід підприємства поділяється на дві групи: доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності та інший сукупний дохід (рис. 3.1).

Визнані доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності класифікуються за такими групами:

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

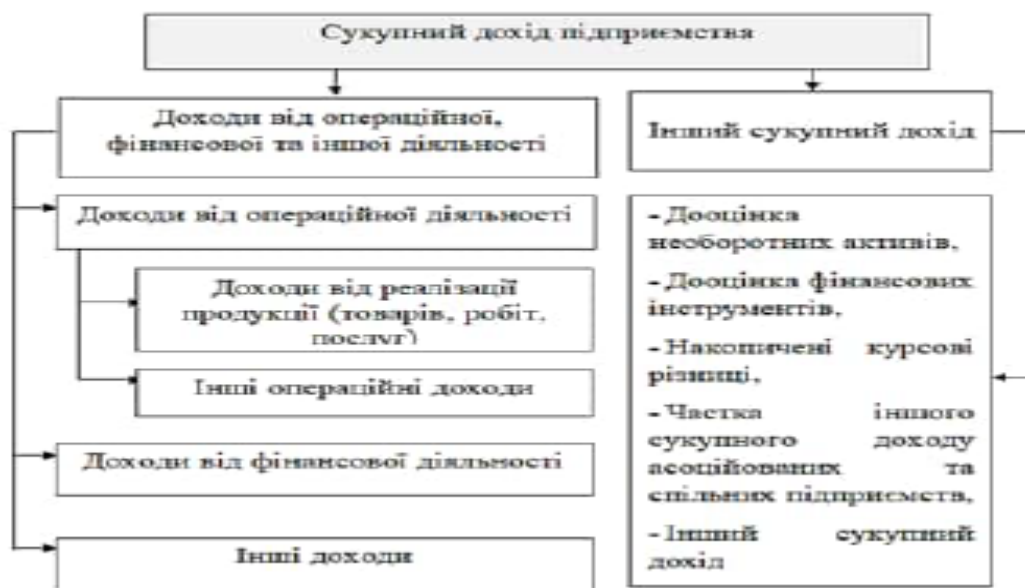


Рис. 3.1. Складові сукупного доходу підприємства

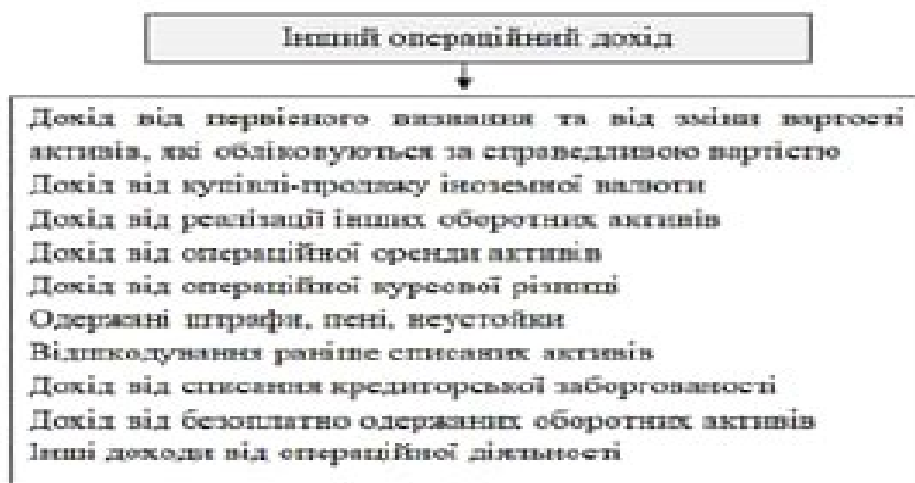


Рис. 3.2. Складові іншого операційного доходу підприємства

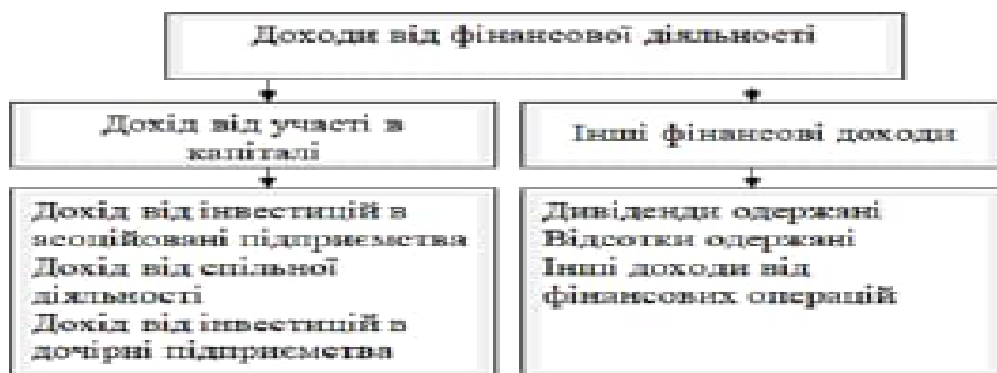


Рис. 3.3. Складові доходів від фінансової діяльності підприємства

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць, дохід підприємств (крім тих, основною

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

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, дохід від списання кредиторської заборгованості, одержані штрафи, пені, неустойки тощо. Детально це зображено на рис. 3.2.

Доходи від фінансової діяльності підприємств включають доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи (рис.3.3).

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

До складу інших фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій. діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю, та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю (рис. 3.4).

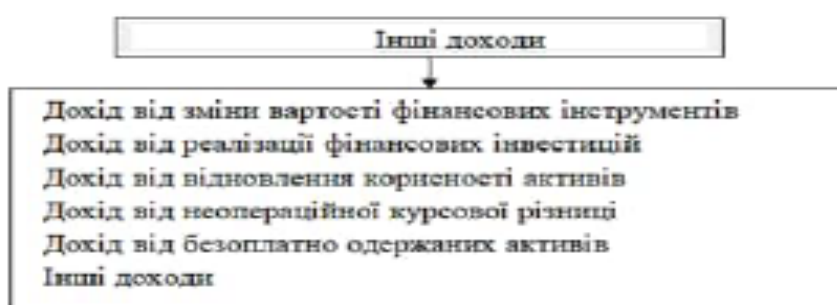


Рис. 3.4. Складові інших доходів підприємства

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

3.3. Витрати суб'єктів підприємництва

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

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

Всі витрати підприємства за видами діяльності можна поділити на три групи: витрати операційної діяльності, витрати фінансової діяльності та інші витрати (рис. 3.5).

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

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



Рис. 3.5. Класифікація витрат підприємства за видами діяльності

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 справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

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

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

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

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

Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та 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 пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

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

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат устанавлюються підприємством.

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

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

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

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;

- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат включаються:

- витрати на дослідження та розробки;
- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;
- втрати від операційної курсової різниці;
- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності (рис. 3.6).

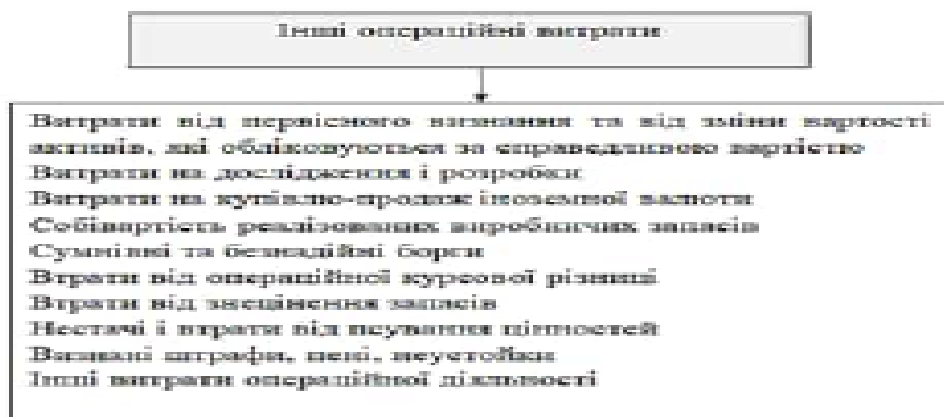


Рис. 3.6. Складові інших операційних витрат підприємства

До фінансових витрат відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (рис. 3.7). Втрати від участі в капіталі визначаються збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

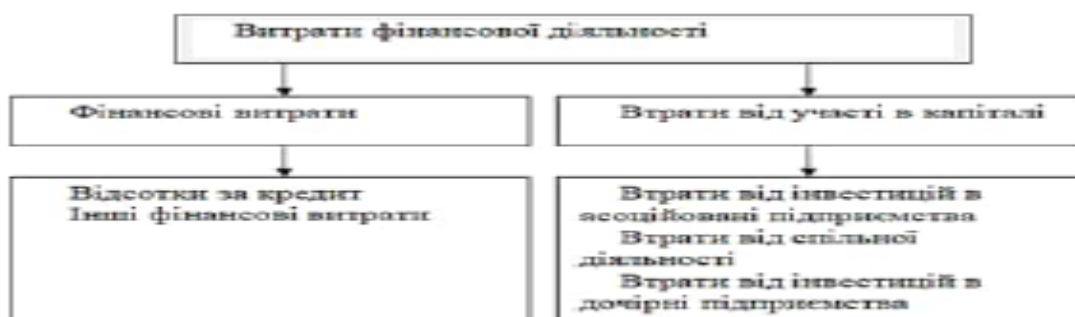


Рис. 3.7. Складові витрат фінансової діяльності підприємства

До складу інших витрат підприємства включаються витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Складові інших витрат підприємства

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.

Крім класифікації за видами діяльності, важливе значення для аналізу має розподіл витрат операційної діяльності підприємства за 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.

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

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

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

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

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

Термінологія до теми

Грошові надходження — це кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємств.

Грошові потоки – це надходження і сплата грошових коштів та їхніх еквівалентів.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, що не є еквівалентами грошових коштів.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які призводять до зміни величини та (або) складу власного і позикового капіталу.

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка не входить у звичайну діяльність підприємства та настання котрої не очікується періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів.

Дохід від участі в капіталі – це доходи від інвестицій, що здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Дохід від спільної діяльності – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання

спільними підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінки необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від інвестицій в дочірні підприємства – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання дочірніми підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Інші фінансові доходи – це доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансової діяльності, які не включаються в дохід від участі в капіталі.

Інші доходи від фінансових операцій – це доходи, що не знайшли відображення в дивідендах та відсотках одержаних.

Дохід від реалізації необоротних активів – це надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій). **Дохід від реалізації майнових комплексів** – це надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

Валовий дохід – це грошовий вираз вартості знов створеної продукції.

Оплата праці – це витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

Чистий дохід виражає в грошовій формі вартість додаткового продукту і визначається як перевищення виручки від реалізації продукції над вартість матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань і заробітної плати, або як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської

діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це 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.

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

Питання для самоконтролю

- 1) Що таке грошові надходження підприємства?
- 2) Яка різниця між основною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства?
- 3) Які види доходів можна визначити в процесі діяльності підприємства?
- 4) Що таке валовий дохід підприємства?
- 5) Яка різниця між валовим доходом та прибутком підприємства?
- 6) Як визначити виручку від реалізації окремої номенклатури товарів?
- 7) Які позиції входять до поняття «інші доходи підприємства»?
- 8) Що входить до складових сукупного доходу підприємства?
- 9) Що таке витрати звітного періоду?
- 10) Що таке чистий дохід від реалізації продукції підприємства?

Тема 4. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Економічний зміст прибутку та його функції

4.2. Види прибутку і порядок його формування

4.3. Управління розподілом прибутку

4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності

4.1. Економічний зміст прибутку та його функції

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

Прибуток – це та частина доданої вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Додана вартість (Value Added) – різниця між вартістю продукції, що випускає підприємство, та вартістю засобів виробництва.

Додана вартість – це вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача.

$$ДВ = Вр - Впс \quad (4.1)$$

де ДВ – додана вартість,

Вр – виручка від реалізації товарів, робіт, послуг,

Впс – витрати на придбання сировини.

Додана вартість – це вартість, створена в процесі виробництва на даному підприємстві і охоплює його реальний внесок у створення вартості конкретного продукту, тобто заробітну плату, прибуток і амортизацію.

Прибуток як економічна категорія характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності.

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

Прибуток виконує такі функції:

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

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

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

З економічної точки зору, прибуток (збиток) – це приріст (зменшення) капіталу власників, що мав місце у звітному періоді.

Протягом всієї історії розвитку фінансової думки вченими було вироблено багато концепцій прибутку. Переважна більшість учених трактує прибуток як частину власного капіталу. Прибуток – це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Згідно з П(С)БО прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Прибуток є об’єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об’єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

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

4.2. Види прибутку і порядок його формування

Виділяють певні види прибутку (рис.4.1).

1. Розрахунок валового прибутку. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток = Чистий дохід – Собівартість реалізованої продукції



Рис. 4.1. Види прибутку підприємства

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків (податку на додану вартість, акцизного збору), зборів, знижок тощо.

Чистий дохід = Дохід (виручка) від реалізації продукції – Непрямі податки

2. Визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності. Фінансовий результат – прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, зменшена на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток від операційної діяльності = Валовий прибуток + Інші операційні доходи – Адміністративні витрати – Витрати на збут – Інші операційні витрати

Інший операційний дохід включає:

- Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти;
- Дохід від реалізації інших оборотних активів;
- Дохід від операційної оренди активів;
- Дохід від операційної курсової різниці;
- Одержані штрафи, пені, неустойки;
- Відшкодування раніше списаних активів;

- Дохід від списання кредиторської заборгованості;
- Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів;
- Інші доходи від операційної діяльності.

Інші доходи від операційної діяльності - доходи від операцій з тарою, від інвентаризації від діяльності житлово- комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, санаторіїв та інших закладів оздоровчого та культурного призначення підприємства, від роялті, відсотки, отримані на залишки коштів на поточних рахунках в банках або депозитних рахунках до запитання, тощо.

3. Розрахунок прибутку (збитку) до оподаткування. Прибуток (збиток) оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), зменшена на суму фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування = Прибуток від операційної діяльності + Дохід від участі в капіталі + Інші фінансові доходи + Інші доходи – Фінансові витрати – Витрати від участі в капіталі – Інші Витрати

Дохід від участі в капіталі – доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші фінансові доходи:

- належні дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними;
- відсотки за облігаціями чи іншими цінними паперами, зокрема винагороди за здані в фінансову оренду необоротні активи тощо;
- інші доходи від фінансової діяльності, зокрема про доходи від амортизації премії за випущеними облігаціями, а також відсотки, отримані за строковими депозитними вкладками. Інші доходи - доходи, які виникають в процесі діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства:

- ❖ Дохід від зміни вартості фінансових інструментів;
- ❖ Дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- ❖ Дохід від відновлення корисності активів;
- ❖ Дохід від неопераційної курсової різниці;
- ❖ Дохід від безоплатно одержаних активів;
- ❖ Інші доходи.

4. Чистий прибуток = Прибуток до оподаткування + Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування – Витрати з податку на прибуток

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обчислюють відніманням від доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг суми наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів (рис. 4.2).

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

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

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

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

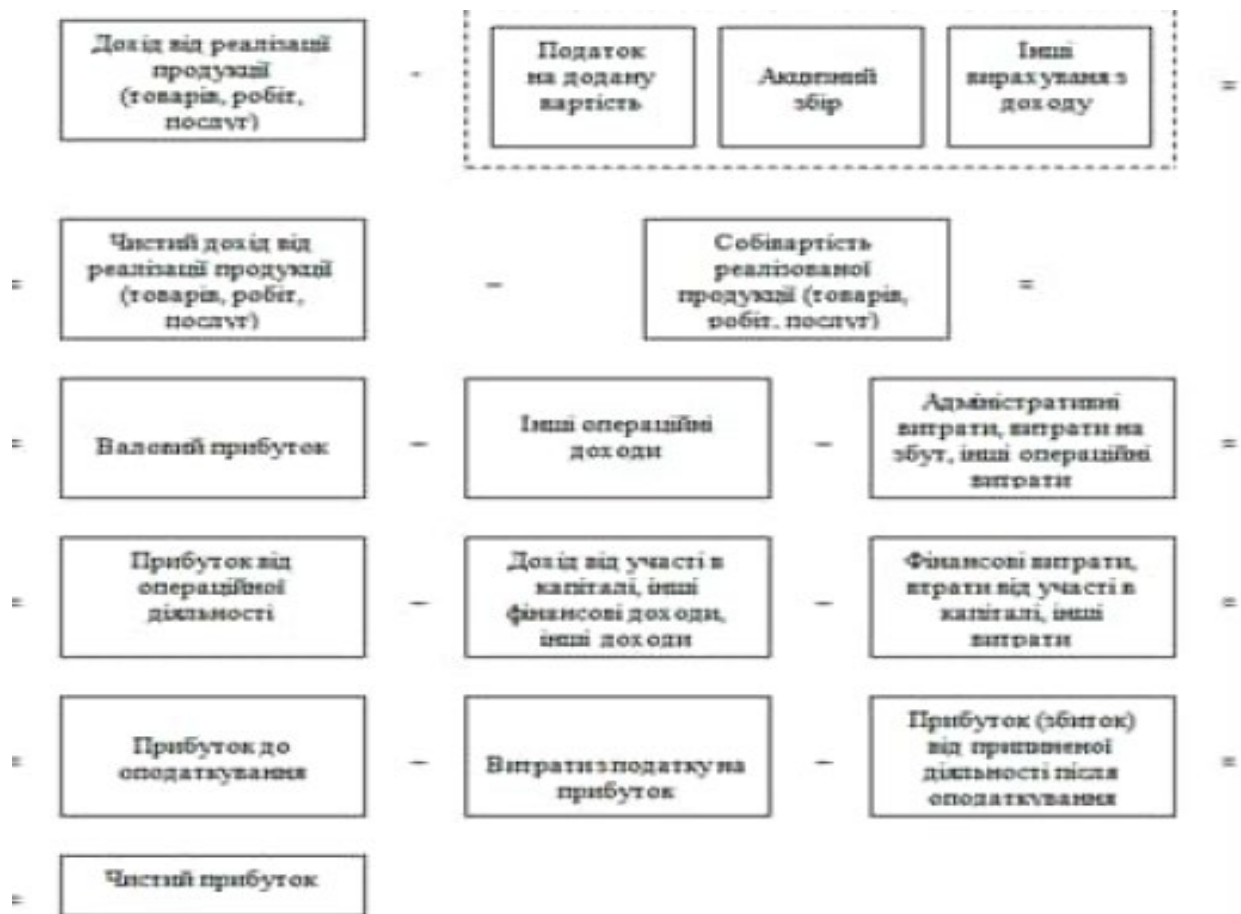


Рис. 4.2. Схема формування чистого прибутку підприємства

Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування (рис. 4.3). Тобто під сукупним доходом слід розуміти зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

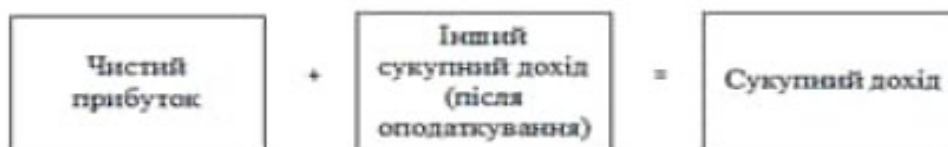


Рис. 4.3. Схема формування сукупного доходу підприємства

Таким чином, сукупний дохід розглядається як кінцевий результат діяльності підприємства, який складається з двох частин: фінансових

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

4.3. Управління розподілом прибутку

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

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

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

За методом прямого розрахунку планову суму прибутку обчислюють за окремими видами продукції, яку виробляє і реалізує підприємство. Планова сума прибутку одиниці окремого виду продукції множиться на кількість

продукції в натуральному виразі, що планується до реалізації. Загальна сума прибутку від реалізації визначається шляхом додавання одержаних сум прибутків за видами продукції.

Даний метод характеризується високою точністю розрахунків, однак недоліками є трудомісткість. Тому його доцільно застосовувати за умови невеликого асортименту продукції, що випускається.

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

$$OP_n = OP_n \times (B_{grp} - \Delta B_{grp}), \quad (4.2)$$

де OP_n – загальний плановий обсяг реалізації продукції,

B_{grp} – витрати на одну гривню реалізованої у звітному періоді продукції.

ΔB_{grp} – заплановане зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

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

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

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

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

- визначається вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

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

Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як суб'єкта господарювання та його трудового колективу. На політику підприємства щодо розподілу прибутку впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 4.4).

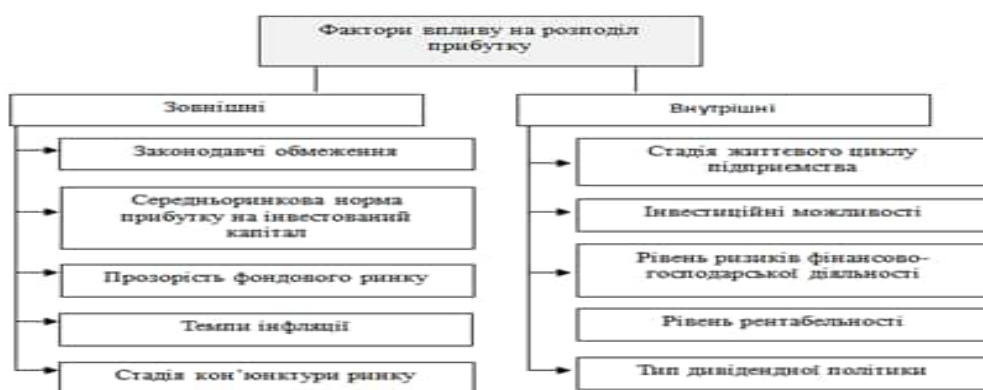


Рис. 4.4. Фактори впливу на розподіл прибутку

Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Перший етап розподілу прибутку підприємства - розподіл загального прибутку між державою і підприємством, який здійснюється у формі сплати податку з прибутку (рис. 4.5). Порядок обчислення та сплати податку на прибуток встановлений Податковим кодексом України.

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

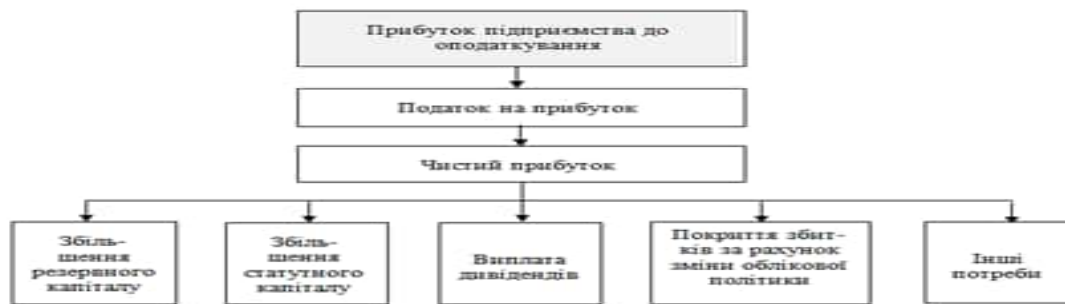


Рис. 4.5. Схема розподілу прибутку підприємства

Акціонерні товариства, які здійснюють розміщення простих та привілейованих акцій, зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік. Акціонерне товариство, яке здійснює розміщення тільки простих акцій, має право формувати резервний капітал у такому ж порядку. Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо.

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

Законодавством України передбачено також можливість збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто без внесення учасниками додаткових вкладів. В акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю і товариствах з додатковою відповідальністю частина прибутку може

розподілятися між акціонерами, учасниками у вигляді дивідендів у відповідності з кількістю і видом акцій, часток, що знаходяться у їх володінні. Розмір і порядок виплати дивідендів визначаються загальними зборами акціонерів, учасників і статутом акціонерного чи іншого товариства.

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

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

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

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

4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності. Рентабельність комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств. Чим вищі показники рентабельності, тим результативніше використовуються ресурси підприємства.

Показники рентабельності служать інструментом управління в інвестиційній, інноваційній, кадровій, ціновій, виробничій і маркетинговій стратегії підприємства.

Рентабельність активів (ROA - Return on assets) – відношення чистого прибутку до середнього за період розміру сумарних активів.

$$ROA = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи} \times 100\%$$

Коефіцієнт рентабельності активів показує результативність функціонування менеджерів підприємства і ефективності прийнятих рішень керівництвом і власниками підприємства.

Рентабельність власного капіталу (ROE - Return on shareholders' equity) - відношення чистого прибутку до середнього за період розміру власного капіталу.

$$ROE = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} \times 100\%$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу дозволяє порівняти між собою різні варіанти інвестиційних вкладень за ступенем прибутковості, наприклад, інвестиції в статутний капітал підприємства, інвестиції в депозити, акції, облігації, нерухомість і т.д.

