

ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2018

УДК 658.14/17(075.8)
ББК 65.29-93я73
Ф 59

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 17 від 21 грудня 2017 р.)*

Рецензенти:

Коваленко Юлія Михайлівна, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів ринків Університету державної фіскальної служби України;

Бондар Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки та права Національного транспортного університету (м.Київ).

Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. /
Ф 59 М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.

ISBN 978-617-673-744-5

Навчальний посібник підготовлений відповідно до програми курсу «Фінанси підприємств» і в якому викладено різні аспекти фінансової діяльності підприємств в сучасних умовах. Структура посібника розроблена таким чином, що кожна тема включає методичні вказівки до вивчення теми, контрольні питання з теми, питання для самостійного опрацювання, плани семінарських занять, термінологічний словник, тести для перевірки знань, задачі, теми рефератів

При написанні навчального посібника використовувалися нові законодавчі і нормативні акти, методичні та інструктивні документи, що регулюють фінансову діяльність вітчизняних підприємств.

Навчальний посібник призначений для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів економічних вузів, науковців, фахівців в галузі фінансів.

УДК 658.14/17(075.8)
ББК 65.29-93я73

ISBN 978-617-673-744-5

© Бедринець М. Д., Довгань Л.П., 2018
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2018

ПЕРЕДМОВА

Актуальність вивчення дисципліни «Фінанси підприємств» обумовлена необхідністю підготовки висококваліфікованих фахівців у галузі фінансів, що володіють сучасними технологіями управління фінансами в умовах діючого підприємства, здатних до опрацювання та прийняття відповідних рішень з питань розробки та реалізації довгострокової та поточної фінансової політики корпорації, у т.ч. моніторингу поточного фінансового стану підприємства, діагностики фінансування підприємств, стану та проблем розрахункової дисципліни на підприємстві, зниження рівня витрат виробництва, ефективності управління оборотним капіталом, визначення фінансових результатів підприємства та їх розподіл, оперативне та поточне фінансове планування та ін.

Фінанси підприємств – одна з обов'язкових навчальних дисциплін циклу професійної підготовки, передбачених освітньою програмою для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Метою вивчення дисципліни є формування системи базових знань з теорії і практики фінансових відносин суб'єктів господарювання, формування фінансових ресурсів, фінансового планування, організації фінансової діяльності підприємств. Предметом вивчення є система фінансово-економічних відносин, які виникають у процесі операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності на підприємстві. У зв'язку з цим, виникає необхідність вирішення таких завдань: вивчення сутності і функцій фінансів підприємств, фінансових ресурсів та джерел їх формування, організації фінансів підприємств, набуття навиків фінансових розрахунків, оволодіння методами фінансового планування, оцінювання фінансового стану, санації підприємств.

Перехід бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти, прийняття Господарського, Податкового кодексів та законодавчі зміни призвели до появи нових термінів, понять, які повинні бути адаптовані до загальновідомих економічних категорій. Автори навчального посібника намагалися не тільки розкрити сутність понять, які визначені в новому законодавстві, але й показати алгоритм їх розрахунку, який буде використовуватись у практичній діяльності. Зміст дисципліни розкривається в темах, які передбачені освітньою програмою, що дає можливість вивчати предмет в усіх вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації.

Структура посібника розроблена таким чином, що кожна тема включає методичні вказівки до вивчення теми, контрольні питання з

теми, питання для самостійного опрацювання, плани семінарських занять, термінологічний словник, тести для перевірки знань, задачі, теми рефератів. Теоретичний матеріал є, по суті, коротким конспектом лекцій, де викладений весь основний матеріал теми, наведені необхідні формули для відповіді на тести чи розв'язку задач. Термінологічний словник до кожної теми містить не менше 15 визначень, що дає можливість студентам більш чітко орієнтуватись в теорії теми, систематизувати знання, одержані з інших курсів. Окремим додатком в підручнику наводиться фінансова звітність реального підприємства, яка використовується при вивченні тем 3, 4, 5, 6, 8, 9. В теоретичному матеріалі наведених тем розроблені алгоритми для розрахунку окремих показників і проведення фінансового аналізу на базі фінансової звітності підприємства. Крім того, в посібнику наводиться перелік питань для виконання самостійної роботи студента, а також список джерел літератури, які необхідно використати для цього. Як результат перевірки знань, студентам пропонується дати відповіді на теоретичні питання, тести та розв'язати задачі. Виконати таку роботу студент буде в змозі тільки тоді, коли глибоко опрацює повний курс предмету, вивчить теорію і методику розрахунків фінансових показників.

Над написанням даного посібника, зокрема автором тем 1-9 є Довгань Л.П., к.е.н., доцент, а тем 10, 11 – Бедринець М.Д., к.е.н., доцент.

ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Сутність фінансів підприємств.

1.2. Фінансові ресурси підприємств.

1.3. Організація фінансової роботи на підприємстві.

1.1. Сутність фінансів підприємств

Фінанси підприємств є складовою фінансової системи країни, а тому їм належить визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Оскільки вони функціонують у сфері матеріального виробництва, то від стану фінансів підприємств залежить не тільки створення національного доходу та забезпечення фінансової стійкості держави, але й можливість задоволення суспільних потреб населення, зменшення рівня безробіття і соціальної напруги в суспільстві.

Фінансам підприємств властиві ознаки: загальні і специфічні. Загальною ознакою як для державних фінансів, так і для фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних відносин, які пов'язані з розподілом вартості валового внутрішнього продукту. Специфічні ознаки властиві саме для фінансів підприємств, вони полягають у первинному розподілі вартості валового внутрішнього продукту, формуванні і використанні грошових доходів і децентралізованих фондів [36].

Фінанси підприємств – це економічні відносини, які виникають в процесі формування, розподілу та використання доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання. В ході відтворювання фінанси підприємств як економічна категорія виявляють та виражають свою сутність за допомогою таких функцій:

- 1) **забезпечувальна** – формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;
- 2) **розподільча** – розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної фінансової та інвестиційної діяльності, виконання своїх зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;
- 3) **відтворювальна** – можливість покрити витрачені фінансові ресурси на виробництво і реалізацію продукції у формі простого відтворення (враховується тільки собівартість) чи розширеного відтворення (враховується собівартість і прибуток);

4) **контрольна** – контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів в процесі відтворення.

Присутність функцій фінансів підприємства у виробничо-господарській діяльності зображено на рис.1

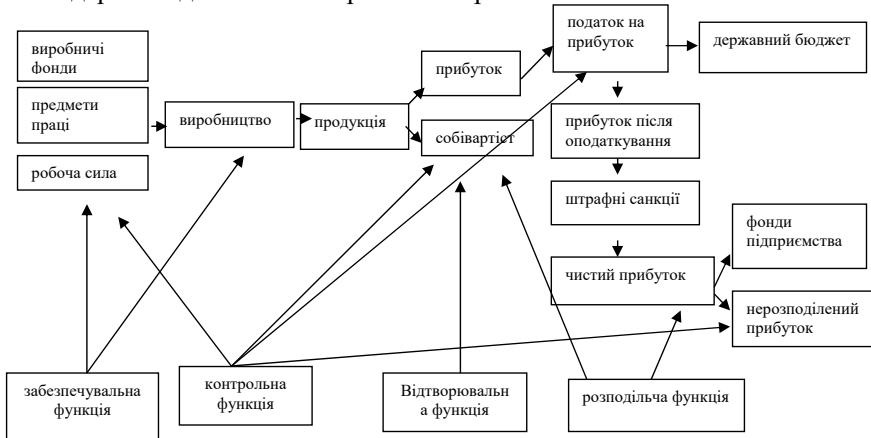


Рис.1. Схема дії функцій фінансів підприємства на виробничо-господарську діяльність

Фінанси підприємства безпосередньо пов'язані із функціонуванням грошового обороту і грошового обігу. Грошовий оборот характеризує рух грошей у формі капіталу, а грошовий обіг – у формі грошей. Таким чином, фінанси підприємства базуються на грошових відносинах, але не всі грошові відносини відносяться до фінансових, а тільки ті, при яких рух грошових коштів стає відносно самостійним.

Прикладом фінансових грошових відносин є відносини, які пов'язані:

- з формуванням зареєстрованого капіталу суб'єктів господарювання;
- з формуванням та розподілом виручки, прибутку, грошових фондів підприємств;
- із сплатою податків та інших платежів у бюджет та цільові фонди, з бюджетним фінансуванням та субсидюванням;
- з інвестуванням у цінні папери та одержанням доходів по них, з доходами від участі в капіталі, одержанням і сплатою штрафних санкцій;
- з кредитними, депозитними, страховими операціями підприємств і фінансовими установами.

Отже, *об'єктом* фінансів підприємств є економічні відносини з приводу формування, розподілу та використання доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання. Суб'єктами таких відносин є суб'єкти господарювання, фінансові установи, держава, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські компанії, організації, інші підприємницькі структури, які є юридичними особами.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування підприємств є:

- 1) наявність різноманітних форм власності;
- 2) свобода підприємництва та самостійності прийняття рішень;
- 3) обмеження та регламентація державного втручання в діяльність підприємств;
- 4) самофінансування підприємств;
- 5) вільне ринкове ціноутворення та конкуренція;
- 6) правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності та ін. [36].

1.2. Фінансові ресурси підприємств

Основою фінансів підприємств є *фінансові ресурси* – сума коштів, яка перебуває в розпорядженні підприємства та призначена для виконання ним фінансових зобов'язань. В пасиві балансу фінансові ресурси відображаються як джерела формування активів, а в активі – як засоби, у тому числі й грошові кошти. Таким чином, засоби і грошові кошти виступають матеріальним виразом фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси умовно можна поділити на грошові кошти у фондовій та нефондовій формі. Грошові фонди підприємства – це виокремлена частина грошових коштів, які характеризуються цільовим спрямуванням і використанням. Це, зокрема, може бути статутний, пайовий капітал, фонд оплати праці, гарантійний фонд, резервний фонд, фонд матеріального стимулювання, фонд розвитку підприємства, фонд соціального розвитку та ін. Інша частина грошових коштів функціонує у нефондовій формі, вони використовуються для виконання зобов'язань підприємства перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями, організаціями.

Фінансові ресурси підприємства формуються за рахунок таких основних джерел:

- внесків засновників у статутний (пайовий) капітал;

- надходження і доходи, які формуються за рахунок власних та прирівнених до них коштів (стійких пасивів);
- надходження коштів від емісії акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, кредитів;
- страхові відшкодування, бюджетні субсидії, фінансові ресурси, які надійшли від галузевих структур, концернів, асоціацій;
- інші види ресурсів.

Фінансові ресурси формуються за рахунок власних та залучених джерел. Власні фінансові ресурси підприємства утворюються при формуванні його статутного капіталу та поповнюються завдяки отриманого прибутку й амортизаційних відрахувань. Крім того, підприємство може отримувати фінансові ресурси від емісії своїх акцій, отримання дотацій, субсидій, субвенцій, а також дивідендів, відсотків на цінні папери інших емітентів. Якщо підприємству не вистачає власних фінансових ресурсів, воно вправі залучити їх на фінансовому ринку у вигляді банківських кредитів, кредиторської заборгованості, коштів від емісії боргових зобов'язань (облігацій, векселів) тощо.

Класифікацію фінансових ресурсів подано на рис.2.

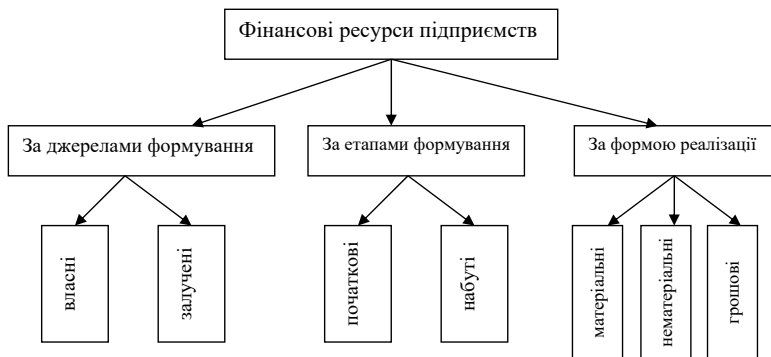


Рис. 2. Класифікація фінансових ресурсів підприємств [36]

Загальна сума фінансових ресурсів складається з наступних елементів:

- статутного (пайового) капіталу;
- додаткового капіталу;
- резервного капіталу;
- нерозподіленого прибутку;
- амортизаційних відрахувань;

- відстроченої податкової заборгованості;
- довгострокових та короткострокових кредитів банків;
- кредиторської заборгованості усіх видів;
- інших коштів, що відображаються в пасиві бухгалтерського балансу підприємства.

Фінансові ресурси використовуються підприємством у процесі виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності. Достатній обсяг фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства [36].

1.3. Організація фінансової роботи на підприємстві

В умовах ринкової економіки і здорової підприємницької конкуренції надзвичайну роль відіграє раціонально організована фінансова робота на підприємстві. Від організації фінансової роботи буде залежати не тільки фінансове забезпечення процесу виробництва, його безперервність і ритмічність, але й показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості. Тому функціонування фінансів підприємств повинно здійснюватися шляхом цілеспрямованої їх організації.

Організація фінансів на підприємстві полягає у застосуванні різних форм, методів, способів формування та використання фінансових ресурсів, у контролі за їх ефективним кругообігом з метою максимізації прибутку при мінімізації ризиків проведення підприємницької діяльності на основі чинних законодавчих актів.

В умовах ринкової економіки організація фінансів підприємств ґрунтується на принципах саморегулювання, самоокупності та самофінансування [36]. В основу організації фінансів підприємств покладено повний господарський (комерційний) розрахунок, який ґрунтується на таких принципах:

- господарської самостійності;
- матеріальної відповідальності;
- зацікавленості у результатах діяльності;
- забезпечення фінансових резервів.

Таким чином, механізм реалізації господарського (комерційного) розрахунку на підприємстві проявляється в самофінансуванні, самоокупності і саморегулюванні господарських операцій.

Фінансова діяльність підприємства може розглядатись у «широкому» і «вузькому» розумінні. **Фінансова діяльність** у «вузькому» розумінні пов'язана з видами економічної діяльності підприємства і зафіксована в П(С)БО України. Згідно із положеннями фінансова діяльність — *це діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства (яка не є результатом його операційної чи інвестиційної діяльності)* [32]. Тобто сутність фінансової діяльності підприємства полягає у фінансуванні підприємства, оскільки успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності надійного фінансового фундаменту, тобто достатнього обсягу капіталу.

Фінансова діяльність у «широкому» розумінні – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств, а також досягнення ними поставлених цілей. Іншими словами, фінансова діяльність (робота) включає весь комплекс функціональних завдань фінансиста, пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання [38].

Фінансова робота на підприємстві здійснюється за такими основними напрямками:

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

Фінансову роботу на підприємстві здійснюють згідно із Господарським кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про господарські товариства», статутом підприємства, інструкціями та вказівками фінансових й банківських органів. Фінансову роботу на підприємстві виконують працівники фінансового відділу, а за його відсутності – працівники бухгалтерії. Відповідальність за організацію фінансової роботи несе начальник фінансового відділу (головний бухгалтер).

Ефективність фінансової діяльності забезпечується формуванням на підприємстві фінансового механізму. Якісне управління фінансами великою мірою залежатиме від функціонування фінансового механізму на підприємстві. **Фінансовий механізм підприємства** – це сукупність форм та методів формування і використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансування діяльності підприємства. Складовими фінансового механізму є фінансові методи, фінансові важелі, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення [36].

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Що ви розумієте під фінансами підприємств?
2. Поясніть, яку роль відіграють фінанси підприємств у структурі фінансових відносин суспільства?
3. Дайте характеристику основних функцій фінансів підприємств.
4. Охарактеризуйте поняття: грошові кошти, грошові фонди, фінансові ресурси підприємства.
5. Дайте характеристику класифікації фінансових ресурсів підприємства.
6. Назвіть й поясніть суть основних принципів організації фінансів підприємств.
7. Дайте визначення основам організації фінансів підприємств.
8. Що означають категорії: саморегулювання, самоокупність та самофінансування?
9. Від яких факторів залежить організація фінансів підприємств?
10. Хто виконує фінансову роботу на підприємстві?
11. Дайте характеристику змісту фінансової роботи на підприємстві?
12. Які основні цілі та завдання фінансової діяльності підприємства?
13. Розкрийте суть і складові фінансового механізму підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Зміст та завдання управління фінансами підприємств.
2. Фінансовий механізм підприємства.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Суть і функції фінансів підприємств.
2. Фонди грошових та фінансових ресурсів.
3. Основи організації фінансів підприємств.
4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Управління фінансами на підприємствах та в організаціях здійснюють:

- 1) Міністерство фінансів.
- 2) Державне казначейство.
- 3) Фінансові відділи та служби підприємств, установ, організацій.
- 4) Національний банк.

Питання №2. Фінанси підприємств як економічна категорія найбільш повно розкриваються у визначенні як:

- 1) кошти на поточному рахунку в банку, що використовуються на потреби економічного і соціального розвитку підприємств;

- 2) грошові ресурси, вкладені в основні фонди;
- 3) сукупність грошових відносин, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням грошових доходів і власного капіталу;
- 4) гроші в касі.

Питання №3. Функціями фінансів підприємств є:

- 1) емісійна і нагромаджувальна;
- 2) фіскальна, розподільча, регулююча;
- 3) контрольна, економічна, стимулююча;
- 4) забезпечувальна, використання грошових доходів і власного капіталу, контрольна.

Питання №4. Принципами організації фінансів підприємств є:

- 1) господарський (комерційний) розрахунок;
- 2) фінансове планування і прогнозування;
- 3) створення фінансових резервів;
- 4) усі перераховані (1-3) принципи.

Питання №5. Господарський (комерційний) розрахунок – це:

- 1) форма розрахунків за товари, роботи і послуги;
- 2) метод господарювання;
- 3) форма ринкових відносин;

Питання №6. Принципами господарського (комерційного) розрахунку є:

- 1) самоокупність і самофінансування;
- 2) господарсько-оперативна самостійність;
- 3) матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, грошовий контроль;
- 4) усі перераховані (1-3) принципи.

Питання №7. Фінансові ресурси – це:

- 1) власний капітал, додатковий і резервний капітал;
- 2) власний капітал;
- 3) власний капітал і довгострокові зобов'язання;
- 4) власний капітал, довгострокові і поточні зобов'язання.

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

1. Економічний зміст та організація фінансів підприємства.
2. Фінансова робота на підприємстві та організація управління фінансовими ресурсами.
3. Самоокупність і самофінансування як принципи господарювання підприємств у ринкових умовах.
4. Значення внутрішнього господарського розрахунку у підвищенні ефективності діяльності підприємства.

ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 2.1. *Сутність грошового обороту і системи розрахунків на підприємстві.*
- 2.2. *Способи і форми безготівкових розрахунків і платіжні документи.*
- 2.3. *Види банківських рахунків і порядок їх відкриття.*

2.1. Сутність грошового обороту і системи розрахунків на підприємстві

Розрахункові відносини в Україні зумовлені наявністю товарного виробництва, товарного обороту грошей. Процес товарного виробництва на макро-і мікро-рівнях опосередковує *грошовий оборот*, як рух грошей у формі капіталу. На мікро-рівні грошовий оборот – це оборот капіталу фірми: грошові кошти – сировина, матеріали, паливо тощо – незавершене виробництво – готова продукція – засоби в розрахунках – грошові кошти. Грошовий оборот здійснюється за допомогою *грошового обігу* – простого переміщення грошей між суб'єктами економічних відносин і етапами обороту капіталу. Отже, грошовий оборот відбувається за умови наявності грошової маси, яка може перебувати у двох формах: *готівковій і безготівковій* [36].

До нормативної бази, яка регламентує розрахункові відносини належать: Господарський кодекс, Закон України “Про банки і банківську діяльність”; інструкції Національного Банку України “Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”, «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах», “Про ведення касових операцій у національній валюті України” тощо. Питання розрахунків регламентується окремими листами Національного Банку України та низкою інших нормативно-правових актів.

Готівкові розрахунки – це грошові розрахунки у формі готівкових грошей між підприємствами, підприємцями і фізичними особами за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи і надані послуги, а також за операції, які безпосередньо можуть бути не пов'язані з реалізацією продукції. У відповідності з чинним законодавством нині підприємства мають право застосовувати готівкові розрахунки між собою, підприємцями і фізичними особами як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки. Необхідно

зазначити, що готівкові розрахунки проводяться через касу підприємства з обов'язковим веденням касової книги і використанням прибуткових і видаткових касових ордерів, касових і товарних чеків, розрахункових квитанцій, які підтверджують факт продажу товарів чи надання послуг, а також рахунків-фактур, договорів, накладних, актів тощо [36]. Обсяг готівкової виручки одного підприємства з іншим обмежується нормативно-правовими актами і не може бути більшим 10 тисяч гривень протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами.

Але більшість розрахунків підприємства здійснюють у безготівковій формі.

Безготівкові розрахунки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках банків і полягають у списанні грошових коштів з рахунка платника та переказуванні їх на рахунок одержувача коштів [36].

У процесі проведення безготівкових розрахунків відбувається перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки одержувачів коштів. Ці розрахунки здійснюються банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді. Безготівкові розрахунки поділяються на міжбанківські та міжгосподарські, які обслуговують, відповідно, відносини між банками та між клієнтами банків [36].

2.2. Способи і форми безготівкових розрахунків і платіжні документи

Для створення ефективної системи безготівкових розрахунків особливе значення має правильне визначення її принципів – основних нормативних положень, які визначають конкретний економічний зміст способів і форм розрахунків. Недотримання принципів організації безготівкових розрахунків призводить до кризи всієї системи розрахунків (платіжної кризи). Виділяють такі основні принципи організації безготівкових розрахунків [36]:

1. Обов'язковість збереження підприємствами грошових коштів в установах банків.
2. Максимальне наближення моменту грошових розрахунків до моменту реалізації продукції.

3. Здійснення грошових розрахунків у межах коштів на рахунках підприємства.
4. Самостійність розпорядження підприємства своїми коштами в межах чинного законодавства.
5. Самостійність вибору підприємством установи банку.
6. Самостійність вибору підприємством виду й форми розрахунків.

Спосіб безготівкових розрахунків характеризує порядок здійснення грошових відносин між постачальником (продавцем) та платником (покупцем). В сучасній системі безготівкових розрахунків суб'єктів господарювання використовують два основних способи платежу [36]:

1. Перерахування коштів з банківського рахунку на рахунок одержувача коштів шляхом відповідних записів щодо них. Це може бути *попередня оплата, оплата після фактичного відвантаження, оплата під реалізацію продукції, оплата за вексельними угодами, оплата в межах планових поставок*.
2. Зарахування *взаємних вимог* платника й одержувача коштів (*безгрошові розрахунки*).

Оскільки безготівкові розрахунки мають вирішальне значення у здійсненні народногосподарського обороту, необхідний контроль за станом розрахунків, законністю проведення грошових операцій, правильним оформленням розрахунків та вчасністю їх проходження. Установи банків здійснюють контроль за додержанням правил розрахунків, а також за станом розрахунків підприємств. Підприємства (платники та одержувачі коштів), зі свого боку, також мають контролювати проведення безготівкових розрахунків.

Підприємства можуть здійснювати безготівкові розрахунки за допомогою таких розрахункових документів:

- платіжних доручень;
- платіжних вимог-доручень;
- розрахункових чеків;
- акредитивів;
- векселів;
- платіжної вимоги.

Згідно з Інструкцією НБУ “Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” в господарському обороті поширеною правовою формою безготівкового розрахунку є платіжне доручення [36].

Платіжне доручення – розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі

свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок одержувача. Платіжні доручення застосовуються:

- при розрахунках за фактично відвантаженою продукцією, виконані роботи чи надані послуги;
- для попередньої оплати товарів і послуг;
- внесення авансових платежів у випадках, передбачених чинним законодавством;
- погашення кредиторської заборгованості постачальником за раніше одержані товари і послуги;
- при здійсненні нетоварних операцій (розрахунків з державним бюджетом, органами соціального страхування) тощо.

Платіжне доручення виписує платник і передає його до обслуговуючого банку. Доручення приймаються до виконання банком протягом 10 календарних днів з дня виписки (день заповнення платіжного доручення не враховується). Банк приймає доручення до виконання за наявності на рахунку платника суми коштів, достатньої для оплати. Суму взятого до оплати платіжного доручення банк списує з рахунку платника ті перераховує на рахунок одержувача.

Схема документообігу при розрахунках платіжними дорученнями така:

- 1) після отримання товару та рахунку-фактури від постачальника, покупець направляє платіжне доручення в свій банк;
- 2) банк списує відповідні грошові кошти з рахунку покупця та направляє документи про перерахування коштів на рахунок у банк постачальника;
- 3) банк постачальника зараховує відповідну грошову суму на рахунок постачальника [36].

Рахунок-фактура – документ, який виписує продавець для оплати покупцем товарно-матеріальних цінностей, що реалізуються (або виконаних робіт чи наданих послуг. Він містить опис та ціну товарів (робіт, послуг).

Розрахунки платіжними дорученнями досить прості та зручні, їхнім недоліком є відсутність повної гарантії платежу постачальнику [36].

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин: верхньої – вимоги постачальника (одержувача коштів) безпосередньо до покупця (платника) сплатити вартість поставленої йому продукції, виконаних робіт чи наданих послуг; нижньої – доручення платника обслуговуючому банкові про

списання певної суми коштів зі свого рахунку та перерахування її на рахунок одержувача.

Під час розрахунків платіжними вимогами-дорученнями постачальник списує (не менше як у двох примірниках) розрахунковий документ з вимогою до платника сплатити на підставі надісланих йому розрахункових документів вартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Платник, отримавши платіжні документи, при згоді оплатити її повністю або частково здає вимогу-доручення в установу баку, що його обслуговує. Після цього акцептована за платіжною вимогою-дорученням сума перераховується з рахунку платника на рахунок постачальника. Строк, протягом якого платник повинен подати в свій банк акцептовані платіжні вимоги-доручення, визначається самостійно сторонами в угоді та банком не контролюється. Платник здає в банк нижню частину вимоги-доручення. Банк приймає до оплати вимогу-доручення в сумі, що не перевищує коштів, наявних на рахунку платника. Платник може відмовитися від акцептування платіжної вимоги-доручення, якщо поставлені товари не відповідають умовам договору, відвантажені достроково або не за адресою тощо

Застосування цієї форми грошових розрахунків прискорює оформлення розрахункових документів, сприяє зміцненню договірних стосунків між діловими партнерами, підвищує відповідальність суб'єктів розрахункових відносин за організацію розрахунків. Проте, незважаючи на переваги розрахунків платіжними вимогами-дорученнями, ця форма безготівкових розрахунків є не поширеною. Недоліком такої форми безготівкових розрахунків є відсутність гарантії платежу, невчасна оплата рахунків платниками, відмова від акцепту, що, в кінцевому рахунку, сповільнює рух грошових коштів [36].

Грошові розрахунки підприємства можуть також здійснювати з використанням **чеків**. Українське законодавство визначає **чек** – як грошовий документ встановленої форми, що містить беззаперечне письмове розпорядження власника рахунку (клієнта) банкові, який обслуговує його, сплатити певну суму грошей пред'явникові чека або іншій вказаній у чеку особі. Чек є інструментом розпорядження коштами, що є на розрахунковому рахунку. При розрахунках чеками виникають економічні відносини між двома суб'єктами:

- 1) чекодержателем – юридичною або фізичною особою, яка отримує кошти за чеками;
- 2) банком-емітентом – банком, що видає чекову книжку (розрахунковий чек) підприємству або фізичній особі та веде їхні рахунки.

У грошових операціях підприємства використовують два види чеків: грошові та розрахункові. У сфері безготівкових розрахунків використовуються розрахункові чеки. Чеки, які використовуються для одержання готівки з рахунків, відкритих у банках, називаються грошовими чеками. Розрахунковий чек містить письмове розпорядження чекодавця банку-емітенту сплатити чекодержателю зазначену в чеку суму коштів. Власник рахунку виписує чеки в межах залишку коштів на рахунку в установі банку (або понад цей залишок, якщо є домовленість щодо овердрафту). Банківська практика здійснення безготівкових розрахунків чеками затвердила такі їх обов'язкові реквізити:

- 1) назва банку;
- 2) наказ про сплату грошової суми;
- 3) одержувач грошей (чекодержатель);
- 4) дата й місце виписки чека;
- 5) підпис чекодавця.

Банк-емітент видає чеки клієнтові у формі чекових книжок по 10, 20 та 25 аркушів. Термін чинності чекової книжки – один рік. Гарантована оплата чеків забезпечується депонуванням коштів на окремому балансовому рахунку. Оплата чеками прискорює здійснення та значно спрощує техніку проведення розрахункових операцій, скорочує їх трудомісткість.

В Україні розрахунки чеками не дуже поширені, особливо порівняно із західними країнами, де чек є основною формою безготівкових розрахунків. Чеки не отримують поширення у вітчизняному господарському обороті внаслідок недостатності коштів на рахунках клієнтів та обмеженої платоспроможності комерційних банків [36].

Найширше розповсюдження в сучасних умовах набула **акредитивна** форма розрахунків. **Акредитив** – це розрахунковий документ, за яким одна установа банку доручає іншій здійснити за рахунок спеціально депонованих (заброньованих) для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги або виплатити пред'явникові акредитива певну суму коштів. При розрахунку акредитивом банк-емітент за дорученням свого клієнта (заявника акредитива) зобов'язаний:

- виконати платіж третій особі (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги;
- надати повноваження іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

При розрахунках акредитивами в економічні відносини вступають такі суб'єкти:

- платник – заявник акредитива, який звертається до банку, що його обслуговує, для відкриття акредитива;
- банк-емітент – банк платника, що відкриває акредитив своєму клієнтові;
- бенефіціар – юридична особа, на користь якої виставлений акредитив (продавець, виконавець робіт чи послуг);
- виконуючий банк – банк бенефіціара або інший банк, що за дорученням банку-емітента виконує акредитив.

Відкриття (виставлення) акредитива здійснюється за рахунок власних коштів покупця або кредитів банку, депонованих на суму акредитива. Кожний акредитив призначений для розрахунків тільки з одним постачальником. Час дії акредитива визначається покупцем у межах 15 днів з дня відкриття. Виплату постачальникові за акредитивом здійснюють на повну суму або частинами. Покупець має право відкликати акредитив. Акредитив застосовується в міжміських та міжнародних розрахунках між покупцем та постачальником. Схема розрахунків з використанням акредитивної форми показана на рис.3.

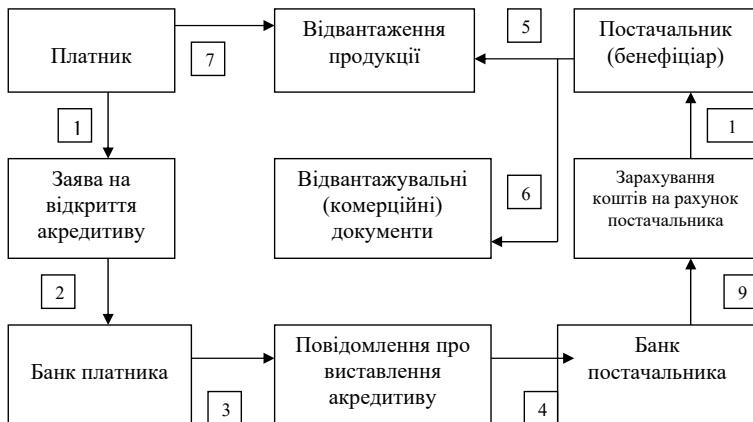


Рис.3. Схема акредитивної форми розрахунків [36]

Акредитивна форма розрахунків, з одного боку, гарантує вчасність та повноту платежу постачальникові за відвантажені товари чи надані послуги, з іншого – сповільнює обіг (рух) грошових коштів, тому що вимагає депонування покупцем певної суми грошей ще до того, як здійснений акт купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей.

Однією з форм безготівкових розрахунків із погашення боргів за товарно-матеріальні цінності є розрахунки за допомогою **векселів**.

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити у певний термін зазначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю). Вексель одночасно є розрахунковим документом (засобом платежу) та цінним папером, що може купуватися й продаватися на фондовому ринку. Векселі можуть існувати в паперовій або непаперовій формах (у вигляді записів на електронних рахунках).

Основними суб'єктами економічних відносин при розрахунках векселями є:

- векселедавець (трасант, перший набувач векселя);
- векселедержатель (ремітент);
- платник (трасат).

Векселі класифікуються за такими видами: прості (соло-векселі), переказні (тратта), казначейські, фінансові, приватні, товарні (комерційні), забезпечені. Випускаються два види векселів: простий і переказний.

Простий (соло-вексель) містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власникові векселя після вказаного терміну певну суму грошей (рис.4).

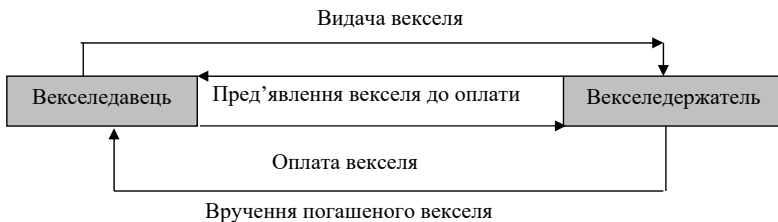


Рис.4 Схема обігу простого векселя [36]

Переказний вексель (тратта) містить письмовий наказ векселедержателя (кредитора або трасанта), адресований платникові (боржникові або трасатові), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у певний термін. Ремітент – одержувач грошей, що володіє векселем, пред'являє його до оплати трасату й одержує гроші. Трасат (платник) стає боржником за векселем тільки після того, як акцептує вексель, тобто згоду на його оплату, поставивши на ньому свій підпис. Вексель може виписати як платник, так і постачальник. Якщо вексель

випускається постачальником, то платник обов'язково акцептує його (рис.5).

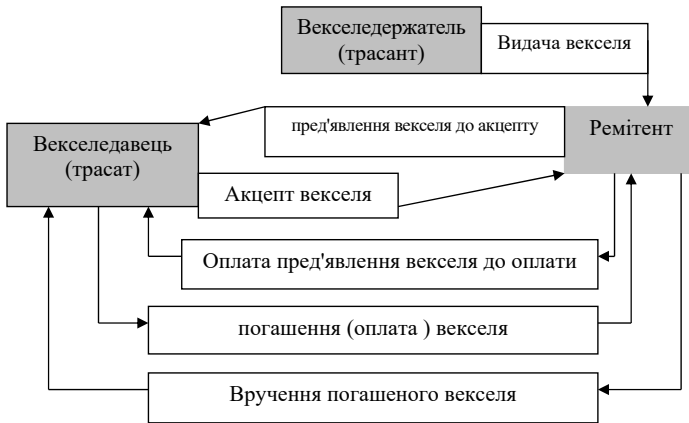


Рис.5. Схема обігу переказного векселя [36]

В процесі обігу векселя передається від одного тримача до іншого через індосамент – спеціальний передавальний напис на зворотному боці векселя. Особа, яка здійснює індосамент, називається індосантом, а особа, на користь якої робиться індосамент, – індосат.