Рентабельність оборотних активів (RCA - Return on Currency Assets) відношення чистого прибутку до середнього за період розміру оборотних (поточних) активів.

$$RCA = \text{Чистий прибуток} / \text{Оборотні активи} \times 100\%$$

Даний коефіцієнт показує прибутковість оборотних активів, тобто, скільки прибутку приносить одиниця оборотних активів.

Рентабельність необоротних активів (RFA - Return on fixed assets) – показує який прибуток дають необоротні активи підприємства.

$$RFA = \text{Чистий прибуток} / \text{Довгострокові активи}$$

Так як оцінюється ефективність необоротних активів, то даний коефіцієнт показує ступінь ефективності використання довгостроков. фондів підприємства, таких як будівлі, споруди і т.д.

Рентабельність інвестицій (ROI - Return on investment) показує прибутковість підприємства при використанні позикового і власного капіталу. Інша назва коефіцієнта рентабельності інвестицій - це коефіцієнт рентабельності постійного капіталу.

$$ROI = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}$$

Даний показник відображає конкурентоспроможність підприємства генерувати прибуток в ринковій економіці.

Рентабельність продажів (ROS - Return on sales) – відношення прибутку від реалізації компанії до її виручки.

$$ROS = \text{Прибуток від реалізації} / \text{Виручка} \times 100\%$$

Показник оцінює ефективність продажів продукції підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції (ROM - Return on Margin) – відношення прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції.

Рентабельність персоналу (ROL - Return On Labor) – відношення чистого прибутку до середньооблікової чисельності персоналу.

$$ROL = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньооблікова чисельність} \times 100\%$$

Рентабельність сумарних активів (ROTA - Return On Total Assets) відображає прибутковість використання всіх активів підприємства.

$$ROTA = \text{Прибуток до оподаткування} / \text{Сукупні активи}$$

Даний показник показує, як підприємство використовує свої активи перед виплатою за зобов'язаннями.

Рентабельність вкладеного капіталу (ROCE - Return on Capital Employed) відображає прибутковість використання вкладеного капіталу підприємства.

$$ROCE = \text{Прибуток до оподаткування} / \text{Активи} - \text{Короткострокові зобов'язання}$$

Таким чином, існує низка показників рентабельності для визначення ефективності та прибутковості діяльності підприємства.

Термінологія до теми

Прибуток – це перевищення загальних (валових) доходів підприємства над його загальними (валовими) витратами.

Прибуток – це та частина доданої вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

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

Додана вартість – це вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обчислюють відніманням від доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг суми наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

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

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних

витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Прибуток до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

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

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

Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування

Питання для самоконтролю

- 1) Що таке прибуток підприємства?
- 2) Які функції виконує прибуток підприємства?
- 3) Що впливає на формування абсолютної суми прибутку?
- 4) Що таке додана вартість?
- 5) Які види прибутку існують в процесі діяльності підприємства?
- 6) Яка різниця між валовим та чистим прибутком?
- 7) Яким чином розраховують прибуток (збиток) до оподаткування?
- 8) Роз'ясніть порядок формування чистого прибутку підприємства
- 9) Що таке прибуток від операційної діяльності?
- 10) Обґрунтуйте сутність рентабельності підприємства.

Тема 5. ОПОДАТКУВННЯ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Суть та функції податків.

5.2. Класифікація податків.

5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово – господарську діяльність підприємств.

5.4. Податкове планування підприємницької діяльності.

5.1. Суть та функції податків

Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання та координації економічних процесів належить податкам. Саме податково-бюджетна і кредитно-грошова політика держави є найбільш ефективними методами державного регулювання ринкової економіки в сучасних умовах, що застосовуються в більшості західних країн протягом багатьох десятиріч.

Податки – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до центрального і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами тієї чи іншої країни.

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

Для того, щоб податки виконували свої функції з якнайбільшою користю для суспільства, потрібно, щоб їх розмір був оптимальним. У зв'язку з цим можна сформулювати такі принципи оптимального оподаткування:

1. Оподаткування не повинно бути надмірним. Якими б великими не були потреби у фінансових засобах, необхідних для забезпечення витрат держави, податки не повинні підбивати зацікавленість платників у господарській діяльності.

Функції податків

Основні	Фіскальна	Означає те, що податки виконують своє основне призначення — наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства
	Регулююча	Стосується як регулювання виробництва, так і регулювання споживання (наприклад, непрямі податки). Ця функція заснована на тому, що, вилучаючи за допомогою податків певну частку доходів економічних суб'єктів, можна стимулювати або стримувати їх діяльність у відповідних напрямках, а, отже, регулювати соціально-економічні процеси в країні. Використання регулюючої функції податків здійснюється через податкову політику
	Контрольна	Допомагає оцінити раціональність, збалансованість податкової системи, кожного її важеля окремо, перевірити, наскільки податки відповідають реалізації мети у сформованих умовах
Додаткові	Розподільча	Являє собою своєрідне відображення фіскальної, але на стадії розподілу ця функція дуже тісно переплітається з регулюючою, і в одній дії можуть виявлятися обидві функції. Наприклад, непрямі податки, регулюючи споживання, створюють основи для перерозподілу коштів одних платників на користь інших (акції на делікатесні види продуктів і т. ін.). Це дозволяє говорити про існування первинного і вторинного розподілу (перерозподілу) за рахунок податків
	Стимулююча (дестимулююча)	Створює орієнтири для розвитку або згортання виробничої діяльності. Як і регулююча, вона може бути пов'язана із застосуванням механізму пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням оподаткованої бази. Іноді цю функцію розглядають як підвид регулюючої
	Накопичувальна	Являє собою своєрідне узагальнення всіх попередніх функцій і головну — з позицій реалізації цілей держави в податковій системі

Надмірні податки, по-перше, зумовлюють звуження податкової бази внаслідок зменшення обсягів виробництва і доходів, тому призводять до зменшення надходжень до державного бюджету; по-друге, породжують такі явища, як приховування доходів від оподаткування.

2. Один доход не повинен оподатковуватися більше одного разу, тобто треба запобігати подвійному і багаторазовому оподаткуванню. Прикладами такого запобігання може бути перехід розвинених країн від податку з обороту до податку на додану вартість; впровадження диференційованого оподаткування розподіленої і нерозподіленої частин прибутку корпорацій.

3. Система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників та економічними для установ, що

збирають податки. Це означає, що оподаткування повинно здійснюватись з мінімальними адміністративними витратами.

Адміністративні витрати оподаткування поділяють на прямі (на утримання податкової служби; вони є тим більшими, чим більше число суб'єктів оподаткування) та непрямі (на ведення записів доходів, заповнення податкових декларацій, консультації податкових адвокатів тощо; крім кількості суб'єктів оподаткування вони залежать також від складності податкової системи та розміру податкових ставок, які заохочують до пошуку офіційних шляхів індивідуального їх зниження, що зумовлює зростання витрат, наприклад, на консультації з адвокатами).

4. Податкова система має бути гнучкою, легко адаптованою до зміни економічних і суспільно-політичних умов.

5. Податкова система повинна відповідати критерію фінансової достатності, тобто залучати до державного бюджету доходи, достатні для задоволення розумних потреб держави.

6. Податкова система не повинна залишати сумніву у платника щодо неминучості сплати податку. Система штрафів і санкцій, громадська думка мають бути такими, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідними, ніж своєчасне виконання обов'язків перед податковими органами.

7. Податкова система має відповідати критеріям справедливості.

Внутрішній зміст кожного податку розкривають його елементи. Усі без винятку податки містять такі основні елементи.

- об'єкт оподаткування – предмет, що підлягає оподаткуванню (дохід, майно, товари);
- суб'єкт податку (або платник податку) – фізична або юридична особа, на яку законом покладено обов'язок сплачувати податок;
- джерело податку – дохід суб'єкта (заробітна плата, прибуток тощо), з якого сплачується податок;

- одиниця оподаткування – одиниця виміру об'єкта податку (для прибуткового податку – грошова одиниця, для земельного – гектар або квадратний метр земельної ділянки тощо);
- база оподаткування – закріплена законодавчо частина доходів чи майна платника податків, яку враховують при розрахунку суми певного податку (за вирахуванням податкових пільг);
- податкова ставка – величина податку на одиницю оподаткування;
- термін сплати податку – законодавче встановлений термін внесення до бюджету податків, належних до сплати за відповідний період;
- податкові пільги – повне або часткове звільнення юридичних або фізичних осіб від податків. Вони є одним з елементів податкової політики і спрямовані як на економічні, так і на соціальні цілі. Використовуючи податкові пільги, держава регулює певні економічні процеси, а також забезпечує соціальний захист окремих груп населення та видів діяльності.

Найбільш поширеними види податкових пільг показані на рис. 5.1.

Розмежовуючи види стягнень до бюджету і характеризуючи податки, важливо виділити основні риси, ознаки податку:

Це вид платежу, закріплений актом компетентного органу державної влади.

Нецільовий характер податкового платежу означає надходження його у фонди, що акумулюються державою і використовуються на задоволення державних потреб.

Безумовний характер податку є продовженням попередньої ознаки й означає сплату податку, не пов'язану з жодними зустрічними діями, привілеями з боку держави.

Платіж надходить до Державного бюджету чи бюджету відповідного рівня чи цільового фонду. Розподіл податків по бюджетах, фондах здійснюється відповідно до бюджетної класифікації і може йти двома

основними напрямками: закріплення податку за певним бюджетом чи розподіл податку між бюджетами.

Обов'язковий характер податкового вилучення забезпечує нагромадження коштів у доходній частині бюджету. Це є основою закріплення на конституційному рівні сплати податків як першочергового обов'язку громадян країни.

Безповоротний характер податку. Сплативши податок, платник повинен знати, що цей платіж до нього не повернеться, на відміну від, наприклад, позики.

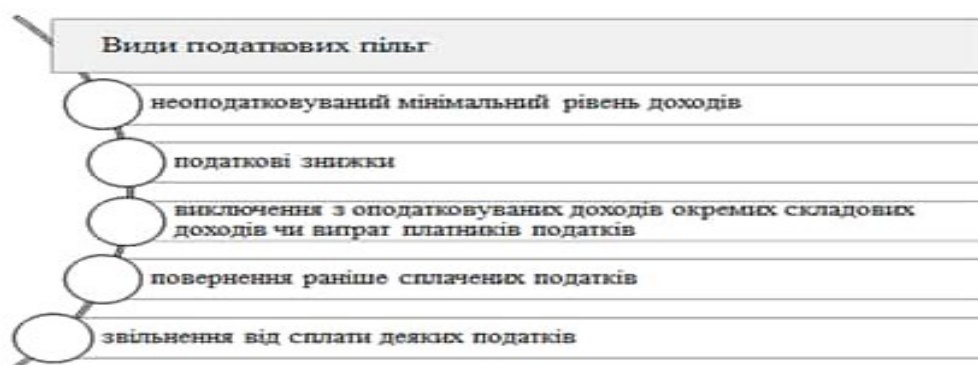


Рис. 5.1. Найпоширеніші види податкових пільг

Платіж у грошовій формі. Не допускається сплата податків у натуральній формі, тобто за рахунок товарів, надання робіт чи виконання послуг.

На практиці досить часто як синоніми вживають поняття податку, мита, збору. Дійсно, це дуже схожі категорії, але перебувають вони у певному співвідношенні. Загалом, можна визначити, що податок, мито, збір мають певні загальні риси:

- обов'язковість сплати податків і зборів до відповідних бюджетів і фондів;
- чітке надходження їх до бюджетів і фондів, за якими вони закріплені;
- стягнення їх на основі законодавчо закріпленої форми й порядку надходження;
- примусовий характер стягнення;
- здійснення контролю єдиними органами Державної податкової служби;

- безеквівалентний характер платежів.

Проте податки мають певні відмінності від мита і зборів, які наведені в табл. 5.2.

Отже, на відміну від загальних податкових платежів збори і мита мають індивідуальний характер і їм завжди властиві спеціальна мета і спеціальні інтереси.

Поряд з тим, мито і збори також мають певні відмінності. Законодавчого розмежування мита і збору в Україні немає, тому раніше основним критерієм розмежування цих понять було надходження коштів: якщо в бюджет — мито, якщо на користь організації — збір. У сучасних умовах акценти трохи змістилися:

- збір — це платіж за володіння особливим правом;
- мито — це плата за здійснення на користь платників юридично значущих дій.

У сфері стягнення податків та інших обов'язкових платежів держава проводить чітко визначену політику. Так, податкова політика — політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей, таких як збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції.

Податкова політика передбачає:

- встановлення і зміну податкової системи (визначення видів податків, а також ролі кожного з них у формуванні доходів державного бюджету);
- визначення податкових ставок, їх диференціацію;
- надання податкових пільг;
- визначення механізму обчислення і зарахування податків до бюджету.

Податкова політика України ґрунтується на певних принципах (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Принципи податкової політики

Таблиця 5.2

Відмінності мита і зборів від податків

Ознаки відмінності	Податки	Мито і збори
За значенням	Податкові платежі забезпечують до 80% надходжень у доходну частину бюджету	Мито і збори забезпечують значно меншу частку надходжень до бюджету
За метою	Мета податків – задоволення потреб держави	Мета мита та зборів – задоволення певних потреб чи витрат установ
За обставинами	Податки являють собою безумовні і нецільові платежі і після їхнього надходження до бюджетів неможливо простежити використання цих коштів, та це й не потрібно	Мито і збори сплачуються у зв'язку з послугою, наданою платнику державною установою, що реалізує державні повноваження
За характером обов'язку	Сплата податку пов'язана з чітко вираженим обов'язком платника	Сплата мита і зборів характеризуються певною добровільністю дій їх платника
За періодичністю	Сплата податків характеризуються певною періодичністю	Збори і мито часто мають разовий характер і сплата їх здійснюється без певної системи
За відносинами відплатності	Не характерні для податків (держава не зобов'язана надавати якість послуги платникам за сплату ними податків)	Ці відносини характерні для мита та зборів і означають надання державою певних послуг за їх сплату
За надходженням	Податки в основному надходять до бюджетів	Збори можуть формувати цільові (у тому числі й позабюджетні) фонди

За допомогою певної податкової політики можна регулювати такі соціально-економічні процеси, як обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни в економіці, ціни,

зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних товарів тощо.

У системі органів, що здійснюють мобілізацію коштів до централізованих фондів держави, податкові органи посідають головне місце, оскільки контролюють своєчасне і повне надходження основної частини податків і зборів, що сплачуються на території України.

Важливою ознакою податкового органу є його представницький характер. У податкових правовідносинах держава виступає в особі уповноважених податкових органів, котрі мають дві ознаки:

- ❖ діють від імені держави
- ❖ є носіями відповідних повноважень державно-владного характеру, тобто в широкому розумінні є органом державного управління.

Податкові органи, що наділені повноваженнями в сфері оподаткування, висловлюють державну волю у визначених межах, тому діяти податкові органи повинні, не виражаючи власної ініціативи, а якщо виражають її, то лише у встановлених законом випадках (податковий компроміс) і в інтересах держави.

Податкові органи для виконання поставлених перед ними завдань мають відповідні обов'язки і права. Усі права й обов'язки, що формують повноваження податкових органів, можна поділити на дві групи (рис. 5.3).

<i>Повноваження податкових органів, що співвідносяться з правами й обов'язками платників</i>	<i>Повноваження податкових органів, що реалізуються при взаємодії з іншими суб'єктами податкових правовідносин</i>
• обов'язок податкового органу надавати інформацію щодо оподаткування відповідає праву платника податків на одержання такої інформації	• право податкового органу одержувати інформацію, що стосується оподаткування від суб'єктів, які сприяють сплаті податків і зборів, відповідає обов'язку цих суб'єктів з надання такої інформації

Рис. 5.3. Повноваження податкових органів

5.2. Класифікація податків

Зважаючи на велику різноманітність податків, їх можна класифікувати так:

1. Залежно від компетенції органу, що вводить дію податкового платежу на відповідній території:

а) загальнодержавні – податки і збори, які встановлює Верховна Рада України. Вони вводяться в дію винятково законами України і діють на всій території України;

б) місцеві – податки та збори, перелік яких встановлює Верховна Рада України, але вводять у дію місцеві органи самоврядування і які діють на території окремих регіонів України.

2. Залежно від каналу надходження. Відповідно до бюджетної системи України податкові платежі надходять до бюджетів різних рівнів, на підставі чого податкові платежі можна розділити на закріплені та регульовані. а) закріплені податки безпосередньо і повністю надходять до конкретного бюджету чи позабюджетного фонду. Серед закріплених податків виділяють податки, що надходять до Державного бюджету, місцевого бюджету, позабюджетного фонду.

б) регульовані податки надходять одночасно до бюджетів різних рівнів у пропорціях відповідно до бюджетного законодавства. Суми відрахувань по таких податках, зараховані безпосередньо до Державного бюджету і бюджетів інших рівнів, визначаються при затвердженні кожного бюджету.

3. Залежно від платника:

а) податки з юридичних осіб (податок на прибуток і т. ін.);

б) податки з фізичних осіб (прибутковий податок, податок на промисел і т. ін.);

в) змішані – податки, що допускають як платника і юридичних, і фізичних осіб (податок з власників транспортних засобів, земельні податки тощо).

4. За об'єктом оподаткування:

а) податки на доходи на споживання (сплачуються не при отриманні доходів, а при їх використанні);

б) податки на майно.

5. Залежно від способу стягнення:

а) часткові (кількісні) – розмір податку встановлюють для кожного платника окремо, з урахуванням його майнового стану і можливості сплати. Загальна величина податку формується як сума платежів окремих платників;

б) розкладкові (репатріаційні) – податки, що нараховуються на цілу корпорацію платників, що самостійно здійснюють між собою остаточний розподіл податкового тягаря. Історично це перша форма стягнення податків, що проходила кілька етапів: перший – установлення загальної суми потреби держави в доходах; другий – розподіл цієї суми між територіальними одиницями; третій – розподіл її між платниками.

6. Залежно від характеру використання:

а) загального призначення – податки, що використовуються на загальні цілі (без конкретизації). Власне, це і є дійсно податки;

б) цільові податки – податки, що зараховуються до позабюджетних цільових фондів і призначені для цільового використання.

7. Залежно від періодичності стягнення:

а) разові – податки, що сплачуються один раз протягом певного часу при здійсненні певних дій (податок з власників транспортних засобів; податок з майна, що переходить у порядку спадкування чи дарування). Цей різновид податків має переважно характер зборів;

б) систематичні (регулярні) – податки, що стягуються регулярно, через певні проміжки часу і протягом усього періоду володіння чи діяльності платника (щомісячно, поквартально).

8. Залежно від обліку податкового платежу:

а) податки, що фінансуються споживачем (акциз, податок на додану вартість);

б) податки, що включаються у собівартість (податок з власників транспортних засобів, земельний податок);

в) податки, що фінансуються за рахунок балансового прибутку, тобто прибутку до сплати податку (податок на майно, на рекламу);

г) податки, що фінансуються за рахунок чистого прибутку, тобто прибутку після сплати податку (збір за право торгівлі, за використання національної символіки).

9. Залежно від форми оподаткування:

а) прямі (прибутково-майнові) – податки, що стягуються в процесі придбання та акумуляції матеріальних благ. Вони визначаються розміром об'єкта обкладання, включаються в ціну товару і сплачуються виробником або власником. Прямі податки, у свою чергу, розділяються на:

- особисті – податки, що сплачуються платником податків за рахунок і залежно від отриманого ним доходу (прибутку) і з урахуванням його платоспроможності;

- реальні (англ. *real* – майно) – податки, що сплачуються з майна, в основі яких лежить не реальний, а передбачуваний середній дохід.

б) непрямі (на споживання) – податки, що стягуються у процесі витрати матеріальних благ. Вони визначаються розміром споживання, включаються у вигляді надбавки до ціни реалізації товару і сплачуються споживачем. При непрямому оподаткуванні формальним платником є продавець товару (робіт, послуг), що виступає посередником між державою і споживачем товару. Споживач товару є платником реальним. Саме критерій збігу юридичного і

фактичного платника є одним з основних при розмежуванні податків на прямі й непрямі. При прямому оподаткуванні юридичний і фактичний платники збігаються, при непрямому – ні.

Слід зауважити, що в більшості розвинених країн переважають прямі податки (Німеччина, Канада, США, Японія), в деяких – непрямі (Франція, Італія). Переваги непрямих податків пов'язані з тим, що вони є надійним засобом мобілізації коштів до державного бюджету, тоді як прямі податки надходять далеко не в повному обсязі внаслідок приховування доходів від оподаткування. Недоліки непрямих податків обумовлені тим, що вони підвищують ціни товарів і важким тягарем лягають на населення.

Велика різноманітність податків та обов'язкових платежів держави є елементами податкової системи держави. Податкова система являє собою сукупність податків, зборів і платежів, законодавчо закріплених у даній державі; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства.

Для того щоб з розвитком і ускладненням податкова система не спричиняла руйнівних наслідків в економіці, вона має бути пов'язана з ціновою і амортизаційною політикою та з системою відрахувань до бюджету і позабюджетних фондів.

5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств

Існуюча податкова система дуже складна, вона створює фіскальні спотворення, а також є не зовсім справедливою і ефективною. Система адміністрування податків є складною.

Для оцінювання впливу системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств та рівня податкового навантаження, яке зумовлює ця система, використовують різні показники.

До групи показників щодо сум сплачуваних підприємством податків відносять такі показники:

- ⇒ загальна сума податків;
- ⇒ суми податків за окремі періоди (місяці, квартали, роки), їх динаміка;
- ⇒ суми окремих видів податків;
- ⇒ суми податків за складовими ціни реалізації (податки, які відносять на собівартість продукції, податки з прибутку, акцизи);
- ⇒ суми податків на окремі види продукції, робіт та послуг;
- ⇒ суми податків за окремими видами виробництв;
- ⇒ суми податків за окремими структурними підрозділами підприємства.

Загальний коефіцієнт оподаткування підприємства (K_{03}) обчислюють за формулою:

$$K_{03} = Пч / Ппр, (5.1)$$

де $Пч$ – чистий прибуток підприємства, отриманий від усіх видів господарської діяльності за певний час, грн;

$Ппр$ – податкові платежі за цей період, грн.

Структура (частка) податків та окремих їх видів у доходах, у ціні виробника та в ціні реалізації, а також у собівартості продукції може формуватися як для загального обсягу виробництва чи реалізації, так і для обсягу за окремими видами продукції, робіт та послуг, а також для окремих структурних підрозділів підприємства. Для аналізу такої структури всі податки необхідно згрупувати за джерелами їх сплати.

За результатами групування розраховують частку податків у доходах ($гд$), витратах ($ге$), прибутку ($гп$) та ціні ($гц$):

$$гд = Пд / Д \times 100 (5.2)$$

$$ге = Пв / В \times 100 (5.3)$$

$$zn = Pn / P \times 100 \text{ (5.4)}$$

$$zu = (Pd + Pv + Pn) / C \times 100 \text{ (5.5)}$$

де Pd , Pv , Pn – відповідно, сума податків з доходу, витрат та прибутку, грн;

D , B , P , C – відповідно, сума доходу, витрат, прибутку та ціни, грн.

Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції (Kn) характеризує загальну суму податкових платежів, яка припадає на одиницю реалізованої продукції. Його обчислюють за формулою:

$$Kn = P / Op \text{ (5.6)}$$

де P – сума податкових платежів підприємства за певний період, грн;

Op – обсяг реалізованої продукції за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування доходів (Kod) дає змогу оцінити рівень обкладання доходів підприємства тими податками, зборами та обов'язковими платежами податкового характеру, які включають до ціни продукції:

$$Kod = Pu / Dv = (Pd + Pv + Pn) / De, \text{ (5.7)}$$

де Pu – сума податків, що їх включають до ціни продукції за певний період, грн;

Dv – сума валового доходу підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування витрат (Kov) характеризує частку податків, що їх відносять на витрати виробництва (собівартість), у величині собівартості продукції, робіт та послуг:

$$Kov = Pv / B, \text{ (5.8)}$$

де B – сума витрат виробництва чи обігу підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування прибутку (Kop) характеризує частку податків, які підприємство сплачує з прибутку в сумі отриманого ним прибутку:

$$Kop = Pn / Prb, \text{ (5.9)}$$

де Πn – податки, що їх сплачують підприємства з прибутку за певний період, грн;

$\Pi p b$ – балансовий прибуток підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування операційної діяльності — основної діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом та реалізацією товарів, робіт і послуг, що є основною метою створення підприємства і забезпечує переважну частку його доходу, а також інших видів діяльності, котрі не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю (K_{ood}):

$$K_{ood} = \Pi_{od} / D_{od}, (5.10)$$

де Π_{od} – податки, сплачені підприємством у процесі операційної діяльності, грн;

D_{od} – доходи від операційної діяльності підприємства, грн.

Коефіцієнт оподаткування інвестиційної діяльності — діяльності щодо придбання та реалізації підприємством тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів, — короткострокових високоліквідних фінансових інвестицій, що вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості (K_{oid}):

$$K_{oid} = \Pi_{id} / D_{id}, (5.11)$$

де Π_{id} – податки, сплачені підприємством у процесі інвестиційної діяльності, грн;

D_{id} – доходи від інвестиційної діяльності підприємства, грн.

Коефіцієнт оподаткування фінансової діяльності – діяльності, яка забезпечує зміни величини і складу власного та позикового капіталів підприємства (K_{ofd}):

$$K_{ofd} = \Pi_{fd} / D_{fd}, (5.12)$$

де Π_{fd} – податки, сплачені підприємством у процесі фінансової діяльності, грн;

D_{fd} – доходи від фінансової діяльності підприємства, грн.

Таким чином, можна визначити коефіцієнти, виходячи із особливостей діяльності підприємства у той чи інший період часу.

5.4. Податкове планування підприємницької діяльності

Податкове планування – це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства і розміщення його активів з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. В основі податкового планування лежить максимальне використання всіх визначених законом податкових пільг та реалізація оптимізаційних податкових схем.

Податкове планування передбачає можливість вибору між альтернативними рішеннями щодо використання тих чи інших схем оподаткування. Такі рішення можуть прийматися як на етапі створення підприємства, так і під час його діяльності, а також при ліквідації підприємства. Ця альтернативність може бути зумовлена можливістю реєстрації та діяльності підприємств у вільних спеціальних економічних зонах в Україні та в офшорних зонах в інших країнах світу. Крім цього, альтернативність податкового планування може бути зумовлена такими можливостями:

- використанням спрощених систем оподаткування (єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, фіксований сільськогосподарський податок);
- можливістю реєстрації у формі юридичної особи чи суб'єкта підприємництва без створення юридичної особи;
- зміною напрямків діяльності, структури виробництва, видів продукції (робіт, послуг), які виробляються, виконуються, надаються підприємством;
- вибором найоптимальнішої стратегії тактики під час укладання господарських договорів (угод, контрактів);
- вибором форми оплати праці найманих працівників;

- вибором сприятливої облікової політики, зокрема, методу нарахування амортизації, методу списання запасів;
- можливістю податкової оптимізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, через давальницьку сировину тощо.

Методика, інструменти та схеми реалізації податкового планування значною мірою залежать від його виду. Класифікація видів податкового планування наведена в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Класифікація видів податкового планування

Ознаки класифікації	Види податкового планування
Сфера застосування	внутрішньодержавне; міждержавне
Суб'єкт підприємництва	податкове планування, здійснюване фізичними особами (громадянами-підприємцями); податкове планування, здійснюване юридичними особами
Організаційна структура підприємства	індивідуальне; корпоративне
Обсяг охоплення господарської діяльності підприємства	податкове планування фінансово-господарської діяльності підприємства загалом; податкове планування окремого виду господарської діяльності підприємства; податкове планування реалізації окремого підприємницького проекту
Етап функціонування підприємства	податкове планування на етапі створення (заснування) підприємства; податкове планування, здійснюване в процесі функціонування підприємства; податкове планування операцій щодо ліквідації підприємства та розподілу його активів
Характер управлінських рішень	поточний податковий контроль; поточне податкове планування; стратегічне податкове планування
Інструменти податкового планування	податкове планування, що базується на податкових пільгах; податкове планування з використанням податкових лазівок; податкове планування, в основу якого покладено спеціально розроблені схеми оптимізації податкових платежів
Використання суб'єктом інструментів податкового планування	пасивне; активне

За сферою застосування податкове планування поділяється на внутрішньодержавне та міждержавне. Внутрішньодержавне податкове планування поширюється на господарські операції, які реалізуються всередині

певної держави, а міждержавне – на зовнішньоекономічні операції суб'єктів підприємництва.

Податкове планування можуть здійснювати як громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності, так і юридичні особи. В останньому випадку особливості оптимізації оподаткування залежатимуть від сфери діяльності підприємства (так звана галузева оптимізація має свої конкретні інструменти та методи, властиві конкретному виду діяльності – виробниче підприємство, торговельне, посередницьке, фінансово-кредитне тощо), а також від розмірів самого підприємства (мале, середнє, велике).

Залежно від організаційної структури суб'єкта підприємництва податкове планування буває *індивідуальне* та *корпоративне*. Особливістю корпоративного податкового планування є використання гнучкої структури корпорацій для перерозподілу прибутку між відповідними структурними одиницями, що входять до складу корпорації. Корпоративне податкове планування зазвичай є водночас і міждержавним. Індивідуальне податкове планування реалізується суб'єктами підприємництва, що не мають корпоративної структури, та суб'єктами підприємництва, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи.

Наступною ознакою класифікації видів планування є обсяг господарської діяльності підприємства. За цією ознакою податкове планування поділяють на те, яке охоплює всю фінансово-господарську діяльність, якусь його частину – вид діяльності (виробнича, посередницька, зовнішньоекономічна, транспортна, банківська та інші види) чи навіть окремий підприємницький проект або комерційну угоду.

Податкове планування може реалізовуватись не тільки на етапі функціонування підприємства, але й при його заснуванні та при ліквідації, що і є п'ятою ознакою класифікації. Проте такий поділ є виключно умовним, оскільки в процесі діяльності підприємство може стати засновником дочірніх та інших підприємств, а також філій. Податкове планування на етапі заснування

підприємства пов'язане, перш за все, з визначенням оптимальної організаційно-правової форми підприємства, місця його розташування (юридичної реєстрації), що особливо важливо для мінімізації податків при зовнішньоекономічних операціях, а також часток та складу засновників. Метою податкового планування на етапі ліквідації підприємства є мінімізація податкових платежів під час розподілу активів між засновниками та кредиторами підприємства, яке ліквідують.

За характером управлінських рішень податкове планування поділяють на *поточне податкове планування* – заходи щоденного моніторингу зміни законодавчої бази, контроль правильності обчислення і переказ податкових зобов'язань, дослідження причин різних змін середньостатистичних показників підприємства, а також заходи з поточної оптимізації оподаткування, складання типових схем господарських операцій та реалізації угод; *стратегічне податкове планування (варіаційно-податковий аналіз)* — складання прогнозів податкових зобов'язань підприємства, а також схем реалізації заходів щодо зниження податкового навантаження на підприємство.

За інструментами, що використовують у податковому плануванні, воно може базуватися на використанні податкових пільг – повне чи часткове звільнення суб'єктів підприємництва від сплати певних податків, пов'язане з певною діяльністю або виробництвом певної продукції, на використанні податкових схем – з окремих питань підприємницької діяльності, неврегульованих податковим законодавством, а також на використанні спеціально розроблених схем оптимізації податкових платежів, що звичайно є основним інструментом податкового планування. Податкове планування може базуватися і на прямих порушеннях податкового законодавства, але тоді воно перестає відповідати основним принципам, які лежать в його основі.

І, нарешті, залежно від використання суб'єктами господарського планування можливих інструментів, воно поділяється на *пасивне* та *активне*. В основі пасивного податкового планування лежить альтернативна оптимізація.

Така оптимізація можлива тоді, коли в податковому законодавстві є дві чи більше альтернативних норм, а доцільність використання кожної з них визначає фахівець підприємства чи фізична особа – платник податку. Прикладом пасивного податкового планування може бути вирішення питання щодо доцільності переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкта малого підприємництва. До активного податкового планування відносять специфічні методи планування діяльності підприємства з використанням спеціально розроблених оптимізаційних схем.

Термінологія до теми

Податки – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до центрального і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами тієї чи іншої країни.

Податкова політика – політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей, таких як збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції.

Податкова система являє собою сукупність податків, зборів і платежів, законодавчо закріплених у даній державі; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства.

Податкове планування – це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства і розміщення його активів з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому.

Питання для самоконтролю

- 1) Дайте характеристику сутності податків.
- 2) Які є функції податків? Охарактеризуйте їх.
- 3) Вкажіть основні принципи оптимального оподаткування.
- 4) Дайте характеристику основних ознак податку.
- 5) Які спільні і відмінні риси податків та інших обов'язкових платежів.

- 6) Що таке податкова система держави?
- 7) Які Ви знаєте види податків?
- 8) Яка різниця між прямими і непрямими податками?
- 9) Які існують види загальнодержавних податків?
- 10) Що входить до складу місцевих податків?

Тема 6. ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура.

6.2. Джерела формування оборотних активів.

6.3. Нормування оборотних активів.

6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств.

6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура

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

Для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції кожне підприємство повинно володіти водночас оборотними виробничими фондами та фондами обігу. Тому на час введення в експлуатацію воно потребує такого обсягу грошових засобів у складі статутного фонду, який забезпечив би йому придбання матеріальних оборотних фондів і був би достатнім для обслуговування процесу виробництва та реалізації продукції. Грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, становлять обігові кошти підприємства. Об'єднання оборотних фондів і фондів обігу в одному понятті засноване на економічній сутності обігових коштів,

покликаних забезпечити безперервність процесу відтворення, в ході якого фонди обов'язково проходять усі стадії від виробництва до споживання.

Фінансові результати виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства залежать від ефективності інвестування фінансових ресурсів у його оборотні активи та від ефективності їх використання.

Оборотний капітал (обігові кошти) – це кошти, спрямовані на підприємством для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотні (обігові) активи – це активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати складання балансу підприємства. Основні види оборотних активів подані на рис. 6.1.



Рис. 6.1. Оборотні активи підприємства

Оборотні активи використовуються в основній, операційній, іншій звичайній та надзвичайній діяльності суб'єктів господарювання.

Загальна схема складових обігових коштів показана на рис. 6.2.

Обігові кошти забезпечують поточні потреби підприємства. Характерна особливість обігових коштів полягає в тому, що при нормальному здійсненні господарської діяльності вони не полишають виробничу сферу — обігові кошти не витрачаються, а авансуються в різноманітні види поточних затрат

підприємства. Ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи підприємства залежать від його забезпеченості обіговими коштами



Рис. 6.2. Складові системи обігових коштів

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

Обігові кошти підприємства класифікують за такими основними ознаками:

а) за джерелами формування:

- власні обігові кошти, сформовані підприємством з власних джерел фінансування;
- залучені обігові кошти, сформовані підприємством із залучених джерел фінансування;

б) за участю в процесі виробництва і реалізації продукції:

- оборотні фонди, до яких належить частина обігових коштів, що обслуговують процес виробництва продукції, тобто обігові кошти, вкладені у виробничі запаси (сировину, матеріали, напівфабрикати, МШП) та у виробництво (незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів);

- фонди обігу, які включають ту частину обігових коштів, що обслуговує процес реалізації продукції, тобто обігові кошти, вкладені у готову продукцію, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторську заборгованість;

в) за способом обґрунтування потреби:

- нормовані обігові кошти, до яких належать виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, готова продукція на складах (їхню величину обґрунтовують спеціальними розрахунками);

- ненормовані обігові кошти – грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість тощо.

г) залежно від здатності до швидкого перетворення в готівку в складі оборотних активів розрізняють:

- високоліквідні активи – грошові кошти та їх еквіваленти;
- середньоліквідні активи – дебіторська заборгованість;
- низьколіквідні активи – виробничі запаси, готова продукція на складі, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

Питома вага вартості окремих складових обігових коштів підприємства у загальній їх вартості характеризує їхню структуру. Структура обігових коштів має свої особливості на підприємствах різних галузей економіки держави. Для забезпечення ефективності функціонування кожного підприємства важливо визначити і встановити оптимальний склад та структуру його обігових коштів.

Формування обігових коштів підприємства має ґрунтуватися на таких основних принципах:

- самостійне розпорядження власними обіговими коштами;

- визначення оптимальної потреби обігових коштів через їх нормування;
- використання раціональних джерел фінансування обігових коштів;
- контроль і аналіз ефективності використання обігових коштів для прискорення їх обертання.

Для формування обігових коштів підприємство використовує як власні, так і позикові ресурси. Власні кошти відіграють важливу роль в організації кругообігу фондів, оскільки підприємства, що працюють на засадах комерційного розрахунку, повинні мати певну майнову та оперативну самостійність із тим, аби здійснювати виробництво рентабельно й нести відповідальність за рішення, що приймаються. Водночас залучення позичкових коштів теж дуже важливе, бо скорочує загальну потребу господарства в обігових коштах, стимулює прагнення до ефективного їхнього використання.

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

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

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

Надалі первинний обсяг власних обігових коштів може змінюватися залежно від обсягу, умов і результатів господарської діяльності на підприємстві. Успішне виконання виробничої програми, економія матеріальних

і фінансових ресурсів, підвищення якості продукції, безперебійна її реалізація тощо – усе це позначається на стані обігових коштів, їхньому збереженні та ефективному використанні.

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

⇒ступінь фінансової стійкості підприємства;

⇒його становище на фінансовому ринку;

⇒можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів за допомогою розміщення цінних паперів.

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

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

6.2. Джерела формування оборотних активів

Підприємства формують обігові кошти за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. До *власних джерел* фінансування обігових коштів належать статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фонди, нерозподілений прибуток, сталі пасиви тощо.

У процесі створення підприємства обігові кошти формують за рахунок частки коштів його статутного (пайового, акціонерного) капіталу. У процесі експлуатації підприємства обігові кошти поповнюються з таких власних джерел фінансування, як нерозподілений прибуток, дотації, субсидії тощо, а також з коштів, які можна прирівнювати до власних, – цільове фінансування, сталі пасиви.

Сталі пасиви – це залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків перебувають у розпорядженні підприємства. До сталих пасивів належать: перехідна заборгованість із заробітної плати, відрахувань у страхові фонди, до бюджету (в межах встановлених термінів їх сплати), забезпечення майбутніх витрат і платежів тощо.

Із власних джерел формують мінімально необхідну частину обігових коштів підприємства. У процесі виробничо-господарської діяльності підприємства в нього виникає потреба в залученні додаткових фінансових ресурсів для фінансування його тимчасових витрат у зв'язку із сезонністю виробництва, збільшенням обсягу виробництва і реалізації продукції, розширенням її асортименту, зміною умов розрахунків із постачальниками і покупцями тощо. У таких випадках підприємство поповнює обігові кошти за рахунок *залучених джерел* фінансування, до яких належать короткострокові кредити банків (строком до одного року), комерційні кредити, інші види кредиторської заборгованості, у тому числі й оформлені виданими векселями.

Застосування різних джерел фінансування обігових коштів впливає на швидкість їх обертання, витрати підприємства та його фінансові результати.

6.3. Нормування оборотних активів

Ефективне функціонування підприємства можливе тільки за умови оптимального співвідношення складових його оборотного капіталу. Важливим при цьому є нормування обігових коштів.

Нормування обігових коштів – це визначення мінімальної їх потреби з метою створення запасів, необхідних для забезпечення неперервної діяльності підприємства. Нормування передбачає наукове обґрунтування та розроблення норм і нормативів обігових коштів безпосередньо на кожному підприємстві.

Норма обігових коштів – показник, що характеризує відношення необхідних підприємству залишків матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства. Норму обігових коштів визначають у днях, відсотках, гривнях тощо і використовують для обчислення нормативів обігових коштів.

Норматив обігових коштів – нормативний залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат підприємства в грошовому обчисленні, необхідний для його нормальної і неперервної роботи. Нормативи обігових коштів визначають за окремими статтями та загалом на підприємстві.

Основними методами нормування обігових коштів є:

1) Метод прямого рахунку – полягає у визначенні норми та нормативу обігових коштів на окремі види та групи матеріальних цінностей з урахуванням конкретних умов постачання, організації виробництва і технології, збуту готової продукції на підприємстві. Цей метод є найточнішим.

2) Статистично-аналітичний метод – передбачає визначення нормативу обігових коштів за їх фактичними середніми залишками (за винятком нетипових для підприємства). При цьому здійснюють аналіз фактичних залишків з метою виявлення зайвих, непотрібних, неліквідних залишків і визначають дійсну мінімальну потребу в обігових коштах. Цей метод не враховує конкретних умов підприємства в плановому періоді, тому не завжди забезпечує точність розрахунків.

3) Метод коефіцієнтів (економічний метод) – метод, за яким норматив обігових коштів визначають як співвідношення між темпами зростання обсягів виробництва і величиною нормованих обігових коштів у базовому році. Використовується для перспективного планування.

Нормування обігових коштів *прямим методом* здійснюються так:

1. Визначають норми запасів за видами нормованих обігових коштів (у днях, відсотках або гривнях).

2. Розраховують одноденні витрати окремих видів запасів: виробничих запасів (сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих, палива тощо) — за кошторисом витрат на виробництво; незавершеного виробництва за плановою сумою витрат на виробництво продукції; готової продукції за плановою виробничою собівартістю продукції (здебільшого за показниками четвертого кварталу планового року).

3. Обчислюють норматив обігових коштів за кожною їх статтею в грошовому вимірнику множенням одноденних витрат окремого виду запасів на норму його запасу в днях.

4. Розраховують сукупний норматив обігових коштів підприємства підсумовуванням нормативів за окремими їх статтями.

5. Визначають норми і нормативи запасів за їх видами для окремих підрозділів підприємства.

Нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. До складу виробничих запасів належать: сировина, основні матеріали, паливо, куповані напівфабрикати, комплектуючі частини тощо.

Норматив виробничих запасів (Нвз) розраховують за формулою:

$$Нвз = Овз \times Твз, (6.1)$$

де $Овз$ – одноденне витрачання виробничих запасів за окремими їх видами (статтями), грн;

$Твз$ – норма запасу обігових коштів за окремими їх видами, днів.

Одноденне витрачання виробничих запасів ($O_{вз}$) обчислюють діленням обсягу їх витрачання в четвертому кварталі планового року (згідно з кошторисом виробництва) на 90 (90 – середня кількість днів у кварталі):

$$O_{вз} = 3 / 90, (6.2)$$

де 3 – обсяг витрачання виробничих запасів у четвертому кварталі планового року, грн.

Норма запасу обігових коштів ($T_{ез}$) складається з таких елементів: транспортний запас, підготовчий запас, технологічний запас, поточний (складський) запас, гарантійний (страховий) запас.

Транспортний запас ($T_з$) – це різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом, необхідним для передачі розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником та опрацювання банком. Наприклад, якщо час транспортування вантажу від постачальника до споживача – 15 днів, час опрацювання документів у вантажовідправника – 3 дні і в банку – 2 дні, то транспортний запас становитиме: $15 - 3 - 2 = 10$ (днів).

Якщо запаси надходять від різних постачальників, то розраховують середньозважену величину запасу. За умови одночасного надходження товарних документів і виробничих запасів транспортний запас не визначають.

Підготовчий запас ($T_{під}$) – це час для прийняття, розвантаження, сортування і складування виробничих запасів.

Технологічний запас ($T_{тех}$) – це час на виконання підготовчих операцій (сушіння лісоматеріалів, замочування сировини, подрібнення брухту, гашення вапна тощо), якщо вони не є складовою виробничого циклу.

Поточний (складський) запас ($T_{пот}$) залежить від частоти і рівномірності обсягів поставок виробничих запасів. Його тривалість приймають у розмірі 50% від середнього (фактичного або планового) інтервалу між окремими поставками виробничих запасів, за їх видами. Середню тривалість інтервалу між

поставками розраховують методом середньозваженої величини з урахуванням обсягів поставок.

Гарантійний (страховий) запас (T_g) – це запас для запобігання перебоєм у постачанні виробничих запасів. Гарантійний запас (T_g) приймають у розмірі 50% від поточного запасу виробничих запасів.

Норму виробничих запасів визначають за формулою:

$$T_{ez} = T_z + T_{nid} + T_{tex} + T_{nom} + T_g \quad (6.3)$$

Норматив обігових коштів для тари обчислюють як добуток норми вартості тари на 1000 грн товарної продукції, вираженої в гривнях, на плановий обсяг товарної продукції за гуртовими цінами.

Норматив обігових коштів у запасних частинах для ремонтів машин та обладнання визначають множенням норми вартості запасних частин на 1000 грн наявного обладнання на загальну вартість машин і обладнання підприємства у плановому періоді.

Нормування обігових коштів у незавершеному виробництві.

Норматив обігових коштів для фінансування витрат у незавершеному виробництві розраховують за показниками одноденних витрат у незавершеному виробництві, тривалості виробничого циклу та коефіцієнта зростання витрат у незавершеному виробництві за формулою:

$$H_{nv} = O_{nv} \times T_{vc} \times K_{zv}, \quad (6.4)$$

де O_{nv} – одноденні витрати в незавершеному виробництві за планом, грн;

T_{vc} – тривалість виробничого циклу, дні;

K_{zv} – коефіцієнт зростання витрат у незавершеному виробництві.

Планові одноденні витрати у незавершеному виробництві (O_{nv}) обчислюють діленням виробничої собівартості продукції підприємства (C_v) у четвертому кварталі планового року на 90:

$$O_{nv} = C_v / 90 \quad (6.5)$$

Тривалість виробничого циклу (T_{vc}) встановлюють на підставі аналізу технологічних карт на виконання виробничих процесів, необхідних для

виготовлення продукції. Тривалість виробничого циклу включає тривалість оброблення деталей, їх транспортування, перерв між окремими операціями, передавання готової продукції на склад. Часто середньозважений показник тривалості виробничого циклу обчислюють за певною кількістю однорідних виробів.

Коефіцієнт зростання витрат (Кзв) характеризує рівень готовності виробів у незавершеному виробництві. За рівномірного розподілу витрат Кзв розраховують за формулою:

$$K_{зв} = (B1 + 0,5B2) / (B1 + B2), (6.6)$$

де B1 – одноразові витрати на початку виробничого циклу, грн;

B2 – наступні витрати у незавершеному виробництві, які включають у собівартість продукції, грн.

Нормування обігових коштів у витратах майбутніх періодів.

Норматив обігових коштів у витратах майбутніх періодів (Нмп) обчислюють як алгебраїчну суму витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, витрат майбутніх періодів у плановому році та витрат майбутніх періодів, які будуть включені в собівартість продукції планового року, за формулою:

$$H_{мп} = Bп + Bк - Bс, (6.7)$$

де Bп – сума коштів, які вкладені у витрати майбутніх періодів на початок планового року, грн;

Bк – витрати майбутніх періодів, передбачені кошторисом у плановому році, грн;

Bс – витрати майбутніх періодів, які згідно з кошторисом будуть включені в собівартість продукції у плановому році, грн.

Нормування обігових коштів для створення запасів готової продукції. Норматив обігових коштів для створення запасів готової продукції (Неп) обчислюють за формулою:

$$H_{гп} = O_{гп} \times T_{гп}, (6.8)$$

де $O_{гп}$ – одноденний випуск готової продукції у четвертому кварталі планового року за виробничою собівартістю, грн;

$T_{гп}$ – норма запасу обігових коштів для готової продукції, дні.

Норма запасу обігових коштів для готової продукції ($T_{гп}$) становить суму витрат часу на комплектування готової продукції для поставки (T_k), часу на упакування продукції (T_y), часу на оформлення і здавання платіжних документів у банк (T_c):

$$T_{гп} = T_k + T_y + T_c \quad (6.9)$$

Сукупний норматив обігових коштів підприємства (T_c) на плановий рік визначають додаванням нормативів за кожною статтею нормованих обігових коштів. Порівнюючи сукупний плановий норматив обігових коштів із фактичною їх наявністю на початок планового періоду, обчислюють обсяг приросту (зменшення) суми обігових коштів підприємства у плановому періоді. Ці дані використовуються для складання фінансового плану. У фінансовому плані визначають джерела фінансування приросту нормативу обігових коштів підприємства та напрямки використання вивільнених обігових коштів.

Розрахунок нормативів обігових коштів прямим методом вимагає значних витрат коштів і часу. Тому ці нормативи часто використовують на підприємстві протягом декількох років. Однак щороку обчислені прямим методом нормативи обігових коштів коригують відповідно до змін виробничої програми підприємства, швидкості обертання його обігових коштів тощо. Для коригування нормативів використовують економічний метод (метод коефіцієнтів).

Визначення нормативу обігових коштів економічним методом здійснюється у такій послідовності:

1. Нормативи обігових коштів, обчислені методом прямого розрахунку, розподіляють на дві частини. До першої частини відносять нормативи обігових коштів, величина яких пропорційно залежить від обсягу виробництва. До них належать нормативи обігових коштів у запасах сировини, основних матеріалів,

купованих напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, МШП, готової продукції. Суму нормативів обігових коштів за цими статтями називають виробничим нормативом. До другої частини належать нормативи обігових коштів, величина яких прямо не залежить від обсягу виробництва. Суму нормативів за цими статтями нормованих обігових коштів називають невиробничим нормативом. До невиробничих належать нормативи обігових коштів у запасні частини для ремонту обладнання, нормативи малоцінних та швидкозношуваних предметів, витрат майбутніх періодів тощо.