Оплата за векселем може бути гарантована банком. Банківська гарантія платежу за векселем називається “аваль”. Вона передбачає відповідальність банку-аваліста перед векседавцем за сплату боргу (оплату векселя) у встановлений строк за рахунок кредиту банку.

Основною відмінністю простого векселя від переказного є те, що при розрахунках за допомогою простого векселя векседавець і платник є однією особою. Предметом вексельних розрахунків можуть бути тільки гроші. Дозволяється виставляти вексель як у національній, так і в іноземній валютах.

Строк платежу за векселем встановлюється за взаємною домовленістю між постачальником і покупцем. При настанні строку платежу за векселем він оплачується за рахунок коштів платника з його розрахункового рахунку. В разі невиконання договірних умов платник (трасат) може відмовитися від платежу за векселем. В такій ситуації вексель подають на опротестування та оформляють нотаріальну вимогу щодо сплати за векселем.

Порядок використання векселів у господарському обороті регулюється Законом України “Про обіг векселів в Україні”.

В сучасних умовах зростає обсяг грошових розрахунків з використанням пластикових карток. При використанні останніх немає потреби носити значні суми готівки, а також забезпечується збереження коштів. Сьогодні в Україні обслуговуються картки міжнародних платіжних систем Visa, MasterCard, Europay та інших.

2.3. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття

Підприємства для проведення всіх видів банківських операцій і зберігання коштів мають право відкривати рахунки у банку за згодою останнього та на власний вибір. При цьому підприємство повинно враховувати місцезнаходження банку, рівень обслуговування, рівень депозитних і кредитних ставок, різноманітність операцій, які виконує банк та інше. Необхідно зазначити, що підприємство може відкривати два і більше рахунків у національній валюті та рахунки у іноземній валюті. Для відкриття поточних рахунків підприємство подає в установу банку такі документи [36]:

1. Заяву на відкриття рахунка, підписану уповноваженими особами.
2. Копію свідоцтва, завірену нотаріально, про державну реєстрацію.
3. Копію статуту, завірену нотаріально чи органом реєстрації.
4. Копію документа про взяття підприємства на податковий облік.
5. Картку зі зразками підписів уповноважених осіб (директора, головного бухгалтера), зразок відбитка печатки.
6. Копії документів про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, фондах соціального страхування, засвідчені нотаріально або органами, які видали відповідні документи.

Підприємства можуть відкривати в банку такі види рахунків у національній валюті:

- *поточні* (для проведення поточної господарської діяльності);
- *бюджетні* (у разі виділення коштів з державного або місцевого бюджетів для цільового використання);
- *кредитні* (для обліку кредитів);
- *депозитні* (для одержання депозитного проценту).

Банківські рахунки у іноземній валюті можуть бути такі: *поточні, розподільчі, кредитні, депозитні*. Розподільчий рахунок призначений для попереднього зарахування коштів у іноземній валюті, оскільки певна їх частина (30% – 100%) в обов'язковому порядку підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України і у вигляді

гривневого еквівалента попадають на поточний рахунок, а інша частина використовується за призначенням [36].

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Охарактеризуйте операції з векселями.
2. Охарактеризуйте розрахунки за допомогою акредитивів.
3. Охарактеризуйте розрахунки платіжними вимогами-дорученнями.
4. Які існують форми безготівкових розрахунків?
5. Організація і сфера застосування розрахунків чеками.
6. Дайте характеристику грошових розрахунків підприємств.
7. Види санкцій за порушення розрахунково-платіжної дисципліни.
8. В якому випадку застосовуються розрахунки платіжними вимогами?
9. Які способи безготівкових розрахунків Ви знаєте?
10. Які документи необхідно пред'явити підприємству в банк для відкриття поточного рахунку?
11. Назвіть види банківських рахунків в національній валюті.
12. Назвіть види банківських рахунків в іноземній валюті.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Суть і форми здійснення грошових розрахунків.
2. Готівкова форма розрахунків.
3. Організація та контроль грошових розрахунків підприємства.
4. Санкції за порушення розрахунково-платіжної і касової дисципліни.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Порядок оформлення розрахункових документів.
2. Вплив розрахунково-платіжної дисципліни на ефективність господарської діяльності підприємства.
3. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Аваль – це:

- 1) Переказний вексель.
- 2) Вексельне доручення.
- 3) Передаточний надпис на векселі.
- 4) Додатковий лист до векселя.

Питання №2. Під безготівковими грошовими розрахунками розуміють:

- 1) безготівкові платежі одним підприємств іншим;
- 2) форму грошових розрахунків без залучення грошей;
- 3) бартерні операції;
- 4) грошовий обіг, що виникає у взаємовідносинах підприємств з фінансово-кредитною системою.

Питання №3. Який рахунок у банку першочергово відкриває підприємство як юридична особа і суб'єкт господарювання?

- 1) бюджетний;
- 2) депозитний;
- 3) поточний;
- 4) кредитний.

Питання №4. Перевагами непокритого акредитива в порівнянні з покритим для платника є:

- 1) можливість вільного маневрування коштами на поточному рахунку до моменту оплати документів за акредитивом;
- 2) економія витрат в разі достатності коштів на поточному рахунку для оплати документів за акредитивом;
- 3) відсутність потреби в депонуванні коштів;
- 4) всі попередні відповіді.

Питання №5. Розрахунки чеками являють собою:

- 1) використання розрахункового документа, що містить письмове доручення власника рахунку банку-емітенту сплатити певну суму грошей чекодержателю;
- 2) розрахунковий документ, який є письмовим дорученням клієнта банку, що його обслуговує, на перерахування визначеної суми коштів з його рахунку;
- 3) документ, за яким один банк доручає іншому здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги або виплатити пред'явникові певну суму грошей;
- 4) письмове боргове зобов'язання, яке дає його власнику право вимагати від боржника вказану в ньому суму платежу після закінчення встановленого строку.

Питання №6. Під векселем як формою розрахунків розуміють:

- 1) грошовий документ, що містить письмове розпорядження власника рахунку банку сплатити певну суму грошей його пред'явникові;
- 2) письмове боргове зобов'язання, яке дає його власнику право вимагати від боржника вказану в ньому суму платежу після закінчення встановленого строку;
- 3) розрахунковий документ, який є письмово оформленим дорученням клієнта банку, що його обслуговує, на перерахування визначеної суми коштів зі свого рахунку;
- 4) документ, за яким один банк доручає іншому здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги або виплатити пред'явникові певну суму грошей.

Питання №7. Розрахунки платіжними дорученнями являють собою:

- 1) форму безготівкових розрахунків з використанням акредитивів;

- 2) письмове розпорядження власника рахунку банку про перерахування відповідної суми грошей з його рахунку на рахунок одержувача коштів у тому чи іншому банку;
- 3) використання комбінованого розрахункового документа, який складається із двох частин: вимоги підприємства-постачальника і доручення покупця;
- 4) форму розрахунків, при якій банк-емітент за дорученням свого клієнта зобов'язаний виконати платіж стосовно третьої особи і надати повноваження іншому банку.

Питання №8. Акредитив як форма розрахунків – це:

- 1) договір, що містить зобов'язання банка-емітента за дорученням заявника акредитива виконати платіж на користь бенефіціара;
- 2) грошовий документ, що містить письмове розпорядження власника рахунку банкові сплатити певну суму грошей його пред'явникові;
- 3) письмове боргове зобов'язання, яке дає його власнику право вимагати від боржника вказану в ньому суму платежу після закінчення встановленого строку;
- 4) здійснення платежів з використанням розрахункового документа, за як один банк доручає іншому здійснити оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари і послуги за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів або кредиту банку.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Особливості застосування векселів у грошових розрахунках на сучасному етапі економічного розвитку.
2. Принципи і порядок проведення безготівкових розрахунків в господарському обороті України.

ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства.
- 3.2. Фактори, які впливають на обсяг виручки від реалізації – основне джерело грошових надходжень підприємства.
- 3.3. Планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності).

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства

Кошти, які надходять на поточні та інші рахунки підприємства у банках та в касу підприємства становлять його *грошові надходження* або *вхідні грошові потоки*. Вхідні грошові потоки за джерелами формування поділяються на *внутрішні* і *зовнішні*. Якщо грошові потоки утворюються з будь-яких джерел на самому підприємстві, то їх відносять до *внутрішніх*. *Зовнішні* грошові потоки мобілізуються ззовні: на фінансовому ринку, з надходжень бюджетів різних рівнів, благодійних внесків [35].

Грошові кошти на підприємство можуть надходити не тільки від *операційної (основної)* діяльності, яка є основою виробничо-господарського процесу, але і від *інвестиційної* чи *фінансової* діяльності завдяки взаємодії підприємства з інститутами фінансово-кредитної системи та фінансового ринку. Схематично процес формування грошових надходжень зображено на рис.6.

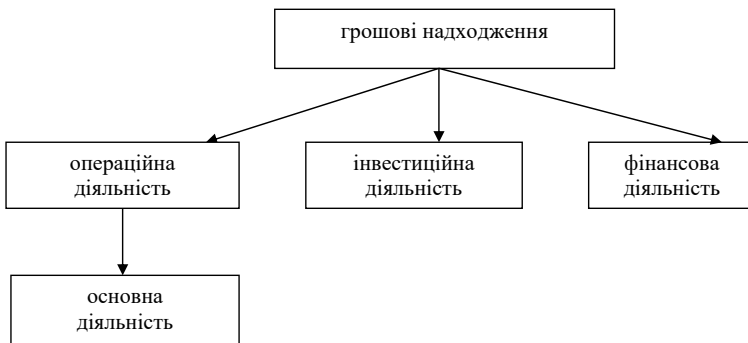


Рис.6. Складові формування грошових надходжень підприємства

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також ті види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [32]. Складовою частиною операційної діяльності є основна діяльність, яка включає операції, що передбачені статутом підприємства, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) і повинні забезпечувати основну частку його доходу. Прикладом грошових надходжень від основної діяльності є виручка від реалізації продукції, виконання робіт, здійснення послуг.

До інвестиційної діяльності належить придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо) [32].

Фінансова діяльність впливає на структуру капіталу, тобто призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [32]. Характеристика названих видів діяльності підприємства і грошових надходжень від них закріплена законодавчо Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” і схематично зображена на рис.7 [35].

Вивчення даного питання потребує більш детального визначення складових *вхідних і вихідних грошових потоків від операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності.* В наведеній класифікації важливо правильно віднести ту чи іншу операцію до певного виду діяльності. Зокрема, операційний лізинг слід відносити до операційної діяльності, а фінансовий – до фінансової. Це пояснюється тим, що в умовах фінансового лізингу можуть бути передані права власності від одного суб'єкта господарювання іншому, що може вплинути на структуру капіталу.

Ще одним прикладом, коли слід розмежовувати види діяльності на підприємстві є операції з емісією, купівлею та продажем акцій. Купівля чи продаж підприємством акцій інших підприємств відноситься до інвестиційної діяльності, а емісія власних акцій та їх реалізація – це фінансова діяльність, оскільки додаткова емісія акцій та розміщення їх серед держателів призводить до збільшення як статутного, так і власного капіталу.

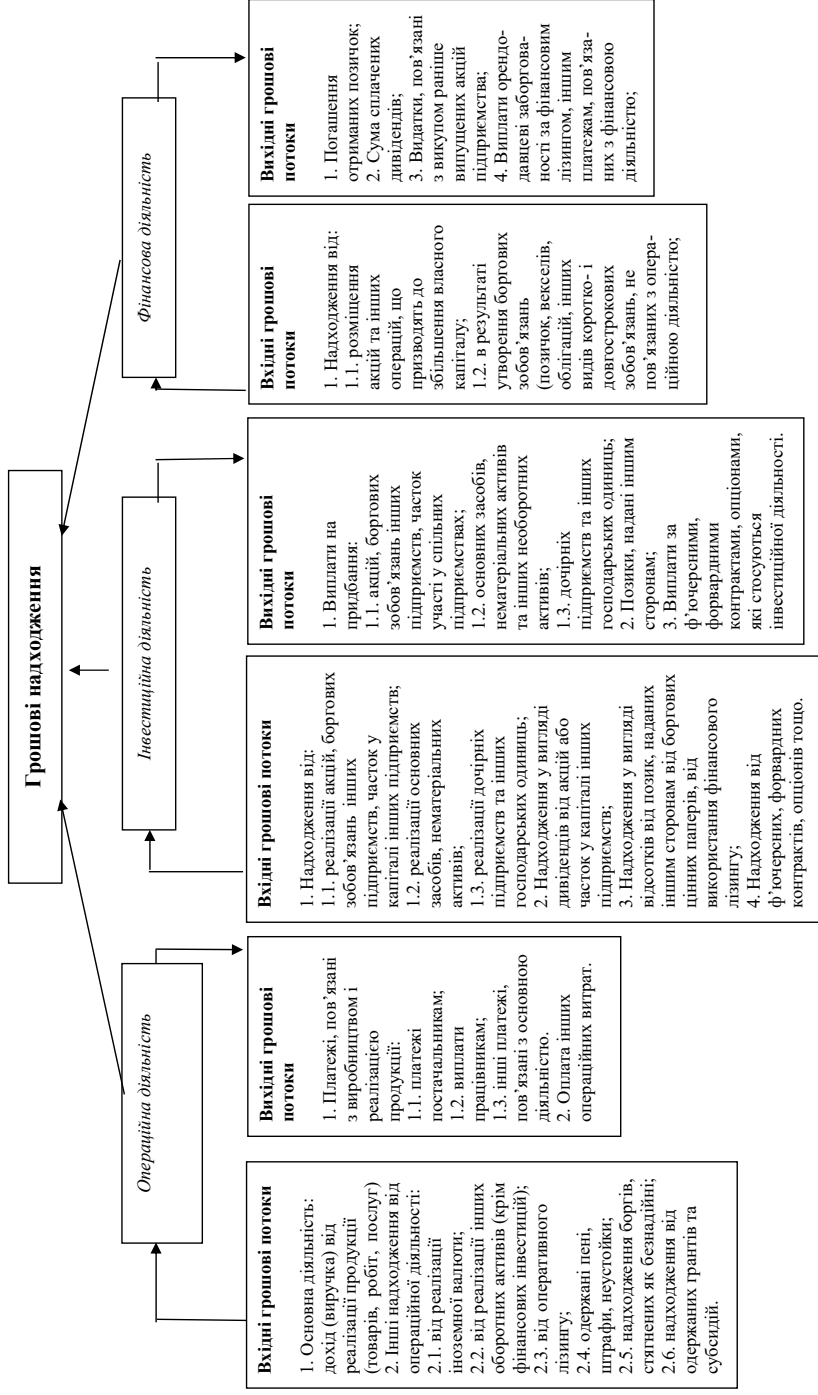


Рис. 7. Схема грошових надходжень підприємства відповідно до П(С)БО 1 в Україні

При цьому необхідно зазначити, що у промислового підприємства, яке проводить свою виробничо-господарську діяльність у відповідності із статутом, має достатні показники фінансової незалежності і платоспроможності, найбільшу частку в грошових надходженнях будуть займати надходження від *операційної діяльності*, а в операційній діяльності – доходи (виручка) від реалізації продукції, тобто надходження від *основної діяльності* підприємства. На виконання даного правила в першу чергу повинен звернути увагу фінансист і його порушення буде свідчити про неефективну організацію фінансів на підприємстві.

3.2. Фактори, які впливають на обсяг виручки від реалізації – основне джерело грошових надходжень підприємства.

Процес виробництва на підприємстві завершується реалізацією продукції споживачеві у формі ($T' - G'$), яка являє собою заключну стадію кругообігу коштів підприємства ($G - T \dots P \dots T' - G'$) і є його найважливішим показником. На основі руху товарів і грошей у покупців виникають фінансові зобов'язання перед постачальниками, які можуть бути реалізовані як через негайну оплату, так і через оплату з відстрочкою платежу, з використанням комерційного кредиту. Факт реалізації для підприємства-виробника свідчить, що продукція за своїми споживчими властивостями, якістю, асортиментом відповідає суспільному попиту і задовольняє потреби покупців [35].

У відповідності із П(С)БО реалізація продукції відноситься до *основної діяльності* підприємства, тоді як *основна діяльність* є частиною операційної діяльності. Необхідно зазначити, що визнання доходу (виручки) від реалізації продукції за податковим і бухгалтерським обліком не збігаються. Тому, враховуючи особливості податкового і бухгалтерського обліку, можна зробити висновок, що *виручка від реалізації – це вартісний вираз реалізованих за відповідний період товарів, продукції, виконаних робіт і здійснених послуг*. На розмір виручки від реалізації продукції виявляють вплив багато факторів, але безпосередній зв'язок з обсягом реалізації мають фактори, які діють:

- 1) з боку товарів (кількість, рівень собівартості, якість, асортимент реалізованої продукції);
- 2) з боку ринку (рівень реалізаційних цін, стан розрахункової дисципліни).

Кількість (обсяг) реалізації за звітний період буде залежати від обсягу товарного випуску продукції протягом даного періоду і залишків нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець періоду. Суттєвий вплив на обсяг виручки від реалізації продукції виявляють ціни, за якими вона реалізується. З цієї причини необхідно розглянути систему цін, які діють в економіці [35].

Залежно від видів економічної діяльності ціни поділяються на *оптові* (на промислову продукцію, а також на товари при оптових закупках і продажах), *закупівельні* (на продукцію сільського господарства), *кошторисні* (на продукцію будівництва), *роздрібні* (на товари, що реалізуються населенню в роздріб), *тарифи* (на побутові, транспортні та комунальні послуги).

В народному господарстві України можуть використовуватися такі ціни і тарифи: *вільні ціни і тарифи, державні фіксовані ціни і тарифи, регульовані ціни і тарифи, індикативні ціни.*

Але у більшості випадків товаровиробники, посередники і торгові організації мають право користуватись *вільними цінами*. Вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за виключенням тих, по яким здійснюється державне регулювання цін і тарифів. Це ціни, які формуються залежно від попиту та пропозиції без обмеження розміру прибутку. В складі роздрібною ціни одиниці продукції повинні бути враховані не тільки її собівартість (С/В) і прибуток (П), але й включені непрямі податки – акцизний податок (АП) і податок на додану вартість (ПДВ), оптові і торгові націнки (рис.8).

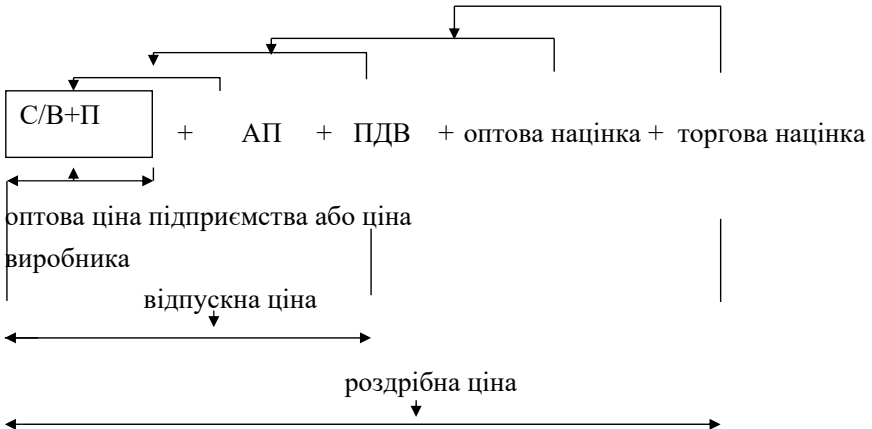


Рис.8. Схема формування роздрібною ціни продукції [35]

В основу ціни одиниці продукції покладені витрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції (собівартість) і прибуток одиниці продукції або запланована рентабельність. Ціну, яка включає названі компоненти, називають *оптовою ціною підприємства* або *ціною виробника*. Якщо підприємство випускає підакцизну продукцію, то до оптової ціни підприємства необхідно додати суму *акцизного податку*. Згідно чинного законодавства акцизний податок може бути встановлений на різні види продукції в твердих сумах з одиниці реалізованого товару, у відсотках до максимальної роздрібної ціни товару, встановленої виробником, або об'єднувати тверді суми і відсоткові ставки. На наступному етапі ціноутворення до ціни, яка включає собівартість, прибуток і акцизний податок (для підакцизних товарів), додається сума *податку на додану вартість*. Сума ПДВ визначається збільшенням ціни, яка включає собівартість, прибуток і акцизний податок, на 20% (основна ставка). Одержана таким чином ціна називається *відпускною ціною (ціною реалізації)*, за якою підприємство має право реалізувати продукцію оптовим посередникам чи безпосередньо в торгіву мережу. У випадку реалізації продукції підприємства оптовим посередникам, до відпускної ціни додається *оптова націнка*, на основі якої утворюється дохід оптового підприємства. Якщо ж останні реалізують продукцію на підприємства торгівлі, то до ціни з оптовою націнкою додається *торгова націнка*, з якої формується дохід торгової організації. Ціна, яка включає всі перелічені компоненти, називається *роздрібною ціною* [35].

Суттєво впливає на обсяг виручки від реалізації і стан розрахункової дисципліни на підприємстві. Оскільки характерною ознакою сьогодення є зростання залишків дебіторської заборгованості в Україні, то для підприємства важливим є визначення залежності грошових надходжень від обсягу реалізації продукції і зміни дебіторської заборгованості у плановому періоді. Даний показник визначається за формулою[29]:

$$\text{Сг.н.} = \text{В} + \text{ДЗп.п} - \text{ДЗк.п.}, \text{ де}$$

Сг.н. – сума грошових надходжень підприємства;

В – сума виручки від реалізації продукції;

ДЗп.п. – дебіторська заборгованість на початок планового періоду;

ДЗк.п. – дебіторська заборгованість на кінець планового періоду.

Прогнозована величина дебіторської заборгованості станом на кінець періоду, що аналізується, визначається за формулою [29]:

$$\text{До} = \text{Дс.з.} \cdot \text{Т} : \text{В}, \text{ де}$$

До – термін оборотності дебіторської заборгованості (термін погашення);

Дс.з. – середні залишки дебіторської заборгованості;

Т – тривалість періоду, що аналізується (30 днів, 90 днів, 360 днів);

В – виручка від реалізації продукції у плановому періоді.

Використовуючи наведену формулу, можна визначити середні залишки дебіторської заборгованості у плановому періоді за формулою [29]:

$$\text{Дс.з.} = \text{До} \cdot \text{В} : \text{Т}$$

3.3. Планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності)

Оскільки виручка від реалізації є основним джерелом доходів і фінансових ресурсів підприємства, то надзвичайно важливу роль відіграє процес її планування. На практиці використовують декілька методів планування виручки [35].

1. *Метод прямого рахунку* лежить в основі планування і використовується за умови невеликого асортименту продукції. Суть його полягає в тому, що спочатку визначається виручка від реалізації за кожною позицією номенклатури виробів, а потім одержані таким способом суми виручок по кожному виду продукції додаються. При цьому використовують формулу:

$$\text{В} = \text{Р} \cdot \text{Ц}, \text{ де}$$

В – виручка від реалізації в плановому періоді;

Р – кількість одиниць реалізованої продукції даного виду в плановому періоді;

Ц – планова ціна реалізації одиниці продукції (без АП і ПДВ).

Планові реалізаційні ціни визначають на основі цін, які діяли у базовому періоді, з урахуванням прогностичних змін ціни у плановому періоді.

2. *Укрупнений метод*. Плановий розмір виручки можна ще визначити, використовуючи дані планового товарного випуску продукції і залишки нереалізованої готової продукції (на складі і відвантаженої) на початок і кінець планового періоду. Для цього застосовують формулу [35]:

$$\text{В} = \text{З1} + \text{ТП} - \text{З2}, \text{ де}$$

З1 і З2 – залишки готової продукції усіх видів відповідно на початок і кінець планового періоду;

ТП – товарний випуск продукції у плановому періоді.

Необхідно зауважити, що залишки готової продукції в балансі та інших бухгалтерських документах показується в цінах виробничої собівартості, тоді як продукція товарного випуску – в оптових цінах

підприємства. З цієї причини застосовують коефіцієнт перерахунку цін за виробничою собівартістю в оптові ціни.

3. *Комбінований метод*. Застосовується за умови великого асортименту продукції. Суть методу полягає в тому, що обсяг виручки від реалізації основних видів продукції розраховується методом прямого рахунку, а обсяг виручки від реалізації іншої продукції – укрупненим методом.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Дайте визначення грошовим надходженням підприємства.
2. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків.
3. Наведіть приклади внутрішніх і зовнішніх грошових потоків.
4. Дайте визначення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.
5. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від операційної діяльності.
6. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від інвестиційної діяльності.
7. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від фінансової діяльності.
8. Що таке еквіваленти грошових коштів?
9. Дайте визначення виручки від реалізації продукції.
10. Які фактори виявляють вплив на обсяг виручки від реалізації продукції?
11. Назвіть класифікацію цін залежно від видів економічної діяльності.
12. Дайте визначення фіксованим, регульованим, вільним, індикативним цінам.
13. Назвіть складові оптової ціни підприємства або ціни виробника.
14. Структура відпускної ціни.
15. Назвіть схему формування роздрібної ціни.
16. Вплив стану розрахункової дисципліни на обсяг виручки від реалізації.
17. Як визначити залежність грошових надходжень підприємства від обсягу реалізації продукції і зміни суми дебіторської заборгованості? Які для цього використовують показники?
18. Назвіть методи планування виручки від реалізації.
19. Суть методу прямого рахунку планування виручки від реалізації.
20. Суть укрупненого методу планування виручки від реалізації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Формування валового і чистого доходу.
2. Доходи підприємства від операційної діяльності.
3. Доходи підприємства від фінансових операцій та іншої фінансово-інвестиційної діяльності.
4. Оперативний контроль за надходженням виручки від реалізації.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства.
2. Виручка від реалізації – основне джерело грошових надходжень підприємства.
3. Методи планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності).

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Фінансова діяльність підприємства – це...

1. придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;
2. операція ,яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді;
3. основна діяльність підприємства, а також ті види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;
4. вірної відповіді немає.

Питання №2. Звичайна діяльність підприємства – це...

1. операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді;
2. будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають внаслідок її проведення. Події такої діяльності прогножуються і передбачаються повторюватись в наступних періодах;
3. вірної відповіді немає;
4. діяльність підприємства, пов'язана з форс-мажорними обставинами.

Питання №3. Основна діяльність підприємства – це...

1. діяльність підприємства, яка впливає на структуру капіталу, тобто призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;
2. вірної відповіді немає;
3. діяльність, яка включає операції, що передбачені статутом підприємства, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) і повинні забезпечувати основну частку його доходу;
4. придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Питання №4. Еквіваленти грошових коштів – це...

1. короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо);
2. інвестиції з терміном погашення до одного року, вони можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;

- інвестиції, термін погашення яких перевищує один рік, а також інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;
- вірної відповіді немає.

Питання №5. Фіксовані ціни – це...

- ціни, які встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за виключенням тих, по яким здійснюється державне регулювання цін і тарифів, вони формуються залежно від попиту та пропозиції без обмеження розміру прибутку;
- це ціни, ріст яких обмежується шляхом введення граничного рівня рентабельності в процентах до собівартості або граничного рівня торгових націнок в процентах до оптово-відпускної ціни;
- ціни, які встановлюються спеціальними постановами уряду або рішеннями регіональних органів самоврядування на окремі види продукції, послуг, які мають особливе соціальне значення;
- вірної відповіді немає.

Питання №6. Надходження від розміщення акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу – це...

- операційна діяльність;
- інвестиційна діяльність;
- вірної відповіді немає;
- фінансова діяльність.

Питання №7. Надходження від реалізації іноземної валюти, пов'язані з операційною діяльністю – це...

- вірної відповіді немає;
- операційна діяльність;
- фінансова діяльність;
- інвестиційна діяльність.

Питання №8. Надходження від реалізації акцій, боргових зобов'язань інших підприємств, часток у капіталі інших підприємств – це...

- фінансова діяльність;
- вірної відповіді немає;
- операційна діяльність;
- інвестиційна діяльність.

Питання №9. Відпускна ціна підакцизної продукції включає...

- $c/v + p + АП + ПДВ + \text{оптова націнка} + \text{торгова націнка}$;
- $c/v + p$;
- вірної відповіді немає;
- $c/v + p + АП + ПДВ$.

Питання №10. Роздрібна ціна включає...

- $c/v + p + АП + ПДВ + \text{оптова націнка} + \text{торгова націнка}$;
- $c/v + p$;
- $c/v + p + АП + ПДВ$;
- вірної відповіді немає.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Визначити доходи підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності на підставі таких даних:

- 1) фабрика планує придбати акції в червні місяці на суму 8000 тис. грн. За цими акціями очікується виплата дивідендів в розмірі 40% річних;
- 2) фабрика у вересні місяці планує вкласти в депозити тимчасово вільні кошти в розмірі 600 тис. грн. на 3 місяці під 21% річних;
- 3) надходження від задачі у фінансову оренду майна становить 500 тис. грн.

Задача 2

Розрахуйте планову виручку від реалізації продукції за даними:

1. Товарна продукція у плановому році:

Вироби	Кількість штук	Оптова ціна за одиницю, гривень
А	22000	285
Б	8000	11075
В	16000	780

2. Залишки продукції по виробничій собівартості на початок планового року 48000 тис. грн.
3. Коефіцієнт перерахунку обсягу продукції по виробничій собівартості в обсяг по оптових цінах 1,4.
4. Залишок продукції на кінець планового року становить 7,7% планового річного обсягу товарної продукції.

Задача 3

Визначити обсяг реалізації продукції підприємства в плановому році, використовуючи дані:

- 1) Залишки продукції по виробничій собівартості на початок планового року 5121 тис. грн.
- 2) Коефіцієнт перерахунку обсягу продукції по виробничій собівартості в обсяг по оптових цінах 1,4.
- 3) Випуск товарної продукції в плановому році в оптових цінах 97020 тис.грн.
- 4) Залишок продукції на кінець планового року становить 5,3 % випуску товарної продукції.

Задача 4

Підприємство випускає підакцизну продукцію і реалізує її через торгову мережу. Визначити відпускну ціну і роздрібну вартість партії підакцизного товару, скориставшись даними:

- Кількість одиниць в партії товару – 100000 літрів (1 одиниця – 1 літр);
 Повна собівартість одиниці товару – 6,3 грн.;
 Норма рентабельності – 20%;
 Ставка акцизного податку у твердих сумах з одиниці реалізованого товару – 7,16 грн за 1 літр;
 Торгова націнка магазину – 30%.

Задача 5

Автомобільний завод реалізував автомобілі:

80 автомобілів марки “А” з робочим об’ємом циліндрів двигуна 1500 куб.см. за ціною 162 тис.грн.. за одиницю (ставка акцизного податку у твердих сумах з одиниці товару 0,063 євро за 1 куб.см.);

70 автомобілів марки “Б” з робочим об’ємом циліндрів двигуна 3000 куб.см. за ціною 290 тис.грн.. за одиницю (ставка акцизного податку у твердих сумах з одиниці товару 1,316 євро за 1 куб.см.);

Курс гривні до євро за станом на перший день звітнього кварталу 27,05 грн.

Визначити суму ПДВ та акцизного податку, яку заводу необхідно перерахувати до бюджету.

Задача 6

Визначити грошові надходження трикотажної фабрики від господарської діяльності на основі таких даних:

Обсяг реалізації жіночих костюмів

Модель	Залишок на початок року, штук	Очікуваний випуск товарної продукції, штук	Залишок на кінець року, штук
А	80	2000	40
Б	60	1500	30
В	100	1000	50
Г	1100	1100	20
Д	800	800	50

2. Оптові ціни підприємства

Модель	Повна собівартість одиницю продукції, гривень	Прибуток підприємства, % до повної собівартості
А	250	40
Б	300	35
В	350	66
Г	320	30
Д	400	45

3. У плановому році фабрика планує реалізувати: а) зайві товарно-матеріальні цінності на суму 1200 тис. грн., б) списані основні фонди на суму

2200 тис. грн., в) витрати на демонтаж та реалізацію вибулих ОФ становитимуть 18 тис. гривень.

Задача 7

Визначити, як вплине зміна дебіторської заборгованості на суму грошових надходжень від реалізації продукції у плановому році, якщо відомо:

1. Плановий розмір виручки від реалізації за рік 256370 тис.грн.;
2. Сума дебіторської заборгованості на початок планового року 23073,5 тис.грн.;
3. Середні залишки дебіторської заборгованості у звітному році 21950 тис.грн..

Задача 8

Визначити планову виручку від реалізації, якщо залишки нереалізованої продукції на початок планового року за повною собівартістю 610 тис. гривень, по оптовим цінам – 750 тис. гривень, товарна продукція за повною собівартістю в плановому році 6300 тис. гривень, по оптовим цінам – 7700 тис. нривень. Залишки готової продукції на кінець планового року становлять 11% від обсягу планового випуску товарної продукції.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Форми реалізації фінансових інвестицій.
2. Інвестиційна стратегія підприємства.
3. Доходи підприємства від операційної діяльності.
4. Доходи підприємства від фінансових операцій та іншої фінансово-інвестиційної діяльності.

ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

- 4.1. *Формування прибутку підприємства.*
- 4.2. *Прибуток від реалізації продукції, його формування та методи розрахунку.*
- 4.3. *Сутність і методи обчислення рентабельності.*
- 4.4. *Розподіл і використання прибутку.*

4.1. Формування прибутку підприємства

Прибуток як економічна категорія є фінансовим результатом проведення операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності на підприємстві і *являє собою суму перевищення доходів над витратами*. Прибуток утворюється в результаті створення додаткової вартості внаслідок реалізації продукції, товарів, проведення робіт і виконання послуг підприємством [35].

Починаючи з 2000 року, застосовуються нові стандарти ведення бухгалтерського обліку, уніфікованого з міжнародними стандартами, відповідно до яких змінилась і сама методика визначення показників прибутку. В зв'язку з цим, можна навести таку класифікацію показників прибутку, які відображені у формі №2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)” (додаток 2):

Залежно від факту проведення оподаткування:

- прибуток до оподаткування: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, інший сукупний дохід до оподаткування тощо;

- прибуток після оподаткування: прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування, чистий фінансовий результат (чистий прибуток), інший сукупний дохід після оподаткування, сукупний дохід.

Залежно від виду діяльності:

- прибуток від операційної діяльності: прибуток від основної діяльності та прибуток від іншої операційної діяльності;

- прибуток від участі в капіталі;

- прибуток від інших фінансових доходів.