На плановий рік виробничий норматив збільшують пропорційно до темпу зростання виробничої програми підприємства у плановому періоді порівняно з базовим, а невиробничий норматив лише на 50 % цього темпу.

Отриману загальну суму обігових коштів зменшують на суму коштів, що вивільняються внаслідок прискорення їх обертання у плановому періоді порівняно зі звітним.

Економічний метод розрахунку нормативу обігових коштів підприємства є простим, не вимагає значних витрат праці, однак його можна застосувати лише на діючих підприємствах.

6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств

Фінансові результати і фінансовий стан підприємства залежать від обсягу, структури та ефективності використання його обігових коштів. Ефективність використання обігових коштів підприємства оцінюють за показниками, суть яких розкрито нижче.

Загальна сума обігових коштів (сума оборотного капіталу) підприємства (3) дорівнює підсумку другого розділу активу бухгалтерського балансу підприємств, і включає запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів.

Сума власних обігових коштів (власний оборотний капітал) підприємства (Звл). їх визначають за даними бухгалтерського балансу підприємства як різницю між його поточними (оборотними) активами (р. II активу) і поточними (короткостроковими) зобов'язаннями (р. III пасиву). Сума власних обігових коштів підприємства характеризує їх обсяг, сформований за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства.

Швидкість обертання обігових коштів (О) характеризує тривалість одного обороту в днях. Швидкість обертання обігових коштів обчислюють за формулою:

$$O = (Zc \times D) / P, \quad (6.10)$$

де Zc – середні залишки обігових коштів підприємства, грн; D — тривалість періоду, за яким обчислюють швидкість обертання обігових коштів, днів;

P – обсяг реалізованої підприємством продукції протягом періоду, за який визначають швидкість обертання обігових коштів, грн.

Коефіцієнт обертання обігових коштів (Ko) розраховують за формулою:

$$Ko = P / Zc \quad (6.11)$$

Коефіцієнт обертання характеризує кількість обертів обігових коштів підприємства за звітний період.

Суму вивільнення обігових коштів за рахунок прискорення їх обертання (ΔZc) визначають за формулою:

$$\Delta Zc = \Delta O \times Po, \quad (6.12)$$

де ΔO – зміна швидкості обертання обігових коштів (у днях) у періоді, який аналізують, порівняно з базовим або звітним періодом, дні;

Po – одноденний обсяг реалізації продукції у періоді, який аналізують, грн.

Суму вивільнення обігових коштів підприємства внаслідок прискорення їх обертання у плановому періоді порівняно зі звітним визначають так:

$$\Delta Zc = \Delta O \times Po = -0,5 \times (2200 / 360) = -3,06 \text{ тис. грн}$$

Коефіцієнт завантаження обігових коштів (K_z) визначають діленням середніх залишків обігових коштів підприємства за певний період часу до обсягу реалізованої за цей період часу продукції:

$$K_z = Z_c / P \quad (6.13)$$

Коефіцієнт завантаження характеризує суму обігових коштів на 1 грн реалізованої підприємством продукції.

Коефіцієнт ефективності обігових коштів обчислюють діленням прибутку підприємства від реалізації продукції за певний період часу до середнього залишку його обігових коштів за цей же період:

$$K_c = \Pi / Z_c, \quad (6.14)$$

де Π – прибуток підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за період, який аналізують, грн.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами ($K_{вл}$) розраховують діленням суми власних обігових коштів ($Z_{вл}$) на загальну суму обігових коштів підприємства (3):

$$K_{вл} = Z_{вл} / 3 \quad (6.15)$$

Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності підприємства) обчислюють як відношення суми всіх поточних (оборотних) активів до суми всіх поточних (короткострокових) зобов'язань підприємства. Коефіцієнт покриття розраховують за даними бухгалтерського балансу підприємства:

$$K_n = (p. II \text{ активу}) / (p. III \text{ пасиву})$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{л}$), який визначають діленням суми залишків грошових коштів та їх еквівалентів на суму поточних (короткострокових) зобов'язань підприємства.

Розрахунок показників ефективності використання обігових коштів дає змогу виявити наявні резерви зниження витрат виробництва та обігу, підвищення рентабельності діяльності підприємства та його економічного зростання.

Термінологія до теми

Оборотний капітал (обігові кошти) – це кошти, спрямовані на підприємством для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотні (обігові) активи – це активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати складання балансу підприємства.

Оборотність обігових коштів – це показник ефективності їхнього використання.

Сталі пасиви – це залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків перебувають у розпорядженні підприємства.

Нормування обігових коштів – це визначення мінімальної їх потреби з метою створення запасів, необхідних для забезпечення неперервної діяльності підприємства.

Норма обігових коштів – показник, що характеризує відношення необхідних підприємству залишків матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства.

Норматив обігових коштів – нормативний залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат підприємства в грошовому обчисленні, необхідний для його нормальної і неперервної роботи.

Питання для самоконтролю

- 1) Дайте визначення оборотних коштів підприємства.
- 2) Що належить до оборотних активів підприємства?
- 3) За якими ознаками класифікують оборотні кошти підприємства?
- 4) Яка різниця між оборотними фондами та фондами обігу?
- 5) За рахунок чого підприємства формують свої обігові кошти?
- 6) Що таке сталі пасиви?

- 7) Що таке нормування оборотних коштів?
- 8) Які є методи нормування оборотних коштів?
- 9) Як обчислюється норматив виробничих запасів?
- 10) Що таке нормування оборотних коштів?
- 11) Як обчислюється коефіцієнт абсолютної ліквідності?

Тема 7. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

7.1. Визначення та класифікація основних засобів.

7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства.

7.3. Аналіз основних засобів підприємства.

7.1. Визначення та класифікація основних засобів

Ефективне функціонування виробничого підприємства неможливе без основних засобів, які є фундаментальною основою для стрімкого фінансового та економічного розвитку суб'єкта господарювання. Науково-технічний прогрес стрімко розвивається, змінюється попит споживачів на товари, зростає конкуренція на ринку. Щоб залишатися в стабільній ситуації, підприємству необхідно бути забезпеченим необоротними та оборотними активами. Між ними повинен постійно зберігатися баланс, враховуючи особливості виробництва. Відтворення основних засобів для підприємств є високовартісним, адже більшість з них постійно відчуває дефіцит у коштах, що сповільнює процес відтворення основних засобів. Фінансове забезпечення відтворення основних фондів є актуальним проблемним питанням для більшості підприємств України.

Основні засоби підприємства – це фундаментальна основа його економічного розвитку, надійності, а в деяких випадках навіть платоспроможності, адже саме від основних фондів залежить прибуток, який є основною метою діяльності суб'єкта господарювання.

Існує багато підходів до визначення терміну «основні засоби», які часто у науковій літературі також називають основними фондами підприємства. Пропонуємо розглянути підходи до тлумачення даного терміну, що дозволить розкрити сутність основних засобів як економічної категорії.

Павлов П.М. вважає, що основними виробничими засобами є та їх частина, яка знаходиться в процесі праці, використовується поступово, протягом декількох виробничих циклів та частинами переносить свою вартість на готовий продукт, тому їх вартість вступає до обігу в кожний даний момент частинами і частинами відшкодовується в готовому продукті даного виробничого циклу.

Марченко А.К. зазначає, що до основних засобів відносяться створені працею знаряддя (машини, обладнання), які являють собою кісткову і м'язову систему виробництва, а також матеріальні умови (будівлі, споруди, інвентар).

У Парашутіна Н.В. є наступне визначення: «Під основними засобами слід розуміти засоби (знаряддя) праці, які являють собою річ або комплекс речей, які людина розміщує між собою і предметом праці і які служать для неї провідником її впливу на цей предмет, тобто верстати, робочі машини, інструменти, за допомогою яких здійснюється процес виробництва».

В загальному основні засоби – це сукупність всіх засобів праці, які функціонують в натуральній формі впродовж тривалого часу більше одного року, як у сфері виробництва, так і в невиробничій сфері і протягом всього терміну служби поступово зменшують свою вартість у зв'язку з фізичним або моральним зносом, беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів.

Таким чином, можна виділити кілька притаманних ознак основних засобів, зокрема:

- ⇒ основні засоби є матеріально-речовими цінностями;
- ⇒ мають високу вартість;
- ⇒ беруть участь у виробництві протягом тривалого періоду часу;
- ⇒ є засобами праці та/або забезпечують умови виробництва.

Використання основних засобів повинне бути ефективним та раціональним внаслідок обмежених ресурсів, що є глобальною проблемою. Завдяки ефективності основних фондів збільшується економічний потенціал

галузі, спостерігається розвиток технічного виробництва; з'являється можливість для прискорення переорієнтації підприємств на випуск нової продукції; збільшуються темпи зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції.

В економічній літературі виділяють такі принципи формування основних засобів (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Принципи формування основних засобів підприємства

У господарській практиці розрізняють первинну, відновну, балансову, залишкову, ліквідаційну і середньорічну вартості основних фондів.

Первинна вартість основних виробничих фондів – це ціна придбання фондів або сума витрат на їх виготовлення, транспортування, монтаж, ремонт тощо. Ця вартість виражається в цінах, що діяли у момент придбання певного об'єкта, і на її підставі відбувається реєстрація основних фондів, їх облік на балансі підприємства.

За відновною вартістю основні фонди оцінюють у зв'язку з тривалістю їх функціонування для усунення спотворювального впливу різних чинників. Відновна вартість визначається через переоцінку основних фондів, що діють, з урахуванням їх фізичного і морального зносу.

Балансова вартість – вартість, за якою основні фонди враховують у балансі підприємства.

Залишкова вартість – це первинна вартість основних фондів за вирахуванням зносу, сума якого визначається розміром амортизаційних відрахувань за весь минулий період служби об'єкта.

Ліквідаційна вартість – це вартість реалізації зношених і знятих із виробництва основних фондів.

Середньорічна вартість основних фондів визначається на основі їх первинної вартості з урахуванням введення і ліквідації.

У процесі господарської діяльності різні види необоротних активів беруть неоднакову участь. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати склад і структуру основних засобів.

Основні засоби класифікують за різними ознаками (табл.7.1).

Таблиця 7.1

Класифікація основних засобів

Класифікаційна ознака	Види
1	2
Залежно від впливу на процес виробництва	- активна частина основних засобів; - пасивна частина основних засобів
За функціональним призначенням	- виробничі; - невиробничі
За використанням	- діючі; - недіючі; - запасні
За джерелами отримання	- власні; - орендовані; - одержані в лізинг
За видовою класифікацією	- земельні ділянки; - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; - будівлі, споруди та передавальні пристрої; - машини та обладнання; - транспортні засоби; - інструменти, прилади, інвентар; - тварини; - багаторічні насадження; - інші основні засоби

До основних виробничих фондів належать фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для виробничого процесу. Основні невиробничі фонди – це об'єкти соціально-культурного призначення, медичні установи, житлові будинки, дитячі і спортивні установи тощо, які знаходяться на балансі підприємства. На відміну від виробничих фондів вони не беруть участь у процесі виробництва і не переносять свою вартість на продукт.

Активна частина основних фондів – елементи основних фондів, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі. Пасивна частина основних фондів – елементи основних фондів, які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу.

Наведена класифікація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури.

7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства

Для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мобілізувати достатню кількість грошей, придбати за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво продукції, реалізувати її та отримати суму грошей, яка перевищує витрачену. Такий життєвий цикл виробника перетворює витрачені ним гроші на капітал. У ринкових умовах господарювання саме капітал є основним вимірником ринкової вартості підприємства.

Важливе значення в оцінці основних засобів має аналіз джерел їх формування. Виявлення і задоволення потреби в окремих видах основних засобів для забезпечення операційного циклу підприємства, а також оптимізація їх структури для забезпечення ефективної господарської діяльності є основною метою формування основних засобів підприємства.

Метою аналізу джерел фінансування основних засобів підприємства є визначення динаміки їх складу, обсягу та впливу на фінансову стійкість підприємства. Інформаційною базою аналізу є форми №1, №4, №5.

У процесі аналізу капіталу підприємства насамперед визначають зміни в його структурі, складі та дають їм оцінку з позицій інвесторів і кредиторів. Завершальним етапом є аналіз ефективності використання капіталу, визначення її впливу на показники діяльності підприємства та його фінансовий стан.

Будівлі, споруди, машини, обладнання багаторазово беруть участь у виробничому процесі і свою вартість на створюваний продукт переносять частинами. Тому цю частину капіталу називають основним капіталом.

Фінансові джерела відтворення основного капіталу можна поділити на внутрішні і зовнішні (рис. 7.2). В умовах кризового стану економіки і високої ціни зовнішніх джерел фінансування особлива увага фінансових служб підприємства має бути приділена ефективному формуванню внутрішніх джерел та способам пошуку резервів для забезпечення розширеного відтворення.

Власний капітал – це основа економічної та фінансової незалежності суб'єкта господарювання. Він є початковою та безстроковою основою фінансування діяльності підприємства, а також джерелом погашення його збитків, одним з найвагоміших показників, який використовують, зокрема інвестори і кредитори, для оцінки фінансового стану підприємства.

Довгострокові кредити банків є досить поширеним джерелом фінансування відтворення основного капіталу. Перевага довгострокових кредитів над короткостроковими полягає в тому, що вони як правило є більш дешевшими для підприємства. Приймаючи рішення про використання кредиту як джерела фінансування відтворення основного капіталу потрібно пам'ятати, що кредит здатен принести користь підприємству тільки у разі, коли його ціна буде меншою за рентабельність активів підприємства.

Емісія облігацій і акцій як джерело фінансування відтворення основного капіталу в останні роки стає все більш поширеною. Проте такі джерела

фінансування є досить дорогими, оскільки підприємства-емітенти несуть значні витрати, пов'язані з підготовкою та здійсненням емісії цих цінних паперів. Певні категорії підприємств мають можливість отримувати цільове фінансування з державного чи місцевих бюджетів на відтворення основного капіталу. Державне фінансування здійснюється в основному у таких формах: субсидії, дотації, капітальні трансферти.

В процесі використання основні засоби підприємства зношуються та втрачають свою вартість.

Розрізняють два види зносу: фізичний; моральний.

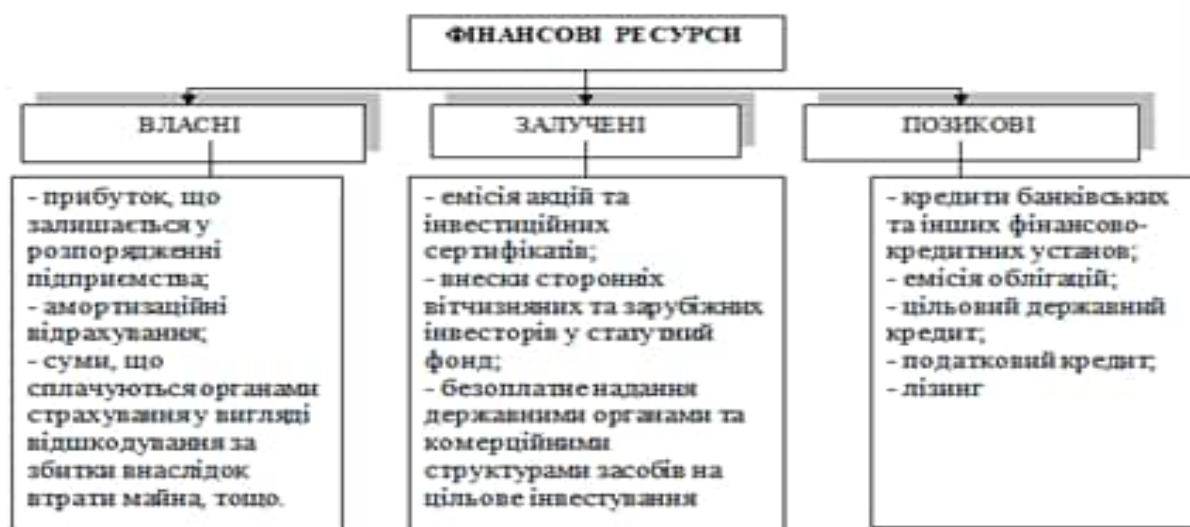


Рис.7.2. Види фінансових ресурсів

Під фізичним зносом розуміють поступову втрату необоротним активом споживчої вартості в процесі експлуатації. Моральний знос пов'язаний з створенням нових, прогресивніших та економічно ефективніших в експлуатації активів.

Амортизація – це списання протягом певного часу згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку вартості матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що амортизуються, для відшкодування витрат на їх придбання.

В Україні відтворювальна функція амортизації реалізується не повною мірою, що обумовлено суперечностями у використанні амортизації як економічного регулятора: разом з функцією фінансування відтворення основних фондів підприємства амортизація виконує також фіскальну функцію, і держава на певних етапах використовує амортизацію переважно як фіскальний інструмент.

Поняття «амортизаційна політика» – це «законодавчо регульована державою система економічних відносин, що забезпечує формування, перерозподіл та ефективне використання амортизаційних ресурсів суб'єктів господарювання з метою забезпечення оптимального інвестування простого або розширеного відтворення їхніх основних фондів, прискореного інноваційного розвитку підприємств і організацій на основі активізації процесів технічного та технологічного оновлення, впровадження прогресивних форм і методів організації та управління виробництвом».

Суб'єктами амортизаційної політики є органи державної влади, які формують її на державному і регіональному рівні. Об'єктом амортизаційної політики є амортизаційні відрахування. Метою амортизаційної політики є збільшення питомої ваги амортизаційних відрахувань у структурі джерел фінансування інвестицій для ефективного оновлення основних засобів. Амортизаційна політика повинна формуватися на двох рівнях: на державному, шляхом встановлення груп основних засобів та граничних строків використання основних засобів у межах групи; на рівні підприємства, шляхом надання права останньому вибирати методи нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів у межах, встановлених законодавством.

Основні етапи формування облікової амортизаційної політики на підприємстві показані на рис. 7.3.

Методи нарахування амортизації подані у табл. 7.2.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від використання об'єкта основних засобів.

Рівень доступності амортизаційних відрахувань для інвестиційної діяльності можна охарактеризувати як високий, тобто амортизаційні відрахування завжди є у підприємства чи організації, навіть якщо їх діяльність малоприбуткова або збиткова. Використання амортизаційних ресурсів не супроводжується додатковими супутніми видатками, за їх використання не треба платити.

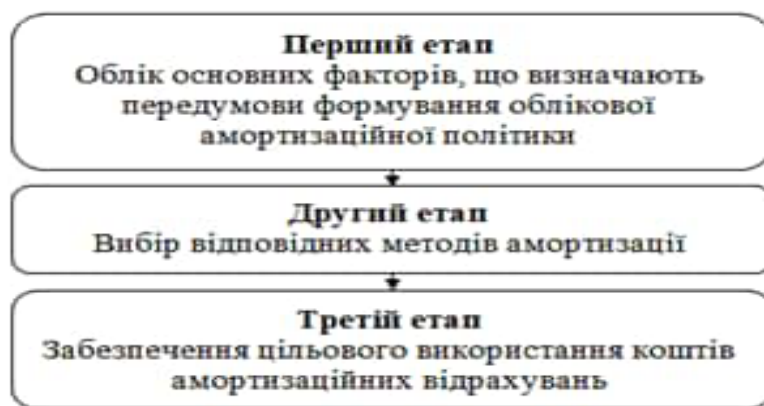


Рис. 7.3. Основні етапи формування облікової амортизаційної політики на підприємстві

Таблиця 7.2

Методи нарахування амортизації

Метод	Характеристика
1	2
Прямолінійний метод	Річна сума амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період корисного використання об'єкта основних засобів. Річна сума амортизації (A_p) розраховують за формулою: $A_p = B_a / T_k,$ де B_a – вартість об'єкта, яка амортизується, грн; T_k – кількість років корисного використання об'єкта основних засобів. Вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, визначають як різницю між початковою вартістю об'єкта основних засобів і його ліквідаційною вартістю: $B_a = B_n - B_l,$ де B_n – початкова вартість об'єкта основних засобів, грн; B_l – ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів, грн. Річна норма амортизації об'єкта основних засобів у відсотках (H_a) визначається діленням річної суми амортизації (A_p) на вартість, що амортизується (B_a): $H_a = (A_p / B_a) \times 100$

1	2
Метод зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації (A_p) визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду (або початкової вартості на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації: $A_p = B_z \times H_a / 100,$ де B_z – залишкова вартість об'єкта на початок звітного періоду, грн; H_a – річна норма амортизації, %. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється за формулою: $H_a = (1 - \sqrt[T_k]{\frac{B_z}{B_n}}) \times 100\%$ де T_k – кількість років корисного використання об'єкта; B_n і B_z – відповідно, початкова та ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів, грн.
Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається множенням залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або початкової вартості на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. $A_p = B_z \times H_a / 100,$ де B_z – залишкова вартість об'єкта основних засобів, H_a – річна норма амортизації Річна норма амортизації (H_a) обчислюється як подвоєна величина норми, визначеної за терміном корисного використання об'єкта основних засобів (T_k): $H_a = (100 / T_k) \times 2$
Кумулятивний метод	Річна сума амортизації визначається множенням вартості, що амортизується, на кумулятивний коефіцієнт: $A_p = B_a \times K_k,$ де K_k – кумулятивний коефіцієнт. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного терміну використання об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання: $K_k = \Pi / T_k,$ де Π – кількість років, що залишаються до кінця очікуваного терміну корисного використання об'єкта основних засобів; T_k – сума чисел років очікуваного періоду корисного використання об'єкта основних засобів.
Виробничий метод	Річна (місячна) сума амортизації розраховується множенням фактичного річного (місячного) обсягу виготовлення продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку амортизації за формулою: $A_v = O_p \times C_a,$ де O_p – фактичний обсяг випущеної за рік (місяць) продукції (робіт, послуг), грн; C_a – виробнича ставка амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що підлягає амортизації (B_a), на загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити із використанням об'єкта основних засобів (O_z): $C_a = B_a / O_z$

Таким чином, амортизація є найбільш прийнятним власним джерелом фінансування інвестицій, що відповідає економічній природі власності, втіленої в категорії капіталу. При інвестуванні за рахунок зовнішніх джерел будуть

потрібні кошти, що перевищують цю величину на вартісну оцінку економічного інтересу інвестора.

Єдиний недолік використання амортизаційних відрахувань є їх обмежений обсяг.

Амортизаційна політика на державному рівні (макрорівень) спрямована на ефективне управління формуванням і використанням амортизаційних ресурсів з метою раціоналізації інвестиційного процесу для зростання добробуту держави. На основі амортизаційної політики держави кожен господарюючий суб'єкт розробляє і реалізує власну амортизаційну політику (мікрорівень) з управління процесом формування та використання амортизаційних відрахувань для активізації інвестиційної діяльності.

Останнім часом підвищення ролі амортизаційної політики господарюючого суб'єкта, за рахунок зростання впливу амортизаційних відрахувань на інвестиційну діяльність, збільшення питомої ваги амортизації в сукупності джерел фінансування інвестицій і обсязі інвестиційних ресурсів підприємств повинні стати пріоритетним завданням економічного розвитку. Але формування амортизаційної політики не повинно відбуватися автономно, а бути органічною частиною всього виробничого, економічного та інноваційного розвитку підприємства, його інвестиційної політики.

Амортизаційна політика на державному рівні характеризується наявністю певних методів і економічних інструментів її формування. На сучасному етапі формування амортизаційної політики відбувається в основному при використанні таких інструментів: класифікація об'єктів, які відносяться до майна, що амортизується; його оцінка та переоцінка майна строк корисного використання; методи обчислення амортизації; підвищувальні (прискорені) та знижувальні коефіцієнти; амортизаційна премія.

Загальні принципи, підходи та норми амортизації зазвичай задаються державою. Це пов'язано з тим, що амортизаційні відрахування є частиною

собівартості продукції (робіт, послуг), а значить зачіпають фіскальні інтереси держави.

Амортизаційна політика на державному рівні повинна ґрунтуватися на певних теоретичних положеннях, а саме:

- строго цільове використання амортизаційних відрахувань;
- науково обґрунтоване забезпечення державного та господарського контролю за нарахуванням використанням амортизації;
- прискорене списання основних фондів;
- державне регулювання і стимулювання реалізації амортизаційної політики;
- акумуляція амортизаційних відрахувань;
- фінансове та податкове стимулювання реалізації амортизаційної політики.