Оскільки прибуток визначається як *різниця між доходами і витратами* підприємства, то необхідно детальніше зупинитись на сутності цих понять. *Дохід* – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до

зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Схема формування грошових доходів підприємства з характеристиками сутності кожного виду доходів визначена на основі форми №2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)” (додаток 2) і показана на рис.9. Слід зауважити, що доходи від операційної діяльності відображені у формі №2 по рядках 2000 і 2120, а доходи від проведеної фінансово-інвестиційної діяльності містяться в “Доходах від участі в капіталі” (р.2200), “Інших фінансових доходах” (р.2220), та “Інших доходах” (р.2240).

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). Згідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку розрізняють такі види витрат: *адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові втрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати.*

Схема формування прибутку від усіх видів діяльності (сукупного доходу) та алгоритм його визначення показана на рис.10. і в додатку 2.

З прийняттям змін до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку з’явилися нові терміни – «сукупний дохід» та «інший сукупний дохід», щоправда економічна теорія дотепер таких дефініцій не використовувала, тому варто детальніше розкрити їх економічну суть, роль і місце в процесі одержання доходів підприємства. 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).

«Інший сукупний дохід» – доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства. Названі дефініції відображаються у фінансовій звітності – «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

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.

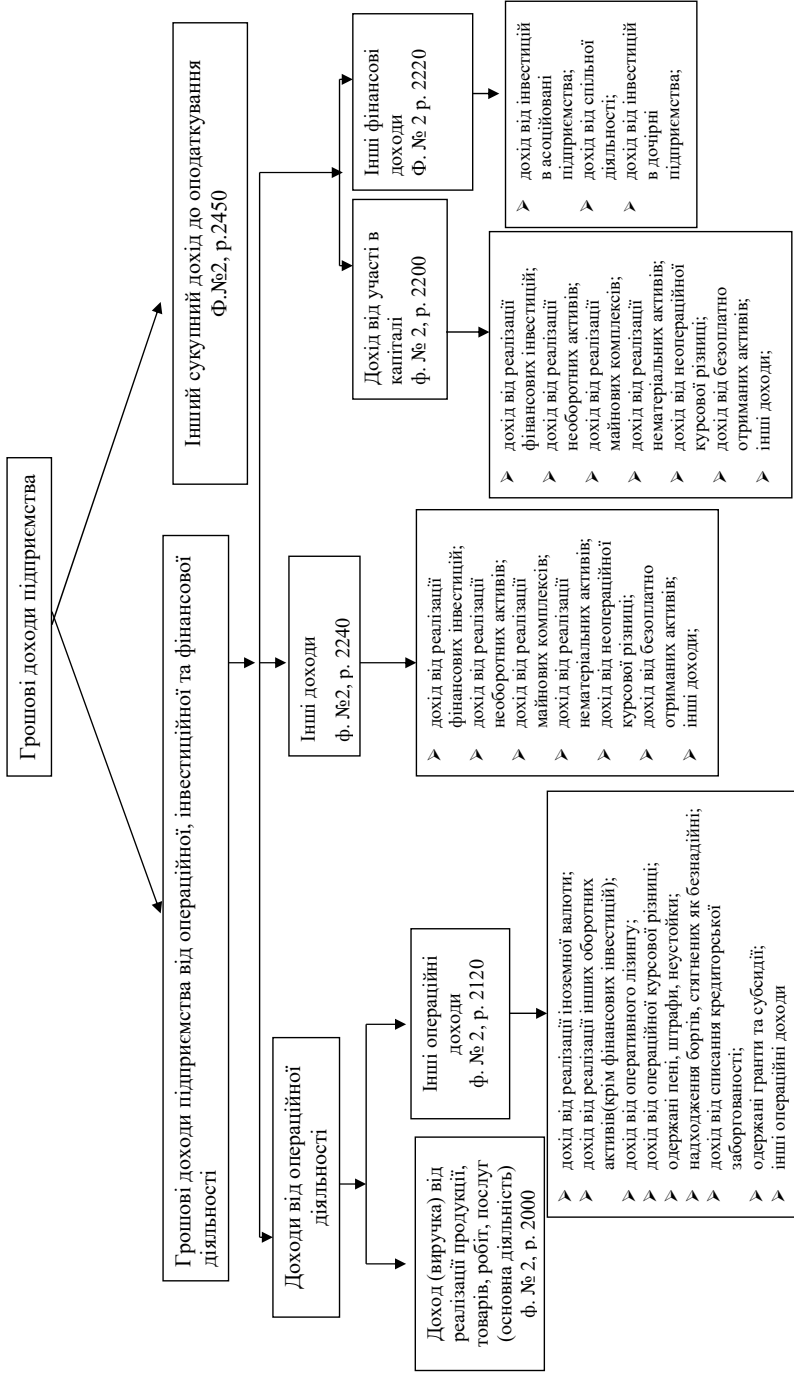


Рис. 9. Схеми формування грошових доходів підприємства відповідно до П(С)БО1 в Україні

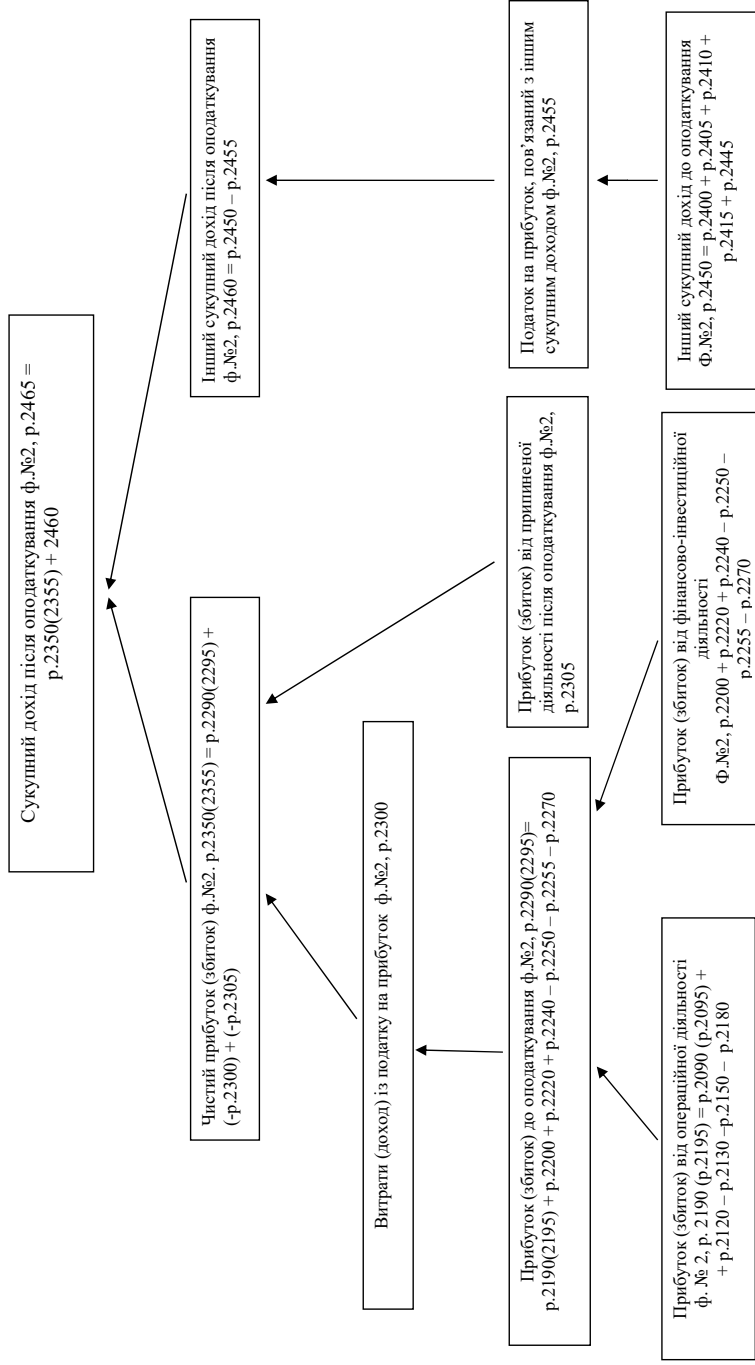


Рис. 10. Схеми формування сукупного доходу підприємства відповідно до П(С)БО1 в Україні

Іншими словами, сукупний дохід можна також трактувати як загальний результат діяльності підприємства *після оподаткування*.

Разом з тим, показники прибутку до оподаткування відіграють важливу роль у фінансовому аналізі, коли необхідно порівняти рівень прибутковості різних підприємств з нормативно достатнім значенням, прийнятним для світової практики. Адже при використанні показника прибутку після оподаткування порівняння за рівнем прибутковості із нормативами неможливий через різні системи оподаткування країн. Тому узагальнюючим показником загального прибутку до оподаткування є *загальний прибуток (збиток) підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування*, який визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) до оподаткування (р.2290 чи р.2295) та іншого сукупного доходу до оподаткування (р.2450).

4.2. Прибуток від реалізації продукції, його формування та методи розрахунку

В структурі прибутку підприємства від усіх видів діяльності найбільшу частку має прибуток від основної діяльності, тобто прибуток від реалізації продукції. На величину прибутку від реалізації як найвагомішу складову загального прибутку підприємства виявляють вплив *зовнішні* і *внутрішні* фактори. До *зовнішніх* відносять проведене державне регулювання в області бюджетно-податкової (регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок, пільг, штрафних санкцій тощо), кредитно-грошової (регулювання кредитних і депозитних ставок, обсягів кредитування, надання пільгових кредитів) та інноваційної політики (впровадження інноваційних програм) [35].

Внутрішні фактори поділяються на *виробничі* (характеризують наявність і використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів) і *позавиробничі* (ефективність функціонування служби постачання, служби збуту продукції, природоохоронна діяльність підприємства, соціально-побутові умови праці та ін.). В той же час, виробничі фактори можуть діяти на процес утворення прибутку від реалізації через *кількісні показники* (чисельність персоналу, фонд робочого часу, вартість задіяних у виробництві основних і оборотних засобів, змінності роботи тощо) і *якісні показники* (використання прогресивної техніки і нових технологій у виробництві, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних

коштів, підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та ін.). Формування прибутку від реалізації продукції відбувається за схемою (рис.11):

Прибуток від реалізації продукції = Виручка від реалізації продукції (за мінусом ПДВ, АП та інших вирахувань з доходу) – повна собівартість продукції

Рис.11. Формування прибутку від реалізації продукції [35]

На обсяг *виручки від реалізації продукції* безпосередньо впливають зміни обсягу товарного випуску продукції, зміни залишків нереалізованої продукції та зміна частки прибутку в оптовій ціні. *Повна собівартість продукції* – це грошовий вираз витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції. *Собівартість реалізованої продукції* складається з *виробничої собівартості продукції*, яку було реалізовано протягом звітного періоду (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати), а також *нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат*. Для розрахунку *повної собівартості* продукції до *собівартості реалізованої продукції* необхідно ще додати *адміністративні витрати і витрати на збут*, які відносяться до виробництва і реалізації основної продукції підприємства [35].

Оскільки прибуток від реалізації продукції повинен займати найбільшу частку в сумі загального прибутку підприємства (прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування), то надзвичайно важливим постає питання процесу його планування. На підприємствах виробничої сфери застосовують такі методи розрахунку (планування) прибутку від реалізації продукції: метод прямого рахунку, планування прибутку на основі використання показника витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

1. *Метод прямого рахунку*. Суть методу полягає в тому, що спочатку розраховується планова сума прибутку одиниці окремого виду продукції, яка потім 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, але його доцільно застосовувати за умови невеликого

асортименту продукції, що випускається. Розрахунки здійснюються за формулою [35]:

$$\text{Пр} = \text{К} \cdot (\text{Ц} - \text{С/В}), \text{ де}$$

Пр – планова сума прибутку від реалізації окремого виду продукції;

К – планова кількість продукції в натуральному виразі;

Ц – планова оптова ціна (ціна виробника) одиниці продукції;

С/В – планова повна собівартість одиниці продукції.

2. *Укрупнений метод прямого рахунку* використовують, коли легко визначити обсяг продукції, яку планують реалізувати в оптових цінах і за повною собівартістю, а також прибуток в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду. При цьому застосовується формула [35]:

$$\text{Пр} = \text{Пз1} + \text{Птп} - \text{Пз2}, \text{ де}$$

Пр – прибуток від реалізації продукції у плановому періоді;

Пз1 – прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

Пз2 – прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду;

Птп – прибуток товарного випуску у плановому періоді.

Необхідно зазначити, що прибуток у залишках нереалізованої продукції визначається як різниця між сумою залишків продукції в оптових цінах і за повною собівартістю, а прибуток товарного випуску – як різниця між вартістю товарного випуску в оптових цінах і за повною собівартістю. На практиці часто виникають труднощі із визначенням асортименту та переліку залишків продукції у плановому періоді. З цієї причини прибуток у залишках нереалізованої продукції визначають на основі використання показника рентабельності. Для цього прибуток в залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду розраховують множенням повної собівартості залишків на середню рентабельність базового (звітного, попереднього) періоду (або рентабельність четвертого кварталу звітного періоду). А для розрахунку прибутку в залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду – повну собівартість залишків множать на середню рентабельність планового періоду (або рентабельність четвертого кварталу планового періоду) [35].

3. *Планування прибутку на основі показника витрат на гривню продукції*. Це також укрупнений метод розрахунку, за допомогою якого можна визначити плановий розмір прибутку від реалізації всієї продукції. При цьому використовують показник витрат на гривню продукції [35]:

Зігрн продукції = повна С/В : ТП, де

Зігрн продукції – затрати в одній гривні продукції;
 повна С/В – повна собівартість випущеної продукції;
 ТП – вартість товарного випуску.

Показник затрат на одну гривню продукції відноситься до універсальних показників, за допомогою якого не тільки можна порівняти рівень собівартості випуску різних видів продукції, але й використати для планування прибутку від реалізації даної продукції. Наприклад, якщо в одній гривні продукції буде міститись 82 копійки затрат, то на прибуток припадає 18 копійок. Тоді плановий прибуток всього випуску розраховується за формулою:

$$\text{Пр} = (\text{П}' \cdot \text{ТП}) : 100, \text{ де}$$

Пр – прибуток від реалізації продукції у плановому періоді;

П' – планова сума прибутку в одній гривні продукції;

ТП – товарний випуск продукції у плановому періоді.

100 – коефіцієнт перерахунку копійок у гривні.

4. *Економічний (аналітичний) метод.* Дає можливість не тільки розрахувати плановий розмір прибутку від реалізації, але й виявити на нього вплив таких факторів: зміни обсягу випуску (реалізації) продукції, зрушення в структурі і асортименті випущеної продукції, зміни рівня оптових цін, зміни рівня собівартості продукції. Планування відбувається окремо за *порівнянною* (випускалась у попередніх періодах) і *непорівнянною* (випускається вперше на підприємстві) продукцією. За порівнянною продукцією розрахунок планової суми прибутку від реалізації здійснюється на прикладі машинобудівного підприємства у такій послідовності [29].

1-й етап. Визначається *очікуваний базовий прибуток* від реалізації продукції за звітний період.

2-й етап. Визначаємо *очікувану базову рентабельність продукції.*

3-й етап. Визначаємо *плановий прибуток від реалізації продукції* як суму прибутків від впливу всіх факторів, а саме:

3.1. *Зміни обсягу виробництва у плановому році.*

3.2. *Зміни рівня собівартості продукції у плановому році.*

3.3. *Зміни структури і асортименту продукції у плановому році.*

3.4. *Зміни ціни на готову продукцію у плановому році.*

3.5. *Зміна прибутку в нереалізованих залишках готової продукції.*

Плановий прибуток від реалізації *непорівнянної* продукції визначається методом прямого рахунку, а якщо вихідних даних бракує, то прибуток розраховується з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

4.3. Сутність і методи обчислення рентабельності

Сума прибутку, одержана підприємством, є досить важливим показником, який характеризує фінансовий результат його виробничо-господарської діяльності за відповідний період. Але абсолютна сума прибутку не дає можливості констатувати ступінь ефективності господарювання, оскільки немає порівняння суми одержаного прибутку із сумою затрат, які були здійснені в процесі проведення підприємницької діяльності. В зв'язку з цим, в світовій економічній практиці використовують відносні показники рентабельності, а також їх нормативно-достатній рівень для підприємства [35].

Отже, в широкому розумінні *рентабельність* – це відносний показник, який визначає міру прибутковості (окупності) роботи підприємства. Рентабельність обчислюється як відношення одержаного прибутку підприємства до вартості його капіталу або до повної собівартості продукції. Зважаючи на те, що існують різні показники прибутку (валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, прибуток від операційної діяльності, загальний прибуток підприємства до оподаткування тощо) і витрат (вартість капіталу, повна собівартість, вартість реалізації та ін.), що ними користуються для розрахунку рентабельності, то це передбачає і використання значної кількості показників рентабельності. Проте серед великої кількості показників, які характеризують прибутковість різних аспектів операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства чи, навіть, галузі, можна виділити два основних показники рентабельності. Перший показник – *рентабельність продукції* – характеризує ефективність, доцільність випуску і реалізації певного виду продукції або всього товарного випуску. Для розрахунку показника рентабельності продукції застосовують формулу [35]:

$$R_{\text{прод}} = \text{Пр} : \text{С/В} \cdot 100\%, \text{ де}$$

$R_{\text{прод}}$ – рентабельність певного виду продукції або товарного випуску;

Пр – сума прибутку від реалізації певного виду продукції або товарного випуску;

С/В – повна собівартість продукції.

Слід зауважити, що в світовій практиці визначено нормативно достатнє значення даного показника: він повинен дорівнювати або бути більшим за 20%. Іншими словами можна сказати, що ефективність випуску і реалізації продукції є достатньою, якщо підприємство

одержує 20 і більше копійок прибутку від випуску і реалізації даної продукції в розрахунку на гривню здійснених затрат. Однак, підприємство, крім своєї основної діяльності, може проводити ще іншу операційну, інвестиційну чи фінансову діяльність. Тому варто оцінити ефективність функціонування підприємства в цілому, враховуючи всі види діяльності. Для цього використовують другий показник – *рентабельність підприємства (капіталу)*. Даний показник розраховується як відношення прибутку підприємства (прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування) до суми активів (капіталу) підприємства. Таким чином, ми співвідносимо суму одержаного фінансового результату підприємства із вартістю, вкладеною в активи, яка, звичайно, повинна давати віддачу. Рентабельність підприємства (капіталу) можна виразити формулою [35]:

$$R_{\text{капіталу}} = \frac{\Pi}{\text{Активи}} \cdot 100\%, \text{ де}$$

$R_{\text{капіталу}}$ – рентабельність підприємства (капіталу);

Π – сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування;

Активи – сума активів (капіталу, майна) підприємства.

Алгоритм визначення суми прибутку підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування наведений у схемі формування прибутку (рис.10, додаток 2), а сума активів підприємства визначається як підсумок по балансу (р.1300 або р.1900 форми №1 “Баланс підприємства” (Звіт про фінансовий стан, додаток 1). Нормативно достатнє значення показника рентабельності підприємства (капіталу) теж повинно бути більшим або дорівнювати 20%.

4.4. Розподіл і використання прибутку

Прибуток, який підприємство одержує від усіх видів діяльності необхідно розподілити і використати. При розподілі прибутку певна його частина, встановлена законодавчо (18% за основною ставкою), повинна бути спрямована до бюджету у вигляді податку на прибуток. Частина прибутку, яка залишилась, використовується на підприємстві. Схема розподілу і використання прибутку показана на рис. 12.

Прибуток, який залишається після сплати податку на прибуток до державного бюджету та штрафних санкцій, складає його чистий прибуток. Чистий прибуток надходить у розпорядження власників (власника) підприємства або його трудового колективу, а тому він повинен бути розподілений.

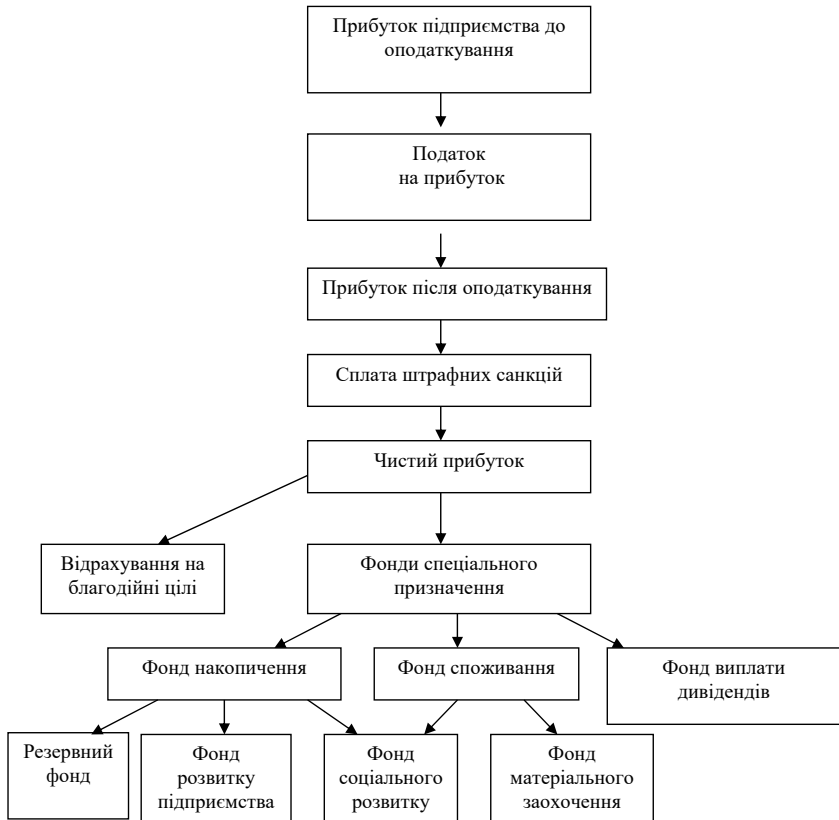


Рис.12. Схема розподілу і використання прибутку підприємства

За чинним законодавством підприємство розподіляє чистий прибуток на свій розсуд відповідно до відпрацьованої фінансової стратегії розподілу прибутку чи запланованих напрямів використання.

Порядок розподілу і використання чистого прибутку передбачається статутом підприємства. Для забезпечення подальшого розширеного відтворення на підприємстві повинно бути визначене оптимальне співвідношення між формуванням фонду накопичення і фонду споживання за рахунок чистого прибутку.

Якщо підприємство є акціонерним товариством, то за рахунок чистого прибутку воно формує фонд виплати дивідендів. У процесі розподілу чистого прибутку підприємство може сформувавши такі фонди спеціального призначення (грошові фонди, які мають цільове

спрямування), як резервний фонд, фонд розвитку підприємства, фонд соціального розвитку, фонд матеріального заохочення, фонд виплати дивідендів. Яку суму чистого прибутку виділити на виплату дивідендів – залежить від обраної фінансової стратегії підприємства та типу реалізації дивідендної політики. Механізм розподілу чистого прибутку підприємство обирає самостійно, виключення становлять тільки державні підприємства, яким можуть диктуватись певні умови з боку держави. Найчастіше підприємства використовують такий розподіл чистого прибутку: 50% у фонд накопичення і фонд споживання, інші 50% – у фонд виплати дивідендів. Виплата дивідендів по привілейованим і простим акціям відбувається у такому порядку. Спочатку виплачуються дивіденди по привілейованим акціям за формулою:

$$D_{\text{прив.ак.}} = Нв.ак. \times \% \text{фікс} \times K_{\text{прив.ак.}}, \text{ де}$$

$D_{\text{прив.ак.}}$ – сума дивідендів, яка виплачується за привілейованими акціями, грн;

$Нв.ак.$ – номінальна вартість акції, грн;

$\% \text{фікс}$ – фіксований відсоток виплат за привілейованими акціями у вигляді десяткового дробу;

$K_{\text{прив.ак.}}$ – кількість привілейованих акцій, штук.

Номінальна вартість акції розраховується за формулою:

$$Нв.ак. = СК : K, \text{ де}$$

$СК$ – статутний капітал акціонерного товариства, грн;

K – загальна кількість акцій, емітованих товариством, штук.

Після нарахувань по виплатах дивідендів власникам привілейованих акцій частина фонду дивідендних виплат, що залишилась, розподіляється між власниками простих акцій за формулою:

$$D_{\text{проста ак.}} = Ч : K_{\text{проста ак.}}, \text{ де}$$

$D_{\text{проста ак.}}$ – дивіденд на одну просту акцію;

$Ч$ – частина фонду дивідендних виплат, що залишилась після нарахувань виплат дивідендів власникам привілейованих акцій, грн;

$K_{\text{проста ак.}}$ – кількість простих акцій, за якими нараховуються дивіденди, штук.

Резервний фонд – це сума резервів, сформованих за рахунок чистого прибутку в розмірах, установлених засновницькими документами підприємства та нормативними актами. Резервний капітал може використовуватись на такі основні цілі:

– покриття збитків суб'єкта господарювання;

– виплата боргів у разі ліквідації підприємства;

- виплата дивідендів (якщо величина резервів перевищує мінімально допустимий рівень);
- інші цілі, передбачені законодавством чи засновницькими документами.

До формування мінімально необхідного розміру резервів їх можна використовувати лише для покриття збитків.

Фонд соціального розвитку утворюється за рахунок відрухувань від чистого прибутку і фінансує виконання всіх соціальних програм підприємства. Причому, якщо фінансування стосується загальних соціальних програм підприємства (будівництво і утримання дошкільних дитячих закладів, об'єктів охорони здоров'я, спорту, житлового комплексу та ін.), то названі заходи фінансуються на підприємстві з фонду накопичення. Якщо ж відбувається фінансування соціальних питань окремому працівнику підприємства (оплата лікування, оздоровлення, відзначення знаменних подій, пільгове кредитування і фінансування споживчих потреб та ін.), то названі заходи фінансуються на підприємстві з фонду споживання. Фонд матеріального заохочення створюється на підприємстві з метою стимулювання результатів праці найманих працівників і служить могутнім фактором мотивації праці і росту її продуктивності.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Дайте визначення сутності прибутку. Які Ви знаєте показники прибутку?
2. Що таке дохід підприємства? Наведіть приклади доходів підприємства від операційної діяльності.
3. Наведіть приклади доходів підприємства від участі в капіталі та інших фінансових доходів.
4. Що таке витрати підприємства та які Ви знаєте види витрат згідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку?
5. Як визначити прибуток підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування за даними форми №2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”.
6. Як визначити прибуток від операційної діяльності, прибуток від участі в капіталі, прибуток від інших фінансових доходів, прибуток від іншої фінансової діяльності за даними форми №2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”.
7. Як визначається прибуток від реалізації продукції (основної діяльності)?
8. Які Ви знаєте методи планування прибутку від реалізації продукції?
9. Суть методу прямого рахунку планування прибутку від реалізації.
10. Планування прибутку від реалізації за укрупненим методом прямого рахунку.

11. Планування прибутку від реалізації продукції на основі показника витрат на гривню продукції.
12. В чому заключається сутність економічного (аналітичного) методу планування прибутку?
13. Поняття рентабельності та показники, які її характеризують.
14. Як визначити рентабельність продукції і рентабельність підприємства (капіталу)? Назвіть нормативно достатні значення цих показників.
15. За якою схемою розподіляється і використовується прибуток підприємства?
16. Розкрийте напрями використання резервного фонду, фонду розвитку підприємства, фонду соціального розвитку, фонду матеріального заохочення.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Класифікація доходів підприємницьких структур за джерелами формування.
2. Загальна характеристика «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)».
3. Платежі з прибутку підприємства до державного бюджету.
4. Контроль фінансової служби підприємства за прибутковістю і рентабельністю.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Формування прибутку підприємства.
2. Прибуток від реалізації продукції, його формування та методи розрахунку.
3. Сутність і методи обчислення рентабельності.
4. Розподіл і використання прибутку.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Розрахунок прибутку від реалізації продукції економічним методом здійснюється:

1. по кожному виду продукції, що випускається;
2. по видам продукції, що вперше випускаються;
3. по порівняній та непорівняній продукції;
4. на підставі випуску продукції за попередній період.

Питання №2. Рентабельність підприємства (капіталу) – це ...

1. відношення вартості ОФ до вартості виробленої продукції;
2. відношення вартості ОФ до середньоспискової чисельності ПВП;
3. відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості активів підприємства, помножене на 100%;
4. відношення вартості виготовленої продукції до вартості ОФ.

Питання №3. Знайдіть правильне визначення чистого прибутку підприємства

1. прибуток від звичайної діяльності після оподаткування;

2. прибуток від реалізації продукції;
3. прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після його використання для погашення банківського кредиту;
4. прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після оподаткування і сплати штрафів за рахунок прибутку;
5. прибуток, отриманий у формі дивідендів.

Питання №4. Знайдіть правильне визначення економічної сутності рентабельності

1. абсолютна сума отриманого прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування;
2. абсолютна сума отриманого валового прибутку;
3. рівень дохідності підприємства;
4. перевищення виручки від реалізації продукції над її собівартістю;
5. сума фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його виробничо-господарську діяльність.

Питання №5. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається...

1. як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут;
2. як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат;
3. вірної відповіді немає;
4. як алгебраїчна сума валового прибутку(збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут, доходів від участі в капіталі;
5. як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів.

Питання №6. Назвіть показники, які необхідно використати за умови планування прибутку на основі затрат на гривню продукції:

1. обсяг товарної продукції в оптових цінах;
2. прибуток в одній гривні продукції (у копійках);
3. коефіцієнт переводу копійок у гривні;
4. обсяг готової продукції на складі;
5. вірної відповіді немає.

Питання №7. Назвіть елементи доходів від операційної діяльності:

1. дохід від операційної курсової різниці;
2. дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
3. дохід від оперативної оренди (лізингу);
4. дохід від реалізації необоротних активів;
5. дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
6. дохід від інвестицій в асоційовані підприємства.

Питання №8. Назвіть показники, які необхідно використати для обчислення рентабельності продукції:

1. прибуток від усіх видів діяльності до оподаткування;
2. повна собівартість продукції;
3. прибуток від реалізації продукції (основної діяльності);
4. чистий прибуток;
5. виробнича собівартість продукції.

Питання №9. Сума одержаних підприємством штрафів за порушення іншими підприємствами умов договору поставок сировини і матеріалів – це...

1. інші доходи;
2. інші операційні доходи;
3. вірної відповіді немає;
4. доходи від участі в капіталі;
5. інші фінансові доходи.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Визначити суму планового прибутку по заводу, виходячи з даних: товарна продукція в оптових цінах підприємства у плановому році становить 3740 тис. гривень, а затрати на одну гривню продукції в оптових цінах підприємства 86 копійок.

Задача 2

Визначити, як змінилася сума прибутку по підприємству в порівнянні з 1-м півріччям поточного року, якщо товарна продукція в оптових цінах підприємства в 1 півріччі склала 77230 тис. грн., при затратах на 1 гривню продукції – 87,8 коп. У 2-му півріччі обсяг товарної продукції було збільшено на 9%, а затрати на 1 гривню продукції зменшено на 5%.

Задача 3

Визначити прибуток підприємства (прибуток від усіх видів діяльності до оподаткування), скориставшись даними. Обсяг реалізації товарної продукції за повною собівартістю 3290 тис. грн., рентабельність реалізованої продукції 23%; обсяг іншої реалізації 266 тис. грн., собівартість іншої реалізації 216 тис. грн.; прибуток одержаний підприємством від участі в спільному підприємстві 117 тис. гривень; прибуток від здачі в оренду майна підприємства 119 тис. грн., прибуток одержаний від акцій, облігацій, які належать підприємству 270 тис. грн., сума штрафів, одержаних підприємством за порушення господарських угод іншими підприємствами 212 тис. грн. і сума сплачених підприємством штрафів за порушення ним господарських угод 107 тис. грн.

Задача 4

Обчислити плановий прибуток від випуску продукції методом прямого розрахунку, скориставшись даними:

Вид продукції	Кількість, шт.	Повна собівартість одиниці продукції, грн.	Рівень рентабельності, %
	план	план	план
А	700	206	24
Б	3000	86	26
В	2300	258	21
Г	16500	207	23
Д	860	15	22

Задача 5

Розрахувати прибуток від випуску товарної продукції у 4-у кварталі і вплив на прибуток від випуску товарної продукції у 4-у кварталі зрушень у структурі асортименту продукції порівняно з 3-м кварталом за даними:

Показники	Групи виробів				
	А	Б	В	Г	Д
Рентабельність за групами виробів 3 кварталі, %	14	16	22	13	25
Питома вага в загальному випуску продукції окремих груп виробів 3 кварталі, %	15	20	25	17	23
Питома вага в загальному випуску продукції окремих груп виробів 4 кварталі, %	11	16	27	14	32

Згідно з прогнозом випуск товарної продукції в 4-у кварталі за повною собівартістю 49800 тис. грн.

Задача 6

Визначити суму прибутку від реалізації основної продукції і рівень рентабельності продукції, виходячи з даних: виручка від реалізації товарної продукції в оптових цінах 2500 тис.грн. Собівартість реалізованої продукції 1950 тис.грн.

Задача 7

Розрахувати прибуток від випуску продукції в III кварталі з використанням показника витрат на 1 грн. продукції, скориставшись даним

Очікувані витрати на виробництво товарної продукції в II кварталі за повною собівартістю 24511 тис. грн., очікуваний випуск товарної продукції в II кварталі в оптових цінах 31380 тис. грн., за прогнозом витрати на 1 грн. продукції в III кварталі знизяться на 1,8 коп. Прогнозний обсяг товарної продукції III кв. в оптових цінах складає 37310 тис. грн.

Задача 8

Визначити плановий прибуток від реалізації продукції по заводу, виходячи з даних:

1) залишки нереалізованої продукції на початок планового року:

- а) в оптових цінах підприємства – 370 тис. грн;
- б) по виробничій собівартості – 330 тис. грн.

2) випуск продукції у плановому році:

Найменування	Випуск в шт.	Оцінка вибору по собівартості, грн	Рентабельність вибору, %
B1	15000	30	33
B2	19000	48	42
B3	4600	74	26

3) залишки нереалізованої продукції на кінець планового року:

- а) в опт. цінах підприємства – 372 тис. грн.;
- б) по виробничій собівартості – 293 тис. грн..

Задача 9

Визначити прибуток від випуску продукції та рентабельність, скориставшись даними:

Вид продукції	Кількість штук	Повна собівартість, гривень	Рівень рентабельності, %
A	750	34	35
Б	2984	52	20
В	2366	66	20
Г	26311	84	27
Д	3951	79	33

Задача 10

Визначити річну суму прибутку підприємства від операційної діяльності на основі таких даних:

Доход (виручка) від реалізації продукції 649785210,8 тис.грн.;

Сума ПДВ 86756023 тис.грн.;

Сума акцизного податку 2341277 тис.грн.;

Інші вирахування з доходу (виручки) 11651697,5 тис.грн.;

Чистий доход (виручка) від реалізації продукції – ?

Виробнича собівартість продукції 489999366,7 тис.грн.;

Адміністративні витрати 20935206,4 тис.грн.;

Втрати на збут 139353312,6 тис.грн.;

Доходи від реалізації оборотних активів 3650000 тис.грн.;

Втрати від операційних курсових різниць 12784050 тис. грн.;

Сума безнадійних боргів та втрат від знецінення 297400 тис.грн.;

Дохід від оперативного лізингу 48560000 тис.грн.

Задача 11

Визначити прибуток від операційної діяльності, загальний прибуток підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування за звітний період на основі таких даних:

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції 31192728,4 тис.грн.;

Виробнича собівартість продукції 26851899,4 тис.грн.;

Адміністративні витрати 1430813 тис.грн.;

Втрати на збут 1445763,5 тис.грн.;

Дохід від реалізації іноземної валюти 36780 тис.грн.;

Сума одержаних підприємством штрафів 230069 тис.грн.;

Доходи від реалізації фінансових інвестицій 543987 тис.грн.;

Доходи від реалізації основних засобів 1256789 тис.грн.;

Втрати від неопераційних курсових різниць 467892 тис.грн.;

Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій 56920 тис.грн.;

Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства 6526098 тис.грн.;

Дивіденди і відсотки, отримані від інших фінансових інвестицій 2786000 тис.грн.;

Дохід від фінансового лізингу 2789600 тис.грн.;

Дохід у вигляді відсотків за позички, надані іншим сторонам 2558900 тис.грн.;

Втрати від технічних аварій 150890 тис.грн.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Фінансові результати діяльності підприємств, їх зміст і значення у розширенні виробництва.
2. Факторний аналіз динаміки прибутковості.
3. Економічний зміст прибутку і рентабельності, їх роль в умовах розвитку підприємництва.
4. Розрахунок загального та чистого прибутку, їх розподіл і використання на підприємстві.

ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Система оподаткування підприємств

5.2. Непрямі податки

5.3. Прямі податки

5.4. Екологічний податок та платежі за ресурси

5.5. Місцеві податки і збори

5.6. Збір для формування державних позабюджетних цільових фондів

5.1. Система оподаткування підприємств

Невід’ємною ланкою фінансових відносин у суспільстві є податки і збори – **обов’язкові платежі**, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування державних централізованих фондів грошових коштів, з яких забезпечується фінансування державних витрат. **Обов’язкові платежі** переказуються до бюджету відповідного рівня (державного чи місцевого), а також до державних цільових фондів у формі податків, зборів, плати за ресурси, цільових відрахувань. Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов’язкових платежів) юридичних осіб і фізичних осіб. Крім визначених чинною податковою системою обов’язкових платежів, підприємства ще сплачують єдиний соціальний страховий внесок до державних позабюджетних цільових соціальних фондів:

1. Пенсійного фонду України;
2. Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
3. Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
4. Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

Податком є обов’язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку. **Збором (платою, внеском)** є обов’язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими

уповноваженими органами та особами юридично значимих дій. Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку, становить **податкову систему України**. Крім загальнодержавних та місцевих податків і зборів підприємства ще сплачують єдиний соціальний внесок до державних цільових фондів, тому сукупність загальнодержавних, місцевих податків і зборів, внесків до державних цільових фондів становить **систему оподаткування**(рис.13)[30].

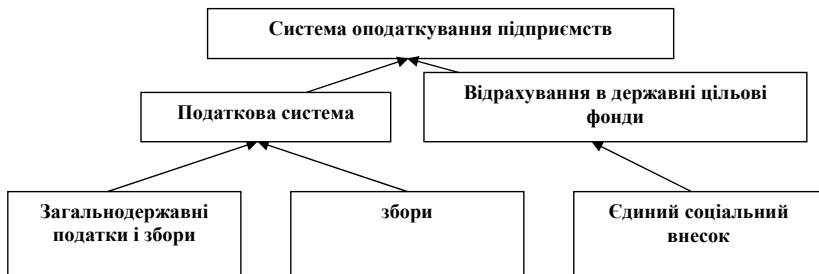


Рис.13. Система оподаткування підприємств в Україні

Принципи побудови системи оподаткування, перелік податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, права, обов'язки і відповідальність платників визначаються Податковим Кодексом України, законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Таким чином, **система оподаткування** – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються до бюджетів та до державних цільових фондів у порядку, встановленому законами України. Податковим Кодексом виділені **загальнодержавні і місцеві податки і збори** (обов'язкові платежі), які зараховуються до бюджетів різних рівнів (табл.1.) [30].

До **загальнодержавних** належать податки та збори, що встановлені Податковим кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених цим кодексом.

До **місцевих** належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом, рішеннями сільських, селищних і міських рад у

межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Таблиця 1

Види податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів

Загальнодержавні податки і збори	Місцеві податки і збори
1. Податок на прибуток підприємств; 2. Податок на доходи фізичних осіб; 3. Податок на додану вартість; 4. Акцизний податок; 5. Екологічний податок; 6. Рентна плата; 7. Мито.	1. Податок на майно: 1.1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 1.2. Транспортний податок; 1.3. Плата за землю; 2. Єдиний податок; 3. Збір за місця для паркування транспортних засобів; 4. Туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю).

Місцеві ради в межах повноважень, визначених Податковим кодексом, вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

З усіх функцій, які можуть виконувати податки (фіскальна, регулююча, стимулююча, розподільча, соціальна та ін.), необхідно виділити дві основні функції – *фіскальну і регулюючу*. Сутність фіскальної функції полягає в тому, що через систему встановлених державою податків і зборів (обов'язкових платежів) утворюються державні грошові фонди, які використовуються державою для виконання притаманних їй функцій.

Сутність регулюючої функції проявляється через вплив податків на різні сторони фінансово-господарської діяльності підприємств. Адже держава, змінюючи об'єкт оподаткування, ставки податку, джерела і строки сплати податку, податкові пільги і штрафні санкції, може суттєво впливати на такі показники фінансово-господарської діяльності, як собівартість продукції, прибуток підприємства, його рентабельність, платоспроможність і фінансова стійкість підприємства, чистий прибуток, обсяг кредитування та ін.

5.2. Непрямі податки

До непрямих податків відносяться *мито, акцизний податок і податок на додану вартість*.

1. **Мито** – це непрямий податок, що встановлюється на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України. Залежно від виду ставок мита, які застосовуються при оподаткуванні, розрізняють *адвалорне, специфічне і комбіноване мито*.

Адвалорне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом. Специфічне мито нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом. А комбіноване мито об'єднує обидва ці види митного обкладення.

Оскільки мито виконує як фіскальну, так і регулюючу функції, то на практиці використовуються декілька видів мита, які забезпечують надходження до бюджету, формування обсягів раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника і інтересів держави (рис.14).

Нарахування та сплата вказаних видів мита здійснюється відповідно до Закону України “Про єдиний митний тариф”. **Об'єктом оподаткування** є митна вартість товару, тобто ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України.

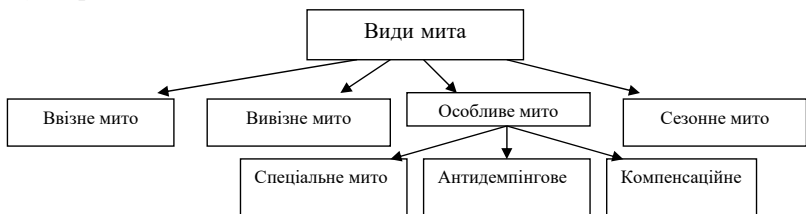


Рис.14. Класифікація видів мита

При цьому до митної вартості включається ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України, комісійні та брокерські, плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) як умова їх ввезення (вивезення). Мито нараховується митним органом і

вноситься до державного бюджету України. При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом НБУ, який застосовується для розрахунків по зовнішньоекономічним операціям і діє на день подання митної декларації.

Сума мита може обчислюватись за двома видами ставок: у відсотках до митної вартості товарів і у твердих сумах з одиниці товару. У разі ввезення підакцизних товарів встановлюються ставки специфічного ввізного мита.

2. **Акцизний податок** (далі АП) – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), законодавчо визначених як “підакцизні”, що включається до ціни таких товарів. До підакцизних товарів, як правило, відносять високорентабельні або монопольні товари.

Об'єктом оподаткування є операції з [30]:

1) реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), реалізації (передачі) в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам;

2) ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;

3) реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазяйними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;

4) реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підакцизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством;

5) реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів;

6) оптового постачання електричної енергії;

7) переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу у підакцизний легковий автомобіль;

Платниками акцизного податку є [30]:

1) особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;

2) особа, суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;

3) фізична особа – резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства;

4) особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними, підакцизні товари (продукцію), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації в установленому законодавством порядку;

5) особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законом;

6) особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог;

7) особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов;

8) особа, на яку при здійсненні операцій з підакцизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або звільняються від оподаткування, покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції) в разі порушення таких умов;

9) особа – суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів;

10) оптовий постачальник електричної енергії;

11) виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії. Не є платниками податку особи, які здійснюють діяльність з виробництва електричної енергії за умови її продажу на оптовому ринку електричної енергії та/або з постачання електричної енергії, крім оптових постачальників електричної енергії;

12) Особа – власник ввезеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок.

Порядок обчислення податку з товарів, вироблених на митній території України [30]. Суми податку, що підлягають сплаті, з підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, визначаються платником податку *самостійно*, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, що діють на дату виникнення податкових зобов'язань. Податок з товарів (продукції), на які встановлені ставки податку в іноземній валюті, сплачується у *національній валюті і розраховується за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на перший день кварталу*, в якому здійснюється реалізація товару (продукції), і залишається незмінним протягом кварталу.

Порядок обчислення податку з товарів, які ввозяться на митну територію України. Суми податку з товарів (продукції), які ввозяться на митну територію України, що підлягають сплаті, визначаються платниками податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, обчислюється у національній валюті за курсом валюти.

Операції з підакцизними товарами, які *не підлягають оподаткуванню* [30]:

- вивезення (експорту) підакцизних товарів платником податку за межі митної території України;
- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів, у яких виявлено недоліки, що унеможливають їх реалізацію на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру (за умови відсутності подальшої їх реалізації на митній території України);
- реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії.

Операції з підакцизними товарами, які *звільняються від оподаткування, зокрема, такі* [30]:

- реалізації легкових автомобілів для інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спеціального призначення, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;

- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, призначених для офіційного користування дипломатичними представництвами та консульськими установами іноземних держав;
- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, якщо при цьому не справляється ПДВ у зв'язку з розміщенням товарів у митних режимах;
- безоплатної передачі для знищення підакцизних товарів, конфіскованих за рішенням суду та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника;
- реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів, крім нафтопродуктів, вироблених на митній території України, що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів;
- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції), за умови подальшого виготовлення з такої сировини готової продукції на митній території України, з якої сплачується акцизний податок, або реалізації такої продукції (підакцизних товарів) на експорт, та пред'явлення контролюючому органу ліцензії на право виробництва;
- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів) як міжнародної технічної допомоги, або гуманітарної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України і норм закону;
- реалізації безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі;
- реалізації скрапленого газу на спеціалізованих аукціонах для потреб населення.

Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного податку визначені Податковим кодексом. Чинне законодавство визначає такі **види підакцизних товарів** [30]:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Порядок обчислення та нарахування акцизного податку.

Акцизний податок обчислюється за **адвалорними (у відсотках), специфічними ставками (у твердих сумах – євро чи гривнях – з одиниці товару), адвалорними та специфічними ставками одночасно.**

При цьому можливі такі варіанти бази оподаткування:

1. Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є:

– вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та акцизного податку (АП);

– вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням ПДВ та акцизного податку;

– вартість реалізованої електричної енергії без ПДВ;

– вартість (з ПДВ та без урахування акцизного податку) підакцизних товарів суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі;

Особливості обчислення податку з тютюнових виробів

Розглянемо випадки, коли базою оподаткування є вартість реалізованого товару (продукції) за встановленими виробником **максимальними роздрібними цінами**. Такі ціни застосовуються для тютюнових виробів, на які встановлено специфічні та адвалорні ставки акцизного податку одночасно.

Максимальні роздрібні ціни – ціни, встановлені на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів) [30]. Акцизний податок з реалізованих суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів не включається до максимальної роздрібною ціни. (МРЦ) – ціни, встановлені на підакцизні товари, вищими за які не може здійснюватися продаж підакцизних товарів у роздрібній торгівлі. Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари встановлюються виробниками або імпортерами товарів шляхом декларування таких цін. Декларація про максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари подається центральному органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику в електронній формі. Встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари повинні наноситися на споживчу упаковку таких товарів разом із датою їх виробництва. Декларація подається виробником або імпортером підакцизних товарів

(продукції) до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, не пізніше ніж 10 та 25 числа місяця.

При оподаткуванні використовують ще поняття *мінімального акцизного податкового зобов'язання* – це мінімальна величина податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку з сигарет, виражена у твердій сумі за 1000 штук сигарет одного найменування, реалізованих на митній території України чи ввезених на митну територію України [30]. Таким чином, при визначенні податкового зобов'язання на сигарети одного найменування сума акцизного податку, обчислена одночасно за встановленими адвалорною та специфічною ставками акцизного податку, не повинна бути меншою встановленого мінімального акцизного податкового зобов'язання.

Якщо для обчислення податку застосовуються одночасно адвалорні та специфічні ставки податку, то сума акцизного податку визначається шляхом додавання суми акцизного податку, обчисленої за ставками у відсотках до обороту з продажу та суми акцизного податку, обчисленої за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, за формулою:

$$A = A_1 + A_2, \text{ де}$$

A – сума акцизного податку;

A_1 – сума акцизного податку, обчислена за ставками у відсотках;

A_2 – сума акцизного податку, обчислена за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.

Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є оборот з реалізованого, ввезеного товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та АП.

1) Визначається оборот з реалізації (ввезення) як сума оподаткованих оборотів за кожним видом товару за формулою:

$$O = \sum M \cdot K, \text{ де}$$

O – оподаткований оборот;

M – максимальна роздрібна ціна за кожним видом товару, задекларована виробником або імпортером таких товарів;

K – кількість товару у фізичних одиницях виміру за кожним видом товару.

2) Після визначення обороту з реалізації (ввезення) обчислюється сума акцизного податку за формулою:

$$A_1 = C \cdot O, \text{ де}$$

A_1 – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у відсотках до обороту з реалізації (ввезення).

Якщо для обчислення податку застосовуються специфічні ставки з підакцизних товарів (продукції), то базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках.

Обрахунок відбувається у такому порядку:

1) Якщо сума АП встановлена в гривнях до фізичної одиниці виміру товару, то використовують формулу:

$$A_2 = C \cdot K, \text{ де}$$

A_2 – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у гривнях;

K – кількість товару визначена у фізичних одиницях виміру.

2) Якщо сума АП встановлена у євро до фізичної одиниці виміру товару, то користуються формулою:

$$A_2 = C \cdot \epsilon \cdot K, \text{ де}$$

A_2 – сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у євро;

ϵ – курс гривні до євро станом на дату подання митної декларації;

K – кількість товару, визначена у фізичних одиницях виміру.

Приклад: максимальна роздрібна ціна (М) пачки тютюнових виробів становить 23,1 гривень, адвалорна ставка – 12%, специфічна ставка – 445,56 грн за 1000 штук. Кількість реалізованого (ввезеного) товару в одиницях виміру, на який встановлено МРЦ 2500 штук. Вміст продукції в одиниці товару, на яку встановлено МРЦ – 20 штук. Мінімальне акцизне податкове зобов'язання – 596,05 грн за 1000 штук.

1) Визначаємо оборот з реалізації (ввезення) товару для обчислення за адвалорними ставками:

$$O = 23,1 \times 2500 = 57750 \text{ грн};$$

2) Обчислюємо суму акцизного податку з обороту з реалізації (ввезення) товару за адвалорними ставками:

$$A1 = 57750 \times 12\% : 100\% = 6930 \text{ грн};$$

3) Кількість реалізованого (ввезеного) товару для обчислення за специфічними ставками податку:

$$K = 20 \times 2500 = 50000 \text{ шт};$$

4) Обчислюємо суму акцизного податку з кількості реалізованого (ввезеного) товару за специфічними ставками:

$$A_2 = 50000 \times 445,56 : 1000 = 22278 \text{ грн.}$$

5) Обчислюємо загальну суму акцизного податку:

$$A = 6930 + 22278 = 29208 \text{ грн.}$$

б) Обчислюємо мінімальне податкове зобов'язання з обсягів товару:

$$A \text{ мін пз} = 50000 \times 596,05 : 1000 = 29802,5 \text{ грн}$$

Оскільки $29802,5 > 29208$, то сума акцизного податку з обсягів товару буде 29802,5 грн.

Особливості оподаткування акцизним податком суб'єкта господарювання роздрібною торгівлі, який здійснює реалізацію підакцизних товарів. Суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, який реалізує підакцизні товари, а саме: алкогольні напої (в т.ч. пиво), тютюнові вироби, бензини моторні, дизельне пальне, скраплений газ, паливо моторне альтернативне, біодизель та ін., з 2015 року є платником акцизного податку до місцевого бюджету. Для реалізованих підакцизних товарів ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках від вартості (з податком на додану вартість), у розмірі 5%.

Особливості подання звітності та сплати АП з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів такі:

- реєстрація як платника податку здійснюється контролюючим органом за місцезнаходженням пункту продажу товарів;
- подання декларації – контролюючому органу за місцезнаходженням пункту продажу товарів (по кожній міській, сільській, селищній раді);
- термін подання – щомісяця не пізніше 20 числа наступного періоду;
- термін сплати – 10 днів;
- ставка акцизного податку – 5% вартості реалізованих підакцизних товарів.

Розглянемо методику обчислення фактичної роздрібною ціни алкогольних напоїв та податкових зобов'язань з акцизного податку та ПДВ. Оскільки базою оподаткування підакцизних товарів суб'єктів господарювання роздрібною торгівлі є вартість товарів (з ПДВ та без АП), то обрахунок здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається фактична роздрібна ціна алкогольних напоїв (ФРЦАН) з врахуванням акцизного податку за формулою:

$$\text{ФРЦАН} = \text{РЦАН} : (100\% - A\%) \times 100\%, \text{ де}$$

РЦАН – роздрібна ціна алкогольних напоїв;

Нехай РЦАН дорівнює 40 грн., тоді ФРЦАН дорівнює 42 грн.

$$\text{ФРЦАН} = 40 \text{ грн} : (100\% - 5\%) \times 100\% = 42 \text{ грн.}$$

2. Визначається сума податкового зобов'язання з акцизного податку з роздрібних продажів алкогольних напоїв (ПЗан):

$$\text{ПЗан} = \text{ФРЦАН} : 105\% \times 5\% = 42 : 105\% \times 5\% = 2 \text{ грн.}$$

3. Сума податкового зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв) складатиме:

$$\text{ПЗпдв} = (\text{ФРЦАН} - \text{ПЗан}) : 120\% \times 20\% = (42 - 2) : 120\% \times 20\% = 6,66 \text{ грн.}$$

Розглянемо методику обчислення граничної роздрібною ціни тютюнових виробів (ГРЦТВ) та податкових зобов'язань з акцизного податку та ПДВ. Обрахунок здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається гранична роздрібна ціна тютюнових виробів (ГРЦТВ) з врахуванням акцизного податку за формулою:

$$\text{ГРЦТВ} = \text{МРЦ} : (100\% - A\%) \times 100\%, \text{ де}$$

МРЦ – максимальна роздрібна ціна тютюнових виробів;

Нехай МРЦ дорівнює 10 грн., тоді ГРЦТВ дорівнює 10,5 грн.

$$\text{ГРЦТВ} = 10 \text{ грн} : (100\% - 5\%) \times 100\% = 10,5 \text{ грн.}$$

Фактична роздрібна ціна, за якою продають тютюнові вироби (ФРЦТВ), має дорівнювати або бути меншою, ніж ГРЦТВ.

2. Визначається сума податкового зобов'язання з акцизного податку з роздрібних продажів за реалізовані тютюнові вироби (ПЗан):

$$\text{ПЗан} = \text{ФРЦТВ} : 105\% \times 5\% = 10,5 : 105\% \times 5\% = 0,5 \text{ грн.}$$

3. Сума податкового зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв) складатиме:

$$\text{ПЗпдв} = (\text{ФРЦТВ} - \text{ПЗан}) : 120\% \times 20\% = (10,5 - 0,5) : 120\% \times 20\% = 1,66 \text{ грн.}$$

Особливості оподаткування акцизним податком суб'єкта господарювання, який здійснює оптову торгівлю електроенергією.

Платниками податку є оптові постачальники електричної енергії та виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії. Для оподаткування застосовують адвалорні ставки, а базу оподаткування є вартість реалізованої електричної енергії без ПДВ [30].

Приклад. Оптовий постачальник реалізував за місяць електроенергії на суму 1570600 тис.грн. Адвалорна ставка становить 3,2%.

Визначаємо податкове зобов'язання з акцизного податку (ПЗа):

$$\text{ПЗа} = 1570600 \times 0,032 = 50259 \text{ тис.грн.}$$

Визначаємо податкове зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв):

$$\text{ПЗпдв} = (1570600 + 50259) \times 0,2 = 324172 \text{ тис.грн.}$$

Дата виникнення податкових зобов'язань.

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції), крім випадків оподаткування алкогольних напоїв та деяких підакцизних товарів залежно від напрямку їх використання.

- Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання контролюючим органом у визначених законодавством випадках.

- При передачі підакцизних товарів (продукції), вироблених з давальницької сировини, датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх відвантаження виробником замовнику або за його дорученням іншій особі.

- При використанні підакцизних товарів (продукції) для власних виробничих потреб датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх передачі для такого використання, крім використання для виробництва підакцизних товарів (продукції).

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів є дата здійснення розрахункової операції відповідно до Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", для безготівкових розрахунків – дата оформлення розрахункового документа на суму проведеної операції, який підтверджує факт продажу, а у разі реалізації товарів фізичними особами – підприємцями, які сплачують єдиний податок, – дата надходження оплати за проданий товар.

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо постачання електроенергії є дата підписання акту прийому-передачі електроенергії.

Порядок і строки сплати податку.

Терміни сплати акцизного податку залежать від *виду підакцизної продукції* та від *факту виробництва* підакцизних товарів на митній території України чи їх *ввезення* на митну територію України [30].

1. Якщо підакцизні товари вироблені на митній території України, то суми податку перераховуються до бюджету платниками підакцизних товарів (продукції) *протягом 10 календарних днів*, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання податкової декларації за місячний податковий період.

Суми податку виробниками тютюнових виробів сплачуються до бюджету протягом 5 робочих днів після отримання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання податкової декларації.

Суми податку з алкогольних напоїв, для виробництва яких використовується спирт етиловий неденатурований, сплачуються при придбанні марок акцизного податку, а підприємства, які виробляють вина виноградні з додаванням спирту та міцні вермути, інші зброжені напої з додаванням спирту, сплачують податок при придбанні марок акцизного податку на суму, розраховану із ставок податку на готову продукцію, вироблену з виноматеріалів чи сусла, при виробництві яких використовується спирт етиловий.

Власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини, сплачує податок виробнику (переробнику) не пізніше дати відвантаження готової продукції такому власнику або за його дорученням іншій особі.

2. Якщо підакцизні товари ввезені на митну територію України, то податок сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації. У разі ввезення маркованої підакцизної продукції податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Базовий податковий період для сплати податку відповідає календарному місяцю. Платник податку з підакцизних товарів (продукції), вироблених або переобладнаних на митній території України; імпортер алкогольних напоїв та тютюнових виробів; суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, який здійснює реалізацію підакцизних товарів; оптовий постачальник електричної енергії подає щомісяця не пізніше 20 числа наступного періоду контролюючому органу за місцем реєстрації декларацію акцизного податку.

3. Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який включається до ціни товарів і являє собою податок на частину знову створеної вартості. Податок на додану вартість перераховується до державного бюджету на кожному етапі її утворення і на його частку в доходах держбюджету припадає близько третини усіх надходжень. Фактичними платниками ПДВ (як і при інших непрямих податках) є кінцеві споживачі продукції, а на підприємства покладається функція нарахування та перерахування до бюджету.

Платники податку. Платниками податку є суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні і фізичні особи, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) яких

протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень(без ПДВ). Такі особи *зобов'язані* зареєструватися платниками податку в органі державної податкової служби за своїм місцезнаходженням (крім платників єдиного податку) [30].

Якщо особи не є платниками ПДВ і ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, то вони сплачують податок під час митного оформлення товарів без *реєстрації* платником ПДВ.

Якщо особа проводить оподатковувані операції і не є платником ПДВ, оскільки обсяги операцій є меншими за встановлену суму (1000000грн без ПДВ) постачання товарів (послуг) за останні 12 календарних місяців, і така особа вважає за доцільне *добровільно* зареєструватися як платник податку, то така реєстрація робиться за її заявою (рис.15). Реєстрація платником ПДВ відбувається протягом трьох робочих днів після надходження реєстраційної заяви.

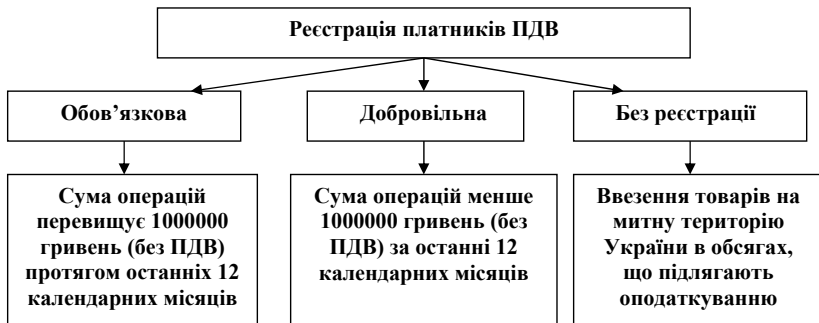


Рис. 15. Реєстрація платників ПДВ

Об'єктом оподаткування є операції з:

- 1) постачання товарів (послуг) на митній території України;
- 2) ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України;
- 3) вивезення товарів (супутніх послуг);
- 4) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

При цьому законодавчо визначений ряд операцій, які *не є об'єктом оподаткування* (рис.16), зокрема, таких як випуск (емісія), розміщення та продаж за кошти цінних паперів, які випущені (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності; операції, пов'язані

із передачею (поверненням) майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг; надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування; загальнообов'язкового державного соціального страхування, обіг валютних цінностей, банківських металів, банкнот та монет НБУ, за винятком тих, що використовуються для нумізматичних цілей; розрахунково-клірингова, реєстраторська та депозитарна діяльність на ринку цінних паперів; надання послуг з інкасації, розрахунково-касового обслуговування, залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики, депозиту, управління коштами та цінними паперами, доручення, надання, управління і переуступки фінансових кредитів, кредитних гарантій і банківських поручительств; виплат у грошовій формі заробітної плати, пенсій, стипендій, субсидій, дотацій, виплат дивідендів, роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом; реорганізації юридичних осіб; надання банками послуг у межах управління фондами банківського управління, фондами операцій з нерухомістю, фондами фінансування будівництва та інші.

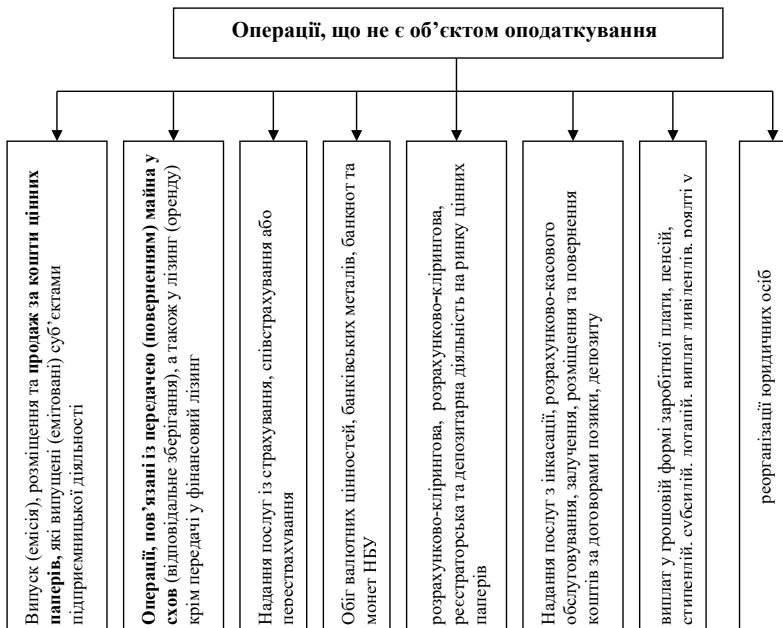


Рис.16. Операції які не є об'єктом оподаткування ПДВ

База оподаткування залежить від сфери та виду діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. У разі постачання товарів (послуг) база оподаткування визначається, виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім *акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів, збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що справляється з вартості послуг стільникового рухомого зв'язку, податку на додану вартість та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів*).

Порядок визначення бази оподаткування в разі постачання товарів/послуг:

1. продаж покупних товарів (послуг) – *не нижче ціни придбання;*
2. продаж самостійно виготовлених товарів (послуг) – *не нижче звичайних цін;*
3. продаж необоротних активів – *не нижче балансової (залишкової) вартості* за даними бухгалтерського обліку.

Виняток становлять товари (послуги), ціни на які підлягають державному регулюванню, газ, який постачається для потреб населення.

База оподаткування операцій з постачання товарів, ввезених на митну територію України, визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче їх митної вартості з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

Регулююча функція податку на додану вартість проявляється у законодавчому визначенні цілого ряду операцій, які **звільняються від оподаткування**. До таких операцій, зокрема, які пов'язані з діяльністю підприємств, можна віднести [30]:

– постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим КМУ;

– постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних школах і клубах, школах мистецтв та послуг з проживання учнів або студентів у гуртожитках;

– постачання послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я, що мають ліцензію на постачання таких послуг;

– постачання технічних та інших засобів реабілітації (їх комплектуючих і напівфабрикатів), послуги з їх ремонту та доставки, товарів спеціального призначення для інвалідів та інших пільгових категорій населення за переліком, затвердженим КМУ;

– постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі), тарифи на які регулюються у встановленому законом порядку;

– надання благодійної допомоги, зокрема безоплатне постачання товарів (послуг) благодійним організаціям, а також надання такої допомоги благодійними організаціями набувачам (суб'єктам) благодійної допомоги;

Ставки податку. Ставки податку зафіксовані у Податковому Кодексі і встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах [30]:

а) **основна** – 20%;

б) **7%** – застосовується по операціях з:

– постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

– постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

в) **пільгова** – 0% (рис.17);

Нульова ставка щодо ПДВ застосовується, зокрема, до таких операцій:

- вивезення товарів за межі митної території України у митному режимі експорту, реекспорту, безмитної торгівлі, вільної митної зони;

- постачання товарів для заправки або забезпечення морських суден, що: використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовецької або іншої господарської діяльності, що провадиться за межами територіальних вод України, повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату, для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі, постачання товарів

магазинами безмитної торгівлі, відповідно до порядку, встановленого Кабінетом Міністрів України;

- постачання таких послуг як міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом, послуги, що передбачають роботи з рухомих майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом, послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.

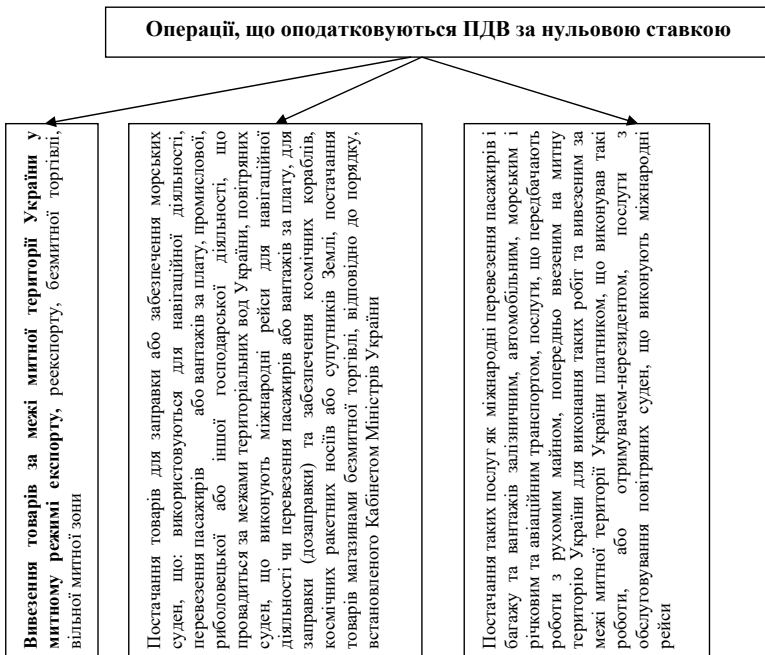


Рис.17. Операції, що оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою

Порядок обчислення і сплати податку. Оскільки ПДВ нараховується на кожному етапі утворення додатково створеної вартості, то з метою уникнення подвійного оподаткування (сум ПДВ, які були перераховані до бюджету попередніми суб'єктами підприємницької діяльності) чинним законодавством застосовуються *механізми податкового зобов'язання і податкового кредиту*. Схема обчислення і сплати ПДВ зображена на рис.18.