Водночас кожне підприємство має певну самостійність у виборі тієї чи іншої амортизаційної політики з огляду на власні цілі та бажану інтенсивність оновлення основного капіталу. Підприємства мають можливість самостійно визначати спосіб нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів і нематеріальних активів.

7.3. Аналіз основних засобів підприємства

Завдання аналізу основних засобів підприємства:

- 1) вивчення динаміки, структури та технічного стану;
- 2) аналіз забезпеченості підприємства основними засобами;
- 3) оцінка ефективності використання основних засобів;
- 4) виявлення впливу використання основних засобів на економічні показники діяльності підприємства;
- 5) характеристика екстенсивності та інтенсивності використання основних засобів;

- б) аналіз використання виробничих потужностей підприємства;
- 7) виявлення резервів підвищення ефективності використання основних фондів.

Основними методами аналізу основних засобів підприємства є вертикальний і горизонтальний методи, які застосовуються до аналізу ф. №1 «Баланс», а також метод фінансових коефіцієнтів.

Інформаційною базою аналізу основних засобів підприємства є ф. №1 «Баланс», ф.5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Узагальнюючу оцінку руху основних засобів дають такі коефіцієнти:

- коефіцієнт відновлення (оновлення);
- коефіцієнт вибуття;
- коефіцієнт приросту.

Таблиця 7.3

Показники, що характеризують рух основних засобів

Показник	Формула	Призначення
Коефіцієнт оновлення	$K_{on} = \frac{\text{Вартість оновлених основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на кінець року}}$	показує частку основних засобів, які надійшли за звітний період
Коефіцієнт вибуття	$K_v = \frac{\text{Вартість основних засобів, що вибули}}{\text{Вартість основних засобів на початок року}}$	вказує на частку основних засобів, що вибули за звітний період
Коефіцієнт приросту	$K_{\varphi} = \frac{\text{Сума приросту основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на початок року}}$	виражає темп приросту основних засобів

Технічний стан необоротних активів оцінюють за допомогою таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт зносу основних засобів;

- коефіцієнт придатності основних засобів.

Таблиця 7.4

Показники, що характеризують технічний стан основних засобів

Показник	Формула	Призначення
Коефіцієнт зносу	$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Сума зносу основних засобів}}{\text{Повна вартість основних засобів}}$	показує, яка частка вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію
Коефіцієнт придатності	$K_{\text{зд}} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Повна вартість основних засобів}}$	вказує на ступінь придатності основних засобів до експлуатації

Коефіцієнт придатності може визначатися як різниця між одиницею і коефіцієнтом зносу.

Утрата основними фондами своїх техніко-експлуатаційних якостей під впливом сил природи, безпосередніх виробничих процесів та інших факторів називається фізичним зносом. Розрізняють два види фізичного зношення основних фондів: усуневе (тимчасове) та неусуневе (постійно нагромаджене). Перший вид можна усунути шляхом періодичного проведення ремонтів, для другого виду це неможливо.

Оцінка ефективності використання необоротних активів ґрунтується на застосуванні показників віддачі і місткості (табл. 7.5).

Показники віддачі характеризують вихід готової продукції на 1 грн ресурсів. Показники місткості характеризують витрати або запаси ресурсів на 1 грн випуску продукції.

Найбільш узагальнюючим показником використання основних засобів є показник фондівіддачі або зворотний йому показник фондомісткості продукції. Фінансовий стан підприємства залежить від швидкості обороту коштів, вкладених в активи. Оборотність необоротних активів, іншими словами,

називають фондовіддачею. Фондовіддача визначається як відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів. Для аналізу фондовіддачі необхідно вивчити її динаміку за низку років, виявити і кількісно оцінити чинники зміни фондовіддачі, розрахувати резерви її зростання.

Таблиця 7.5

Показники ефективності використання основних засобів

<i>Показники ефективності</i>	<i>Спосіб розрахунку</i>
Фондовіддача	Відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів
Фондомісткість	Відношення середньорічної вартості основних засобів виробничого призначення до вартості виробленої продукції за період
Рентабельність основних фондів	Відношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних засобів

Зворотним показником до фондовіддачі є фондомісткість. Зміна фондомісткості в динаміці показує зміну вартості основних засобів на одну гривню продукції.

Іншим важливим показником, що характеризує ефективність використання основних засобів, є рентабельність. Рентабельність основних засобів визначають як відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів.

Основні засоби є необоротними активами підприємства. Для аналізу використання необоротних активів підприємства задіюють такі показники:

- показник інтенсивного використання обладнання, що визначається як відношення фактичного обсягу виготовленої продукції за досліджуваний період до теоретично можливого обсягу виробництва за потужністю обладнання;

- показник екстенсивного використання обладнання, що визначається як відношення періоду фактичної роботи обладнання до максимально можливого періоду роботи обладнання;
- інтегральний показник використання обладнання, що визначається добутком коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного використання обладнання.

Термінологія до теми

Необоротні активи – це активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально- культурних функцій, очікуваний строк використання яких понад один рік (згідно з П(С)БО).

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Кредитор – громадянин або юридична особа, яка має підтверджені належними документами майнові вимоги до боржника, крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечені заставою.

Фінансова стійкість – характеристика стабільності фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів.

Питання для самоконтролю

- 1) Перелічіть основні завдання аналізу основних засобів підприємства.

- 2) Охарактеризуйте інформаційне забезпечення аналізу основних засобів підприємства.
- 3) Які показники використовують для оцінки динаміки основних фондів?
- 4) Обґрунтуйте економічну доцільність розрахунку показників фондівдачі і фондомісткості основних засобів?
- 5) Які показники характеризують рух основних засобів?
- 6) За допомогою використання яких показників можна оцінити технічний стан основних засобів?
- 7) Як визначається коефіцієнт оновлення основних засобів?
- 8) Як визначається коефіцієнт вибуття основних засобів?
- 9) Як визначається коефіцієнт приросту основних засобів?
- 10) Як визначається коефіцієнт зносу основних засобів?
- 11) Як визначається коефіцієнт придатності основних засобів?

Тема 8. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

8.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування.

8.2. Сутність кредитоспроможності позичальника.

8.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства.

8.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування

На сьогодні у світі, серед більшості країн все більшої популярності набуває кредитування суб'єктів підприємництва, не виняток і Україна, адже через низькі поточні доходи значна частина суб'єктів господарювання не має можливості започаткування, ведення, і розширення свого бізнесу за рахунок власного капіталу. Активна діяльність фінансово-кредитних установ у сфері кредитування суб'єктів підприємництва дає змогу збільшення ресурсів, підвищення конкурентних позицій, забезпечення довіри клієнтів, а також збільшення купівельної спроможності. Застосування основних фінансово-економічних чинників, механізмів, методів, інструментів, способів банківського кредитування суб'єктів підприємницької діяльності створюють переваги як для кредиторів, так і для позичальників. Адже перші отримують додаткові надходження, а другі – можливість задовольнити потребу в грошових коштах.

Процес кредитування має дуже давню історію виникнення, адже з нестачею коштів на задоволення своїх потреб, виникла необхідність в його появі. Кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності. Вузьке розуміння кредиту охоплює виникнення кредитних відносин, при яких банк надає позичальнику певну суму коштів, які вказані у кредитному договорі банку. Залежно від організації кредитних відносин виділяють такі основні види

кредиту: міжгосподарський (комерційний), банківський, лізинговий, споживчий і державний (рис. 8.1).



Рис. 8.1. Основні види кредитів

Банківський кредит – це позиковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на засадах строковості, повернення, платності, забезпеченості та цільового використання. На сьогодні під банківським кредитом розуміють будь-яке зобов’язання банку надати певну суму грошей, а також будь-яку гарантію, будь-яке зобов’язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку

погашення боргу, яке надано в обмін на зобов’язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов’язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми. Одним з напрямів кредитування суб’єктів підприємництва є кредитування юридичних осіб. На банківському ринку представлена значна різноманітність кредитних програм для розвитку бізнесу юридичної особи, це можуть бути кредити для купівлі землі, нерухомості, обладнання, поповнення оборотних коштів, тощо. Усім суб’єктам підприємництва незалежно від виду економічної діяльності, форми власності, організаційно- правової форми господарювання банки можуть надавати кредити, але тільки в тому випадку, коли позичальники є кредитоспроможними. Під час надання кредиту юридичній особі банк повинен врахувати всі

обставини і ризики, адже на сьогоднішній час багато підприємств не є фінансово стійкими і платоспроможними, що спричиняє їх банкрутство, як наслідок – неповернення кредиту.

Кожен із банків представляє на ринку кредитів свої послуги, наближені, але відмінні один від одного. Тому кожна фізична чи юридична особа має можливість сама обрати де, в якій сумі і під який процент брати кредит, якщо вона є кредитоспроможною. Комерційні банки пропонують суб'єктам підприємництва різні послуги щодо надання кредитів (рис. 8.2).

На сьогодні банківська система України має досить багато проблем і недоліків, хоча це не заважає їй в певних проміжках часу успішно функціонувати. Однією з проблем є труднощі по наданню юридичним особам кредитів. Як видно з даних НБУ, самі обсяги кредитування з кожним роком зменшуються, зменшується і кредитування юридичних осіб, але незважаючи на це саме воно займає пріоритетну частку в загальному кредитному портфелі. Тому вирішення цих проблем є надзвичайно актуальним.

Високий рівень облікової ставки, також, сповільнює приріст кредитів. Проте, Правління Національного банку України прийняло рішення підвищити облікову ставку до 18% річних. Це робить кредити менш доступними, особливо для суб'єктів малого та середнього бізнесу.



Рис. 8.2. Основні послуги, які пропонують комерційні банки суб'єктам підприємництва щодо надання кредитів

На даний час є нагальною проблема розвитку всіх секторів економіки України. Кожного року велика кількість підприємств банкрутує через недостатність фінансових ресурсів, які б могли бути запозичені з українських банків, але висока вартість кредитів створює труднощі в кредитуванні. Грошово-кредитна політика НБУ в меншій мірі спрямована на підтримку бізнесу, адже має інтереси в отриманні більших доходів за рахунок високих відсоткових ставок за кредитами. В свою чергу комерційні банки також мають на меті отримати додаткові прибутки від своєї діяльності, тому пропонують кредити суб'єктам господарювання за ще вищими відсотками.

Значення кредиту проявляється в його функціях, вивчення функцій кредиту дає змогу краще зрозуміти зв'язок кредиту з економічними відносинами (рис. 8.3).

Принципи кредитування – це комплекс найважливіших вихідних положень, на які спирається теорія кредиту і які визначають процес кредитування й конкретизуються в певних правилах надання кредитів. Розрізняють загальні, часткові (особливі) та одиничні принципи кредитування.

1.Перерозподільча	2.Контрольна	3.Стимулююча	4.Капіталізація вільних грошових доходів
Грошові ресурси через кредит перерозподіляються і спрямовуються у тимчасове користування іншим суб'єктам	Виявляється в контролі кредитора за позичальником й контролі позичальника за своєю діяльністю з тим, щоб своєчасно погасити кредит	Оскільки позичальник має повернути позичену вартість у певний строк з оплатою процента, це спонукає його використовувати її так, щоб необхідні кошти звільнялись з обігу й приносили дохід	Полягає у трансформації завдяки кредиту грошових заощаджень юридичних осіб у вартість, у позиковий капітал

Рис. 8.3. Функції банківського кредиту

Принцип строковості потребує вчасного повернення позички в терміни, передбачені кредитною угодою. Порушення принципу строковості є одним з проявів кредитного ризику і тягне за собою негативні зміни в якості активів,

ліквідності, прибутковості та інших важливих показниках банку. Принцип цільового кредитування передбачає використання кредиту на конкретні цілі, що обумовлені в кредитній угоді. Принцип забезпеченості кредиту означає надання кредиту з одночасною передачею банку-кредитору певних прав на деякі активи позичальника, з тим щоб у разі неповернення кредиту реалізація активів на ринку могла компенсувати банку втрати від неповернення кредиту. Принцип платності відображає суть банківського кредитування, а саме: продаж банком вільних грошових коштів на визначений період за певну плату. Цією платою виступає процент за кредитом.

В силу певних внутрішніх чи зовнішніх причин в суспільстві сформувалася недовіра до банків, що також є передумовою зменшення кількості кредитів, наданих юридичним особам. Ще однією причиною є недосконалість законодавства, адже воно зазнає частих змін. В час економічних реформ і інновацій, розвитку бізнесу, потреби кредитування, правильне, всеохоплююче і новітнє законодавство є дуже необхідним. Важлива роль у підвищенні ефективності управління ліквідністю банківської системи відіграє державна регуляторна політика, яка повинна б сприяти створенню оптимальних умов для вигідного використання ліквідних коштів.



Рис. 8.4. Основні принципи банківського кредитування

До таких умов відноситься створення механізмів розподілу кредитних ризиків між державою та банківськими установами шляхом надання гарантій

для кредитів в пріоритетні галузі економіки, зниження тиску на підприємства в аспекті податків з метою підвищення їх кредитоспроможності. З метою забезпечення рівня ліквідності банківських установ варто вдосконалити механізм фінансової підтримки банків державою та методологію управління ліквідністю банків, що допоможе покращити їх платоспроможність й дасть можливість спрогнозувати їх діяльність в майбутньому; вивчити досвід зарубіжних країн та можливість його застосування в Україні, що дозволить використати нові методи управління банківською ліквідністю, застосування яких позитивно вплинуло на стан банківської системи інших країн.

Але водночас політика НБУ щодо очищення банківської системи та ліквідації неплатоспроможних та непрозорих банків України, збільшення вимог до визначення кредитного ризику - усі ці умови, які склалися за останній час позитивно впливають на банківський сектор з точки зору його якості та прозорості, фінансової стійкості у довгостроковий період, але у короткостроковий ми бачимо зниження обсягу кредитування, в тому числі юридичних осіб; надлишкову ліквідність банків; труднощі банків з докапіталізацією свого капіталу та інші проблеми, які впливають на об'єми кредитування банками юридичних осіб.

Основні проблеми кредитування юридичних осіб узагальнені на рис. 8.5.



Рис. 8.5. Основні проблеми кредитування юридичних осіб в Україні

Аналізуючи всі ці проблеми потрібно вжити таких заходів щодо покращення кредитування суб'єктів підприємництва: зниження процентних ставок за кредитами (на скільки це можливо); зменшення ризиків; чітке прослідковування використання кредитних коштів; удосконалення системи оцінки кредитоспроможності банку; вжиття заходів для підвищення довіри до банків; створення нових банківських продуктів та кращих умов щодо кредитування юридичних осіб; вдосконалення законодавства у сфері кредитування. Ці заходи сприяли б отриманню позитивного ефекту в спектрі кредитування юридичних осіб.

8.2. Сутність кредитоспроможності позичальника

Кредитоспроможність розглядається як такий фінансовий стан підприємства, який дає йому змогу отримати кредит і своєчасно його повернути. Кредитоспроможність підприємства – це можливість сплати підприємством його боргових зобов'язань і пов'язаних з ними відсотків на умовах, визначених кредитним договором.

Аналіз кредитоспроможності може бути внутрішнім (здійснюватися підприємством-позичальником) і зовнішнім (проводитися банком-кредитором), проте основне завдання такого аналізу – виявити потенційну можливість підприємства одержати і повернути кредит.

Поняття кредитоспроможності є комплексною характеристикою, яку використовують для описання взаємодії позичальника та банку в рамках кредитного договору з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Самостійність діяльності господарюючих суб'єктів підвищує ризик неповернення кредиту і потребує оцінювання кредитоспроможності для вирішення питання про доцільність та умови кредитування. Одночасно наявність кредитів у підприємства збільшує фінансовий ризик, адже підприєм-

ства з більшою заборгованістю є чутливіші до зміни ринкової кон'юнктури і частіше наражаються на небезпеку втрати фінансової стійкості. Тому аналіз кредитоспроможності підприємства проводиться як перед прийняттям рішення про можливість та умови надання кредиту, так і в процесі його обслуговування позичальником. У другому випадку банк проводить поточний контроль обслуговування заборгованості підприємством і оцінює можливі загрози втрати ним кредитоспроможності.

Кредитний ризик розглядається як ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями.

Прийняття рішення про кредитування є результатом сприятливої чи несприятливої оцінки кредитоспроможності клієнта.



Рис. 8.6. Види аналізу кредитоспроможності

Офіційним документом, на підставі якого комерційні банки здійснюють управління кредитним ризиком, є «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України. Банк визначає кредитний ризик за окремими видами активних операцій (рис. 8.7).

Банк із метою визначення можливих втрат (збитків) невиконання боржником зобов'язань здійснює оцінку ризику невиконання ним таких зобов'язань (тобто ризику того, що виконання боржником зобов'язання

проводитиметься з перевищенням строків, передбачених умовами договору, або в обсягах, менших, ніж передбачено договором, або взагалі не проводиметься) за всіма активними банківськими операціями та наданими банком фінансовими зобов'язаннями.



Рис. 8.7. Види активних операцій, за якими банк визначає кредитний ризик

Банк визначає кредитний ризик за кредитами, наданими юридичним особам та фізичним особам, які обліковуються за балансовими рахунками таких груп:

- строкові вклади (депозити), що розміщені в інших банках;
- кредити, що надані іншим банкам;
- кошти на вимогу інших банків (активні залишки);
- кредити, що надані за операціями репо суб'єктам господарювання;
- кредити, що надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання;
- вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання;
- кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання;
- фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарювання;
- іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання;
- кредити, що надані органам державної влади;
- кредити, що надані органам місцевого самоврядування;

- іпотечні кредити, що надані органам державної влади;
- іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування;
- кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам;
- фінансовий лізинг (оренда), що наданий фізичним особам;
- кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам;
- іпотечні кредити, що надані фізичним особам;
- кошти на вимогу суб'єктів господарювання (активні залишки);
- кошти на вимогу фізичних осіб (активні залишки);
- кошти небанківських фінансових установ (активні залишки).

Резерви, визначені у вище зазначеному положенні, поділяються на:

- резерви за активами (за фінансовими активами та за дебіторською заборгованістю, за господарською діяльністю банку);
- резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями.

Резерви за активами є спеціальними (оціночними) резервами, які зменшують балансову вартість активів і необхідність формування яких спричинена зменшенням корисності таких активів.

Резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями є забезпеченням їх виконання в майбутньому, що визнається в балансі банку як зобов'язання та свідчить про можливі втрати внаслідок вибуття ресурсів, пов'язаного з виконанням банком таких фінансових зобов'язань.

Банк розробляє та затверджує рішенням уповноваженого органу внутрішньобанківські положення щодо оцінки ризиків, формування та використання резервів за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями.

Відсутність чи неподання внутрішньобанківських положень або кредитної документації (справи) для ознайомлення уповноваженим працівникам Національного банку України є підставою для негативних висновків щодо ефективності та адекватності системи управління ризиками в

банку, а також застосування до банку заходів впливу в порядку, установленому нормативно-правовими актами Національного банку України.

Банк з метою формування резерву за активами та наданими фінансовими зобов'язаннями здійснює оцінку ризиків таких наданих фінансових зобов'язань, починаючи з дати визнання їх в обліку до дати припинення такого визнання.

Банк самостійно встановлює порядок визначення показника ризику активу в межах діапазонів, визначених для відповідних категорій якості наданих фінансових зобов'язань, у тому числі з урахуванням кредитної історії боржника, а також іншої інформації, що забезпечує об'єктивну оцінку подій та обставин, які можуть свідчити про наявність ризиків погашення боргу боржником із перевищенням строків, передбачених умовами договору, або невиконанням договірних умов.

8.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства

Банк, оцінюючи фінансовий стан боржника, визначає його кредито- та платоспроможність. Банк визначає кредитоспроможність боржника під час надання кредиту та в разі зміни первісних умов договору, у тому числі пов'язаних із фінансовими труднощами боржника. Банк визначає платоспроможність боржника протягом строку дії договору.

Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника- юридичної особи (групи юридичних осіб) під спільним контролем, учасником якої є боржник-юридична особа, з установленною періодичністю, але не пізніше трьох наступних календарних місяців після встановленого законодавством України терміну подання боржником-юридичною особою фінансової звітності до органів державної влади.

Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника- юридичної особи шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника.

Інтегральний показник розраховується із застосуванням логістичної моделі за такою формулою:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i$$

де Z – інтегральний показник;

x_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника-юридичної особи, з урахуванням установлених Національним банком діапазонів для кожного фінансового показника;

β_i – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

β_0 – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком.

Величини x_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються Національним банком на підставі даних фінансової звітності боржників- юридичних осіб. Банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку дані про класифікацію боржників- юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності, за формою та в строки, установлені Національним банком.

Банк розраховує інтегральний показник з урахуванням пояснень щодо визначення моделі розрахунку інтегрального показника боржника-юридичної особи, виходячи з належності підприємства відповідно до законодавства України до великого, середнього або малого та виду його економічної діяльності.

Банк для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника-юридичної особи, що належить до великого або середнього підприємства, використовує дані звітності, складеної відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що належить до малого підприємства – дані звітності, складеної відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Фінансова звітність, що подається до банку боржником- юридичною особою, що є резидентом, повинна бути підписана керівником і головним бухгалтером (за наявності такої посади). Копія фінансової звітності, що подається до банку боржником- юридичною особою, що є резидентом, повинна бути завірена керівником або головним бухгалтером (за наявності такої посади).

Банк для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника-юридичної особи, що є резидентом, може використовувати фінансову звітність боржника, що розміщена на його офіційному сайті або в загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, або опублікована в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Банк визначає вид економічної діяльності боржника- юридичної особи згідно з Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 на підставі даних річної фінансової звітності боржника-юридичної особи виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності (у процентах) у загальному обсязі операційного доходу.

Банк визначає клас боржника-юридичної особи залежно від значення інтегрального показника. Банк може коригувати визначений на підставі розрахунку інтегрального показника фінансового стану клас боржника-юридичної особи, застосовуючи наступні коригуючі фактори:

1) своєчасності сплати боргу боржником-юридичною особою з дотриманням таких вимог:

у разі наявності факту прострочення боргу від 31 до 60 днів – банк визначає клас не вище 5;

від 61 до 90 днів – не вище 8;

91 та більше днів – не вище 10;

2) належності боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем;

3) ознак, що свідчать про високий кредитний ризик боржника;

4) вимог щодо визнання (припинення визнання) банком дефолту боржника;

5) інформації з Кредитного реєстру про нижчий (гірший) від визначеного банком клас боржника:

-якщо клас боржника 9 – банк понижує визначений ним клас цього боржника на два класи, але не нижче 9;

-якщо клас боржника 10 – банк понижує визначений ним клас цього боржника на три класи.

Банк розраховує інтегральний показник фінансового стану групи юридичних осіб під спільним контролем на підставі консолідованої фінансової звітності групи. Банк визначає вид економічної діяльності групи юридичних осіб на підставі даних консолідованої річної фінансової звітності групи виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності. У разі наявності в боржника-юридичної особи, який належить до групи юридичних осіб під спільним контролем пов'язаних контрагентів, коригуючих факторів, що відповідають різним класам, банк відносить такого боржника до нижчого класу.

Банк визначає значення коефіцієнта ймовірності дефолту:

1) боржника-юридичної особи – виходячи зі скоригованого класу та виду економічної діяльності боржника;

2) боржника-юридичної особи, що належить до групи юридичних осіб під спільним контролем, скоригований клас якого є результатом належності такого боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем, виходячи зі скоригованого класу боржника та виду економічної діяльності групи.

Під час визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника-юридичної особи банк також враховує: динаміку фактичних значень

інтегрального показника, якість менеджменту боржника-юридичної особи, наявність та активність ринків збуту продукції, наявність та стан виконання бізнес-плану, інші події та обставини, що можуть впливати на припинення виконання боржником своїх зобов'язань.

Банк здійснює оцінку фінансового стану юридичної особи, якій надано кредит, шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника-юридичної особи. Модель розрахунку цього інтегрального показника боржника-юридичної особи обирається залежно від виду його економічної діяльності та розміру.

Банк розраховує ряд фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня), який показує здатність підприємства покривати поточні зобов'язання оборотними активами; проміжний коефіцієнт покриття, що характеризує здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями монетарними оборотними активами; коефіцієнт фінансової незалежності, що характеризує ступінь залежності підприємства від позичкових джерел фінансування; коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, що показує рівень фінансування необоротних (довгострокових) активів за рахунок власного капіталу підприємства; коефіцієнт рентабельності власного капіталу, який оцінює ефективність використання капіталу підприємства, інвестованого власниками; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що характеризує здатність підприємства розраховуватися за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги виручкою від реалізації продукції; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності, який характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності до оподаткування та здійснення витрат, пов'язаних із запозиченнями; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності, що характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності до

оподаткування, здійснення фінансових витрат та нарахування амортизації; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами до оподаткування, який характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами до оподаткування; коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком, що показує ефективність використання (рентабельність) активів підприємства; коефіцієнт оборотності оборотних активів, що характеризує ефективність використання оборотних активів підприємства; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу, який показує здатність підприємства розраховуватися з боргами за рахунок внутрішніх фінансових джерел; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами до оподаткування, що характеризує здатність підприємства розраховуватися з боргами за рахунок фінансового результату.