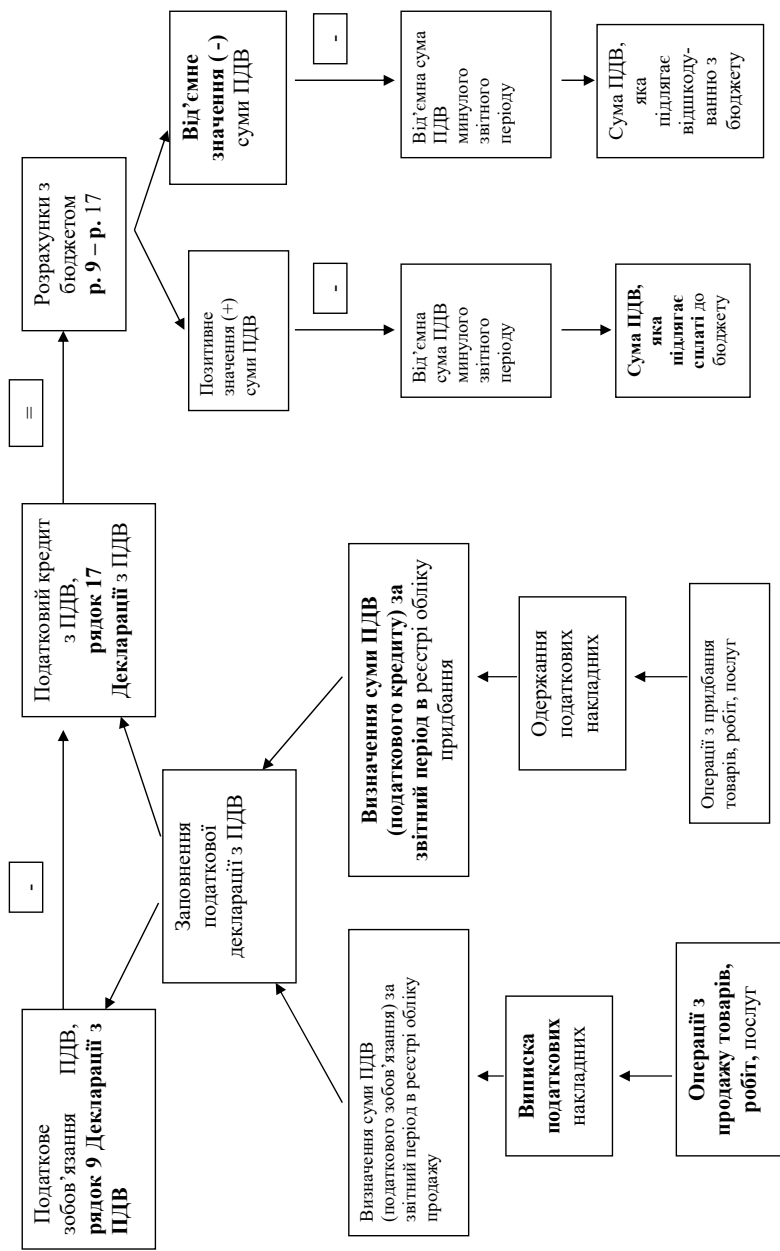


Рис. 18. Порядок обчислення і сплати ПДВ

Підприємства, здійснюючи операції з постачання товарів, послуг, зобов'язані виписувати *податкову накладну* на кожне повне або часткове постачання товарів, а також на суму коштів попередньої оплати і вести реєстр обліку продажу товарів, послуг для того, щоб визначити своє *податкове зобов'язання з ПДВ* за звітний період.

Податкове зобов'язання – це загальна сума ПДВ, одержана (нарахована) платником податку в звітному періоді. Постачання товарів (послуг) здійснюється за договірними (контрактними) цінами з додатковим нарахуванням ПДВ.

Платник податку (продавець) зобов'язаний надати покупцю (отримувачу) *податкову накладну*, складену в *електронній* формі з дотриманням умови щодо реєстрації, електронного підпису уповноваженої платником особи, та зареєстрованому в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН), в якій, крім загальних реквізитів, вказується [30]:

- опис (номенклатура) товарів (послуг) та їх кількість, обсяг;
- ціна постачання без ПДВ;
- ставка податку та відповідна сума ПДВ у цифровому значенні;
- загальна сума коштів, що підлягає сплаті з урахуванням ПДВ.

Податкова накладна складається у день виникнення податкових зобов'язань продавця, вона є і *звітним податковим, і розрахунковим документом*. Платники податку, які постачають електричну енергію, складають податкові накладні *щодокадно* на суму коштів, що надійшли в рахунок оплати за таку електричну енергію на їх поточні рахунки протягом відповідної декади.

Для операцій, що оподатковуються, і операцій, звільнених від оподаткування, складаються окремі податкові накладні. Податкова накладна складається на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг, а також на суму коштів, що надійшли на поточний рахунок як попередня оплата (аванс). Право на нарахування податку та складання податкових накладних надається *виключно особам*, зареєстрованим як платники податку.

При здійсненні операцій з постачання товарів (послуг) платник податку – продавець товарів (послуг) зобов'язаний в установлені терміни скласти податкову накладну в електронній формі, зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних та надати покупцю за його вимогою. Податкова накладна, складена та зареєстрована в Єдиному реєстрі податкових накладних платником податку, який здійснює операції з постачання товарів/послуг, є для

покупця таких товарів (послуг) підставою для нарахування сум податку, що відносяться до *податкового кредиту*. В ЄРПН реєструються усі *податкові накладні*, в т.ч. виписані:

- не платникам ПДВ;
- кінцевим споживачам;
- по звільненим від оподаткування операціям;

Підтвердженням продавцю про прийняття його податкової накладної та/або розрахунку коригування до Єдиного реєстру податкових накладних є *квитанція в електронному вигляді* у текстовому форматі, яка надсилається протягом операційного дня. *Датою та часом* надання податкової накладної та/або розрахунку коригування в електронному вигляді до центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, є *дата та час*, зафіксовані у квитанції [30].

Якщо протягом операційного дня не надіслано квитанції про прийняття або неприйняття, така податкова накладна вважається зареєстрованою в Єдиному реєстрі податкових накладних. Реєстрація податкових накладних та/або розрахунків коригування до податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних здійснюється не пізніше *п'ятнадцяти календарних днів*, наступних за датою їх складання [30].

Відсутність факту реєстрації платником податку – продавцем товарів (послуг) податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних та/або порушення порядку заповнення податкової накладної не дає права покупцю на включення сум податку на додану вартість до податкового кредиту та не звільняє продавця від обов'язку включення суми податку на додану вартість, вказаної в податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період.

Платники податку зобов'язані вести *окремий* облік операцій з постачання та придбання товарів (послуг), які *підлягають оподаткуванню*, а також які *не є об'єктами оподаткування* та звільнені від *оподаткування*. Зведені результати такого обліку відображаються в податкових деклараціях.

Податкова накладна не виписується, якщо вартість касових чеків, які містять суму отриманих товарів (послуг) не більша 200 гривень за день (без ПДВ), у разі продажу транспортних квитків та при виписуванні готельних рахунків. При цьому підставою для збільшення суми податкового кредиту (для покупця) є товарний чек або інший розрахунковий чи платіжний документ.

Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів (послуг) вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається **будь-яка з подій, що сталася раніше** [30]:

1) або *дата зарахування коштів* від покупця на банківський рахунок продавця як оплата товарів (послуг), що підлягають постачанню (якщо купівля здійснюється за готівку, то дата їх оприбуткування в касі платника податку чи дата інкасації готівкових коштів у банку, який обслуговує продавця);

2) або *дата відвантаження товарів*, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку (продавцем).

Всі суми податкових зобов'язань, які виникли у звітному періоді, фіксуються у єдиному електронному реєстрі *виданих податкових накладних*, де, зокрема, вказується:

- загальна сума постачання товарів (послуг) з урахуванням ПДВ;
- обсяг постачання без ПДВ (база оподаткування);
- сума ПДВ;

Обсяг продажу без ПДВ і сама сума ПДВ, які зафіксовані в реєстрі податкових накладних за звітний період, заносяться у податкову декларацію з ПДВ. При цьому податкове зобов'язання платника податку буде дорівнювати сумі ПДВ за звітний період і відобразитись по рядку 9 Декларації з ПДВ.

З метою уникнення подвійного оподаткування платник податку має право зменшити своє податкове зобов'язання на суму *податкового кредиту*. Таким чином, **податковий кредит – це сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду**.

Податковий кредит звітного періоду складається із сум ПДВ, сплачених (нарахованих) платником податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням або виготовленням товарів (послуг), необоротних активів (в т.ч. в разі їх ввезення на митну територію України), отримання послуг, наданих нерезидентом на митній території України, ввезення необоротних активів на митну територію України за договором оперативного або фінансового лізингу.

Не відносяться до податкового кредиту суми податку, сплаченого (нарахованого) у зв'язку з придбанням товарів (послуг), не підтверджені зареєстрованими в ЄРПН податковими накладними або оформлені з порушенням вимог чи не підтверджені митними деклараціями.

Датою виникнення права платника податку (покупця) на податковий кредит вважається дата здійснення першої з подій [30]:

1) або дата списання коштів з банківського рахунку платника податку на оплату товарів (послуг);

2) або дата отримання платником податку товарів (послуг).

Суми ПДВ з податкового кредиту визначаються на підставі податкових накладних придбаного товару (послуг), які формуються в електронному вигляді, підлягають обов'язковій реєстрації у єдиному державному реєстрі у реєстрі отриманих податкових накладних, де, зокрема, вказується:

- загальна сума придбаних товарів (послуг) з ПДВ;
- вартість придбаних товарів (послуг) без ПДВ;
- сума ПДВ.

Сума придбаних товарів (робіт, послуг) без ПДВ і сама сума ПДВ (сума податкового кредиту), які зафіксовані в реєстрі отриманих податкових накладних за звітний період, заносяться у податкову декларацію з ПДВ. При цьому сума податкового кредиту з ПДВ за звітний період відображається по рядку 17 Декларації з ПДВ.

Щоб визначити суму податку, яка підлягає сплаті до бюджету або відшкодуванню з бюджету, треба від суми податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду відняти суму податкового кредиту такого звітного періоду (р.9 – р.17 Декларації з ПДВ).

У разі одержання *позитивного* значення – платник податку зобов'язаний сплатити ПДВ не пізніше двадцятого числа місяця, що настає за звітним. Якщо буде одержано *від'ємне* значення, то така сума враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні звітні (податкові) періоди, а в разі відсутності податкового боргу – або підлягає бюджетному відшкодуванню, та (або) зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду. Необхідно зауважити, що від'ємні суми, одержані платником у минулому періоді, будуть зменшувати податкове зобов'язання платника у звітному періоді. Підставою для отримання відшкодування є дані тільки податкової декларації за звітний період. За бажанням платника податку сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в рахунок майбутніх платежів з цього податку. Таке рішення платника податку відображається в податковій декларації.

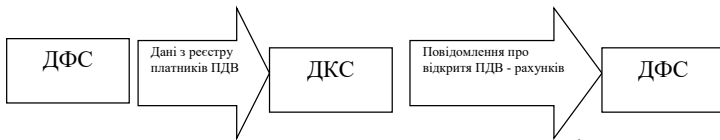
Звітні (податкові) періоди. Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць, а у випадках, коли платники податку, які сплачують єдиний податок, можуть вибрати *квартальний податковий період* [30].

Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового)

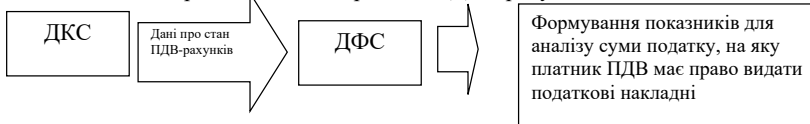
місяця. Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання декларації. Податкова звітність з ПДВ подається виключно в *електронній формі*.

Електронне адміністрування ПДВ. Система електронного адміністрування податку на додану вартість забезпечує автоматичний облік в розрізі платників податку. Порядок електронного адміністрування ПДВ встановлюється Кабінетом Міністрів України (рис. 19).

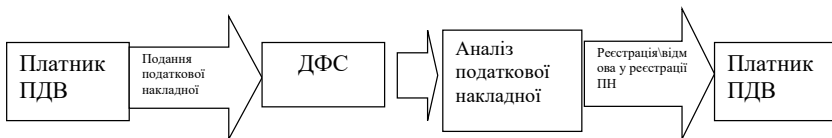
I етап: відкриття ПДФ – рахунків



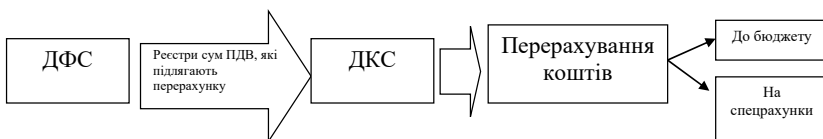
II етап: отримання даних про стан ПДВ – рахунків



III етап: реєстрація податкових накладних в ЄРПН



IV етап: перерахування сум податку до бюджету/ або на спец рахунки СГД



V етап: закриття ПДВ - рахунків

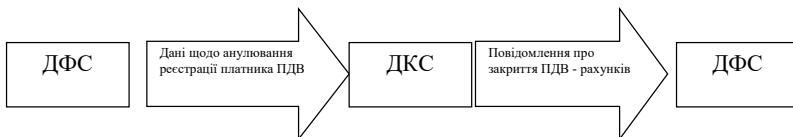


Рис.19. Схема електронного адміністрування ПДВ

Кожному платнику ПДВ відкривається електронний рахунок в системі електронного адміністрування ПДВ. Для відкриття рахунків у системі електронного адміністрування податку на додану вартість центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію податкової та митної політики, надсилає органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, в якому відкриваються рахунки платників у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, реєстр платників, в якому зазначаються назва платника, податковий номер та індивідуальний податковий номер платника (рис.20).

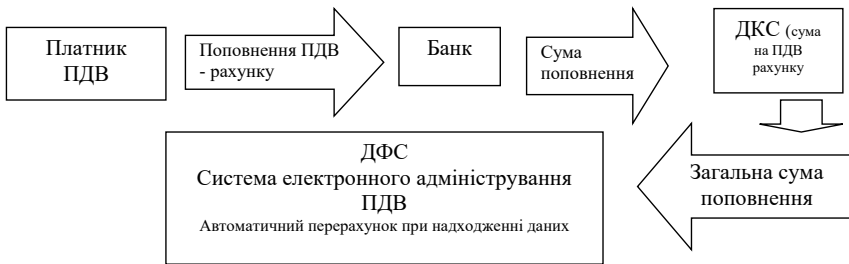


Рис.20. Система електронного адміністрування ПДВ

Платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних на суму податку (Σ Накл), обчислену за такою формулою [30]:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} + \Sigma \text{Овердрафт} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ.}$$

де:

Σ НаклОтр – загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, податковими накладними, складеними платником податку та зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

Σ Митн – загальна сума податку, сплаченого платником при ввезенні товарів на митну територію України;

ΣПопРах – загальна сума поповнення рахунку в системі електронного адміністрування податку з поточного рахунку платника;

ΣОвердрафт – сума середньомісячного розміру сум податку, які за останніх 12 звітних (податкових) місяців були задекларовані платником до сплати до бюджету та погашені чи розстрочені або відстрочені, а також задекларовані платником – сільськогосподарським підприємством, що обрав спеціальний режим оподаткування;

ΣНаклВид – загальна сума податку за виданими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

ΣВідшкод – загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування з урахуванням сум коригувань, проведених за результатами перевірок;

ΣПеревищ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях з урахуванням поданих уточнюючих розрахунків до них, над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних та розрахунках коригування до таких податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних.

5.3. Прямі податки

Прямі податки – це податки, які встановлюються безпосередньо до об'єкту оподаткування, доходу чи майна, за певними ставками. Прикладом прямих податків можуть бути податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, податок на землю та ін. Найвагомішим серед них є *податок на прибуток*, оскільки він забезпечує велику частку в доходах державного бюджету.

Платниками податку на прибуток є юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності (резиденти і нерезиденти), які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України так і за її межами, неприбуткові установи та організації у разі отримання прибутку.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства

відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, *на різниці*, які виникають відповідно до положень розділу 3 Податкового кодексу (рис.21) .

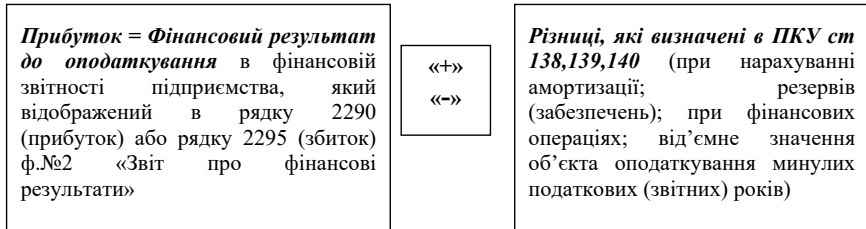


Рис.21. Розрахунок визначення об’єкта оподаткування [30]

Якщо передбачено здійснення коригування шляхом збільшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається:

- а) зменшення від’ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
- б) збільшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

Якщо передбачено здійснення коригування шляхом зменшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається:

- а) збільшення від’ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
- б) зменшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

До річного *доходу* від будь-якої діяльності, визначеного за правилами бухгалтерського обліку, включається *дохід (виручка) від реалізації продукції* (товарів, робіт, послуг), *інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи* (рис.22).

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 мільйонів гривень, об’єкт оподаткування *може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці* (крім від’ємного значення об’єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років.

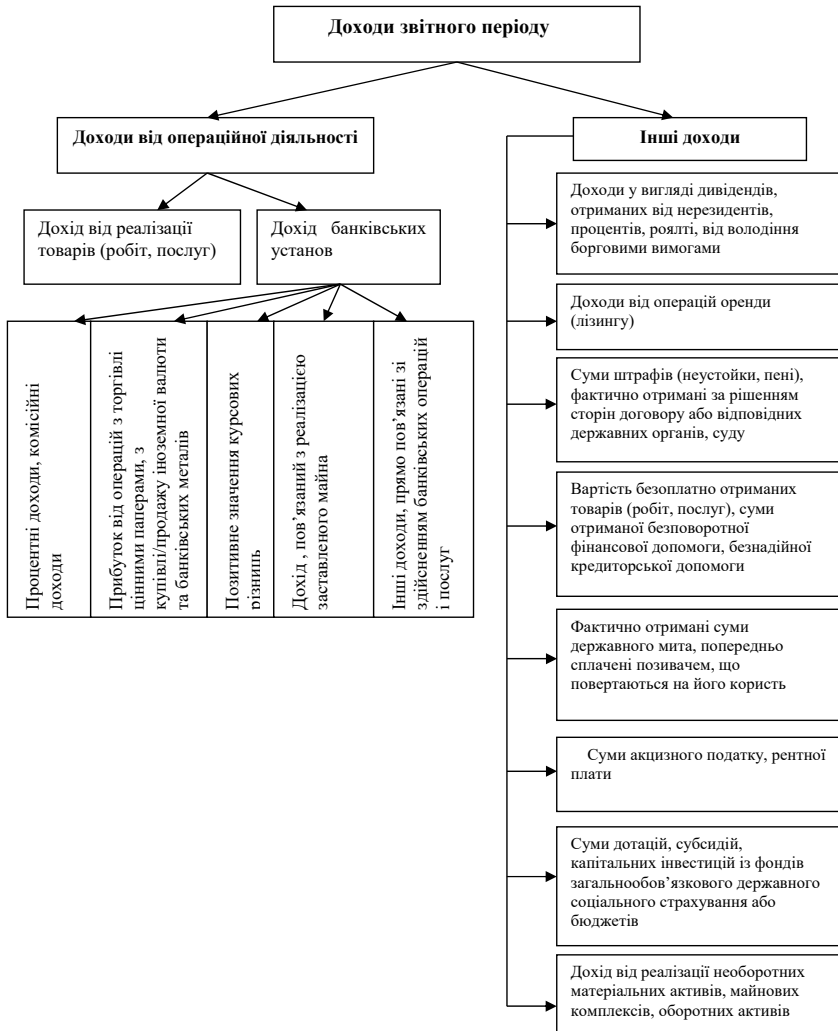


Рис.22.Склад доходів, що враховуються для визначення податку на прибуток

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування.

Ставки податку, передбачені Податковим Кодексом України відображені на рис. 23.

Базова ставка – 18%
<u>Крім того, встановлені наступні ставки для юридичних осіб:</u>
-10% від доходу, отриманого від проведення лотерей, азартних ігор з використанням гральних автоматів;
-18% від доходу, отриманого від букмекерської діяльності, азартних ігор (без застосування гральних автоматів);
-15% від сум, що виплачуються нерезидентам у вигляді процентів, дивідендів, роялті фрахту та доходів від інжинірингу, орендної плати, продажу нерухомого майна тощо;
-20% від суми виплат нерезидентам за виробництво та розповсюдження реклами;
-3% від суми страхових платежів, премій, внесків, нарахованих за договорами страхування та розміру частки страхової премії по договорам співстрахування;
-4% від страхових виплат нерезидентам по договорам страхування ризиків за межами України;
-6% від суми фрахту;
- 12% від страхових платежів, виплат на користь нерезидентів у разі, якщо не застосовуються ставки 0% або 4%;
-0% за договорами з довгострокового страхування життя, добровільного медичного страхування та договорів страхування додаткової пенсії;
-0% від суми страхових виплат (відшкодувань) фіз.особам-нерезидентам по договорам із обов'язкового страхування або по договорам «Зелена карта» та страхування пасажирських перевезень в цивільній авіації.

Рис.23. Ставки податку на прибуток

Порядок обчислення та терміни сплати податку на прибуток підприємств. Податок нараховується платником самостійно за ставками, зазначеними на рис.21, від бази оподаткування. Податковими (звітними) періодами є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік [30].

При цьому податкова декларація розраховується наростаючим підсумком. Податковий (звітний) період починається з першого календарного дня податкового (звітного) періоду і закінчується останнім календарним днем податкового (звітного) періоду.

Річний податковий (звітний) період встановлюється для таких платників податку:

а) платників податку, які зареєстровані протягом звітного (податкового) року (новостворені), що сплачують податок на прибуток на підставі річної податкової декларації за період діяльності у звітному (податковому) році;

б) виробників сільськогосподарської продукції;

в) платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 мільйонів гривень. При цьому до річного доходу від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) включається дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи.

Платники податку на дохід: суб'єкти, які здійснюють випуск та проведення лотерей, щоквартально сплачують податок на дохід у порядку і в строки, які встановлені для квартального податкового (звітного) періоду з поданням податкової декларації з податку на прибуток.

Підприємство зобов'язане подати до податкового органу за місцем реєстрації декларацію протягом 40 календарних днів, наступних за останнім днем звітного (податкового) кварталу або до першого червня року, наступного за звітним (податковим) роком. Податок на прибуток сплачується у бюджет не пізніше 10 календарних днів, наступних за останнім днем відповідного граничного строку подання декларації.

Дохід від реалізації товарів визнається за *датою* переходу покупцеві права власності на такий товар. *Дохід від надання послуг та виконання робіт* визнається за *датою* складання акта або іншого документа, який підтверджує виконання робіт або надання послуг.

Датою отримання доходів, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, у якому такі доходи визнаються, незалежно від фактичного надходження коштів (метод нарахувань). У разі продажу товарів за договором комісії (агентським договором) платником податку *датою отримання доходу* від такого продажу вважається *дата* продажу товарів.

Витрати, що враховуються для визначення податку на прибуток, складаються із *витрат операційної діяльності* та *інших витрат*. Основні складові таких витрат відображені на рис.24. *Витрати*, які формують *собівартість* реалізованих товарів (робіт, послуг), визнаються *витратами того звітного періоду*, в якому визнано *доходи від реалізації таких товарів (робіт, послуг)*. Інші *витрати* визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

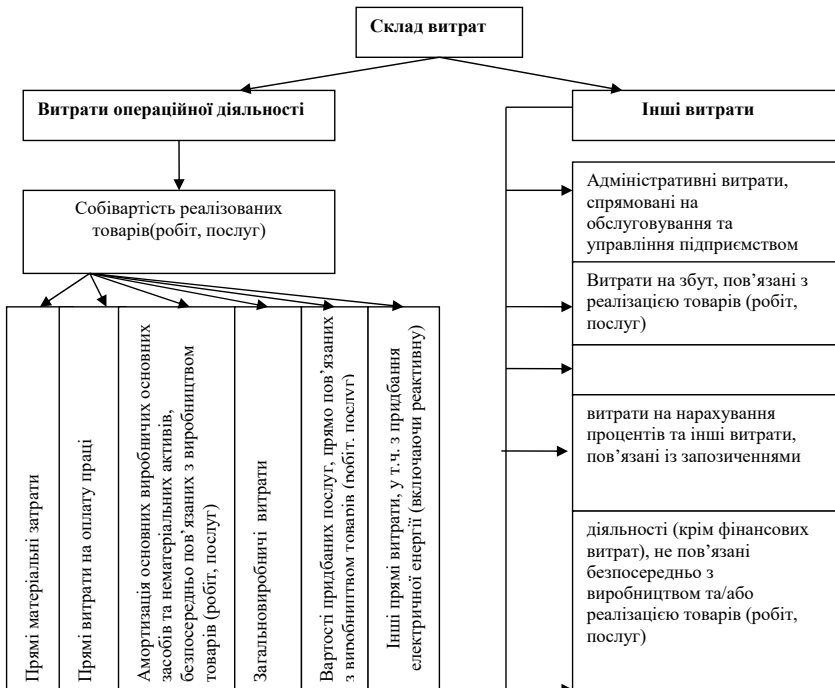


Рис.24. Склад витрат, що враховуються для визначення податку на прибуток

Податкові пільги з податку на прибуток:

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

звітнього періоду не менш як 25 відсотків суми загальних витрат на оплату праці;

– на період підготовки до зняття і зняття з експлуатації енергоблоків Чорнобильської АЕС та перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему звільняється від оподаткування прибуток Чорнобильської АЕС, якщо такі кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки до зняття і зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему;

– звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги або за рахунок коштів, які передбачаються в державному бюджеті як внесок України до Чорнобильського фонду "Укриття" для реалізації міжнародної програми – Плану здійснення заходів на об'єкті "Укриття".

5.4. Екологічний податок та платежі за ресурси

Екологічний податок. Платники податку – суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються [30]:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання);
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

Об'єктом та базою оподаткування є:

- обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

- обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;
- обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;
- обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;
- обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Оподаткування здійснюється за ставками, які наведені в Податковому кодексі.

Порядок обчислення податку. Суми податку обчислюються за податковий (звітний) квартал платниками податку. У разі якщо під час провадження господарської діяльності платником податку здійснюються різні види забруднення навколишнього природного середовища та/або забруднення різними видами забруднюючих речовин, такий платник зобов'язаний визначати суму податку окремо за кожним видом забруднення та/або за кожним видом забруднюючої речовини.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу. Платники податку складають податкові декларації протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, до контролюючих органів та сплачують податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації [30].

Рентна плата. Рентна плата складається з [30]:

- рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин;
- рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;
- рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України;
- рентної плати за спеціальне використання води;
- рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів;
- рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України.

Подання декларації і строки сплати рентної плати. Базовий податковий (звітний) період для рентної плати дорівнює календарному кварталу. Платники рентної плати самостійно обчислюють суму податкових зобов'язань з рентної плати. Платник рентної плати до закінчення строку подання податкових декларацій за податковий (звітний) період, що дорівнює календарному кварталу, подає до відповідного контролюючого органу податкову декларацію.

Сума податкових зобов'язань з рентної плати, визначена у податковій декларації за податковий (звітний) період, сплачується платником до бюджету протягом 10 календарних днів після закінчення граничного строку подання такої податкової декларації [30].

5.5. Місцеві податки і збори

До місцевих податків і зборів відносять два податки (податок на майно і єдиний податок) та два збори (збір за місяця паркування транспортних засобів і туристичний збір), рис.25.



Рис.25. Місцеві податки і збори

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

Платники податку. Платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості [30].

Об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка. Основні характеристики податку представлені на рис.26.

Податок на нерухомість	Не є об'єктом оподаткування
<p>1. Загальна площа нежитлової нерухомості</p> <p>2. Загальна площа: - квартири понад 60м²; - житлового будинку понад 120 м²; - для різних типів об'єктів понад 180 м²</p>	<p>а) об'єкти, які перебувають у власності органів державної влади; б) об'єкти, які розташовані у зонах відчуження та безумовного відселення; в) будівлі дитячих будинків сімейного типу; г) гуртожитки; д) житлова нерухомість непридатна для життя; е) об'єкти житлової нерухомості, що належать дітям-сиротам, дітям, позбавлених батьківського піклування, дітям-інвалідам; є) об'єкти нежитлової нерухомості, які використовуються суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу, що провадять свою діяльність в малих архітектурних формах та на ринках; ж) будівлі промисловості; з) будівлі, споруди сільськогосподарських товаровиробників; и) об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності громадських організацій інвалідів та їх підприємств.</p>

Рис.26. Основні характеристики податку на нерухомість

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

Пільги із сплати податку. База оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи платника податку, зменшується [30]:

– для квартири/квартир незалежно від їх кількості – на 60 кв. метрів;

– для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості – на 120 кв. метрів;

– для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), – на 180 кв. метрів.

Таке зменшення надається один раз за кожний базовий податковий (звітний) період (рік). Сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування встановлена цим підпунктом. Сільські, селищні, міські ради встановлюють пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, релігійних організацій України. Пільги з податку, що сплачується на відповідній території, з об'єктів житлової нерухомості для фізичних осіб визначаються виходячи з їх майнового стану та рівня доходів.

Ставка податку. Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 відсотків розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування [30].

Податковий період. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Порядок обчислення суми податку. Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних осіб, здійснюється контролюючим органом за місцем податкової адреси (місцем реєстрації) власника такої нерухомості у такому порядку:

а) за наявності у власності платника податку одного об'єкта житлової нерухомості, в тому числі його частки, податок обчислюється, виходячи з бази оподаткування, зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподаткованої площі таких об'єктів (у разі її встановлення) та відповідної ставки податку;

б) за наявності у власності платника податку більше одного об'єкта житлової нерухомості одного типу, в тому числі їх часток, податок обчислюється виходячи із сумарної загальної площі таких об'єктів зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподаткованої площі таких об'єктів (у разі її встановлення), та відповідної ставки податку;

в) за наявності у власності платника податку об'єктів житлової нерухомості різних видів, у тому числі їх часток, податок обчислюється виходячи із сумарної загальної площі таких об'єктів, зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподаткованої площі таких об'єктів (у разі її встановлення), та відповідної ставки податку;

г) сума податку, обчислена з урахуванням підпунктів а і б цього підпункту, розподіляється контролюючим органом пропорційно до питомої ваги загальної площі кожного з об'єктів житлової нерухомості [30].

Порядок сплати податку. Податок сплачується за місцем розташування об'єкта/об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Строки сплати податку. Податкове зобов'язання за звітний рік з податку сплачується:

а) фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення;

б) юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації [30].

Транспортний податок

Платники податку. Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, які є об'єктами оподаткування [30].

Об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

База оподаткування. Базою оподаткування є легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Податковий період. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Порядок обчислення та сплати податку. Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів оподаткування фізичних осіб здійснюється контролюючим органом за місцем реєстрації платника податку.

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

Щодо об'єктів оподаткування, придбаних протягом року, декларація юридичною особою – платником подається протягом місяця з дня виникнення права власності на такий об'єкт, а податок сплачується починаючи з місяця, в якому виникло право власності на такий об'єкт. За об'єкти оподаткування, придбані протягом року, податок сплачується пропорційно кількості місяців, які залишилися до кінця року, починаючи з місяця, в якому проведено реєстрацію транспортного засобу [30].

Порядок сплати податку. Податок сплачується за місцем реєстрації об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Строки сплати податку. Транспортний податок сплачується:

- а) фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення;
- б) юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації [30].

Земельний податок

Платниками податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв), землекористувачі.

Об'єктами оподаткування земельним податком є: земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні, земельні частки (паї), які перебувають у власності [30].

Базою оподаткування є:

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації;
- площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Пільги щодо сплати земельного податку для *юридичних осіб* [30]:

- санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів;
- громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів та спілками громадських організацій інвалідів і є їх повною власністю;

- бази олімпійської та параолімпійської підготовки, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України;
- дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форми власності і джерел фінансування, заклади культури, науки (крім національних та державних дендрологічних парків), освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів;
- державні та комунальні дитячі санаторно-курортні заклади та заклади оздоровлення і відпочинку, а також дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади України, які знаходяться на балансі підприємств, установ та організацій, які є неприбутковими і внесені контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій;
- державні та комунальні центри олімпійської підготовки, школи вищої спортивної майстерності, центри фізичного здоров'я населення, центри з розвитку фізичної культури і спорту інвалідів.

Ставки земельного податку відображені на рис. 27.

Ставки земельного податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено (незалежно від місцезнаходження)	
Об'єкти оподаткування	Ставки податку
Земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено	Не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки
Сільськогосподарські угіддя	Не менше 0,3 та не більше 1 відсотків від їх нормативної грошової оцінки
Землі загального користування	Не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки
Земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання, крім державної та комунальної форми власності.	Не більше 12 відсотків від нормативної грошової оцінки
Ставки земельного податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено	
Земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів	не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області
сільськогосподарські угіддя, розташовані за межами населених пунктів	не менше 0,3 відсотка та не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Рис. 27. Об'єкти та ставки оподаткування земельними податком

Базовим податковим (звітним) періодом для плати за землю є календарний рік. Базовий податковий (звітний) рік починається 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року (для новостворених підприємств та організацій, а також у зв'язку із набуттям права власності та/або користування на нові земельні ділянки може бути меншим 12 місяців) [30].

Порядок обчислення плати за землю. Підставою для нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру. Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому Податковим кодексом, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. Подання такої декларації звільняє від обов'язку подання щомісячних декларацій. При поданні першої декларації (фактичного початку діяльності як платника плати за землю) разом з нею подається довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки, а надалі така довідка подається у разі затвердження нової нормативної грошової оцінки землі.

Платник плати за землю має право подавати щомісяця звітну податкову декларацію, що звільняє його від обов'язку подання податкової декларації не пізніше 20 лютого поточного року, протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним.

Юридична особа зменшує податкові зобов'язання із земельного податку на суму пільг, які надаються фізичним особам за земельні ділянки, що знаходяться у їх власності або постійному користуванні і входять до складу земельних ділянок такої юридичної особи [30].

Строк сплати плати за землю. Власники землі та землекористувачі сплачують плату за землю з дня виникнення права власності або права користування земельною ділянкою. У разі припинення права власності або права користування земельною ділянкою плата за землю сплачується за фактичний період перебування землі у власності або користуванні у поточному році.

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

Єдиний податок (спрощена система оподаткування, обліку та звітності)

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату *єдиного податку* в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Юридична особа чи фізична особа – підприємець може *самостійно* обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає встановленим вимогам та реєструється платником єдиного податку у визначеному порядку [30].

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку для фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб.

Розглянемо застосування спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб-підприємців (ФОП), які можуть відноситись до першої, другої та третьої груп платників єдиного податку (рис.28).

Показники	1 група	2 група	3 група
Граничний обсяг доходу	300 тис.грн	1,5 млн.грн	5 млн.грн
Найменші працівники	відсутні	не використовують або не більше 10 осіб	не використовують або не обмежено
Види діяльності	торгівля на ринку надання побутових послуг населенню	торгівля для усіх категорій платників, надання послуг населенню або платникам єдиного податку	будь-які, крім тих, які не дають права перебувати на спрощеній системі
Ставки податку	до 10% мінімальної зарплати	до 20% мінімальної зарплати	3% (з ПДВ), 5% (без ПДВ) від обсягу отриманого доходу
Ставки податку у разі перевищення граничного обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу
Облік	книга обліку доходів	книга обліку доходів	книга обліку доходів та витрат (для платників ПДВ) книга обліку доходів (для неплательників ПДВ)
Звітність	річна – 60 днів за закінченням року	річна – 60 днів за закінченням року	квартальна – 40 днів за закінченням кварталу
Застосування РРО	не застосовується	застосовується	застосовується

Рис.28. Спрощена система оподаткування для фізичних осіб-підприємців

Юридичні особи можуть бути платниками єдиного податку третьої і четвертої групи (рис.29).