Термінологія до теми

Кредит – надання грошей або товарів у борг на визначений термін на умовах поворотності та платності.

Кредитний ризик – небезпека несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредиторів, тобто ризик неповернення кредиту.

Кредитоспроможність суб'єкта господарювання – це наявність у нього передумов для отримання кредиту та виконання зобов'язань за кредитними операціями без відхилень від умов кредитної угоди.

Застава – спосіб забезпечення зобов'язання, за якого кредитор (заставоутримувач) здобуває право у разі невиконання боржником своїх фінансових зобов'язань вимагати їх погашення за рахунок заставленого майна.

Питання для самоконтролю

- 1) Дайте визначення кредитоспроможності.
- 2) Назвіть основну мету визначення кредитоспроможності з позиції банку.
- 3) Який офіційний документ регламентує порядок визначення кредитоспроможності позичальника в Україні?

4) Як часто і в яких випадках здійснюється аналіз кредитоспроможності?

5) Які фінансові показники використовують для аналізу кредитоспроможності підприємства?

6) Які додаткові (суб'єктивні) чинники беруть до уваги в оцінці кредитоспроможності підприємства?

Тема 9. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО АНАЛІЗ

9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства.

9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування.

9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства.

9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства.

9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства

Формування в Україні економіки ринкового типу, значне розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно підвищують значимість своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств та пошуку шляхів підвищення і зміцнення їх фінансової стабільності.

Проведення систематичного аналізу фінансового стану підприємства, його ліквідності та фінансової стійкості актуалізується ще й тим, що дохідність підприємства, розмір прибутку значною мірою залежать від його платоспроможності. Фінансовий стан підприємства є об'єктом уваги банків, які визначають режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок, інвесторів, котрі вивчаючи можливість вкладення коштів у розвиток підприємства, партнерів, які оцінюють доцільність співпраці з ним.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Як зазначає А.М. Поддєрьогін, фінансовий стан підприємства — це комплексне поняття, яке 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.

Фінансовий стан суб'єкта господарювання характеризується розміром, складом і структурою його активів, власного капіталу і зобов'язань, відповідні співвідношення яких обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання економічного потенціалу підприємства.

Фінансовий стан підприємства є результатом його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку та характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального його функціонування; раціональністю розміщення фінансових ресурсів; прибутковістю роботи підприємства, а також раціональністю розподілу чистого прибутку; фінансовими взаємовідносинами з ринковими контрагентами (юридичними і фізичними особами); фінансовою стійкістю; платоспроможністю і ліквідністю.

Відповідно до зазначених параметрів фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і кризовим (табл. 9.1).

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства:

- ідентифікація фінансового стану підприємства та дослідження причин його покращання або погіршення у просторово-часовому розрізі;
- визначення основних об'єктивних і суб'єктивних чинників, що спричинили зміни у фінансовому стані, а також ступеня їх впливу на фінансові результати діяльності підприємства;
- аналіз дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;
- виявлення резервів покращання фінансового стану та підвищення прибутковості і розробку заходів щодо використання виявлених резервів;
- прогнозування основних тенденцій фінансового стану підприємства.

Конкретніше мету аналізу фінансового стану підприємства можна визначити як підвищення його прибутковості, фінансової стійкості,

платоспроможності на основі оптимізації структури активів, власного капіталу та зобов'язань.

Таблиця 9.1

Види фінансового стану підприємства

<i>Тип фінансового стану підприємства</i>	<i>Характерні особливості</i>
Стійкий	підприємство вчасно проводить платежі, здатне фінансувати свою діяльність; відсутні порушення внутрішньої і зовнішньої фінансової дисципліни
Нестійкий	мають місце порушення фінансової дисципліни (затримки в оплаті праці і платежів до бюджету, використання тимчасово вільних коштів резервного фонду), перебої в надходженні грошей на рахунки, низька рентабельність, невиконання фінансового плану
Кризовий	підприємство має проблеми з фінансуванням поточної операційної діяльності, не спроможне вчасно погашати термінові зобов'язання

Щоб забезпечити виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу потрібно насамперед уміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і його потенційних контрагентів, що існують. Для цього необхідно володіти методикою оцінки фінансового стану підприємства; мати відповідне інформаційне забезпечення; мати кваліфікований персонал, спроможний реалізувати методику на практиці. Оцінка фінансового стану може бути виконана з різним ступенем деталізації залежно від мети аналізу, наявної інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення. Так, за обсягом аналітичних досліджень розрізняють повний та тематичний фінансовий аналіз. Повний фінансовий аналіз охоплює всі аспекти фінансово-господарської діяльності в комплексі, що дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, тематичний (цільовий) фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства. Його цінність полягає в тому, що він дає змогу виявити резерви покращання фінансового стану.

Якщо у повному фінансовому аналізі ставиться за мету визначення економічного потенціалу підприємства із застосуванням математичного апарату чи іншого складного інструментарію, то його називають комплексним. Такий аналіз здійснюється для обґрунтування рішень стратегічного характеру.

За ознакою глибини дослідження можна виділити експрес-аналіз та фундаментальний фінансовий аналіз. Експрес-аналіз – це метод діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання на основі типових ознак, характерних для певних економічних явищ. Наприклад, за динамікою власного і позикового капіталу доходять висновку про фінансову стійкість підприємства й ступінь фінансового ризику. Фундаментальний аналіз – це поглиблене дослідження суті аналізованих явищ із встановленням причинно-наслідкових зв'язків.

Залежно від масштабів та об'єкта дослідження розрізняють фінансовий аналіз діяльності підприємства загалом, фінансовий аналіз за його структурними підрозділами та окремими операціями.

Інформаційне забезпечення фінансового аналізу є результатом цілеспрямованого відбору відповідних показників, необхідних для аналізу та оцінки різних напрямів фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційною базою фінансового аналізу є нормативно-правова, облікова та звітно-статистична інформація, планова інформація, дані спеціальних обстежень.

Основними джерелами інформації щодо фінансового стану є бухгалтерська (фінансова) та статистична звітність. Фінансова звітність становить набір даних у систематизованій певним способом формі. Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності й рух коштів підприємства за звітний період. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності й рух засобів підприємства. Фінансові звіти містять

статті, склад і зміст яких визначається відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.



Рис. 9.1. Форми фінансової звітності

В основі проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства лежить розрахунок таких груп показників:

- ❖ майнового стану;
- ❖ ліквідності й платоспроможності;
- ❖ фінансової стійкості;
- ❖ ділової активності;
- ❖ рентабельності та прибутковості;
- ❖ інвестиційної діяльності.

Для проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства використовують різні методи, зокрема метод групувань, порівнянь, коефіцієнтів, рейтингові системи оцінки. Вибір методу залежить від певних чинників: виду діяльності, форми власності тощо.

Перелік завдань комплексного фінансового аналізу підприємства визначає вимоги до вхідної та вихідної інформації, на основі якої проводиться дослідження. Хоча для виконання кожного окремого завдання буде використана різна фінансова інформація, проте вона має відповідати певним вимогам:

- показники, які використовують в аналізі, повинні всебічно характеризувати фінансово-господарську діяльність підприємства;
- інформація повинна бути достовірною та повною;
- порівнянність в динаміці та з аналогічними показниками інших підприємств;
- порівнянність показників.



Рис. 9.2. Етапи процедури організації та проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства

9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування

Кожне підприємство незалежно від форм власності та видів економічної діяльності для здійснення останньої повинно мати певне майно, що належить йому на правах власності, володіння або розпоряджання. З метою ефективного управління майном передусім потрібно визначити його економічну сутність. Як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній літературі немає єдиного визначення термінів «майно» або «активи», але усі вони зводяться до того, що майно, яке належить суб'єкту підприємницької діяльності і відображене в його балансі, називається активами.

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

З метою проведення аналізу активів підприємства їх варто класифікувати за такими класифікаційними ознаками:

- 1) за швидкістю обороту (необоротні; оборотні);
- 2) за ступенем ліквідності (найбільш ліквідні активи; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно реалізуються; активи, що важко реалізуються);
- 3) за джерелами формування (активи, сформовані за рахунок власних коштів підприємства; активи, сформовані за рахунок позикових коштів);
- 4) за участю у процесі виробництва (активи, що беруть участь у процесі виробництва; активи, що не беруть участь у процесі виробництва);
- 5) за стабільністю (постійні; змінні).

У процесі аналізу активів розраховують відносні показники динаміки і структури. Для віддзеркалення результатів аналізу активів варто формувати таблиці, дані яких характеризували б активи загалом і з використанням наведених класифікацій: необоротні активи, оборотні активи, грошові кошти, запаси, дебіторську заборгованість.

На підставі проведеного аналізу формуються висновки про кількісні та якісні зміни майнового стану підприємства (зростання або зменшення майна підприємства); оцінюються причини змін розміру майна; визначається питома вага майна в грошовій і натуральній формах; дається оцінка оптимальності співвідношення необоротних і оборотних активів та оцінка розміру активів за ліквідністю тощо.

Аналіз складу основних засобів здійснюють за такими класифікаційними ознаками:

1. Залежно від участі в процесі виробництва основні фонди поділяють на основні виробничі та основні невиробничі фонди. До основних виробничих

фондів належать фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для виробничого процесу. Основні невиробничі фонди – це об'єкти соціально-культурного призначення, медичні установи, житлові будинки, дитячі і спортивні установи тощо, які знаходяться на балансі підприємства. На відміну від виробничих фондів вони не беруть участь у процесі виробництва і не переносять свою вартість на продукт;

2. Залежно від ролі у виробництві основні фонди поділяють на активні і пасивні. Активна частина основних фондів – елементи основних фондів, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі. Пасивна частина основних фондів – елементи основних фондів, які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу;

3. За видовою класифікацією основні фонди поділяють на такі групи: будівлі, споруди, машини та устаткування, транспортні засоби, інструменти і пристосування, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження, інші основні фонди.

Технічний стан необоротних активів оцінюють за допомогою таких коефіцієнтів:

$$\text{Коефіцієнт зносу основних засобів} = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Балансова вартість основних засобів}};$$
$$\text{Коефіцієнт придатності основних засобів} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}.$$

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, яка частка вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію. Коефіцієнт придатності вказує на ступінь придатності основних засобів до експлуатації, його може визначати як різниця між одиницею і коефіцієнтом зносу.

Оцінка ефективності використання необоротних активів ґрунтується на застосуванні показників віддачі і місткості.

Показники віддачі характеризують вихід готової продукції на 1 грн ресурсів. *Показники місткості* характеризують витрати або запаси ресурсів на 1 грн випуску продукції.

Найбільш узагальнюючим показником використання основних засобів є показник фондівдачі або зворотний йому показник фондомісткості продукції. Фінансовий стан підприємства залежить від швидкості обороту коштів, вкладених в активи. Оборотність необоротних активів, іншими словами, називають фондівдачею. Фондівдача визначається як відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів. Для аналізу фондівдачі необхідно вивчити її динаміку за низку років, виявити і кількісно оцінити чинники зміни фондівдачі, розрахувати резерви її зростання.

Зворотним показником до фондівдачі є фондомісткість. Зміна фондомісткості в динаміці показує зміну вартості основних засобів на одну гривню продукції.

Фінансові результати діяльності підприємства залежать як від наявності поточних активів, так і від їх зміни (оборотності засобів, вкладених в активи).

До складу оборотних коштів входять:

- виробничі запаси;
- поточні біологічні активи;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- товари;
- векселі одержані;
- дебіторська заборгованість;
- поточні фінансові інвестиції;
- грошові кошти та їх еквіваленти;
- інші оборотні активи.

Виробничі запаси на підприємстві становлять більшість сукупного запасу товарно-матеріальних цінностей. За природно-речовинним складом розрізняють окремі групи виробничих запасів (рис.9.3).

Наявність оборотних коштів, що є у розпорядженні того чи іншого підприємства, можна розраховувати як за станом на певну дату, так і в середньому за звітний період.

Середній залишок оборотних коштів за звітний період найпростіше визначити як суму їх залишків на початок і кінець періоду, поділену навпіл. Проте застосовувати цю формулу можна тільки у тому разі, коли залишки оборотних коштів змінюються рівномірно протягом усього періоду. В іншому ж разі значення обчислюваного показника буде неточним. Коли залишки оборотних активів змінюються нерівномірно протягом року, середній залишок оборотних активів за рік слід розраховувати за формулою середньої хронологічної

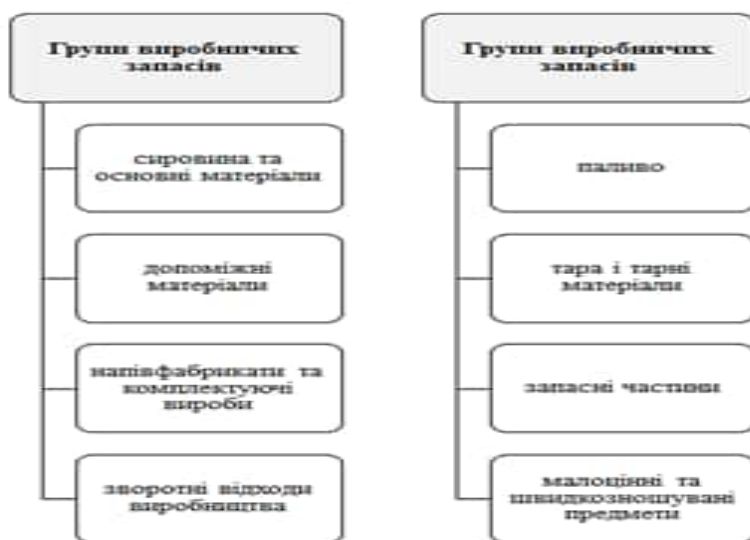


Рис. 9.3. Групи виробничих запасів підприємства

Середні залишки оборотних коштів за період часу, що охоплює кілька рівних за тривалістю періодів (наприклад, за рік за даними про залишки на початок і кінець кожного кварталу), визначають за формулою середньої хронологічної простої. А коли розрахунок середнього залишку оборотних коштів необхідно проводити за даними звітності за періоди часу різної тривалості (наприклад, за I квартал, півріччя, дев'ять місяців і, нарешті, за рік

загалом), необхідно використовувати формулу середньої хронологічної зваженої.

У процесі виробничої діяльності оборотні кошти проходять три стадії: грошову, виробничу і товарну.

Фінансові показники роботи підприємства безпосередньо залежать від оборотності засобів, вкладених в активи. Чим вищі показники оборотності, тим швидше засоби, вкладені в активи, перетворюються на грошові кошти, якими підприємство розплачується за своїми зобов'язаннями.

Окремі види поточних активів підприємства мають різну швидкість обороту. Показники оборотності відображають структуру оборотних активів підприємства і залежать від їх видів, запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторською заборгованості. Швидкість обороту активів підприємства розраховують як відношення виручки від реалізації до середнього розміру активів.

Тривалість обороту активів у днях є оберненим показником коефіцієнта оборотності активів і визначається відношенням середніх залишків активів до виручки від реалізації.

На тривалість обороту поточних активів підприємства впливають чинники як зовнішнього (вид економічної діяльності, розміри підприємства, умови господарювання), так і внутрішнього характеру (цінова політика, система управління витратами та дебіторською заборгованістю, наявна облікова політика).

Ефективність використання оборотних активів підприємства характеризують і такі показники: віддача та рентабельність оборотних активів, інтегральний показник ефективності використання оборотних активів.

Віддачу оборотних активів визначають як відношення виручки від реалізації до середніх залишків оборотних активів.

Рентабельність оборотних активів – як відношення прибутку до середніх залишків оборотних активів.

Інтегральний показник ефективності використання оборотних активів (Еоа) розраховують за формулою:

$$E_{oa} = \sqrt{\frac{Bd \times P_{oa}}{100}}, \quad (9.1)$$

де Вд – віддача оборотних активів, грн;

Роа – рентабельність оборотних активів, %.

Існують три принципові підходи до фінансування оборотних активів. За умови, коли половина змінної частини оборотних активів підприємства фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу, застосовують консервативний підхід. За помірною підходу за рахунок короткострокового позикового капіталу фінансується вся змінна частина оборотних активів. За агресивного підходу весь обсяг оборотних активів фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу.

Для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мобілізувати достатню кількість грошей, придбати за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво певної продукції, реалізувати її та отримати суму грошей, яка перевищує витрачену. Такий життєвий цикл виробника перетворює витрачені ним гроші на капітал. У ринкових умовах господарювання саме капітал є основним вимірником ринкової вартості підприємства.

Капітал – це загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які авансовані у формування активів підприємства. З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів, які він може використати для здійснення діяльності з метою отримання прибутку.

Функціонування капіталу підприємства у процесі використання характеризується його постійним кругообігом, в процесі якого капітал набуває трьох форм: грошової, виробничої та товарної.

Завдання аналізу джерел формування капіталу подані на рис. 9.4.

<i>Дослідження наявності капіталу</i>	<i>Аналіз дохідності капіталу за певного рівня фінансового ризику</i>	<i>Аналіз фінансової гнучкості підприємства</i>
Для цього визначають загальний розмір капіталу, порівнюють його з розміром необхідного підприємству майна, оцінюють доцільність додаткового залучення капіталу, визначають ціну капіталу, залученого з різних джерел	Виконуючи це завдання, важливо оцінити співвідношення власного і позикового капіталу, визначити оптимальні форми залучення капіталу з позицій їх здатності генерувати прибуток, враховуючи допустиму для підприємства межу фінансового ризику	Аналіз здатності швидко акумулювати необхідний обсяг додаткового капіталу у разі несподіваного виникнення високоефективних інвестиційних пропозицій або нових можливостей прискорення економічного зростання

Рис. 9.4. Завдання аналізу джерел формування капіталу підприємства

Власний капітал – це основа економічної та фінансової незалежності суб'єкта господарювання. Він є початковою та безстроковою основою фінансування діяльності підприємства, а також джерелом погашення його збитків, одним з найвагоміших показників, який використовують, зокрема інвестори і кредитори, для оцінки фінансового стану підприємства. Власний капітал характеризується простотою залучення, для чого достатньо рішення власників і менеджерів, але обсяги його залучення для малих і середніх підприємств обмежені, а для акціонерних товариств – є досить складною процедура залучення в організаційному плані.

Позиковий капітал – це кошти, залучені для фінансування господарської діяльності на принципі поверненості. Якщо такі складові позикового капіталу як довгострокові і короткострокові кредити та позики підприємство залучає на принципах платності, то кредиторська заборгованість і зобов'язання за розрахунками є безоплатними джерелами фінансування.

Якщо довгострокові кредити і позики використовують, як правило, на придбання необоротних активів, фінансування реконструкції і модернізації виробництва, технічне переозброєння та інші цільові програми, то короткострокові – на приріст оборотних коштів (поточних активів).

У процесі аналізу позикового капіталу визначають зміну його абсолютного розміру та питомої ваги в сукупних джерелах формування активів, оцінюють його структуру, зосереджуючи основну увагу на тих зобов'язаннях, які переважають у структурі позикового капіталу.

Водночас слід мати на увазі, що залучення кредитних ресурсів має платний характер і генерує найбільш небезпечні ризики для підприємства – ризик погіршення фінансової стійкості і ризик порушення платоспроможності. Тому важливо правильно оцінити економічну доцільність залучення в господарську діяльність банківських кредитів. При цьому слід керуватися таким правилом: використання позикових коштів доцільно у тому разі, якщо економічна рентабельність підприємства перевищує рівень відсотків за кредит.

Фінансова незалежність підприємства – це фінансовий стан, який характеризується таким співвідношенням власного і позикового капіталу, за якого при певному рівні фінансового ризику підприємство може здійснювати безперервний процес фінансово-господарської діяльності і забезпечити свій розвиток.

До основних показників, що характеризують фінансову незалежність підприємства, належать:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфн) (коефіцієнт автономії, коефіцієнт концентрації власного капіталу):

- визначається відношенням власного капіталу до валюти балансу (ВК / ВБ);
- характеризує концентрацію власного капіталу в сукупних джерелах утворення активів підприємства.

2. Коефіцієнт фінансової залежності (Кфн) (коефіцієнт концентрації позикового капіталу):

- визначається відношенням позикового капіталу до валюти балансу (ПК / ВБ);

➤ характеризує участь кредиторів у формуванні господарських засобів підприємства.

3. Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр):

➤ визначається відношенням позикового капіталу до власного капіталу (ПК / ВК);

➤ показує кількість позикових коштів, яка припадає на одну гривню власного капіталу.

У різних галузях співвідношення власних і позикових коштів неоднакове. Тому нормативні значення перелічених вище коефіцієнтів досить умовні, оскільки залежать від швидкості обертання коштів. Багато аналітиків вважають, що нормальним є співвідношення між позиковими і власними коштами як 1:2, за якого одна третина капіталу сформована за рахунок позикових джерел, а дві третини – за рахунок власних коштів. За цих умов оптимальне значення коефіцієнта автономії становитиме 0,67, а коефіцієнта фінансової залежності – 0,33. Критичною можна вважати ситуацію, коли коефіцієнт автономії нижчий за 0,5. Надто високе його значення може свідчити про недоступність зовнішнього фінансування.

9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Платоспроможність – це здатність (готовність) підприємства у повному обсязі погашати свої платіжні зобов'язання у разі настання термінів їх оплати. Платоспроможність підприємства визначається наявністю у нього коштів, достатніх для сплати боргів за всіма зобов'язаннями і спроможність при цьому безперебійно здійснювати процес виробництва й реалізації.

Про неплатоспроможність підприємства свідчить відсутність грошей на розрахунковому та інших рахунках у банку, наявність протермінованих кредитів банку, позик, заборгованості фінансовим органам, тривале порушення термінів виплат заробітної плати тощо.

Платоспроможність підприємства забезпечується його ліквідністю й залежать від неї. Ліквідність може розглядатися як спосіб підтримання платоспроможності. Оцінка ліквідності полягає у визначенні обсягів і джерел коштів, що використовуються для покриття різних видів активів позичальника: оборотного та позаоборотного капіталу.

На підставі вивчення показників ліквідності здійснюється, як правило, зовнішній аналіз платоспроможності. Ліквідність – це здатність підприємства швидко погашати свою заборгованість; вона характеризує готовність і швидкість, з якою оборотні кошти можуть бути перетворені на грошові в результаті їхньої реалізації.

Мета аналізу ліквідності полягає у визначенні спроможності господарюючого суб'єкта своєчасно та в повному обсязі проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями, тобто оцінити фінансовий стан позичальника з погляду короткострокової перспективи.

У практичній діяльності розрізняють такі види ліквідності: ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під ліквідністю активів розуміють здатність їх до трансформації у грошові кошти, а рівень ліквідності активів визначається тривалістю періоду, необхідного для перетворення їх на грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища буде його ліквідність.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін погашення яких у грошовій формі відповідає терміну погашення зобов'язань.

Ліквідність підприємства – це загальніше поняття, ніж ліквідність балансу. Остання передбачає пошук платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел, тобто реалізації активів. Підприємство може залучати позикові кошти зі сторони, якщо воно має досить високий рівень інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, необхідно враховувати здатність позичати кошти з різних джерел.

Для здійснення аналізу ліквідності балансу та розрахунку коефіцієнтів ліквідності зручно провести групування активів і пасивів, використовуючи форму №1 «Баланс».

Залежно від рівня ліквідності активи організації поділяють на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (A1) – це суми за всіма статтями коштів та їх еквівалентів. До них належать короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей. Їх ще називають абсолютно ліквідними активами, оскільки вони не потребують перетворення на грошову форму, а становлять собою готові засоби платежу;

2. Активи, що швидко реалізуються (A2) – це активи, для перетворення яких на гроші потрібний певний час. У цю групу входить дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів є різною і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових працівників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів покупцям тощо;

3. Активи, що реалізуються повільно (A3) – запаси та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. В окремих випадках деякі запаси потребують додаткової обробки для того, щоб їх можна було продати, а все це потребує витрат часу;

4. Активи, які важко реалізувати (A4) – це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності впродовж тривалого періоду. До цієї групи відносять необоротні активи. Їх ще називають неліквідними активами, оскільки найчастіше необоротні активи не можуть бути реалізовані окремо, а лише у складі цілісного майнового комплексу.