Показники	3 група	Показники	4 група
Граничний обсяг доходу за рік	5 млн.грн	Платники податку	сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%
Кількість працівників	не обмежена	Об'єкт оподаткування	площа с/г угідь (ріллі, сіножатей, багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду, що перебуває у власності с/г виробника або надана йому у користування, у т.ч.на умовах оренди
Ставка податку	3% (з ПДВ), 5%(без ПДВ)		
Підвищені ставки податку у разі перевищення обсягу доходу	6% (з ПДВ), 10% (без ПДВ)	База оподаткування	нормативна грошова оцінка одного гектара з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року

Рис.29. Спрощена система оподаткування для юридичних осіб

Платники єдиного податку першої – третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Порядок визначення доходів та їх склад для платників єдиного податку першої – третьої груп.

Доходом платника єдиного податку є:

1) для фізичної особи – підприємця – дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі.

Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку

акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг) [30].

До складу доходу, зокрема, *не включаються*:

- 1) суми податку на додану вартість;
- 2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;
- 3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;
- 4) суми коштів (аванс, передоплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) – платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;
- 5) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;
- 6) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;
- 7) дивіденди, отримані платником єдиного податку – юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку, визначеному Податковим Кодексом.

Податковий (звітний) період.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп є календарний рік. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи є календарний квартал [30].

Порядок нарахування та строки сплати єдиного податку.

Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.

Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року. Нарухування авансових внесків для платників єдиного податку першої і другої груп здійснюється контролюючими органами на підставі заяви такого платника єдиного податку щодо розміру обраної ставки єдиного

податку, заяви щодо періоду щорічної відпустки та/або заяви щодо терміну тимчасової втрати працездатності.

Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування) [30]:

– для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) – 0,95;

– для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,57;

– для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57;

– для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19;

– для земель водного фонду – 2,43;

– для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, – 6,33.

Платники єдиного податку четвертої групи самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік.

Порядок сплати єдиного податку платників четвертої групи – сплачують податок шоквартально протягом 30 календарних днів, у таких розмірах [30]:

- у I кварталі – 10%;

- у II кварталі – 10%;

- у III кварталі – 50%

- у IV кварталі – 30%

Туристичний збір

Туристичний збір – це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету. Платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної

громади, що створена згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк [30].

Платниками збору не можуть бути особи, які:

- а) постійно проживають, у тому числі на умовах договорів найму, у селі, селищі або місті, радами яких встановлено такий збір;
- б) особи, які прибули у відрядження;
- в) інваліди, діти-інваліди та особи, що супроводжують інвалідів І групи або дітей-інвалідів (не більше одного супроводжувачого);
- г) ветерани війни;
- г) учасники ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
- д) особи, які прибули за путівками (курсівками) на лікування, оздоровлення, реабілітацію до лікувально-профілактичних, фізкультурно-оздоровчих та санаторно-курортних закладів, що мають ліцензію на медичну практику та акредитацію центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я;
- е) діти віком до 18 років;
- є) дитячі лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі та санаторно-курортні заклади.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору. Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі), за вирахуванням податку на додану вартість [30].

До вартості проживання *не включаються* витрати на харчування чи побутові послуги (прання, чистка, лагодження та прасування одягу, взуття чи білизни), телефонні рахунки, оформлення закордонних паспортів, дозволів на в'їзд (віз), обов'язкове страхування, витрати на усний та письмовий переклади, інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду.

Порядок сплати збору. Сума туристичного збору, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щоквартально, у визначений для квартального звітного (податкового) періоду строк, за місцезнаходженням податкових агентів. *Базовий податковий* (звітний) період дорівнює календарному кварталу [30].

Збір за місця для паркування транспортних засобів

Платниками збору є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи – підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних

громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, організують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Перелік спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів, затверджується рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад [30].

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених Законом України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні".

Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету [30].

Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі до 0,075 відсотка мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року.

При визначенні ставки збору сільські, селищні, міські ради або ради об'єднаних територіальних громад враховують місцезнаходження спеціально відведених місць для паркування транспортних засобів, площу спеціально відведеного місця, кількість місць для паркування транспортних засобів, спосіб поставлення транспортних засобів на стоянку, режим роботи та їх заповнюваність. Ставка збору та порядок сплати збору до бюджету встановлюються відповідною сільською, селищною, міською радою або радою об'єднаних територіальних громад.

Порядок обчислення та строки сплати збору. Сума збору за місця для паркування транспортних засобів, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щоквартально, у визначений для квартального звітного (податкового) періоду строк, за місцезнаходженням об'єкта оподаткування. *Базовий податковий* (звітний) період дорівнює календарному кварталу [30].

5.6. Збори для формування державних позабюджетних цільових фондів

До державних позабюджетних цільових фондів в Україні, які пов'язані із загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, відносяться: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Пенсійний фонд України. Кошти фонду спрямовуються на виплату пенсій за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання, проведення медичних профілактично-реабілітаційних заходів, на виплату допомоги на поховання пенсіонерів. **Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.** Кошти фонду спрямовуються на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності, по вагітності та пологах, при народженні дитини та по догляду за нею, на поховання, на забезпечення оздоровчих заходів. **Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.** Кошти фонду спрямовуються на виплату допомоги по безробіттю, матеріальної допомоги безробітному та членам його сім'ї, на відшкодуванню витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією, на дотацію роботодавцю для створення робочих місць, на поховання безробітного. **Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.** Кошти фонду спрямовуються на проведення профілактичних заходів по запобіганню нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, на відновлення здоров'я та працездатності потерпілого, на пенсії по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання та ін.

Акумулявання коштів в названих фондах здійснюється через механізм *єдиного соціального внеска* (ЄСВ). ЄСВ – це об'єднаний платіж, який замінив собою чотири раніше існуючих обов'язкових державних соціальних збори: пенсійний, безробіття, соцстрах (лікарняні), нещасні випадки. Він підлягає сплаті до Пенсійного фонду і нараховується на суми основної і додаткової зарплати, а також на інші матеріальні виплати працівникам. ЄСВ засобами програмного забезпечення автоматично розподіляється Державною казначейською службою за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно визначених пропорцій і перераховується за призначенням – на рахунки, відкриті Державною казначейською службою на ім'я фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування і пенсійного страхування.

Платниками ЄСВ є, в першу чергу, роботодавці. До них відносяться юридичні особи, а також фізичні особи – підприємці і самозайняті особи. Високий відсоток ЄСВ на практиці призводить до тінізації зарплат і ухиленню від легалізації працевлаштування найманих працівників. В зв'язку з цим в урядовому податковому пакеті окремим законом був запропонований механізм зниження ЄСВ.

Особливості нарахування ЄСВ роботодавцями. *Мінімальний страховий внесок* – це сума єдиного внеску, що визначається розрахунково як добуток мінімального розміру заробітної плати на розмір внеску, встановлений законом на місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід), та підлягає сплаті щомісяця.

Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску – це максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює *двадцяти п'яти* розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, на яку нараховується єдиний внесок. Якщо сума доходу (прибутку) за місяць перевищує цю суму, то єдиний внесок сплачується лише з максимальної величини бази нарахування єдиного внеску.

Єдиний внесок для всіх платників єдиного внеску (крім пільгових категорій) встановлено у розмірі **22 відсотки** до визначеної бази нарахування єдиного внеску. Якщо підприємець має найманих працівників або одержує послуги (результати виконаних робіт) згідно цивільно-правових договорів, то він є страхувальником. Відповідно у нього виникають обов'язки роботодавця, зокрема такі:

- нарахування ЄСВ 22%;
- перерахування ЄСВ в день виплати заробітної плати, але не пізніше 20 числа місяця, що йде за звітним;

- складання і подання звітності по ЄСВ.

Для фізичних осіб – підприємців, у тому числі тих, які обрали спрощену систему оподаткування, крім фізичних осіб – підприємців віднесених до першої групи платників єдиного податку, та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток).

Для фізичних осіб – підприємців віднесених до першої групи платників єдиного податку мінімальна сума єдиного внеску буде дорівнювати добутку мінімального розміру заробітної плати на половину розміру ЄСВ. Наприклад, з 01 січня 2017 року – 352 грн. (3200 x 0,5 x 22%).

Водночас слід підкреслити, що страховий стаж таким особам буде зарховуватись пропорційно сплаченому єдиному внеску.

Звільнення від сплати єдиного внеску. З 01.01.2017 фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, та фізичні особи – підприємці, які перебувають на загальній системі оподаткування, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Зазначена норма не застосовується до осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

Терміни сплати єдиного внеску. Нарахування та утримання із зарплат працівників необхідно сплатити в день отримання авансу або зарплати. Якщо вони не виплачені, то внесок сплачується не пізніше 20 числа наступного місяця.

Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний квартал, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок.

Фізичні особи – підприємці, які застосовують загальну систему оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 10 лютого наступного року.

Особи, які провадять незалежну професійну діяльність, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 1 травня наступного року.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Дайте визначення сутності податків та системи оподаткування.
2. Назвіть загальнодержавні податки і збори.
3. Назвіть місцеві податки і збори.

4. Хто є платником єдиного соціального внеску?
5. Які функції виконують податки?
6. Дайте класифікацію податків за формою оподаткування, за економічним змістом, за рівнем державних структур, які встановлюють податки, за напрямком використання.
7. Сутність і види мита.
8. Які види ставок мита Ви знаєте?
9. Назвіть об'єкт оподаткування митом.
10. Сутність акцизного податку та об'єкт оподаткування.
11. Хто є платниками акцизного податку?
12. Які підакцизні товари Ви знаєте?
13. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку за ставками у відсотках до обороту з продажу.
14. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку у твердих сумах з одиниці реалізованих товарів.
15. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку одночасно за ставками у відсотках до обороту з продажу і у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.
16. Від яких факторів залежить термін сплати акцизного податку?
17. Назвіть пільги щодо акцизного податку.
18. Сутність ПДВ.
19. Хто є платниками ПДВ?
20. Які операції є об'єктом оподаткування ПДВ?
21. Які операції не є об'єктом оподаткування ПДВ?
22. Які операції звільнені від оподаткування ПДВ?
23. Ставки ПДВ.
24. Що таке податкове зобов'язання і податковий кредит з ПДВ?
25. Що є датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ?
26. Що є датою виникнення права на податковий кредит з ПДВ?
27. Як визначити суму ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету?
28. Які є податкові періоди з ПДВ?
29. Назвіть об'єкт оподаткування податку на прибуток.
30. Як визначається сума оподатковуваного обороту, до якого застосовується ставка податку на прибуток?
31. Ставки податку на прибуток та терміни його сплати.
32. Сутність плати (податку) за землю.
33. Назвіть державні позабюджетні цільові фонди України, які пов'язані із загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. Назвіть напрями використання коштів цих фондів.
36. Що є об'єктом оподаткування для визначення розміру єдиного соціального внеску?
37. Які місцеві податки Ви знаєте? Назвіть їх сутність.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Податок з доходів фізичних осіб.
2. Особливості оподаткування доходів від заняття підприємницькою діяльністю та інших доходів.
3. Сплата єдиного податку.
4. Спрощена система оподаткування.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Система оподаткування підприємств
2. Непрямі податки
3. Прямі податки
4. Екологічний податок та платежі за ресурси
5. Місцеві податки і збори
6. Збір для формування державних цільових фондів

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Які фактори впливають на термін сплати акцизного податку з підакцизних товарів, вироблених на митній території України?

1. величина акцизного податку в ціні продукції;
2. умови реалізації підакцизної продукції;
3. вид підакцизного товару;
4. рентабельність продукції;
5. загальна сума акцизного податку, що її сплачує платник податку.

Питання №2. Якщо для обчислення податку застосовуються специфічні ставки з підакцизних товарів (продукції), то базою оподаткування є ...

1. ціна виробника (оптова ціна) + акцизний податок + ПДВ.
2. їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках;
3. ціна виробника (оптова ціна) + акцизний податок;
4. вартість реалізованого товару (продукції), виробленого на митній території України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку.

Питання №3. Об'єктом для визначення єдиного соціального внеску є...

1. загальний прибуток підприємства;
2. фонд споживання;
3. основна і додаткова заробітна плата;
4. сума нарахованих дивідендів;
5. витрати на оплату праці, які оподатковуються податком на доходи фізичних осіб.

Питання №4. Джерела сплати податку на прибуток — це...

1. собівартість продукції;
2. валовий прибуток;
3. чистий прибуток;

4. виручка від реалізації продукції;
5. податковий кредит.

Питання №5. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення суми податку на прибуток.

1. валовий прибуток;
2. чистий прибуток;
3. фінансовий результат до оподаткування в фінансовій звітності підприємства +– різниці, які визначені в Податковому кодексі України;
4. сума доходів звітного податкового періоду;
5. сума собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг звітного податкового періоду.

Питання №6. Назвіть об'єкт оподаткування для обчислення ПДВ на вироблену продукцію.

1. собівартість продукції;
2. оптова ціна продукції;
3. оптова ціна продукції плюс акцизний податок;
4. відпускна ціна, включаючи акцизний податок і ПДВ;
5. прибуток від реалізації продукції.

Питання №7. До місцевих зборів належать:

1. Туристичний збір;
2. Збір за місця для паркування транспортних засобів;
3. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
4. Збір за спеціальне використання природних ресурсів;
5. Збір за забруднення навколишнього природного середовища;
6. Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

Питання №8. Адвалерне мито – це...

1. мито, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
2. мито, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
3. об'єднує обидва види митного обкладення, наведених у пункті 1 і пункті 2;
4. вірної відповіді немає.

Питання №9. Назвіть операції, які звільнені від оподаткування ПДВ:

1. постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженими Кабінетом Міністрів України;
2. передача майна орендодавця, що є резидентом, у користування орендарю згідно з умовами договору оренди та його повернення орендодавцю після закінчення дії договору;
3. постачання (передплати) періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників вітчизняного виробництва;
4. надання послуг із страхування і перестраховування;

5. обіг валютних цінностей, банківських металів, банкнот та монет НБУ, випуск, обіг та погашення білетів державних лотерей, виплата грошових вигравшів, грошових призів і грошових винагород;
6. постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів (у тому числі аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабміном України.

Питання №10

До якої групи спрощеної системи оподаткування (єдиного податку) слід віднести суб'єкта оподаткування – юридичну особу, яка виробляє кондитерські вироби за такими характеристиками: річна середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, а обсяг доходу за календарний рік не перевищує 5000000 гривень, ?

1. до першої;
2. до другої;
3. до третьої;
4. до четвертої;

Питання №11

Назвіть базу оподаткування для оптового постачання електричної енергії:

1. вартість реалізованої електричної енергії без податку на додану вартість;
2. вартість реалізованої електричної енергії з податком на додану вартість;
3. вартість реалізованої електричної енергії без податку на додану вартість за максимальними роздрібними цінами;
4. вірної відповіді немає.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Визначити суму ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету, та строки сплати, якщо у січні загальний обсяг продажу власного виробництва підприємства становить 25000 грн (без ПДВ). У цьому ж місяці підприємство сплатило вартість сировини та матеріалів, вартість яких відноситься до складу витрат на суму 13000грн (без ПДВ). Сума ПДВ минулого звітного періоду, яка зменшує суму податку, належну до сплати в поточному звітному періоді, становить 140 грн.

Задача 2

Визначити суму податку на прибуток, якщо відомо:
Загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду 870300 тис.грн.

Суми податку на додану вартість, отримані платником податку на додану вартість, нарахованого на вартість продажу товарів (робіт, послуг) 145050 ти.грн.

Сума одержаного платником емісійного доходу 5478 тис.грн.

Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) за звітний період 497500 ти.грн.

Інші витрати звітного періоду 3658 тис.грн.

Задача 3

Визначити суму податкового зобов'язання з акцизного податку та з ПДВ роздрібного продажу алкогольних напоїв, якщо відомо. Роздрібна ціна партії алкогольних напоїв становить 506270 грн.

Задача 4

Відомі такі вихідні дані щодо ведення підприємницької діяльності юридичної особи:

- 1.) Середньооблікова кількість працівників за минулий календарний рік становила 45 чоловік;
- 2.) Обсяг доходу за минулий календарний рік склав 4580000 гривень;
- 3.) Підприємство здійснює оптову торгівлю електроприладів;
- 4.) Підприємство є платником ПДВ;
- 5.) Обсяг доходу за 1 квартал звітного року становить 50000 гривень.

Визначити:

1. Чи може підприємство перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності і стати платником єдиного податку?
2. Якщо «так», то розрахуйте суму єдиного податку за 1 квартал звітного року.

Задача 5

Визначити суму податку на прибуток, якщо в звітному податковому періоді сума чистого доходу (виручки) підприємства становила 70000грн., собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг 30000грн, сума інших витрат звітного податкового періоду 10000грн. Фінансові витрати підприємства становили 2000грн.

Задача 6

Підприємство випустило за травень місяць 1500000 пляшок коньяку місткістю 0,5 літрів і міцністю 40 об.%, відпускна ціна яких склала 132 гривні за 1 пляшку. Визначити суму податкового зобов'язання з акцизного податку і ПДВ. Ставка акцизного податку 126,96 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту.

Задача 7

Підприємство випустило і реалізувало за місяць 1255900 одиниць підакцизних товарів. Максимальна роздрібна ціна одиниці товару, встановлена виробником, складає 26,25 гривень (в пачці 20 штук). Акцизний податок обчислюється із застосуванням одночасно специфічних і адвалорних ставок (специфічна ставка акцизного податку 445,56 гривень за 1000 штук; адвалорна ставка – 12%). Мінімальне акцизне податкове зобов'язання – 596,05 грн за 1000 штук. Визначити суму акцизного податку, який підлягає сплаті до бюджету.

Задача 8

Визначити суму податку на прибуток, яку необхідно сплатити підприємству (підприємство зареєстроване платником ПДВ) за 1-й квартал поточного року, якщо відомо:

1. Сума загальних доходів від продажу товарів 4602500 тис.грн.;
2. Сума безповоротної фінансової допомоги, одержана підприємством у звітному періоді 3784 тис.грн.;
3. Сума доходів від здійснення операцій лізингу 1500 тис.грн.;
4. Сума штрафів, фактично одержаних підприємством за рішенням сторін договору 26 тис.грн.;
5. Сума ПДВ, нарахованого на вартість продажу товарів 767083 тис.грн.;
6. Сума витрат, пов'язаних з продажем продукції 985096 тис.грн.;
7. Сума нарахованих податків, зборів (обов'язкових платежів) 2380 тис.грн.;
8. Сума інших витрат, не пов'язаних безпосередньо з реалізацією товарів у звітному кварталі 140 тис.грн.

Задача 9

Відомі такі вихідні дані щодо ведення підприємницької діяльності юридичної особи:

- 1) Кількість осіб, які перебувають одночасно у трудових відносинах з підприємцем становила 7 чоловік;
- 2) Обсяг доходу за минулий календарний рік склав 3570000 гривень;
- 3) Підприємство займається випуском і реалізацією кондитерської продукції;
- 4) Підприємець є платником ПДВ;
- 5) Обсяг доходу за 1 квартал звітного року становить 90500 гривень.

Визначити:

- а) Чи може підприємець перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності і стати платником єдиного податку?
- б) Якщо «так», то розрахуйте суму єдиного податку за 1 квартал звітного року.

Задача 10

Визначити суму акцизного податку з обсягів товару (тютюнових виробів), якщо відомо. Максимальна роздрібна ціна (М) пачки тютюнових виробів становить 32,55 гривень, адвалорна ставка – 12%, специфічна ставка – 445,56 грн за 1000 штук. Кількість реалізованого (ввезеного) товару в одиницях виміру, на який встановлено МРЦ 2500 штук. Вміст продукції в одиниці товару, на яку встановлено МРЦ -20 штук. Мінімальне акцизне податкове зобов'язання – 596,05 грн за 1000 штук.

Задача 11

Визначити суму податкового зобов'язання з акцизного податку та з ПДВ роздрібного продажу тютюнових виробів, якщо відомо. Гранична роздрібна ціна пачки тютюнових виробів дорівнює 27,41 грн. Кількість роздрібного продажу товару – 648 штук.

Задача 12

Визначити суму податкового зобов'язання з акцизного податку та з ПДВ оптової реалізації електроенергії, якщо відомо. Оптовий постачальник реалізував за місяць електроенергії на суму 2980500 тис.грн. Адвалорна ставка становить 3,2%.

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

1. Шляхи удосконалення податкової системи України.
2. Податкові пільги.
3. Необхідність реформування Податкового кодексу України.
4. Податок на прибуток та його роль у формуванні державного бюджету України.

ТЕМА 6. ОБІГОВІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВ

- 6.1. *Сутність і класифікація обігових коштів.*
- 6.2. *Визначення потреби в обігових коштах.*
- 6.3. *Ефективність використання обігових коштів.*

6.1. Сутність і класифікація обігових коштів

Фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від стану та ефективності використання його обігових коштів. Обігові кошти являють собою ту частину фінансових ресурсів, яка постійно перебуває в обігу. По-перше, вони спрямовуються на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів та інших елементів виробничих запасів. По-друге, частина цих коштів перебуває у незавершеному виробництві та в готовій нереалізованій продукції. По-третє, до них належать залишки грошових коштів підприємства [36].

В практичній і науковій сфері використовують такі синоніми обігових коштів як оборотний капітал, оборотні засоби, оборотні кошти, оборотні активи. У фінансовій звітності, зокрема, у балансі (форма №1 «Звіт про фінансовий стан підприємства»), обігові кошти визначаються як оборотні активи і відображаються у 2 розділі активу балансу. Наявність значної кількості синонімів названої дефініції частково пояснюється переходом у 90-і роки вітчизняної науки від російської до української термінології (російський аналог термінів – «оборотные средства», «оборотные активы»), а частково – від неузгодженості та відсутності конкретизації даних понять у вітчизняному науковому середовищі. Разом з тим, назва терміну «обігові кошти» та інших їх синонімів свідчать, що рух і перехід окремих складових з однієї форми в іншу здійснюється по колу. Схематично такий рух елементів обігових коштів зображено на рис.30.

Обігові кошти (оборотний капітал) – це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на грошові засоби.

У практиці планування і обліку господарської діяльності до складу оборотних коштів входять: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів, готова продукція, товари відвантажені, грошові кошти [36].



Рис.30. Схема руху елементів оборотних коштів та сфери їх функціонування

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька сфера послуг. У виробничій сфері оборотні кошти авансуються в *оборотні виробничі фонди* і *фонди обігу*. *Оборотні виробничі фонди* – це оборотні кошти підприємства, які обслуговують сферу виробництва, а саме: сировина, основні і допоміжні матеріали; покупні напівфабрикати, тара, паливо, запчастини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети (МШП), незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів. *Фонди обігу* обслуговують сферу обігу і до них належать готова продукція, товари відвантажені (дебіторська заборгованість), грошові кошти та їх еквіваленти.

Класифікацію оборотних коштів в залежності від участі в *кровообігу*, *методів планування і регулювання* та *джерел формування* показано на рис. 31.



Рис.31. Класифікація оборотних коштів

Обігові кошти призначені для забезпечення простого відтворення оборотних фондів, яке здійснюється як за рахунок власних та прирівняних до них оборотних коштів, так і залучених та позичених джерел – короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості, цільового фінансування та цільових надходжень із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів. При цьому необхідне встановлення оптимальної структури цих джерел [36].

6.2. Визначення потреби в обігових коштах

Власні кошти повинні забезпечувати мінімальну стабільну потребу, без якої процес виробництва просто неможливий. Встановлення рівня забезпеченості підприємств власними коштами може проводитися шляхом їх *нормування* та на основі самостійного визначення обсягів власних коштів, залучених в фонди обігу. При самостійному встановленні обсягів власних обігових коштів підприємство виходить із своїх фінансових можливостей (розмірів статутного капіталу) та доцільності спрямування початкових фінансових ресурсів в обігові кошти [36].

Визначення потреби підприємства у сировині та інших видах матеріальних ресурсів здійснюється за певними *нормами* їх витрат.

Норма витрат того чи іншого виду матеріальних ресурсів є гранично допустимою величиною витрат на виготовлення продукції в умовах конкретного виробництва з урахуванням необхідності застосування найпрогресивнішої технології та сировини найвищого гатунку.

Нормування обігових коштів здійснюється шляхом визначення нормативу у *виробничих запасах, у незавершеному виробництві, у витратах майбутніх періодів, готової продукції*. Отже, *норматив* – це плановий (мінімальний) обсяг обігових коштів, який дозволяє безперебійно провести процес виробництва. *Сукупний норматив* по підприємству визначається як сума окремих нормативів за різними видами обігових коштів [36].

1. Розрахунок нормативу обігових коштів у виробничих запасах.

До виробничих запасів відносять сировину, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, тару, паливо, запчастини для ремонтів, малоцінні та швидкозношувані предмети. У виробничих запасах найбільшу частку займає сировина і основні матеріали.

Норматив обігових коштів по сировині і основним матеріалам (H_{cm}), що належать до оборотних коштів, визначається шляхом *множення середньодобового споживання сировини і матеріалів у вартісному вираженні на норму їх запасу у днях* [29].

$$H_{cm} = C \times H_z, \text{ де}$$

C – середньодобове споживання сировини і матеріалів;

H_z – норма запасу в днях.

Норматив на допоміжні матеріали розраховуються аналогічно.

Середньодобове споживання сировини і матеріалів визначається як сума витрат на виробництво даного виду сировини і матеріалів у IV (найбільшому) кварталі планового року, поділеному на кількість днів у періоді [29].

У загальну норму запасу входять такі запаси:

а) *підготовчий* – передбачається для прийняття, розвантаження і складування матеріалів. Розраховується за фактичним часом, який потрібен на ці операції;

б) *технологічний* – попередня підготовка матеріалу до виробництва (підсушування, зволоження), розраховується за деякими видами за фактичним часом.

в) *складський* запас повинен забезпечити безперебійність виробничого процесу між поставками матеріалів. Розмір його дорівнює половині середнього інтервалу між поставками. Якщо поставки рівні за розмірами і періодичні, то середній інтервал визначається діленням кількості днів у році (365 днів) на число поставок. Якщо поставки нерівні і неперіодичні, то середній інтервал між поставками визначається за формулою:

$$C_i = \sum xf : \sum f, \text{ де}$$

x – інтервал між двома суміжними поставками;

f – обсяг поставки

г) *страховий* запас передбачається для гарантій нормального процесу виробництва у випадку порушення договірних строків поставок або їх неналежної якості. Встановлюється, як правило, в розмірі 50% складського запасу.

д) *транспортний* передбачається в тому випадку, коли матеріальні цінності потрібно оплатити раніше, ніж вони поступають на підприємство. Визначається як різниця між вантажообігом і документообігом. Якщо сировина і матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються у часі), транспортний запас не встановлюється.

Особливості нормування оборотних коштів на паливо, тару, запчастин на ремонті, малоцінні і швидкозношувані матеріали наводяться в таблиці 2 [29]

Таблиця 2

Розрахунок нормативу оборотних коштів по паливу, тарі, запчастинам для ремонту, МШП

Розрахунок нормативу по паливу	Розрахунок нормативу по тарі	Розрахунок нормативу по запчастинам для ремонту	Розрахунок нормативу по МШП
<p>Встановлюється для всіх видів палива, крім газу і розраховується аналогічно розрахунку нормативу оборотних коштів на сировину і основні матеріали.</p>	<p>Визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства в плановому році. Норма оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн. товарної продукції, тобто потреба в оборотних коштах на тару в плановому році ділиться на товарну продукцію в оптових цінах.</p>	<p>Норматив оборотних коштів на запчастини в плановому році визначається множенням середньорічної вартості запланованого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів на скориговану норму оборотних коштів на запчастини. Норма визначається діленням вартості середньорічних фактичних залишків запасних частин на середню вартість виробничого, силового обладнання і транспортних засобів (на 1000 грн)</p>	<p>Норматив оборотних коштів для МШП визначається окремо для кожної групи: малоцінний і швидко-зношуваний господарський інвентар, спец-одяг і спецвзуття, спецінструмент і спец-приспособування, змінне обладнання, виробнича тару. Потреба в оборотних коштах для кожної групи розраховується для створення запасів на складі і в експлуатації. Розрахунок нормативу МШП в експлуатації здійснюється із розрахунку 50% їхньої повної вартості (відображається в обліку за мінусом зносу), а решта вартості списується на собівартість продукції під час передачі зі складу в експлуатацію. Для визначення нормативу оборотних коштів на складі МШП враховуються за їхньою повною вартістю.</p>

2. Розрахунок нормативу обігових коштів у незавершеному виробництві. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві можна визначити, користуючись формулою [29]:

$$\mathbf{Нзв} = \mathbf{Нз} \times \mathbf{С/в} : \mathbf{Д}, \text{ де}$$

Нз – норма запасу;

С/в – виробнича собівартість ТП;

Д – кількість днів у періоді.

$\mathbf{Нз} = \mathbf{Кнв} \times \mathbf{П}, \text{ де}$

Кнв – коефіцієнт наростання витрат;

П – тривалість виробничого циклу.

$\mathbf{Кнв} = (\mathbf{Зо} + 0,5 \mathbf{Зн}) : \mathbf{С/в}, \text{ де}$

Зо – затрати одноразові, тобто затрати, які виникають у перші години виробничого циклу (затрати на сировину і матеріали).

Зн – затрати подальші (всі інші затрати, крім одноразових).

3. Розрахунок нормативу обігових коштів у витратах майбутніх періодів.

Витрати майбутніх періодів – це виробничі витрати, які будуть здійснені в даному плановому періоді, але включені у собівартість продукції, яка випускатиметься в наступні періоди. *Норматив обігових коштів у витратах майбутніх періодів* визначається за формулою [29]:

$$\mathbf{Нвмп} = \mathbf{Ро} + \mathbf{Рп} - \mathbf{Рс/в}, \text{ де}$$

Нвмп — норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;

Ро — сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів;

Рп — витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;

Рс/в — витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

4. Розрахунок нормативу обігових коштів для створення запасів готової продукції

Норматив оборотних коштів для готової продукції (Нгп) визначається як добуток норми часу (Нч) оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю (ТП с/в) [29]:

$$\mathbf{Нгп} = \mathbf{ТПс/в} \times \mathbf{Нч},$$

де ТП с/в — одноденний випуск продукції в ІV кварталі

планового року за виробничою собівартістю (грн.);

Нч — норма часу (запасу) оборотних коштів для готової продукції (днів).

Норма часу (запасу) оборотних коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції і її маркування, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк, час на монтаж і демонтаж. Час на окремі операції визначається розрахунковим шляхом.

Економічний метод. Оскільки прямий метод розрахунку нормативу оборотних коштів є досить трудомістким, тому його застосовувати рекомендують при нуль-базис плануванні (плануванні з нуля) або при суттєвій зміні виробничої програми. Якщо ж зміни у виробничій програмі є незначні, то варто скоригувати існуючий норматив оборотних коштів на відповідні зміни в асортименті, обсязі, вартості. Для цього застосовують економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів [29].

Щоб застосувати економічний метод, загальний норматив оборотних коштів, розрахований прямим методом на поточний рік, поділяється на два нормативи: *виробничий* і *невиробничий*. До виробничого нормативу відносять ті статті оборотних коштів, які змінюються прямо пропорційно до зміни витрат на виробництво. До *виробничого* нормативу включають: сировину, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, тару, незавершене виробництво, готову продукцію. Статті оборотних коштів невикробничого нормативу прямо не залежить від зміни витрат на виробництво. До *невиробничого* нормативу відносять такі статті, як запчастини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів.

Для визначення загального нормативу оборотних коштів на плановий рік, необхідно до виробничого нормативу, збільшеного (зменшеного) відповідно до темпів збільшення (зменшення) виробничої програми, додати невикробничий норматив, який збільшується (зменшується) тільки на 50% від збільшення (зменшення) виробничої програми. Якщо в результаті планового прискорення обертання оборотних коштів вивільняється певна сума оборотних коштів, то на цю суму зменшується загальна сума нормативу.

Потреба у власних обігових коштах визначається як *виробничими*, так і *фінансовими* чинниками. Виробничі – це обсяги виробництва, тривалість виробничого циклу, періодичність закупки виробничих запасів, терміни реалізації продукції та форми розрахунків за неї. Зміни

цих показників ведуть до необхідності коригування власних обігових коштів. Скорочення обсягів виробництва та інших показників сприяє зменшенню потреби у власних обігових коштів. Вивільнені ресурси можуть бути спрямовані на інші цілі. Збільшення розглянутих показників веде до необхідності приросту власних обігових коштів. Цей приріст забезпечується за рахунок власного прибутку підприємства чи наданих ресурсів.

Фінансовим чинником, що визначає потребу у власних обігових коштах, є можливість залучення до формування обігові фондів позикових коштів. Це, у свою чергу, залежить від рівня самофінансування та наявності майна, що може бути прийнято банком у заставу, а також фінансових результатів діяльності підприємства, його стабільного становища на ринку. Чим кращі показники діяльності підприємства, тим більше у нього можливостей залучити банківські кредити та зекономити на власних обігові коштах.

Забезпеченість підприємства оборотними коштами, як і основними фондами, безпосередньо впливає на його діяльність. Недостатність цих коштів веде до незабезпеченості виробничого процесу. Нераціональне та неефективне їх використання звужує виробничі та фінансові можливості підприємства. Втрата чи осідання обігових коштів веде до банкрутства підприємства.

6.3. Ефективність використання оборотних коштів

В процесі виробничої та фінансової діяльності підприємства зацікавлені у збереженні та ефективному використанні власних обігових коштів. Збереження досягається за рахунок, по-перше, їх спрямуванням на придбання потрібних виробничих запасів, які використовуються у виробничому процесі, а не осіданням на складі сировини і матеріалів. По-друге, за рахунок недопущення використання обігових коштів не за призначенням, на інші цілі. Ефективність використання забезпечується насамперед високим рівнем *оборотності*. Чим вищий рівень оборотності, тим менше коштів потрібно для забезпечення виробничого процесу. *Оборотність* визначається терміном між вкладанням коштів та їх поверненням у складі виручки від реалізації продукції. Осідання коштів у незавершеному виробництві та нереалізованій готовій продукції є основним чинником неефективного використання обігових коштів [36].

Розглянемо показники, які характеризують оборотність оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності (Коб) показує кількість оборотів, які здійснили оборотні кошти протягом певного періоду. Він розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період (P_0) на середній залишок оборотних коштів за той же період (C_0).

$$\text{Коб} = P_0 / C_0;$$

Показник, що є зворотнім стосовно коефіцієнта оборотності прийнято називати *коефіцієнтом авантаження (Кз)*. Він показує, яка сума середніх залишків оборотних коштів припадає на гривню реалізованої продукції.

$$\text{Кз} = C_0 / P_0;$$

Оборотність у днях (Од) показує, скільки днів триває один кругообіг оборотних коштів і розраховується за формулою:

$$\text{Од} = C_0 D : P_0, \text{ де}$$

D – кількість днів у плановому періоді (30;90;180;360).

Оборотність оборотних засобів може прискорюватись або уповільнюватись, у результаті чого певна сума оборотних засобів звільняється або частково залучається.

Щоб обчислити суму звільнених або додатково залучених оборотних засобів у результаті прискорення (уповільнення) оборотності, треба помножити число днів прискорення (уповільнення) оборотності на суму фактичної одноденної реалізації продукції у звітному періоді [36].

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Дайте визначення сутності оборотних активів, назвіть їх склад і структуру.
2. Що розуміють під поняттям організації оборотних активів?
3. Назвіть класифікацію оборотних коштів залежно від участі в кругообігу, від методів планування та джерел формування.
4. Поняття нормованих і ненормованих оборотних активів.
5. Поняття оборотних виробничих фондів і фондів обігу.
6. Поняття власних, позикових і залучених оборотних активів.
7. Нормування оборотних активів, поняття норми і нормативу.
8. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на сировину, основні матеріали та напівфабрикати.
9. Як розраховується поточний (складський) запас?
10. Поняття страхового запасу та його розрахунок.
11. Поняття транспортного запасу та його розрахунок.

12. Поняття технологічного запасу та його розрахунок.
13. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси палива.
14. Розрахунок власних оборотних активів на допоміжні матеріали.
15. Розрахунок власних оборотних активів на запаси тари.
16. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запасні частини для ремонту.
17. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів.
18. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на незавершене виробництво.
19. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси готової продукції.
20. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на витрати майбутніх періодів.
21. Розрахунок нормативу власних оборотних активів економічним методом.
22. Назвіть показники використання оборотних активів і наведіть їх розрахунок.
23. Як визначити суму вивільнених (додатково залучених) оборотних коштів в результаті прискорення (уповільнення) оборотності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Контроль за використанням оборотних активів.
2. Питання вдосконалення організації оборотних активів.
3. Використання банківських кредитів для формування оборотних коштів.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Оборотні кошти підприємства, їх склад, структура і класифікація.
2. Нормування оборотних коштів.
3. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Оборотні кошти підприємства — це...

1. Гроші в касі підприємства, на розрахункових і валютних рахунках, у розрахунках.
2. Кошти, авансовані у виробничі оборотні фонди та фонди обігу.
3. Оборотні активи.
4. Предмети праці.

Питання №2. Оборотні виробничі фонди — це...

1. Оборотні кошти у виробництві.
2. Оборотні кошти у виробництві та готовій продукції.
3. Оборотні кошти у виробничих запасах.

4. Оборотні кошти у виробничих запасах та у виробництві.

Питання №3. Яка частина оборотних коштів обслуговує сферу обігу?

1. Готова продукція на складі.
2. Готова продукція, грошові засоби й кошти в розрахунках.
3. Грошові засоби на рахунках у банках і касі, у розрахунках, дебіторська заборгованість.
4. Готова продукція, що відвантажена.

Питання №4. Принципи організації оборотних коштів — це...

1. Самостійність у розпорядженні та управлінні оборотними коштами.
2. Визначення планової потреби в оборотних коштах та їх розміщення за окремими елементами й підрозділами.
3. Коригування розрахункових і чинних нормативів з урахуванням вимог господарювання, що постійно змінюються.
4. Наявність раціональної системи фінансування оборотних коштів.
5. Контроль за раціональним розміщенням і використанням оборотних коштів.

Питання №5. Відповідно до чого здійснюється планування оборотних коштів?

1. До кошторисів витрат на виробництво і невиробничі потреби.
2. До виробничої програми.
3. До бізнес-плану.
4. До обсягу реалізації продукції.

Питання №6. Які оборотні фонди слід віднести до нормованих?

1. Оборотні виробничі фонди.
2. Виробничі запаси.
3. Фонди обігу.
4. Оборотні виробничі фонди й готову продукцію.

Питання №7. За допомогою яких показників можна визначити потребу підприємства в сировині, матеріалах, покупних напівфабрикатах?

1. Одноденних витрат конкретних видів сировини, матеріалів, розрахованих за виробничою собівартістю IV кв. планового року.
2. Собівартості одиниці продукції.
3. Норм запасу в днях конкретних видів сировини, матеріалів.
4. Обсягу реалізації продукції в плановому році.

Питання №8. За допомогою яких показників можна визначити потребу підприємств у оборотних коштах у незавершеному виробництві?

1. Тривалість виробничого циклу.
2. Кількість продукції, що випускається.
3. Одноденні витрати в незавершеному виробництві за планом IV кв. за виробничою собівартістю.
4. Коефіцієнт наростання витрат.

Питання №9. Які показники необхідні для нормування оборотних коштів у запасах готової продукції?

1. Норма запасу оборотних коштів щодо готової продукції.
2. Одноденний випуск продукції в IV кв. планового року за виробничою собівартістю.
3. Середні залишки оборотних коштів на початок планового року.
4. Випуск товарної продукції в плановому році.

Питання №10. Які показники треба використовувати, визначаючи потребу в оборотних коштах економічним методом?

1. Середні залишки вартості оборотних коштів на початок планового року.
2. Зміни в обсязі виробництва продукції.
3. Розмір «виробничого» нормативу.
4. Розмір «невиробничого» нормативу.

Питання №11. Які джерела формування оборотних коштів можна віднести до власних і притриманих до них?

1. Сума статутного капіталу.
2. Кредиторська прострочена заборгованість
3. Сума статутного капіталу, що зменшена на суму залишкової вартості основних фондів і збільшена на суму нерозподіленого прибутку.
4. Приріст сталих пасивів.

Питання №12. Показники використання оборотних фондів — це...

1. Фондовіддача.
2. Термін обертання.
3. Коефіцієнт ефективності.
4. Коефіцієнт завантаження.

Питання №13. Які оборотні кошти можна віднести до високоліквідних активів?

1. Матеріальні оборотні активи.
2. Цінні папери, що є еквівалентами грошових коштів.
3. Товари відвантажені.
4. Дебіторська заборгованість.
5. Грошові засоби.

Питання №14. Які оборотні кошти можна віднести до середньоліквідних активів?

1. Товари відвантажені.
2. Матеріальні оборотні кошти.
3. Дебіторська заборгованість.
4. Цінні папери, що є еквівалентами грошових коштів.
5. Грошові засоби.

Питання №15. Які оборотні кошти можна віднести до низьколіквідних активів?

1. Дебіторська заборгованість.
2. Грошові засоби.
3. Товари відвантажені.

4. Цінні папери, що є еквівалентами грошових коштів.
5. Матеріальні оборотні кошти.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Визначити норму запасу в днях по сировині і основних матеріалах, виходячи із таких даних: час вантажообороту 20 днів, час документообороту 16 днів, кількість перевозок за 1 півріччя 5, на підприємстві передбачено страховий запас.

Задача 2

Визначити, яку суму обігових засобів підприємство звільнило, або залучило в оборот у 2 кварталі в порівнянні з 1 кварталом, якщо оборот по реалізації в оптових цінах підприємства в 1 кварталі становив 92550 тис. грн., у 2 кварталі 95320 тис. грн., середній залишок нормованих обігові коштів у 1 кварталі становив 31690 тис. грн., у 2 кв. – 31770 тис. грн.

Задача 3

У плановому році випуск товарної продукції в оптових цінах становить 15000 тис. гривень, за виробничою собівартістю – 1200 тис. гривень. Питома вага випуску продукції в 4 кварталі – 30% від річного випуску. Тривалість операцій, пов'язаних з підготовкою продукції до реалізації:

- а) нагромадження і комплектування партій – 5 днів;
- б) пакування і маркування – 2 дні;
- в) доставка до місця відправлення і відвантаження – 1 день;
- г) оформлення і здача розрахункових документів до банку – 2 дні.

Визначити норматив обігових коштів за готовою продукцією.

Задача 4

Визначити норматив обігових коштів за незавершеним виробництвом, скориставшись даними:

Вид продукції	Термін виготовлення, днів	Питома вага в загальному випуску, %	Коефіцієнт наростання витрат
А	14	45	0,80
Б	10	35	0,75
В	8	20	0,70

Витрати на виробництво товарної продукції за виробничою собівартістю в 4 кварталі – 2700 тис. гривень.

Задача 5

Визначити коефіцієнт оборотності обігових коштів у 1-у півріччі та який розмір середніх залишків нормованих обігові коштів припадає на 1-у гривню реалізації за такими даними:

Реалізація продукції в оптових цінах підприємства за 1-е півріччя склала 5300 тис. гривень.

Сукупні залишки нормованих обігові коштів становили:

- на 1 січня – 1400 тис. грн;
- на 1 лютого – 1200 тис. грн;
- на 1 березня – 1600 тис. грн.;
- на 1 квітня – 1500 тис.грн.;
- на 1 травня – 1550 тис.грн.;
- на 1 червня – 1650 тис.грн.;
- на 1 липня – 1700 тис.грн..

Задача 6

Визначити норматив обігових засобів за окремими видами основних матеріалів і в цілому за підприємством, скориставшись такими даними:

№ п/п	Види сировини і Матеріалів	Потреба в 4 кв. планового року, тис. грн..	Середній інтервал поставки, днів	Транс-портний запас, днів	Час на розвантаження, днів	Час на підготовку до виробництва, днів
1.	Прокат чавуну	1200	20	3	2	2
2.	Прокат чорних металів	2800	18	2	3	3
3.	Труби	5200	30	4	5	1
4.	Металовироби	8700	40	5	2	2
5.	Металоконструкції	10200	45	4	2	-

Питома вага наведених п'яти найменувань матеріалів щодо загальної потреби в сировині і матеріалах становить 80%.

Задача 7

Визначити норматив оборотних коштів на підприємстві за окремими видами основних матеріалів на підставі таких даних:

1. Потреба підприємства в основних матеріалах в 4 кварталі планового року:

- матеріалу А – 375 тис. гривень;
- матеріалу Б – 1780 тис. гривень;
- матеріалу В – 110 тис. гривень.

2. Час доставлення зазначених матеріалів, днів: А – 12; Б – 10; В – 6.

Тривалість документообороту (оформлення, поштовий пробіг, перевірка і т. ін.) відповідно становить – 6, 7 та 4 дні.

3. Час, необхідний для одержання матеріалів та підготовку їх до виробництва, днів:

Матеріали	Відвантаження та доставка на склад	Приймання та аналіз	Складування	Технологічна підготовка до виробництва
А	1	1	1	1
Б	1	1	1	1
В	1	2	1	2

4. Середній інтервал поставки за матеріалами становить відповідно днів:

А – 64, Б – 48, В – 36.

5. На підприємстві передбачено страховий запас.

Задача 8

Розрахувати норматив оборотних коштів по підприємству економічним методом за такими даними.

Норматив оборотних коштів на початок планового року становив 158600 тис.грн., в тому числі нормативи по сировині, основним і допоміжним матеріалам, покупним напівфабрикатам, тарі, незавершеному виробництві та готовій продукції – 126880 тис.грн., а по запчастинам для ремонту устаткування, МШП і витратам майбутніх періодів – 31720 тис.грн..

У плановому році передбачається збільшення обсягів виробництва на 8% порівняно з минулим роком і прискорення оборотності оборотних коштів на 1,5%.

Задача 9

Визначити норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів, якщо відомо:

Сума коштів, яка вкладена у витрати майбутніх періодів на початок запланованого періоду – 764200 тис.грн.

Сума отриманих банківських кредитів – 200000 тис.грн.

Сума витрат, які будуть проводитись у плановому році і передбачені відповідним кошторисом – 348956 тис.грн.

Сума витрат, які будуть включені у собівартість продукції планового року і передбачені кошторисом виробництва – 45900 тис.грн.

Задача 10

Визначити середній інтервал поставки і величину поточного (складського) запасу машинобудівного заводу, якщо протягом 4 кварталу поточного року метал надходив на завод 6 разів у таких розмірах (тонн):

- 1) 3 жовтня – 400;
- 2) 15 жовтня – 4200;
- 3) 5 листопада – 4700;
- 4) 19 листопада – 450;
- 5) 10 грудня – 500;
- 6) 20 грудня – 420

Задача 11

Розрахувати норматив оборотних коштів за незавершеним виробництвом, скориставшись даними:

Вид продукції	Випуск продукції в 4 кв.планового року за виробничою собівартістю	Тривалість виробничого циклу, діб
А	3800	16
Б	4700	18
В	1700	13
Г	800	6

Виробничу собівартість продукції і розподіл витрат на її виготовлення протягом виробничого циклу виражають дані:

Вид продукції	Виробнича собівартість одиниці продукції, грн	у тому числі:	
		вартість матеріалів при запуску у виробництво, грн	Вартість наступних витрат, грн
А	28	16,2	11,8
Б	26,8	16,2	10,6
В	18,4	12,3	6,1
Г	12,5	7,5	5,0

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Формування обігових коштів на підприємствах.
2. Використання банківських кредитів для формування обігових коштів.
3. Ефективність використання обігові коштів.
4. Необхідність та шляхи прискорення оборотності обігових засобів торговельних підприємств.
5. Роль кредиторської заборгованості у формуванні обігових засобів суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

ТЕМА 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Сутність, форми і види кредиту.

7.2. Банківське і небанківське кредитування підприємств.

7.3. Фінансова робота підприємств з організації залучення банківських кредитів.

7.1. Сутність, форми і види кредиту

В господарській діяльності кредит відіграє величезне значення, оскільки вирішує проблеми, що стоять перед всією економічною системою. Кредит акумулює капітал, що вивільнився, тим самим, обслуговує приплив капіталу, який забезпечує відтворювальний процес. Також кредит прискорює процес грошового обігу, забезпечує виконання цілого ряду відносин: страхових, інвестиційних, відіграє велику роль у регулюванні ринкових відносин.

Джерелом позичкового капіталу виступають тимчасово вільні кошти, що виникають на основі кругообігу промислового й торгового капіталу, грошові нагромадження приватного сектора і держави [36].

Кредит – це економічні відносини між юридичними, фізичними особами та державою з приводу перерозподілу вартості на принципах повернення і, як правило, платності та забезпеченості. В цих відносинах завжди бере участь не менше, ніж дві сторони: позичальник і кредитор – вони є суб'єктами кредитної угоди. Об'єкти кредиту – це грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, відносно яких укладається угода кредиту. В процесі функціонування кредиту виділяють такі типи кредитних відносин [36]:

1. Між банками і підприємствами – відносини залежать від того, хто із суб'єктів кредитної угоди є кредитором, а хто позичальником. Банки виступають кредиторами у випадку надання короткострокових або довгострокових кредитів підприємницьким структурам. Якщо останні вкладають тимчасово вільні кошти на депозитні рахунки банків, то вони є кредиторами, а банки позичальниками.

2 Кредитні відносини між банками і державою. Нацбанк надає кредит уряду для покриття дефіциту державного бюджету, банки купують облігації державних позик. Чим більший дефіцит державного бюджету, тим більшого розвитку набуває державний кредит. Держава також може бути кредитором у випадку кредитування з державного бюджету різних соціально- економічних програм.

3. Кредитні відносини між підприємствами, організаціями та товариствами – у вигляді комерційного кредиту і вексельних розрахунків.

4. Кредитні відносини між банками та населенням. Банки частіше виступають як позичальники, а не як кредитори. Населення кредитує банки через вклади в них, купівлю їх сертифікатів тощо. Кошти населення не є основним кредитним ресурсом банків. При використанні споживчих кредитів у ролі кредитора виступають банки.

5. Кредитні відносини між підприємствами та працівниками. Працівникам, в основному, надається кредит на споживчі цілі, але з розвитком ринкової економіки дедалі частіше вони одержують такі кредити на виробничі потреби. Працівники також можуть виступати кредиторами підприємства, зокрема, при купівлі ними корпоративних облігацій.

6. Кредитні відносини між фізичними особами.

7. Зовнішньоекономічні кредитні відносини, коли суб'єктами кредитної угоди виступають держава, банки та окремі фірми. Ці відносини регулюються, як нормами права держави, так і нормами міжнародного права. Передумовою повернення кредиту є кругообіг основних та оборотних коштів або одержання доходів позичальником. При цьому кошти у позичальника мають вивільнитися у розмірі, що забезпечує повернення позички кредитору. У виняткових випадках кредит може бути повернутий третьою особою – гарантом (поручителем), коли позичальник неспроможний це зробити.

Кредитні відносини базуються на *принципах* кредитування: строковості, поверненості, забезпеченості, платності, цільового призначення.

Кредити класифікують:

- довогостроковий понад 1 рік; короткостроковий - до 1 року;
- прямий (прямо без посередників); непрямий (коли є посередник, наприклад, кредит населенню для купівлі товарів);
- забезпечений і незабезпечений (бланковий тільки під письмове зобов'язання);
- у сферу виробництва і сферу споживання.

Розрізняють дві основні *форми* кредиту: *товарна* і *грошова*. Прикладом товарної форми кредиту може бути комерційний кредит у вигляді товарних кредитів та одержаних авансів, оренда майна (у тому числі лізинг), надання речей чи приладів у прокат, погашення міждержавних боргів поставками товарів [36].

За видами кредит можна поділити на дві великі групи:

- національний або внутрішньоекономічний;
- міжнародний або зовнішньоекономічний.

В свою чергу, національний (внутрішньоекономічний) поділяється на банківський і небанківський підвиди кредиту. У банківському секторі функціонує позичка на термін, кредитна лінія, контокорентний, авальний, акцептний, обліковий, споживчий, факторинговий кредити. Небанківський сектор кредитування включає комерційний, лізинговий, державний кредити. Класифікацію кредиту за видами показано на рис.32 .

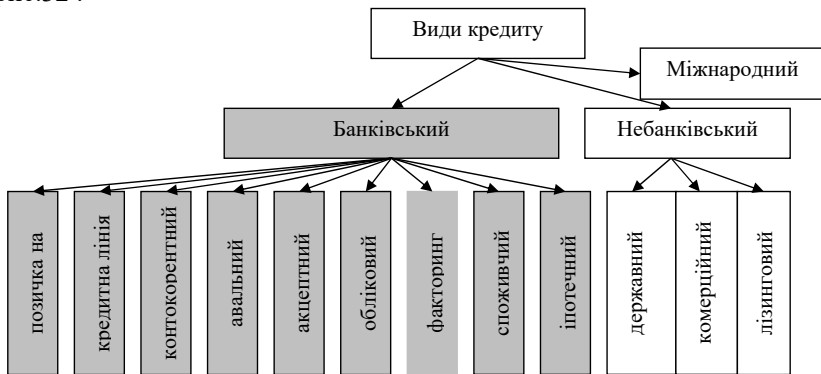


Рис.32. Види кредиту [36]

Розглядаючи питання кредитування підприємств, необхідно більш детально зупинитись на окремих видах кредиту. В першу чергу розглянемо види *банківського* кредиту.

7.2. Банківське і небанківське кредитування підприємств

Позичка на термін – передбачає надання кредиту на визначений термін в повному обсязі одразу після укладення кредитної угоди. Погашення відбувається або періодичними внесками або одноразовим платежем наприкінці терміну з розрахункового рахунку підприємства. Цей вид кредиту найчастіше використовується в підприємницькій діяльності.

Кредитна лінія – гранична сума кредиту, яку банк надає конкретному позичальнику протягом фіксованого періоду. Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік з розбивкою, як правило,

поквартально або на коротший період. Кредитна лінія дозволяє підприємству оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені кредитною угодою, і будь-коли одержати позичку без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Якщо банк помітить погіршення фінансового стану підприємства, то він вправі відмовити підприємству у видачі чергової частини кредиту в межах затвердженого ліміту.

В практичній діяльності виділяють сезонну і відновлювальну кредитні лінії, схема функціонування яких показана на рис.33.

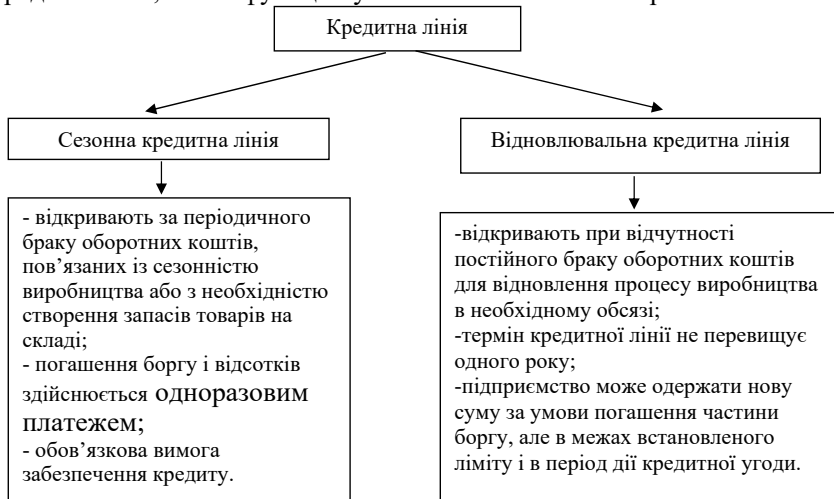


Рис. 33. Сутність функціонування сезонної і відновлювальної кредитних ліній на підприємстві.

Контокорентний кредит (овердрафт) вид банківського кредиту в національній або іноземній валюті, який надається понад залишок коштів на поточному рахунку клієнта банку.

Банківський кредит надається у вигляді грошової позички банками й різноманітними кредитно-фінансовими установами підприємцям та іншим позичальникам.

Об'єктом банківського кредиту виступає грошовий капітал, що відокремився від промислового. Позичальником може бути фірма, держава, приватний сектор, а кредитором – кредитно-фінансові установи. Метою кредитора є одержання прибутку у вигляді відсотка. Кредитор надає позичковий капітал позичальнику на умовах повернення, терміновості та сплаті відсотка.

На відміну від комерційного кредиту, який обслуговує лише обіг товарів, сфера використання банківського кредиту ширша – нагромадження капіталу, перетворюючи в капітал частину грошових прибутків і заощаджень усіх прошарків суспільства.

Авальний кредит. Його призначення – покрити зобов'язання клієнта, якщо він не зможе виконати самостійно. Авальний кредит існує у вигляді різноманітних форм, гарантій або доручень: доручення по кредиту, гарантія платежу, гарантія постачання, гарантія надання позички, податкові, митні, судові доручення. Банківські гарантії покликані компенсувати різні види ризику господарських партнерів клієнта. По авальному кредиту нараховується комісія 1-2,5%. Крім цього за наданий кредит сплачується процент у відповідності з діючими ставками.

Акцептний кредит – цей кредит теж пов'язаний з вексельним обігом. На відміну від облікового кредиту, який надається векселедержателю (одержувачу коштів по векселю), акцептний кредит надається векселедавцю (платнику по векселю) і виступає гарантійною послугою.

Кредитна угода оформляється з використанням переказного векселя. В цьому документі виставник векселя вказує платника, який повинен акцептувати вексель, тобто дати угоду здійснити платіж.

Клієнт (платник) виставляє банку переказний вексель. Банк його акцептує з умовою, що до настання строку платежу по векселю клієнт внесе в банк суму, необхідну для погашення векселя. Позичальник (векселедавець) може використати акцептований банком вексель, як платіжний засіб для купівлі товарів, оплати своїх зобов'язань перед іншими кредиторами. За надання акцептного кредиту банк стягує акцептну комісію у розмірі 0,25% у місяць.

Обліковий кредит – впливає з вексельного обігу і займає помітне місце серед кредитних операцій комерційних банків. Вексель являє собою грошовий документ, що вміщує зобов'язання векселедавця або вказаної ним особи здійснити платіж у певний строк на певну суму. Кредитна угода виникає внаслідок купівлі банком векселя, на якому одержувачем коштів є його клієнти. Клієнт одержує гроші у формі готівки або переказом на розрахунковий рахунок. Передача векселя банку здійснюється шляхом індосаменту (передаточного надпису на документ). Одержувачем коштів по індосованому векселю стає банк. Ця операція має назву “*облік векселів*”.

Банк може зберігати обліковий вексель до строку його погашення. При необхідності комерційний банк може, в свою чергу, переоблікувати

вексель у центральному банку. До обліку приймаються високо ліквідні векселі (товарні). Ціна купівлі векселя являє собою його номінальну вартість за мінусом облікової ставки (ставки облікового кредиту) [36].

Факторинг. Він являє собою купівлю банком у клієнта права на вимогу боргу (без права зворотної вимоги до клієнта). Як правило, банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з постачанням товарів або надання послуг. Між банком і клієнтом укладається спеціальний договір. При цьому функціями банку є не тільки стягнення боргів, а й обслуговування боргу: аналіз кредитоспроможності боржників, інкасування, залікові операції, прийняття на себе ризику неоплати тощо. Клієнт, що продав дебіторський борг, одержує від банку гроші (готівка, переказ, оплата чека тощо), у розмірі 80-90% суми боргу. Залишені 10-20% суми банк тимчасово стягує у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнту. За факторні операції банк стягує з клієнта плату, яка включає комісію за послуги по обслуговуванню боргу у розмірі 1-2% загальної суми викуплених банком рахунків, а також позичковий процент, нарахований на виданий клієнту аванс [36].

Оскільки факторинг є довгостроковою програмою фінансування оборотного капіталу, договір факторингового обслуговування полягає на невизначений термін і буде діяти як завгодно довго, поки обидві сторони задоволені взаємним співробітництвом.

Завдяки факторинговому обслуговуванню постачальнику створюються умови для концентрації його на основній, виробничій діяльності, прискорення обороту його капіталу, підвищення в ньому частки продуктивного капіталу і, відповідно, збільшення його прибутковості. Постачальник може планувати надходження засобів і погашення власної заборгованості. Авансування постачальника факторинговою компанією, розмір якого залежить від поточного рівня виробництва, не створює для нього нового пасиву, отже, не зменшує його кредитоспроможності. Факторинг зменшує суму балансу постачальника і поліпшує його структуру, збільшуючи показник співвідношення власного і позичкового капіталу. При висновку угоди про факторингове обслуговування постачальник має можливість відмовитися від власного штату службовців, що виконують ті функції, що бере на себе факторингова компанія. У результаті виникає визначена економія: у сполученні з вигодами від кредитування вона компенсує досить високу вартість обслуговування. Подібне обслуговування дає усі вищезгадані переваги тільки в тому випадку, якщо одержувані засоби використовуються для задоволення зростаючих потреб в оборотному

капіталі. В Україні практика надання факторингових послуг належить банківському сектору.

Споживчий кредит – надається як юридичним, так і фізичним особам. Він надається на будівництво житлових будинків, закладів охорони здоров'я, спортивних, культурних закладів, на товари, продані населенню в кредит.

Іпотечний кредит – це довгострокові позички під заставу нерухомості (землі, виробничих і житлових будинків). Основним його джерелом служить емісія іпотечних облігацій корпораціями та банками.

В цілому взаємодія банківських установ і підприємств з питань обслуговування класифікують за трьома напрямками:

- кредити, до яких можна віднести позичку на термін, кредитну лінію, контокорентний кредит (овердрафт), кредит під облік векселів, споживчий кредит, іпотечний кредит;
- кредитно-гарантійні послуги (акцептний, авальний кредит);
- послуги кредитного характеру (факторинг).

Небанківський сектор кредитування підприємств включає державний, комерційний, та лізинговий кредити. Розглянемо їх більш детально.

Державний кредит. На сьогодні велике значення для нормального функціонування всієї економічної системи в цілому займають державний і міжнародний кредит. *Державним кредитом* називають сукупність кредитних відносин, у яких позичальником або кредитором виступають держава, місцеві органи влади стосовно громадян і юридичних осіб. Державний кредит виражає відносини в грошовій формі між державою, з одного боку, і фізичними або юридичними особами з іншого, частіше усього з банками, страховими компаніями і підприємницькими структурами. Кредит буде державним у тому випадку, коли в якості учасника позичкової угоди виступають центральний уряд або місцеві органи влади.

Державне кредитування здійснюється наданням бюджетних позик безпосередньо міністерствам, відомствам, іншим центральним органам державної виконавчої влади для фінансування через банківські установи: пускових об'єктів; раніше розпочатих новобудов виробничого призначення; технічного переозброєння та реконструкції діючих підприємств незалежно від форми власності.

Фінансування інвестиційних потреб підприємств буває цільовим, прямим, поворотним, терміновим, забезпеченим заставою чи гарантією. Організація роботи з обслуговування бюджетних кредитів, їх обліку та проведення розрахунків з позичальниками покладається на

уповноважені комерційні банки України. Оплата виконаних робіт з будівництва, реконструкції, технічного переозброєння підприємств й об'єктів виконується уповноваженими банками в межах бюджетної позики за умови надходження від позичальника розрахунково-грошових документів.

Комерційні банки після перевірки кредитоспроможності підприємства-позичальника мають право відмовитись від укладання договору кредитування, якщо підприємство не має достатніх гарантій повернення кредиту. Згода уповноваженого комерційного банку є підставою для державних структур укласти договір із банком та переказати йому кошти Державного бюджету для кредитування підприємства. Одержавши ці кошти, уповноважений комерційний банк і підприємство укладають кредитний договір. Для забезпечення гарантій повернення кредиту та відсотків за користування ним укладається також договір застави [36].

Комерційним кредитом називають кредит, наданий одним функціонуючим підприємцем іншому у вигляді продажу товару з відстрочкою платежу [36].

Комерційний кредит має свої переваги та недоліки. До переваг належать:

- оперативність надання коштів у товарній формі;
- технічна нескладність оформлення угоди;
- надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами;
- сприяння розвитку кредитного ринку.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- в ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, які пов'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг;
- надається тільки в товарній формі;
- позиковий капітал інтегровано з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур.

Недоліками комерційного кредиту є:

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

Комерційний кредит в Україні набрав певного розвитку з прийняттям Закону України “Про обіг векселів в Україні”. Підприємствам і організаціям дозволено здійснювати постачання продукції, виконання робіт та надання послуг у кредит, використовуючи для оформлення таких угод векселі.

Комерційний кредит оформляється векселем, його об’єктом є товарний капітал. Він обслуговує кругообіг промислового капіталу, рух товарів із сфери виробництва в сферу споживання. Особливістю комерційного кредиту є те, що позичковий капітал тут зливається із промисловим. Мета комерційного кредиту – прискорити реалізацію товарів та одержання прибутку.

Лізинговий кредит. За складних економічних умов більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне оновлення виробництва. Відтак виникає об’єктивна необхідність розвитку лізингового бізнесу. Термін “лізинг” походить від англійського дієслова “to lease”, що означає “брати в оренду”.

Будь-яка лізингова операція має фінансовий (кредитний) характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність й за рахунок періодичних внесків (орендної плати) лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує певний прибуток у вигляді лізингової маржі. Орендна плата складається з двох величин: вартості майна і комісійної винагороди за лізингові послуги, що дорівнює проценту за кредит. Плата за лізингову послугу у світовій практиці нижча від позичкового процента, тому клієнту вигідніше користуватися лізингом, ніж брати грошову позичку для купівлі дорогого обладнання

В економічному розумінні *лізинг* – це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. Суб’єктами кредитних відносин тут виступають: у ролі кредитора – лізингодавець, позичальника – лізингоодержувач. В Україні лізингові послуги надають переважно лізингові компанії, тому лізинговий кредит умовно відносять до небанківського кредитування підприємств.

Лізинг являє собою здачу в оренду на тривалий строк предметів довгострокового користування. Як правило, протягом строку дії договору про лізинг орендатор сплачує орендодавцю в повну вартість взятого в оренду майна. Отже, лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, що надається в майновій формі і погашається клієнтом у розстрочку.

Лізингова послуга виникає так: на прохання клієнта банк закупає певне майно і бере на себе практично усі зобов’язання

власника, включаючи відповідальність за збереження майна, внесення строкових платежів, оплату майнових податків.

Клієнт, на прохання якого було куплене майно, укладає з банком строковий договір оренди, в якому визначаються, поряд з іншими умовами, розмір орендної плати і періодичність її внеску.

Орендна плата складається з двох величин: вартості майна і комісійної винагороди за лізингові послуги, що дорівнює проценту за кредит. Плата за лізингову послугу, як правило, нижча від позичкового процента, тому клієнту вигідніше користуватися лізингами, ніж брати грошову позичку для купівлі дорогого обладнання. Крім того, лізинг зменшує ризик володіння підприємством активною частиною основних фондів, яка морально застаріла.

З огляду на приналежність до майнових прав розрізняють лізинг *оперативний* і *фінансовий*. *Оперативний лізинг* – це надання в оренду майна без права його викупу на умовах, передбачених договором оренди. Орендодавець бере на себе всі ризики, включаючи витрати на ремонт і пов'язані з простоем техніки.

Фінансовий лізинг — це договір лізингу, в результаті укладання якого майно, що амортизувалося не менше ніж на 60 %, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю. Переваги фінансового лізингу як форми кредитування визначаються тим, що він дає змогу лізингоодержувачу користуватися майном, не відволікаючи значних сум з обороту, відносити лізингові платежі на собівартість продукції, знижувати прибуток, що оподатковується. Крім того, у підприємств розширюються можливості технічного переоснащення виробництва, особливо в умовах, коли отримати довгострокову позику надзвичайно складно.

Сума плати за лізинг покриває повні витрати лізингодавця та забезпечує йому прибуток у формі комісійних. Вона може включати відшкодування вартості об'єкта лізингу, відсотки за кредит, комісійні лізингодавцю та інші платежі, якщо вони були передбачені угодою.

З економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який надається на придбання основних фондів. Кредитні й лізингові відносини між лізингоодержувачем та лізингодавцем будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

Сутність лізингу проявляється в його функціях: фінансовій, виробничій, збутовій.

Фінансова функція полягає у:

- звільненні підприємства від одномоментної повної оплати придбаних основних фондів та наданні їх на умовах довгострокового кредиту;
- використанні підприємством податкових пільг.

Оскільки орендну плату зараховують до складу витрат, то відповідним чином зменшується оподатковуваний прибуток підприємства.

Виробнича функція полягає в оперативному вирішенні проблеми переоснащення виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через тимчасове їх використання на умовах лізингу. Це ефективний засіб для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки.