Перші три групи активів упродовж поточної діяльності постійно змінюються і належать до поточних активів підприємства.

Зобов'язання підприємства за термінами їх погашення поділяються на чотири групи:

1. Пасиви, які потребують негайного погашення (П1) – найбільш термінові зобов'язання, які необхідно погасити впродовж поточного місяця (зобов'язання за розрахунками);

2. Пасиви П2 – середньострокові погашення до одного року (короткострокові кредити банків), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі;

3. Пасиви П3 – довгострокові зобов'язання;

4. Пасиви П4 – власний капітал, що постійно перебуває в розпорядженні організації, а також забезпечення наступних витрат і платежів.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань.

Якщо за такого порівняння активів вистачає, то баланс ліквідний і підприємство платоспроможне. Якщо ні, баланс неліквідний і підприємство вважається неплатоспроможним.

Для аналізу ліквідності найчастіше використовуються такі відносні показники (коефіцієнти) ліквідності:

- ❖ коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- ❖ коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності;
- ❖ коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності або коефіцієнт покриття.

Низький рівень платоспроможності, що виражається в нестачі готівки і наявності протермінованих платежів, може бути випадковим (тимчасовим) і хронічним (тривалим). Тому, аналізуючи платоспроможність, треба розглядати причини фінансових труднощів, частоту їх утворення, тривалість прострочених боргів. При цьому доцільно розрізняти фактори неплатоспроможності, яка виникла з вини підприємства (насамперед через неефективний фінансовий менеджмент) і об'єктивні фактори, які мало залежать від нього.

Коефіцієнти ліквідності

Показник	Методика визначення	Оптимальне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення абсолютно ліквідних активів до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1}{P1 + P2} \right)$	0,2 - 0,3
Коефіцієнт термінової ліквідності	Відношення грошових коштів, їх еквівалентів і дебіторської заборгованості (або оборотних активів за вирахуванням запасів) до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1 + A2}{P1 + P2} \right)$	0,7 - 0,8
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2} \right)$	2,0 - 2,5

9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства

Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування підприємства, тому що в ньому відображені результати всіх сторін діяльності: виробництво, реалізація, собівартість, ефективність використання виробничих ресурсів.

Таким чином, на суму прибутку впливають усі перелічені чинники. Якщо збільшуються обсяги реалізації рентабельної продукції, то зростає й розмір прибутку. Коли продукція є збитковою, то за збільшення обсягу реалізації сума прибутку зменшується. Як бачимо, зміна обсягу реалізації продукції може впливати на прибуток позитивно і негативно залежно від конкретних умов. Аналогічно як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку може мати і зміна структури продукції. У разі збільшення питомої ваги рентабельних видів продукції у загальному обсязі сума прибутку зростає, і навпаки. Собівартість виробництва продукції і прибуток перебуває в оберненій залежності: за зниження собівартості розмір прибутку зростає, а за зростання – зменшується.

Загальний прибуток охоплює прибуток від реалізації продукції, матеріальних цінностей і майна та позареалізаційних операцій. Основну

частину прибутку підприємства отримують від реалізації товарної продукції. Його визначають як різницю між чистою виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво й реалізацію продукції.

Прибуток є основою економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності. Це основне джерело фінансування витрат на розвиток підприємства, як виробничий, так і соціальний. Крім того, прибуток є важливим джерелом ресурсів держави, оскільки з доходу підприємства здійснюють відрахування до бюджету. Таким чином, доходи підприємства повинні задовольняти не тільки його власні потреби, а й потреби з боку держави на фінансування розвитку охорони здоров'я, освіти тощо. Тому держава повинна бути зацікавлена в прибутковості всіх без винятку підприємств.



Рис. 9.5. Завдання аналізу прибутковості і рентабельності підприємства

Результативним показником роботи підприємства є рентабельність. Вона показує те, що кошти, які одержані від реалізації продукції (робіт, послуг), не тільки відшкодовують затрати на їх виробництво, а й приносять прибутки.

Відношення одержаних у господарстві прибутків до собівартості і є рентабельністю виробництва. Рентабельними можуть бути ті підприємства, які

забезпечують підвищення показників продуктивності, збільшують обсяг виробництва і поліпшують якість продукції за одночасного зниження затрат праці й засобів на її виробництво.

У процесі аналізу фінансового стану підприємства використовують такі показники прибутку:

- ⇒балансовий прибуток;
- ⇒прибуток від реалізації продукції (робіт і послуг);
- ⇒прибуток від операційної діяльності;
- ⇒прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- ⇒прибуток від звичайної діяльності;
- ⇒чистий прибуток (збиток);
- ⇒нерозподілений прибуток.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначають вирахуванням з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності обчислюють як алгебраїчну суму валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Чистий прибуток (збиток) розраховують як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку й податків з надзвичайного прибутку.

Показники рентабельності повніше за прибуток характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх значення показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Використання цих принципів дозволяє моделювати показники рентабельності і формувати факторні моделі.

Показники рентабельності можна об'єднати в окремі групи:

- 1) показники, що характеризують рентабельність витрат виробництва та інвестиційних проектів (витратні);
- 2) показники, що характеризують рентабельність продажу (дохідні);
- 3) показники, що характеризують прибутковість капіталу і його частин

Витратні показники показують суму прибутку, яку отримує підприємство на кожну гривню витрат (рентабельність продукції, окремих видів діяльності, інвестиційних проектів). Ресурсні показники відображають суму прибутку, яка припадає на гривню ресурсів (рентабельність активів, капіталу тощо), дохідні – суму прибутку, яку отримує підприємство з кожної гривні продажу (валова, операційна та чиста рентабельність реалізації).

Розмір прибутку підприємства змінюється під впливом різних чинників. Усі чинники поділяють на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать:

- природно-кліматичні умови;
- транспортні та інші чинники, які потребують додаткових витрат в одних підприємствах і приносять додатковий прибуток для інших підприємств;

Ці чинники можна прогнозувати, проте підприємство повинно уміти адаптуватися до їх зміни. Безпосередньо від підприємства залежать внутрішні чинники, які впливають на розмір прибутку.

Внутрішні чинники, що впливають на розмір прибутку, поділяють на дві групи:

- 1) чинники, що визначають результати роботи підприємства та його ефективність;

2) чинники, пов'язані з порушенням підприємством державної дисципліни:

- ❖ економія коштів як результат невживання необхідних заходів з охорони праці, поліпшення умов праці і техніки безпеки;
- ❖ невиконання або недовиконання ремонту основних засобів;
- ❖ недовикористання коштів на підготовку і підвищення кваліфікації персоналу підприємства;
- ❖ економія коштів у результаті виробництва неякісної продукції, яка не відповідає стандартам, технічним умовам.

Термінологія до теми

Фінансовий аналіз – процес дослідження фінансового стану і показників фінансово-господарської діяльності підприємства з метою обґрунтування інвестиційних, кредитних та інших управлінських рішень у фінансово-економічній сфері.

Інформаційне забезпечення фінансового аналізу – це сукупність інформаційних ресурсів і методів їх організації, необхідних і приданих для здійснення аналітичних і управлінських процедур, які забезпечують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Бухгалтерська звітність – це уніфікована сукупність форм звітності, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку за наслідками звітного періоду та містить систему абсолютних показників, що відображають майновий і фінансовий стан економічного суб'єкта і результати його господарської діяльності.

Актив – частина бухгалтерського балансу, яка характеризує склад, розміщення та використання грошових коштів, згрупованих за їх економічним значенням у процесі відтворення.

Необоротні активи – це активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості юридичних і фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату.

Ліквідність – це спроможність підприємства за рахунок наявного майна мобілізувати засоби платежу, яка є запорукою його платоспроможності.

Платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають з його виробничих, комерційних, кредитних та інших операцій грошового характеру.

Пасив – частина бухгалтерського балансу, яка відображає джерела фінансування господарських засобів підприємства.

Питання для самоконтролю

- 1) Якими групами показників характеризується фінансовий стан підприємства?
- 2) Чим відрізняється підприємство зі стійким фінансовим станом від підприємства, чий фінансовий стан може бути визначений як кризовий?
- 3) Охарактеризуйте види фінансового аналізу.
- 4) Які прийоми застосовуються у фінансовому аналізі?
- 5) Які основні джерела інформації для фінансового аналізу.
- 6) Охарактеризуйте аналітичні можливості балансу для аналізу фінансового стану.
- 7) Дайте визначення сутності необоротних активів та їх призначення в діяльності підприємства.
- 8) Які показники характеризують рух основних засобів?
- 9) За допомогою використання яких показників можна оцінити технічний стан основних засобів?
- 10) Що таке оборотні активи підприємства?

- 11) Склад оборотних активів.
- 12) Методи аналізу оборотних активів підприємства.
- 13) Інформаційна база аналізу оборотних активів підприємства.
- 14) Перелічіть показники фінансової незалежності підприємства та вкажіть методику їх розрахунку.
- 15) Дайте визначення ліквідності. Як співвідносяться між собою ліквідність і платоспроможність?
- 16) За яких умов баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним?
- 17) Назвіть абсолютні показники фінансової стійкості підприємства.
- 18) Які Ви знаєте типи фінансової стійкості підприємства?
- 19) Які Ви знаєте показники, що характеризують прибутковість і рентабельність підприємства?
- 20) Принципи формування показників рентабельності.

Тема 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування.

10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві.

10.3. Методи фінансового планування на підприємстві.

10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування

За сучасних умов господарювання, які диктує ринкова економіка, більшість підприємств функціонує за умов обмеженості ресурсів та джерел фінансування своєї діяльності, а також відчуття постійного тиску з боку конкурентів. Відповідно, одним з основних завдань підприємства є досягнення фінансової стабільності та вживання заходів задля її зміцнення. Фінансова стабільність підприємства, в свою чергу, ґрунтується на ефективному фінансовому плануванні, адже саме від нього залежить результативне управління фінансовими потоками підприємства. Саме фінансове планування є тим дієвим інструментом, який дозволяє мінімізувати ризики, уникнути різного роду втрат та гарантувати стабільність на ринку.

Однією із умов розвитку економіки країни є ефективне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Сучасний процес функціонування суб'єктів господарювання неможливий без належного планування, так як це дозволяє полегшити їх діяльність та знизити потенційні ризики. Фінансове планування дозволяє досягти такого рівня управління діяльністю суб'єкта господарювання, при якому забезпечуються його ефективне функціонування, вдосконалюється матеріальна база, ефективний рівень соціального становища в колективі. Порівняно із іншими видами планування, фінансове планування має узагальнюючий та глобальний характер, так як фінансові ресурси являються головним елементом, який дозволяє функціонувати суб'єкту господарювання.

За умов ринкової економіки визначальними факторами, які обумовлюють масштаби і темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура ресурсів, що перебувають в його розпорядженні. Адже, аби досягти стабільного економічного розвитку, підприємству необхідно визначити свої реальні фінансові можливості та можливі перспективи забезпечення належного фінансового стану. Для здійснення ефективного фінансового менеджменту на підприємстві перш за все необхідно визначити майбутній обсяг фінансових ресурсів, визначити потенціал підприємства, оцінити можливості підприємства щодо випуску продукції, спрогнозувати показники ефективності та прибутковості. Іншими словами, фінансове планування на підприємстві є запорукою та гарантією його успішного функціонування на ринку.

Поділяємо думку Ставерської Т.О. та Андрющенко І.С., що розвиток ринкових відносин у Україні довів, що планування є необхідною передумовою підприємницької діяльності. Для будь-якого підприємства, організації, фінансової установи є необхідним план як динамічний процес, який дозволяє передбачати та враховувати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, адаптувати внутрішні фактори господарчої діяльності для свого розвитку й подальшого зростання.

Фінансова рівновага будь-якого сучасного підприємства визначається здатністю його керівництва ефективно управляти формуванням і використанням фінансово-грошових ресурсів, тому саме на підставі планів повинна здійснюватися загальна організація роботи, мотивація персоналу, контроль результатів діяльності та їх оцінка. В умовах ринкових відносин, а й, відповідно, при зростанні впливу конкурентного середовища, жодне підприємство не здатне повністю скасувати підприємницький ризик, але будь-яке підприємство може знизити його негативні наслідки за допомогою вмілого планування своєї діяльності та прогнозування її результатів.

Існує значна кількість підходів до визначення поняття «фінансове планування». Дослідженню цієї фінансової категорії приділяли увагу багато

науковців. Їхні погляди та безпосередньо саме трактування поняття «фінансове планування» представлені у табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Трактування поняття «фінансове планування»

№ п/п	Визначення	Автор
1.	Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді	Білик М.Д.
2.	Фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства, який забезпечує реалізацію його фінансової стратегії на новий період. Фінансове планування – це розділ бізнес-плану, що розробляється з метою підтвердження окупності та прибутковості інвестицій у підприємницький проект	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.
3.	Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді	Поддєрьогін А.М.
4.	Фінансове планування – це процес розрахунку фінансових результатів їх розподілу, визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів і їх розподілу за напрямки використання у запланованому році	Філімоненко О.С.
5.	Фінансове планування – це науково-обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямків використання фінансових ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку	Економічний словник

Фінансове планування дає можливість вирішувати наступні завдання:

- вчасне та достатнє забезпечення діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами;
- узгодження показників виробничого плану з наявними фінансовими ресурсами, необхідними для його виконання;
- налагодження належних фінансових взаємовідносин з постачальниками, споживачами, бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;
- визначення найбільш вигідних напрямів та проектів інвестування коштів;

- виявлення внутрішніх резервів зростання прибутковості діяльності підприємства;
- узгодження інтересів інвесторів та акціонерів;
- здійснення ефективного контролю за фінансовим станом підприємства та ефективністю використання його ресурсів.

Бланк І.А. виділяє наступні принципи фінансового планування :

- ❖ наукова обґрунтованість – проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик із урахуванням кращого досвіду, використанням засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого;
- ❖ єдність фінансових планів – полягає в єдиній методології розрахунку фінансових показників;
- ❖ безперервність – передбачає взаємозв'язок перспективних, поточних і оперативних фінансових планів;
- ❖ стабільність – передбачає незмінність показників фінансових планів.

В еволюції теорії фінансового планування у країнах з ринковою економікою Кальченко О. виділяє такі основні періоди розвитку:

Перший етап (20–50-і рр. XX ст.) – короткострокове та середньострокове фінансове планування. Характерними особливостями розвитку фінансового планування на цьому етапі була його орієнтація на короткострокову перспективу; спеціальних відділів планування, особливо середньострокового і тим більш довгострокового, в той час на підприємствах не створювалось.

І. Ансофф зазначає, що цей етап генезису фінансового планування та прогнозування має такі особливості: у корпораціях не існувало спеціальних планових органів; фінансове планування було спрямоване виключно на внутрішнє середовище корпорації.

Другий етап (50–60-і рр. XX ст.) – довгострокове фінансове планування. Цей етап генезису характеризують як період розвитку фінансового планування і прогнозування. У цих умовах короткострокове фінансове планування та

бюджетування вже не могли забезпечувати стабільного функціонування та розвитку корпорацій. Ці чинники зумовили необхідність розширення горизонту планування і створили умови для впровадження довгострокового планування (long-range planning), що дозволяло розширювати горизонт планування до 10 років.

Застосування довгострокового планування ґрунтувалось на відносно незмінних поточних тенденціях розвитку підприємств та на припущенні про їх збереження у майбутньому, що обумовлювалось передбачуваністю поведінки суб'єктів економіки та відносно стабільним зовнішнім середовищем. Тому підвищення динамічності зовнішніх умов, посилення їх непередбачуваності та невизначеності, які спостерігались на той час, знижували ефективність довгострокового фінансового планування та спонукали до пошуків нових методів планування та прогнозування.

Третій етап (з початку 70-х років XX ст.) – стратегічне фінансове планування. Для цього етапу характерним є розквіт фінансового планування та прогнозування, а посилення невизначеності зовнішнього середовища сприяло розвитку планування, здатного передбачувати та прогнозувати зміни ринкової ситуації та адекватно і своєчасно на них реагувати.

Цей етап характеризується впровадженням стратегічного фінансового планування і прогнозування у практику управління фінансово-економічною діяльністю корпорацій, яке розглядалося як один з механізмів забезпечення швидкого реагування й адаптації до змін зовнішнього середовища, спрямований не всередину корпорації, а сконцентований на її зовнішньому середовищі. Дослідники відзначають, що стратегічне фінансове планування стає ефективним інструментом стратегічного управління корпорацією тільки у разі його інтегрування в єдину систему з короткостроковим і довгостроковим плануванням.

Така інтегрована система фінансового планування та прогнозування повинна включати блок вироблення фінансової стратегії (стратегічне фінансове

планування) і блок реалізації фінансової стратегії (довгострокове та короткострокове фінансове планування).

Таким чином, розглянувши теоретичні аспекти фінансового планування, можна стверджувати, що за сучасних умов господарювання воно є невід'ємним елементом фінансового менеджменту у загальній системі управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів підприємництва, а постійні інтеграційні процеси обумовлюють зростання ролі фінансового планування на вітчизняних підприємствах.

10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві

Для осмислення теоретичних і практичних аспектів фінансового планування на підприємстві та здійснення його аналізу важливим є дослідження наукової класифікації планування, в залежності від різних критеріїв та ознак.

У ході здійснення фінансового планування спочатку розробляються фінансова політика і прогноз з окремих напрямків управління фінансами підприємства, що є необхідним для забезпечення виконання плану господарської діяльності. Це дає можливість визначити потребу підприємства в основному та оборотному капіталі та можливі джерела його формування.

Фінансові плани складаються окремими підприємствами, організаціями, установами, їх об'єднаннями (баланси доходів і видатків, кошториси, бізнес-плани, платіжні календарі); на рівні міністерств, відомств, державних комітетів, державних цільових фондів; в розрізі окремих територій (місцеві бюджети), а також на рівні країни в цілому (Державний бюджет України, зведений бюджет, зведений баланс фінансових ресурсів).

Основні види економічного планування зазначені на рис. 10.2.

За економічними системами	За строками планування	За напрямками планування
• директивне; • недирективне; • індикативне	• стратегічне і тактичне; • довгострокове і середньострокове	• соціальне; • рамкове; • структурне; • програмне

Рис.10.2. Види економічного планування

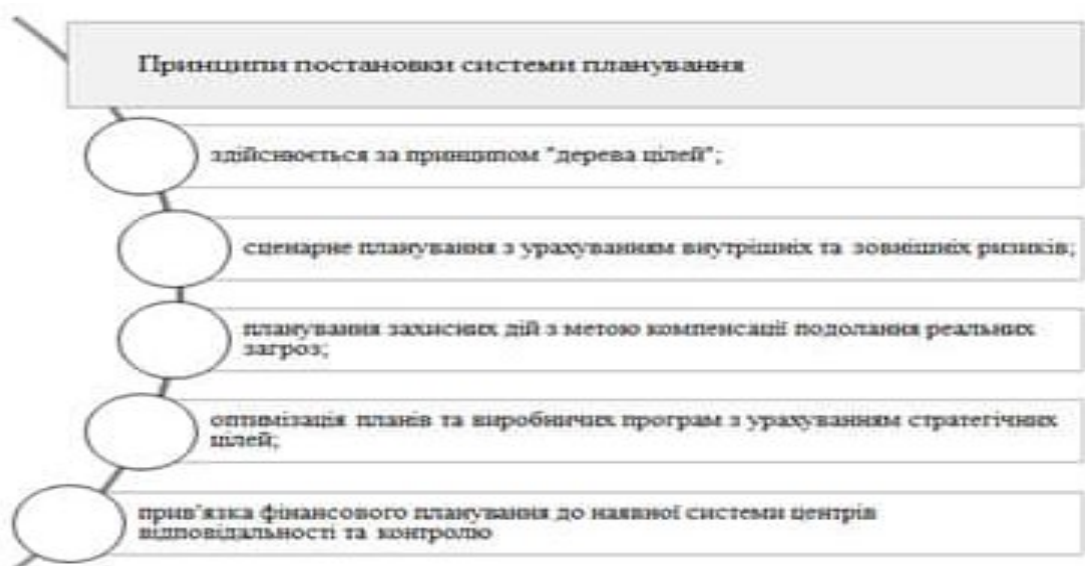


Рис. 10.3. Принципи постановки системи планування на підприємстві

Недирективне планування – це система планування, яка використовується в перехідний період від директивної до ринкової економіки. При цьому план є орієнтиром для окремих господарських одиниць, діяльність яких регулюється з центру за допомогою економічних важелів, наприклад заходів фінансової та кредитно-грошової політики. В умовах ринкових відносин планування має рекомендаційний характер. Індикативне планування характерне для змішаної економіки, де переважає приватна власність.

Стратегічне планування обов'язкове тільки для великих підприємств. Його часові межі співпадають з періодами довгострокового планування.

Стратегічне планування широковикористовується при обґрунтуванні інвестиційної політики.

Важливим фактором при розробці фінансової стратегії є визначення періоду її реалізації, тривалість якого залежить від тривалості формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Тактика є частиною стратегії, що підпорядкована їй і обслуговує її. Вона характеризує засоби та прийоми, способи досягнення поставленої мети, лінію поведінки, тощо. Тактика розрахована на порівняно короткий період, визначені завдання і конкретні форми досягнення поставлених економічних цілей.

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій фінансовій стратегії та фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей вид планування характеризується розробкою 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.

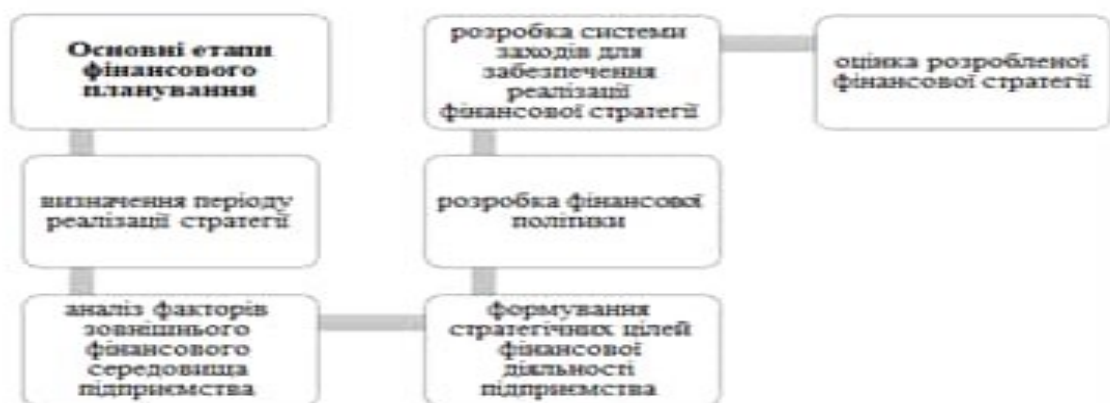


Рис. 10.4. Основні етапи фінансового планування

Без детально розробленого оперативного плану у підприємства менше можливостей для успішної реалізації його стратегічної мети та окремих фінансових завдань, які закладені у стратегічному чи бізнес-плані.

10.3. Методи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування передбачає процес розробки конкретного плану заходів та дій для успішної діяльності підприємства. Саме для цього існують різноманітні підходи до здійснення фінансового планування, які втілюються за допомогою відповідних методів. Використання того чи іншого методу фінансового планування зумовлено особливостями підприємства, адже кожне підприємство по-різному здійснює планування своїх фінансових показників.

Обґрунтованість вибору методів планування має безпосередній вплив на точність отриманих результатів і залежить від урахування якісних і кількісних характеристик інформаційного та програмного забезпечення, наявності спеціалістів відповідного рівня кваліфікації, часових обмежень, дотримання критерію оптимальності співвідношення між витратомісткістю методу та значимістю плану в ієрархії планів суб'єктів господарювання та характером зміни планового показника.

Під методом планування розуміють спосіб або технічний прийом, за допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення прогностичних показників стратегічних програм і планів.

Методи фінансового планування варто обирати у відповідності з зовнішніми умовами господарювання, особливостями різних станів процесу становлення та розвитку ринкових відносин, специфікою діяльності об'єктів планування та різноманітністю засобів і шляхів збільшення прибутку та максимізації ринкової вартості підприємства.

Існує значна кількість підходів щодо виділення методів стратегічного фінансового планування.

Методика планування – це сукупність методів та прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів, системи розрахунків планових показників та їх взаємного узгодження.

Розглянемо детальніше сутність основних методів фінансового планування.

Нормативний метод базується на використанні фінансових норм, нормативів для розрахунків потреби в фінансових ресурсах та визначення джерел їх формування (такими нормативами є, наприклад, ставки податків, ставки зборів та внесків до державних цільових фондів, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів, облікова ставка відсотка за кредит НБУ тощо). Нормативний метод є ефективнішим за умови, що норми і нормативи відповідають таким вимогам: вони мають бути науково обґрунтованими, прогресивними і стабільними. Норми та нормативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними (нормативи суб'єктів господарювання).

Розрахунково-аналітичний метод фінансового планування досить трудомісткий і вимагає значної аналітичної роботи. Цей метод потребує глибокого аналізу фінансових показників за минулі періоди. На основі результатів проведеного аналізу визначають вихідну базу планування та чинники, які можуть вплинути на діяльність суб'єктів господарювання у плановому періоді, розраховують індекси і коефіцієнти їх впливу та фінансові показники на плановий період. В основу розрахунково-аналітичного методу покладено експертну оцінку.

Експертна оцінка – результат проведення експертизи, обробки та використання цього результату під час обґрунтування значення імовірності. Прийняття експертної оцінки – комплекс логічних і математико-статистичних методів і процедур, пов'язаних із діяльністю експерта з переробки інформації, необхідної для аналізу та прийняття рішення. Експертна оцінка заснована на використанні здібностей спеціаліста (його знань, досвіду, вміння, інтуїції) і допомагає знаходити необхідне та найбільш ефективне рішення.

Метод економічного аналізу (або економіко-аналітичний метод) варто розглядати як спосіб, що дозволяє визначити основні закономірності і тенденції зміни вартісних показників, внутрішні резерви суб'єктів господарювання.

Недоліком цього методу є те, що він не дозволяє виявити тенденцій розвитку зовнішнього середовища та виявити можливі альтернативи розвитку суб'єкта господарювання.

Даний метод дозволяє визначати не тільки загальну суму прибутку, але й вплив на неї зміни окремих чинників, зокрема обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня гуртових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Економіко-аналітичний метод (або ж економіко-математичного моделювання) уможливорює знаходження кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та чинниками, які їх визначають. Економіко-математична модель являє собою опис чинників, які характеризують структуру та закономірності змін конкретного економічного явища за допомогою математичних символів, тому економіко-математичні моделі є символічними. Метод передбачає використання графіків, таблиць, рівнянь, тощо. Він дозволяє розробляти фінансові плани шляхом економіко-математичного моделювання за допомогою сучасних засобів.

Метод оптимізації планових завдань є методом багатоваріантних розрахунків, що передбачає вибір кращого з можливих. Критерії вибору можуть бути різними та залежать від поставленої мети (мінімум витрат; максимум доходу і прибутку на вкладені ресурси; мінімум приведених витрат; мінімум часу на оборот капіталу; оптимальна величина оборотних коштів тощо). Даний метод застосовується при економічному обґрунтуванні планових витрат, прогнозуванні фінансових можливостей підприємства, тощо.

Отже, розглянувши особливості основних методів фінансового планування на підприємстві можна зробити наступні висновки: вибір того чи іншого методу зумовлений безліччю чинників, зокрема, тривалістю планового періоду, цілями, які потрібно досягти за допомогою ефективного фінансового планування, наявністю необхідної інформації, а також рівнем кваліфікації спеціалістів, які здійснюють фінансове планування на підприємстві.

Термінологія до теми

Планування – це вид управлінської діяльності, який визначає перспективу і майбутній стан організації, шляхи і способи його досягнення.

Фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Стратегічне планування – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі.

Стратегічні цілі – це цілі, які визначають стратегічний план.

Поточне фінансове планування – це підсистема фінансового планування, що ґрунтується на стратегічному фінансовому плані і спрямована на постійне вдосконалення бізнес-процесів, забезпечує інтеграцію поточних планів за усіма видами і напрямками діяльності, конкретизацію стратегічних планових фінансових показників, оптимізацію формування і використання фінансових ресурсів і забезпечує, таким чином, процес поточного управління фінансами на підприємстві.

Фінансовий план – це готовий результат фінансового планування, який включає чіткий перелік дій для досягнення цілі та узгоджує всі доходи і всі витрати.

Метод планування – це спосіб або технічний прийом, за допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення прогностичних показників стратегічних програм і планів.

Методика планування – це сукупність методів та прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів, системи розрахунків планових показників та їх взаємного узгодження.

Питання для самоконтролю

- 1) Сформулюйте визначення фінансового планування.
- 2) Які є види фінансового планування на підприємстві?
- 3) Переваги фінансового планування.
- 4) Які управлінські проблеми вирішуються за допомогою фінансового планування?
- 5) Окресліть мету і завдання фінансового планування.
- 6) Принципи фінансового планування.
- 7) Охарактеризуйте види фінансового планування.
- 8) Особливості стратегічного планування.
- 9) Які методи застосовуються у стратегічному плануванні?
- 10) В чому полягає сутність методу оптимізації планових показників?

Тема 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ І БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства.

11.2. Джерело фінансування санації підприємства.

11.3 Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства.

11.4. Поняття банкрутства підприємства.

11.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства

Окремі суб'єкти в процесі підприємницької діяльності не витримують конкуренції і стають банкрутами. Наявність значних сум кредиторської заборгованості у суб'єктів господарювання та неможливість їх погашення свідчить, що вони є неплатоспроможними, що є ознакою того, що воно знаходиться у фінансовій кризі.

У таких умовах підприємство не може здійснювати фінансове забезпечення власної поточної виробничо-фінансової діяльності. Тому в системі заходів для фінансового оздоровлення підприємства і виходу його з економічної кризи застосовується санація.

Термін “санація” походить від латинського “sanare”, що в перекладі означає “оздоровлення” або “одужання”. Санація трактується як оздоровлення фінансового стану підприємства.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків підприємства і ліквідація причин їх виникнення, а також поновлення і збереження ліквідності та платоспроможності підприємства.

Отже, процедура санації підприємства має достатньо складну процедуру здійснення.

Загальний порядок здійснення санації подано на рис.11.1.

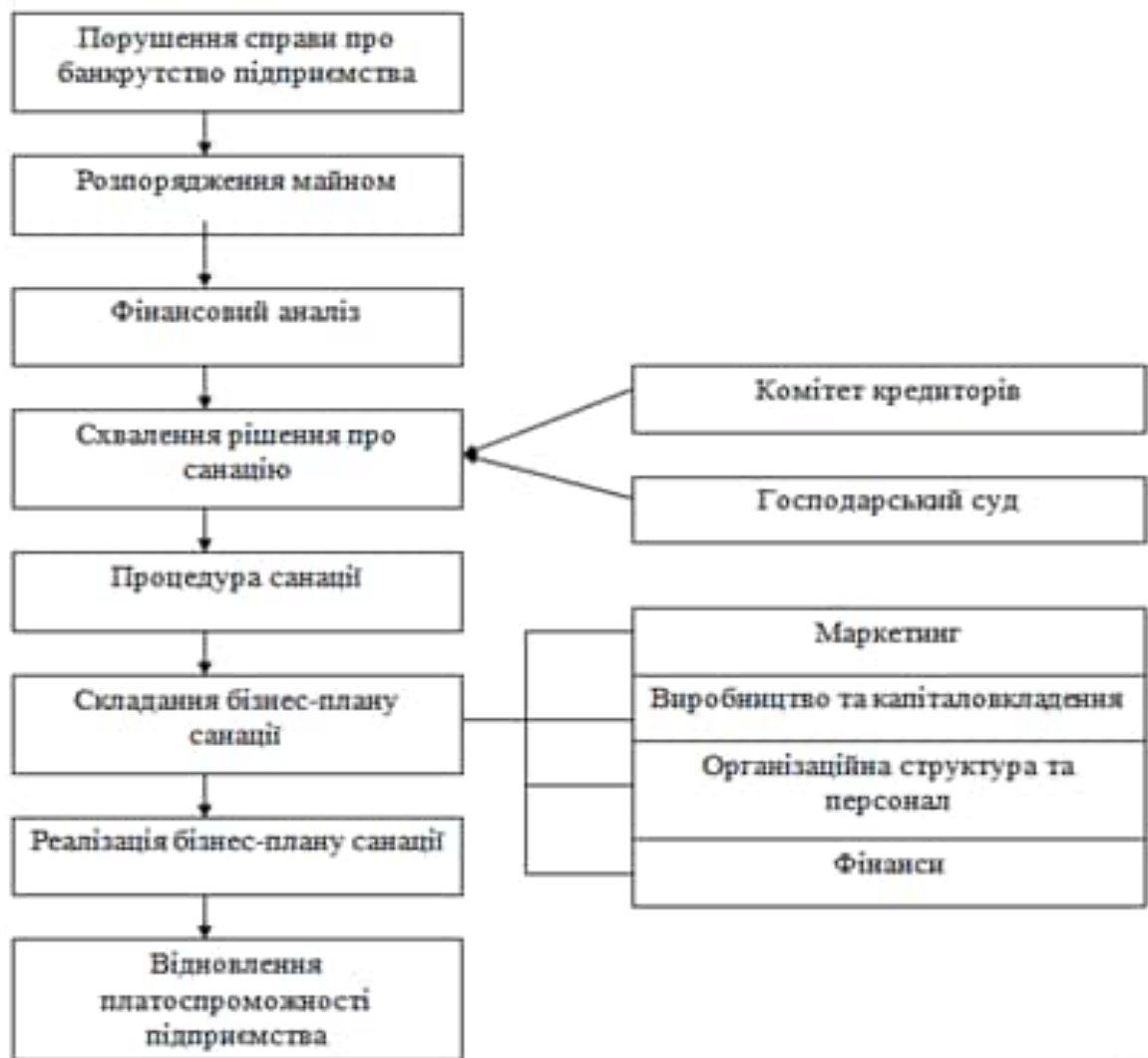


Рис. 11.1. Схема економічної процедури санації

11.2. Джерела фінансування санації підприємства

Проведення санації можливе за наявності відповідних джерел її фінансування (рис.11.2).



Рис. 11.2. Джерела фінансування санації підприємства

Власники корпоративних прав можуть здійснювати фінансування санації шляхом збільшення або зменшення статутного фонду через викуп акцій акціонерного товариства за існуючої номінальної вартості, збільшення номінальної вартості існуючих акцій, наданням позик.

У фінансовій санації може брати участь і персонал підприємства шляхом купівлі його акцій, відмови від дивідендів і винагород за виробничі результати, надання йому позик.

Кредитори підприємства-боржника можуть надавати додаткові кредитні ресурси, проводити пролонгацію та реструктуризацію наявної заборгованості, трансформацію боргу у власність, надавати кредитну забезпеченість (поручительства, гарантії).

Фінансову підтримку санації може надавати держава шляхом прямого бюджетного фінансування та непрямыми формами державного впливу. Виступаючи в ролі санатора, держава керується метою підвищення ефективності виробництва та зниження безробіття.

11.3. Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства

Законодавством передбачено використання реструктуризації як ефективного методу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації. Під реструктуризацією мається на увазі здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Залежно від застосовуваних заходів розрізняють кілька форм реструктуризації (рис. 11.3).



Рис. 11.3. Джерела фінансування санації підприємства

Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін в організаційну та виробничо-господарську сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоздатності.

Реструктуризація активів передбачає певні активності (рис. 11.4).



Рис. 11.4. Активності реструктуризації активів

Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури і розмірів власного та позичкового капіталу, інших пасивів шляхом:

- ❖ відстрочки погашення кредиторської заборгованості;
- ❖ одержання додаткових кредитів;
- ❖ збільшення або зменшення статутного фонду;
- ❖ заморожування інвестиційних вкладень;
- ❖ отримання від інвесторів нових інвестицій.

Корпоративна реструктуризація передбачає реорганізацію підприємства шляхом зміни власника, створення нових юридичних осіб та нових організаційно-правових форм діяльності. З цією метою проводиться повна або часткова приватизація, поділ великих підприємств на частини; виокремлення з великих підприємств окремих виробничих підрозділів та об'єктів соціально-побутового, культурного призначення й інших непрофільних підрозділів. В результаті корпоративної реструктуризації змінюється правовий статус юридичної особи. При цьому реорганізація може проходити шляхом: укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання); подрібнення підприємства (поділ, виділення); без зміни розмірів підприємства (перетворення).

Рішення про проведення санації приймаються:

зі сторони самого суб'єкта господарювання, що перебуває в кризі при загрозі неплатоспроможності (досудова санація);

з ініціативи уповноваженого органу та кредиторів (санація на вимогу кредиторів).

Досудова санація проводиться за ініціативою суб'єкта господарської діяльності через проведення системи заходів щодо реструктуризації підприємства, боргів, капіталу та зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника, які спрямовані на подолання фінансової кризи і забезпечення прибуткової діяльності підприємства в довготерміновому періоді.

Санація на вимогу кредиторів передбачає проведення аналогічних заходів, що передбачені процедурою провадження справи про банкрутство.

11.4. Поняття банкрутства підприємства

У випадку неможливості санації підприємства воно за рішенням господарського суду визнається банкрутом.

Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 30.06.1999 року банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

З економічної точки зору банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їхні вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта – активів у ліквідній формі – не вистачить для їх задоволення.

Причинами банкрутства можуть бути зовнішні і внутрішні чинники (рис.11.5).

У країнах з розвинутою економікою за умови стабільності політичної системи 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 – внутрішніми причинами. Чинники банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Суб'єктами банкрутства закон визнає лише юридичних осіб, причому осіб однієї категорії – суб'єктів підприємництва, неспроможних своєчасно виконати свої зобов'язання перед кредиторами або перед бюджетом. Зазначені суб'єкти поіменовані Законом боржниками або банкрутами.

Боржником є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Боржником відповідний суб'єкт вважається на всіх стадіях провадження у справі про банкрутство, банкрутом – після того, як господарський суд прийме постанову про визнання боржника банкрутом.

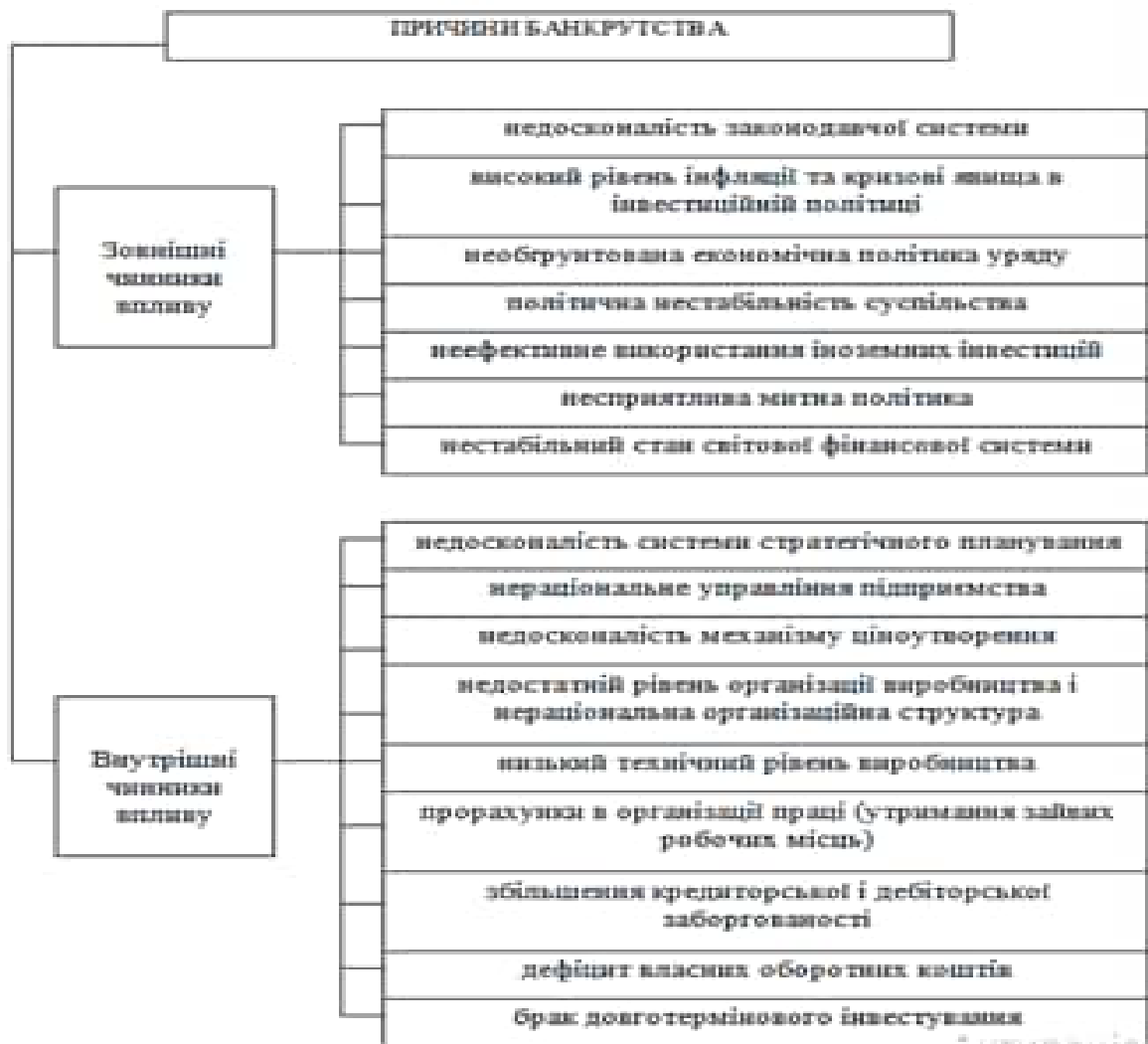


Рис. 11.5. Чинники, що зумовлюють банкрутство підприємства

З іншого боку, у відносинах банкрутства виступають кредитори. Це можуть бути як громадяни, так і юридичні особи, що мають підтверджені належними документами майнові вимоги до боржника. До кола кредиторів не входять ті суб'єкти, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою.

На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі стадії погіршення економічного стану (рис. 11.6):

Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців. Приховане банкрутство проявляється в навмисному приховуванні факту фінансової неспроможності через подання неправдивої інформації, яке призводить до матеріальних збитків кредитора.

Фінансова нестійкість вирізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів. При цьому керівництву слід зважати на такі ознаки:

- а) затримка з наданням звітності і зниженням її якості, наявність помилок. Це свідчить про неякісну діяльність фінансових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу;
- б) різкі зміни структури балансу і фінансових результатів;
- в) підвищення рівня конфліктності на підприємстві через неузгодженість дій різних підрозділів.

3. Явне (реальне) банкрутство характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги. Тут виникає невідповідність грошових потоків, а також зовнішні конфлікти з партнерами. Об'єктивним виходом з цієї ситуації є санація або порушення процедури банкрутства.

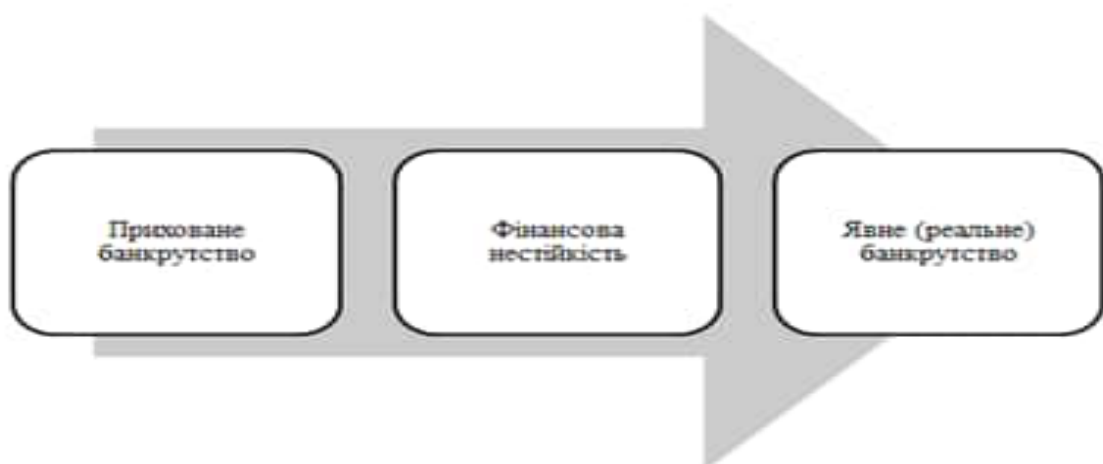


Рис. 11.6. Стадії погіршення економічного стану підприємства

Крім явного (реального) банкрутства розрізняють такі види банкрутства, як умисне та фіктивне банкрутство.

Умисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Підставою для застосування банкрутства до суб'єкта підприємництва є неспроможність суб'єкта як юридичної особи задовольнити своєчасно пред'явлені до нього майнові вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом. Фактичною підставою для порушення справи про банкрутство може бути лише письмова заява до господарського суду.

Термінологія до теми

Санація – це оздоровлення фінансового стану підприємства.

Реструктуризація – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Реструктуризація виробництва – це внесення змін в організаційну та виробничо-господарську сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоздатності.

Корпоративна реструктуризація – це реорганізація підприємства шляхом зміни власника, створення нових юридичних осіб та нових організаційно-правових форм діяльності.

Фінансова реструктуризація – це зміна структури і розмірів власного та позичкового капіталу, інших пасивів шляхом відстрочки погашення

кредиторської заборгованості; одержання додаткових кредитів; збільшення або зменшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень; отримання від інвесторів нових інвестицій.

Банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Питання для самоконтролю

- 1) Дайте визначення санації підприємства.
- 2) Розкрийте зміст та сутність реструктуризації підприємства.
- 3) Яка різниця між корпоративною та фінансовою реструктуризацією підприємства?
- 4) Охарактеризуйте джерела фінансування санації підприємства.
- 5) Що таке банкрутство підприємства?
- 6) Що розуміють під причинами банкрутства підприємств?
- 7) Які є стадії погіршення економічного стану підприємства?

Список використаних і рекомендованих джерел

Основна література

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ, Центр навчальної літератури, 2021. 352 с.
2. Непочатенко. О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 504 с.
3. Юрчишена Л. В. Податкова система: навчально-методичний посібник для самостійної роботи студентів та контролю якості засвоєння навчального матеріалу з дисципліни Вінниця, 2018. 230 с.
4. Податкова система: навчальний посібник / І. С. Волохова, О. Ю. Дубовик, М. О. Слатвінська та ін.; за заг. ред. І. С. Волохової, О. Ю. Дубовик. Харків: Видавництво «Діса плюс», 2019. 402 с.
5. Фінанси бізнесу: навчальний посібник / Н. С. Ситник, А. В. Стасишин, Д. В. Попович, О. А. Сич та ін.; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 432 с.
6. Фінанси підприємств: навчальний посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
7. Фінанси підприємств: підручник / О. Б. Курило, Л. П. Бондаренко, О. Й. Вівчар, О. М. Чубка. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 340 с.
8. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Н. С. Ситник, С. Д. Смолінська, І. Ф. Ясіновська; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с.
9. Фінанси підприємств у схемах і таблицях: навчальний посібник Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2021. 111 с.
10. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О. О. Яцух та ін.; за ред. О. О. Яцух; ТДАТУ. Мелітополь, 2018. 292 с.
11. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2020. 460 с.
12. Ярошевич Н. Б. Фінанси диверсифікованих підприємств: навчальний

посібник. Львів: «Новий Світ 2000», 2023. 327 с.

Нормативно-правова база

13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

14. Закон України «Про акціонерні товариства» із змінами № 2792-IX від 01.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>

15. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року

16. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», 2275-VIII. Редакція від 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#n386>

17. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

18. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Затверджені Наказом Міністерства економіки № 14 від 19.01.2006 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>

19. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/>

20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

21. Закон України «Про платіжні послуги» № 1591-IX. Редакція від 01.04.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#n2>

Інформаційні ресурси в Інтернет

22. Державна служба статистики України. Офіційний сайт.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
23. Журнал «Фінанси України». URL: <https://finukr.org.ua/>
24. Законодавство України. Офіційний сайт. URL:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
25. Національний банк України. Офіційний сайт. URL:
<https://bank.gov.ua/>
26. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL:
<http://www.minfin.gov.ua/>
27. Науковий журнал: Світ фінансів. URL:
<http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf>.
28. Урядовий портал. Офіційний сайт. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/>

Навчальне видання

ГАВРИЛЮК Віта Миколаївна

Фінанси підприємств

Конспект лекцій

Конспект лекцій для здобувачів вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня освіти економічних спеціальностей

Підписано до друку _____ р. Формат 30 × 42/4.
Папір офсетний. Ризографія. Авт. арк. ____.
Обл.–вид. арк. ____ Ум.д.а. ____ Тираж ____ прим. Зам. ____.

Підготовлено до друку та видруковано
у Закладі вищої освіти “Подільському державному університеті”.
32300, Кам’янець-Подільський, вул. Шевченка, 12