Збутова функція полягає в розширенні кола споживачів та освоєнні нових сегментів ринку за рахунок залучення насамперед тих підприємств, які неспроможні відразу придбати те чи інше майно.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме майно, яке можна віднести до основних фондів, не заборонене до вільного обігу на ринку і до якого немає обмежень на передачу в лізинг (оренду). Лізинг-кредит сприяє активізації інвестицій приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшенню фінансового стану товаровиробників, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [29].

Зовнішньоекономічний або *міжнародний кредит* є окремим видом кредиту. Рух капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних й товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості й сплаті відсотків, називають *міжнародним кредитом*. У якості кредиторів і позичальників виступають банки, підприємства, держава, міжнародні та регіональні організації.

По строках надання міжнародні кредити підрозділяються на:

- короткострокові – до 1 року;
- середньострокові – від 1 до 5 років;
- довгострокові – понад 5 років.

Міжнародний кредит виконує наступні функції:

- перерозподіл позичкових капіталів між країнами з метою забезпечення безперервного процесу відтворення для досягнення максимального прибутку;
- економія витрат обігу в сфері міжнародних розрахунків в наслідок розвитку безготівкових платежів;
- прискорення концентрації та централізації капіталу.

Також міжнародний кредит, розсуваючи межі індивідуального нагромадження, сприяє створенню нових фірм. Тобто можна сказати, що міжнародний кредит виконує ті ж функції, що й інші форми кредиту, тільки в міжнародному аспекті [36].

Нині банки України дуже рідко надають підприємствам довготермінові кредити. Можливість отримати такий кредит є реальнішим через кредитні лінії Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), що надаються уповноваженими банками. Підприємства України мають можливість отримувати кредити за рахунок коштів Світового банку, Агентства США з міжнародного розвитку, Фонду Євразія, Європейського інвестиційного банку, а також коштів урядів зарубіжних країн. Переважно кредити надаються малим та середнім підприємствам через уповноважені банки України.

7.3. Фінансова робота підприємств з організації залучення банківських кредитів

Оскільки переважна більшість кредитів, які залучають підприємства для проведення господарської діяльності надається банківськими установами, то необхідно більш детально зупинитись на процедурі організації банківського кредитування підприємств. Слід зауважити, що підприємство самостійно обирає банк, в якому йому найдоцільніше одержати кредит. Дану процедуру умовно можна розбити за такими етапами:

1. **Попередні перемовини підприємства з банківською установою.** В ході перемовин обговорюються питання умов та критеріїв надання кредиту, види процентних ставок та їх діапазон, вид, строки і порядок погашення кредиту, список документів для подання в банк.

2. **Результат доцільності подальших переговорів з банком.** На даному етапі визначається оцінка шансів на отримання кредиту, порівняння з умовами інших банків.

3. **Рішення зборів власників щодо залучення банківського кредиту** необхідно, якщо сума кредиту є зavelикою і непередбаченою статутом.

4. **Підготовка пакета документів і передача їх в банк.** Кожний банк індивідуально визначає перелік документів для одержання кредиту (за період не менше 5 років), він буде залежати від цілей кредиту, але

особливий акцент банк буде робити на бізнес-плані і даних про грошові потоки підприємства. Дата прийняття банком пакета документів є офіційною датою подачі кредитної угоди.

5. Фінансово-економічна експертиза діяльності позичальника. Передбачає перевірку банком кредитоспроможності клієнта за такими основними напрямками: оцінка якості менеджменту, кон'юктура ринку факторів виробництва та збуту продукції, фінансовий стан позичальника, оцінка кредитного забезпечення. Висновок про фінансовий стан позичальника банк робить на основі розрахунку низки показників: показників ліквідності та платоспроможності, структури капіталу та майна підприємства, рентабельності та самофінансування, ділової активності.

6. Остаточне узгодження виду і рівня процентної ставки та інших параметрів кредиту. Ці питання великою мірою залежить від фахових переговорів фінансистів підприємства та їхнього уміння вести переговори.

7. Укладення кредитної угоди. Угода укладається у письмовому вигляді і не потребує нотаріального затвердження.

8. Банківський контроль за використанням і погашенням підприємством кредитних ресурсів. Банківська установа моніторить і контролює цільове використання кредитних коштів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Поясніть суть та необхідність кредитування підприємств.
2. Дайте характеристику класифікації кредитів.
3. Поясніть суть та принципи банківського кредитування підприємств.
4. Назвіть основні етапи банківського кредитування.
5. Дайте характеристику акцептного та авального кредитування підприємств.
6. Дайте характеристику лізингового кредитування.
7. Поясніть відмінність між фінансовим й оперативним лізингом.
8. Поясніть суть і призначення державного кредитування.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Принципи та умови короткострокового банківського кредитування суб'єктів господарювання.
2. Контроль банку за дотриманням умов кредитного договору та ефективним використанням кредиту позичальником.
3. Основні показники оцінки кредитоспроможності підприємства.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Сутність, форми і види кредиту.
2. Банківське і небанківське кредитування підприємств.
3. Порядок підготовки до одержання підприємством банківських кредитів.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ

Питання №1. Комерційним кредитом називається:

- 1) Кредит будь-яким підприємствам для проведення торговельних операцій.
- 2) Будь-який кредит.
- 3) Банківський кредит комерційним підприємствам.
- 4) Кредит продавця покупцю у вигляді відстрочки платежу.

Питання №2. Основними принципами кредитування є:

- 1) терміновість, повернення, забезпеченість, універсальність;
- 2) забезпеченість, терміновість, повернення, платність, цільове використання;
- 3) контроль, самоокупність, рентабельність;
- 4) повернення, платність, універсальність, обов'язковість.

Питання №3. Лізинговий кредит – це:

- 1) Надання суб'єктам господарювання один одному матеріальних цінностей на умовах оренди.
- 2) Надання суб'єктам господарювання один одному відстрочки платежів за товарно-матеріальні цінності.
- 3) Надання суб'єктам господарювання один одному кредиту у вигляді відстрочки

Питання №4. Яка форма кредитування здійснюється шляхом списання банком коштів по рахунку клієнта понад залишок коштів на його рахунку?

- 1) Акцептний кредит.
- 2) Факторинг.
- 3) Форфейтинг.
- 4) Овердрафт.

Питання №5. З точки зору кредитних відносин овердрафт – це:

- 1) Списання банком коштів з рахунку клієнта понад залишок коштів на його рахунку.
- 2) Система захисту від кредитних ризиків шляхом об'єднання кредитних ресурсів декількох банків.
- 3) Відмова банку клієнту у наданні кредиту в зв'язку з його неплатоспроможністю.

Питання №6. Що таке кредитоспроможність?

- 1) Здатність позичальника у повному обсязі та в узгоджений строк розраховуватися по боргових зобов'язаннях.
- 2) Здатність кредитора у повному обсязі та в узгоджений строк надати кредит позичальнику.
- 3) Здатність кредитора у повному обсязі погасити свої зобов'язання перед клієнтами.

Питання №7. Який вид банківського кредиту надається під заставу, як правило, на тривалий термін?

- 1) Овердрафт.
- 2) Ламбардний.
- 3) Бланковий.
- 4) Іпотечний.

Питання №8. Яким терміном визначається плата за використання позикових коштів?

- 1) Дивіденди.
- 2) Роялті.
- 3) Проценти.
- 4) Дисконт.

Питання №9. Потреба в короткостроковому банківському кредиті насамперед зумовлена:

- 1) недостатністю власних та інших сталих джерел обігові коштів;
- 2) збільшенням обсягів діяльності;
- 3) збитковістю господарсько-фінансової діяльності;
- 4) неплатоспроможністю підприємства.

Питання №10. Забезпеченням короткострокового банківського кредиту можуть виступати:

- 1) гарантія, поручительство;
- 2) товарно-матеріальні цінності та цінні папери;
- 3) основні засоби підприємства;
- 4) всі види забезпечення, перераховані в попередніх пунктах (не заборонені чинним законодавством).

ЗАДАЧІ

Задача 1

Яку суму коштів підприємство поверне банку, якщо відомо що кредит у сумі 150 тис. грн. надано 1 лютого поточного року на 5 місяців під 40% річних, причому з 1 квітня процентна ставка знизилась до 35%, а з 1 червня – до 30%.

Задача 2

Підприємство 20 січня поточного року одержало кредит на суму 800 тис. грн. строком на 8 місяців під 24% річних. Через 90 днів банк збільшив плату за кредит на 3%. Визначити, яку суму коштів у встановлений термін поверне підприємство банку.

Задача 3

Підприємству надано кредит на 4 місяці в розмірі 200 тис. грн. під 25% річних, причому через 45 днів процентна ставка знизилася до 23% річних. Визначити, яку суму коштів підприємство поверне банку.

Задача 4

Підприємство 5 квітня одержало кредит на 850 тис. грн. строком на 6 місяців на просту ставку 22% річних. Визначити суму, яку має погасити боржник, якщо кожного місяця ставка сплати збільшувалась на 2%.

Задача 5

Підприємство 28 квітня поточного року одержало кредит на суму 3000 тис. грн. строком на 5 місяців під 25% річних. Через 60 днів банк збільшив плату за кредит на 2%, а ще через 30 днів підвищив до 28%. Визначити, яку суму коштів підприємство поверне банку 28 вересня поточного року.

Задача 6

Підприємство з установою банку уклали факторингову угоду, у відповідності з якою банк викупив рахунки-фактури підприємства на суму 35780 тис.грн. Плата за кредит становить 24% річних, а середній термін обороту коштів у розрахунках з покупцем – 9 днів. Комісійна винагорода за факторингове обслуговування – 2,5%. Визначити суму плати за факторинг.

Задача 7

Лізингодавець і підприємство-лізингоодержувач уклали лізингову угоду про передачу обладнання вартістю 120000 тис.грн. терміном на 3 роки. Для фінансування угоди лізингодавець залучає банківський кредит в сумі 120000 тис.грн. під 28% річних із щорічним погашенням відсотків та основної суми боргу (відсотки нараховуються на непогашену суму боргу). Відшкодування вартості обладнання здійснюється щорічно рівними частками. Щорічна маржа лізингодавця (платіж-винагорода лізингодавцеві за отримане в лізинг майно) становить 2,5%, а щорічні страхові платежі (об'єкт застраховано лізингодавцем) – 1,9%. Лізингові платежі виплачуються щорічно. Визначити суму лізингових платежів за кожний рік.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Кредитування підприємств міжнародними фінансово-кредитними установами.
2. Необхідність і роль короткострокового кредиту в формуванні обігові коштів підприємств.
3. Банківське кредитування підприємств в ринкових умовах.
4. Роль лізингу в технічному оновленні підприємств.
5. Державний кредит та його роль у формуванні фінансових ресурсів підприємств.

ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

- 8.1. Сутність основних засобів та їх відтворення.
- 8.2. Показники стану та ефективності використання основних засобів.
- 8.3. Знос і амортизація основних засобів.
- 8.4. Сутність і склад капітальних вкладень та джерела їх фінансування.

8.1. Сутність основних засобів та їх відтворення.

Основні фонди (засоби) – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [30]. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери підприємства на різних етапах її розвитку.

Основні фонди підприємства оцінюються: в залежності від моменту проведення оцінки – за **первісною (первинною, початковою, балансовою)** чи **відновною** вартістю; з огляду на стан основних фондів – за **повною** або **залишковою** вартістю.

Оскільки елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва, важливе значення має їх поділ на дві частини: **активну**, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому зумовлює певний обсяг та якісь виробленої продукції, і **пасивну**, що створює умови для здійснення процесу виробництва.

Відповідно до податкового законодавства і залежно від участі в процесі виробництва основні засоби поділяються на **виробничі і невиробничі** основні фонди. **Основні виробничі фонди (ОВФ)** – це частина оборотних засобів, яка безпосередньо чи опосередковано бере

участь у процесі виробництва. Вартість основних виробничих фондів поступово переноситься на вартість випущеної продукції у вигляді **амортизації**. Відтворюються основні виробничі фонди за рахунок капітальних інвестицій.

Невиробничі основні фонди не приймають участі у виробничо-господарській діяльності підприємства, це об'єкти, як правило, соціальної сфери підприємства, які перебувають на його балансі. Оскільки **невиробничі основні фонди** не приймають участі у процесі виробництва, то і відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Амортизація на невикористані основні фонди *не нараховується*. Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування також і вартість гудвілу [36].

8.2. Показники стану та ефективності використання основних засобів.

Оцінку забезпечення стану та ефективності використання основних фондів доцільно проводити за такими напрямками:

1. Показники забезпеченості підприємства основними фондами.
2. Показники стану основних фондів.
3. Показники ефективності використання основних фондів.

Алгоритм розрахунку названих показників наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Показники забезпечення, стану та ефективності використання основних фондів [29, 36]

Показники забезпеченості підприємства ОФ	Показники стану ОФ	Показники ефективності використання ОФ
<i>Фондомісткість (Фм)</i> – це відношення середньорічної вартості ОВФ до вартості випущеної продукції $F_m = 1/F_v$	<i>Коефіцієнт зносу (Кзнос)</i> – це відношення суми зносу ОВФ до первісної (балансової) вартості ОВФ	<i>Фондовіддача (Фв)</i> – це відношення вартості випущеної продукції до середньорічної вартості ОВФ $F_v = 1/F_m$
<i>Фондоозбросність (Фз)</i> – це відношення вартості ОВФ до середньоспискової чисельності промислово-виробничого персоналу	<i>Коефіцієнт придатності (Кп)</i> $K_p = 1 - K_{знос}$	<i>Рентабельність основних фондів (Роф)</i> – це відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до балансової вартості ОВФ, помножене на 100%

Показники забезпеченості підприємства ОФ	Показники стану ОФ	Показники ефективності використання ОФ
<i>Коефіцієнт реальної вартості основних фондів у майні підприємства (Крв)</i> – це відношення залишкової вартості ОВФ до підсумку по балансу	<i>Коефіцієнт оновлення (Конов)</i> – це відношення вартості введених ОВФ до вартості ОВФ на кінець року (або середньорічної вартості ОВФ)	<i>Сума чистого прибутку на одну гривню ОВФ</i> – це відношення суми чистого прибутку до балансової вартості ОВФ (або середньорічної вартості ОВФ)
	<i>Коефіцієнт вибуття (Квиб)</i> – це відношення вартості виведених ОВФ до вартості ОВФ на початок року (або середньорічної вартості ОВФ)	
	<i>Коефіцієнт приросту (Кприросту)</i> – це відношення різниці суми введених і виведених ОВФ до середньорічної вартості ОВФ	

Середньорічна вартість основних фондів (Вс) визначається шляхом:

$$Вс = Вб + Вонов \times n/12 - Ввиб \times t/12, \text{ де}$$

Вб – балансова вартість основних фондів на початок року;

Вонов – вартість основних фондів, які поступили протягом року;

Ввиб – вартість основних фондів, які вибули протягом року;

n – кількість повних місяців функціонування основних фондів;

t – кількість повних місяців бездіяльності основних фондів.

8.3. Знос і амортизація основних засобів

Основні фонди в процесі роботи або бездіяльності зазнають **фізичного** чи **морального** зносу. **Фізичний знос** – це втрата вартості через порушення техніко-економічних параметрів роботи обладнання і матеріальний знос окремих елементів основних фондів. **Моральний знос** показує втрату вартості через появу нового, більш продуктивного і економічного обладнання. Тому безперервний процес виробництва вимагає постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою відновлення засобів є відшкодування у вартісній формі, яка здійснюється через **амортизацію**.

Амортизація основних фондів – це процес поступового перенесення авансованої раніше вартості (витрат на придбання, виготовлення або поліпшення) всіх видів основних виробничих фондів і

нематеріальних активів на вартість виготовленої продукції з метою її повного відшкодування.

Для цілей амортизації основні засоби та інші необоротні активи класифікуються за такими групами (табл.4) [30]

Таблиця 4

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів

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

Мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів використовуються тоді, коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку менше ніж мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів [30].

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (П(С)БО №7) передбачено застосування таких методів нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів: *прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого* (табл.5) [32]. Розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності з урахуванням обмежень, встановлених Податковим кодексом. При такому розрахунку застосовуються методи нарахування амортизації, передбачені національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім “виробничого” методу [30].

Таблиця 5

Методи нарахування амортизації

Методи	Сутність методу	Алгоритм розрахунку
1. Прямолінійний	Річна сума амортизації (А) визначається діленням вартості, яка амортизується (Ва), на строк корисного використання об'єкта основних засобів (Тк)	$A = \frac{B_a}{T_k}$
2. Зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (Вз) або первісної вартості (Пв) на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації (На). Річна норма амортизації (у %) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості (Лв) об'єкта на його первісну вартість	$A = B(z) \text{ або } P(v) \times Na\%$; $Na\% = 1 - \sqrt[T_k]{\frac{L(v)}{P(v)}}$
3. Прискореного зменшення залишкової вартості (тільки для 4 і 5 групи)	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється	$A = B(z) \text{ або } P(v) \times 2Na\% : 100$, де На обчислюється як і при рівномірній амортизації

Методи	Сутність методу	Алгоритм розрахунку
4. Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується (Ва), та кумулятивного коефіцієнта (Км). Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів (Тз), на суму числа років його корисного використання $\sum T_k$	$A = B_a \times K_m$ $K_m = T_z : \sum T_k$
5. Виробничий	Місячна сума амортизації (Ам) визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) (Ом) та виробничої ставки амортизації (Нав). Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (О), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів	$A_m = O_m \times N_{av}$ $N_{av} = B_a : O$

Амортизація об'єктів груп *10, 11, 12, 13, 14, 15* нараховується **прямолінійним і виробничим** методами [32].

Класично **норма амортизації (На)** – це виражена у відсотках сума амортизації вартості основних фондів за певний період (місяць, рік) – розраховується за формулою:

$$N_a = \frac{(P_v + K_{Pv} - L_v) : T_k}{P_v} \cdot 100\%, \text{ де}$$

K_{Pv} – витрати на капітальний ремонт та інше поліпшення основних фондів;

Амортизація **малоцінних необоротних матеріальних активів** і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням підприємства у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

Метод амортизації обирається підприємством *самостійно* з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від

його використання і може переглядатися. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації. *Облік вартості*, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у т.ч. вартість ремонту, поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як *окремий об'єкт амортизації*. Амортизація об'єкта нараховується протягом строку його корисного використання (експлуатації), установленого платником, але не менше мінімально допустимого строку *помісячно*, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації. Амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці даного кварталу [32].

Придбані (самостійно виготовлені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за *первісною вартістю*, яка складається з таких витрат:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику);
- витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- фінансові витрати, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення *залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості*. *Ліквідаційна вартість* необоротних активів – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує одержати від реалізації

(ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із їх продажем або ліквідацією.

Вплив інфляції на вартість основних засобів визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» [32]. Норми положення (стандарту) 22 застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). Коригування вартості основних фондів проводиться за умови досягнення значення *кумулятивного приросту інфляції 90% і більше відсотків* підлягають коригуванню із застосуванням *коефіцієнта коригування*.

Кумулятивний приріст інфляції розраховується як добуток індексів інфляції за період, що складається з трьох останніх років, включаючи звітний. А *коефіцієнт коригування* – це відношення індексу інфляції на дату балансу (кінець звітного року) та індексу інфляції на дату визнання (переоцінки) відповідної статті звітності.

Приклад коригування основних фондів (табл.6 і 7).

Вихідні дані: підприємство зареєстроване і розпочало діяльність із січня 20__ року. Кумулятивний приріст інфляції становить 93,7% [32].

Таблиця 6

Індекси інфляції

Період	Значення
1. Початок року	100,0
2. Кінець року	119,2
3. На дату придбання основних засобів	108,4

Таблиця 7

Коригування балансу на 31.12.20__

Стаття	Балансова сума до коригування	Коефіцієнт коригування	Скоригована вартість
Основні засоби: залишкова вартість	320	-	352
Первісна вартість	400	119,2/108,4	440
Знос	80	119,2/108,4	88

8.4. Сутність і склад капітальних вкладень та джерела їх фінансування.

Капітальні вкладення – це витрати, понесені підприємством на створення нових, модернізацію і реконструкцію діючих основних засобів. За рахунок капітальних вкладень відбувається як *просте*, так і *розширене* відтворення підприємства. Щоб визначити розмір капітальних вкладень на підприємстві розраховується бюджет капітальних вкладень, тобто плановий розмір капітальних вкладень. План капітальних вкладень визначається підприємством самостійно і може включати такі напрями [36]:

- модернізація і технічне переозброєння діючих ОВФ;
- розширення виробничих потужностей;
- створення виробничих потужностей під випуск нових видів продукції.

Одночасно із плануванням капітальних вкладень визначають джерела їх фінансування. Джерела фінансування капітальних вкладень схематично показані на рис. 34

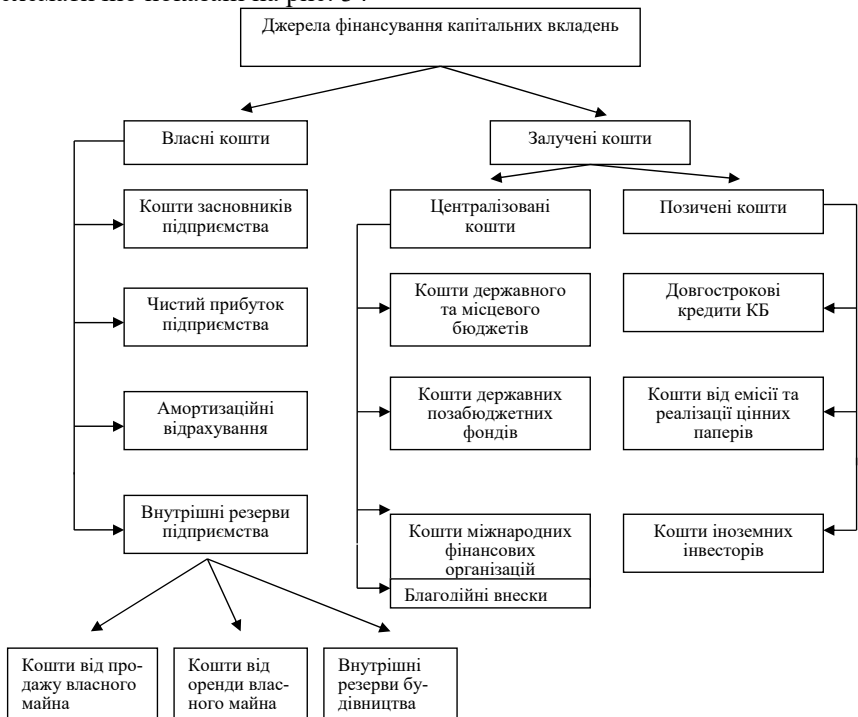


Рис.34. Джерела фінансування капітальних вкладень

Порядок фінансування капітальних вкладень буде залежати від вибору підприємством способу будівництва. Існує два способи будівництва: *підрядний* і *господарський*. Суть *підрядного способу* полягає в тому, що підприємство укладає договір підяду з будівельною організацією, яка своєю технікою і спеціалістами здійснює будівництво. Замовник (підприємство) зобов'язаний вчасно проводити фінансування і по акту прийняти об'єкт будівництва. Такий спосіб, як правило, використовується при складних та великих обсягах капітальних вкладень. При господарському способі будівництво проводиться власними силами. На підприємстві відкривається відділ капітального будівництва, а також рахунок фінансування (якщо обсяги будівництва великі). З цього рахунку оплачуються фактично виконані роботи: придбані сировина і матеріали, вартість виконаних робіт, витрати на утримання підрозділів тощо. Якщо обсяги будівництва невеликі, то фінансування може проводитись з розрахункового рахунку підприємства.

Фінансування ремонту основних фондів. Фізичний знос основних фондів можна усунути також за допомогою їх ремонту: *поточного, середнього, капітального*. План фінансування усіх видів ремонту складається відповідно з рівнем фізичного зносу основних фондів та забезпеченості ремонту матеріально-технічними ресурсами.

Підприємства протягом звітного періоду *витрати на всі види ремонтів* (поточний, середній, капітальний) та *поліпшення об'єктів основних засобів* (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), у т.ч. орендованих, відносять на *збільшення первісної вартості основних засобів*. Таким чином, вони підлягають амортизації за методом, який вибраний підприємством.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Дайте визначення сутності основних фондів (засобів).
2. Оцінка основних фондів.
3. Класифікація основних фондів залежно від участі у процесі виробництва.
4. Поняття фізичного і морального зносу.
5. Назвіть показники забезпеченості підприємства основними фондами.
6. Показники, які характеризують стан основних фондів.
7. Показники ефективності використання основних фондів.
8. Сутність амортизації основних фондів.
9. Які Ви знаєте методи нарахування амортизації? Розкрийте сутність кожного методу.
10. Поняття індексації основних фондів і нематеріальних активів.
11. Амортизація нематеріальних активів.

12. Сутність капітальних вкладень
13. Назвіть джерела фінансування капітальних вкладень.
14. Суть підрядного і господарського способу будівництва.
15. Фінансування ремонту основних фондів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Порядок оформлення відкриття фінансування капітальних вкладень підприємствами в банку.
2. Порядок фінансування і кредитування капітальних вкладень.
3. Розрахунки за виконані роботи в капітальному будівництві.
4. Суть методів нарахування амортизації: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Сутність основних засобів та їх відтворення.
2. Показники стану та ефективності використання основних засобів.
3. Знос і амортизація основних засобів.
4. Сутність і склад капітальних вкладень та джерела їх фінансування.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Основні виробничі фонди підприємства – це ...

1. сукупність засобів праці, які протягом тривалого періоду функціонують у сфері виробництва у незмінній формі й переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту частинами в міру зносу;
2. матеріальні й грошові засоби, які знаходяться в розпорядженні підприємства з метою забезпечення функціонування процесу виробництва й обігу;
3. сукупність предметів праці, які приймають участь в процесі виробництва, втрачають свою натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість виготовленого продукту протягом одного виробничого циклу;
4. грошові кошти, що авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Питання №2. Відтворення основних фондів – це ...

1. процес перенесення вартості основних фондів на вартість виробленої продукції;
2. процес безперервного відновлення основних виробничих фондів;
3. купівля основних засобів;
4. вірної відповіді немає.

Питання №3. В залежності від моменту проведення оцінки ОФ підприємства оцінюються за ...

1. повною вартістю;
2. початковою вартістю;

3. залишковою вартістю;
4. відновною вартістю.

Питання №4. Фондовіддача – це відношення ...

1. вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів;
2. вартості реалізованої продукції до середніх залишків оборотних засобів;
3. середніх залишків оборотних засобів до вартості реалізованої продукції;
4. вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції.

Питання №5. Сума амортизаційних відрахувань за методом зменшення залишкової вартості залежить від ...

1. первісної (залишкової) вартості основних фондів;
2. норми амортизації;
3. кількості років експлуатації;
4. дати введення в експлуатацію.

Питання №6. Капітальні вкладення – це ...

- а) витрати на введення нових ОФ;
- б) витрати на купівлю та встановлення ОФ;
- в) витрати на ліквідацію ОФ;
- г) витрати на створення нових, реконструкцію, технічне переозброєння і розширення діючих фондів.

Питання №7. Основні фонди підприємства розподіляються на ...

1. основні виробничі фонди;
2. невиробничі фонди;
3. фонди обігу;
4. оборотні виробничі фонди.

Питання №8. В залежності від результатів процесу відтворення розрізняють відтворення основних фондів ...

1. повне, просте;
2. просте, розширене;
3. повне, часткове;
4. повне, розширене.

Питання №9. З огляду на стан ОФ оцінюються за ...

- а) повною вартістю;
- б) початковою вартістю;
- в) залишковою вартістю;
- г) відновною вартістю.

Питання №10. Фондомісткість – це відношення ...

1. вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів;
2. вартості реалізованої продукції до середніх залишків оборотних засобів;
3. середніх залишків оборотних засобів до вартості реалізованої продукції;
4. вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції.

Питання №11. Структура капітальних вкладень буває ...

1. технологічна, виробнича;
2. виробнича, технологічна, відтворювальна;

3. технологічна, відтворювальна;
4. вірної відповіді немає.

Питання №12. Первісна вартість ОФ – це ...

1. вартість їх відтворення в сучасних умовах виробництва;
2. фактична вартість ОФ на момент введення в експлуатацію;
3. вартість, що характеризує вартість ОФ, яка ще не перенесена на вартість виготовленої продукції;
4. вартість ОФ на момент виведення з експлуатації.

Питання №13. Фондоозброєність – це ...

1. відношення вартості ОФ до вартості виробленої продукції;
2. відношення вартості ОФ до середньоспискової чисельності ПВП;
3. відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості ОФ, помноженому на 100%;
4. відношення середньоспискової чисельності ПВП до вартості ОФ.

Питання №14. До власних джерел фінансування капітальних вкладень відносять ...

1. довгострокові банківські кредити;
2. кошти фонду розвитку підприємства;
3. кошти іноземних інвесторів;
4. засоби, які формуються в процесі будівництва.

Питання №15. Фізичний знос основних фондів – це ...

1. втрата вартості ОФ через порушення техніко-економічних параметрів роботи обладнання і матеріальний знос окремих елементів основних фондів;
2. знос основних фондів внаслідок впровадження нових, більш прогресивних і економічно ефективних машин та обладнання;
3. заміна основних фондів внаслідок старіння;
4. вірної відповіді немає.

Питання №16. При простому відтворенні ОФ ...

1. оновлення ОФ здійснюється в такому ж обсязі;
2. в кожному наступному циклі здійснюється кількісне та якісне збільшення діючих і створення нових ОФ;
3. не здійснюється заміна ОФ і не вводяться в експлуатацію ОФ;
4. вірної відповіді немає.

Питання №17. Поточний ремонт ОФ – це ...

1. повне розбирання машин, контроль технічного стану, регулювання та випробування їх;
2. часткове розбирання ОФ, заміна ОФ;
3. здійснюється із заміною або поновленням деталей і вузлів обмеженої номенклатури, що визначається технічною документацією;
4. здійснюється для забезпечення підтримки працездатності ОФ шляхом усунення окремих руйнувань або заміни чи поновлення окремих частин.

Питання №18. Амортизація – це ...

1. процес відшкодування вартості невиробничих основних фондів за рахунок чистого прибутку;
2. процес заміни основних фондів;
3. процес перенесення вартості основних виробничих фондів на витрати виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань;
4. процес одноразового перенесення вартості основних фондів на витрати виробництва.

Питання №19. Відновна вартість ОФ – це ...

1. вартість їх відтворення на момент переоцінки чи індексації;
2. фактична вартість ОФ на момент введення в дію;
3. вартість, що характеризує вартість ОФ, яка ще не перенесена на вартість виготовленої продукції;
4. вартість ОФ у новому, не спрацьованому стані.

Питання №20. Коефіцієнт оновлення ОФ – це відношення ...

1. вартості введених ОФ до вартості ОФ на кінець року;
2. вартості ОФ до вартості товарної продукції;
3. вартості виведених ОФ до вартості ОФ на початок року;
4. вартості введених ОФ до вартості ОФ на початок року.

Питання №21. Амортизація об'єктів груп 10, 11, 12, 13, 14,15 нараховується ...

1. прямолінійним і виробничим методами;
2. прямолінійним методом і методом зменшення залишкової вартостів;
3. методом прискореного зменшення залишкової вартості і кумулятивним методом;
4. вірної відповіді немає.

Питання №22. Капітальний ремонт ОФ ...

1. повне розбирання машин, заміна окремих вузлів і агрегатів, контроль технічного стану, регулювання та випробовування їх;
2. часткове розбирання ОФ, заміна ОФ;
3. здійснюється із заміною або поновленням деталей і вузлів обмеженої номенклатури, що визначається технічною документацією;
4. здійснюється для забезпечення підтримки працездатності ОФ шляхом усунення окремих руйнувань або заміни чи поновлення окремих частин.

Питання №23. Моральний знос основних фондів – це ...

1. матеріальний знос окремих елементів основних фондів;
2. знос основних фондів внаслідок впровадження нових, більш прогресивних і економічно ефективних машин та обладнання;
3. заміна основних фондів внаслідок старіння;
4. вірної відповіді немає.

Питання №24. Залишкова вартість ОФ – це ...

1. вартість їх відтворення в сучасних умовах виробництва;
2. фактична вартість ОФ на момент введення в дію;
3. Балансова вартість за мінусом суми зносу;

4. вартість ОФ у новому, не спрацьованому стані.

Питання №25. Коефіцієнт вибуття ОФ – це відношення ...

1. вартості введених ОФ до вартості ОФ на кінець року;
2. вартості ОФ до вартості товарної продукції;
3. вартості виведених ОФ до вартості ОФ на початок року;
4. вартості виведених ОФ до вартості ОФ на кінець року.

Питання №26. Розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності із застосуванням методів нарахування амортизації, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім ...

1. прямолінійного методу;
2. методу зменшення залишкової вартості;
3. виробничого методу;
4. кумулятивного методу;

Питання №27. На які групи основних засобів амортизація не нараховується?

1. на багаторічні насадження;
2. на будівлі, споруди та передавальні пристрої;
3. на земельні ділянки, природні ресурси і капітальні інвестиції;
4. вірної відповіді немає.

Питання №28. Як визначається річна сума амортизації ОВФ у випадку використання методу нарахування амортизації методом зменшення залишкової вартості?

1. множенням середньорічної вартості основних виробничих фондів на норму амортизаційних відрахувань;
2. як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації ;
3. як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється;
4. вірної відповіді немає.

Питання №29. Як визначається річна норма амортизації у випадку використання методу зменшення залишкової вартості основних фондів?

1. як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
2. обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів;

3. розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

4. як результат від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

Питання 30. Чи підлягають амортизації витрати на придбання, самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів:

1. так;
2. частково;
3. ні;
4. тільки 50%.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Вартість об'єкта основних засобів, який амортизується і відноситься до 15 групи (мінімально допустимі строки корисного використання – 5 років), становить 578 тис.грн. Розрахувати річну суму амортизації прямолінійним методом. Чи можна використати інші методи нарахування амортизації, якщо можна, то які?

Задача 2

Визначити річну суму амортизації обладнання за кожний рік і по місяцям (мінімально допустимі строки корисного використання 5 років) методом зменшення залишкової вартості, якщо відомо:

1. Залишкова вартість об'єкта на початок звітного року становила 150 тис.грн;
2. Ліквідаційна вартість обладнання становить 2тис.грн;

Задача 3

Визначити показник фондівдачі по заводу,якщо відомо:

Середньорічна вартість осовних фондів на початок року – 870 тис. грн.

Середньорічна вартість фондів, ведених протягом року – 50 тис. грн.

Середньорічна вартість вибувших протягом року основних фондів – 23 тис. грн.

Вартість товарної продукції – 970 тис. грн.

Задача 4

Визначити середньорічну вартість основних виробничих фондів на плановий рік, скориставшись наведеними даними.

Вартість основних фондів підприємства в цілому на початок планового року становить 731480 тис. грн. Передбачається введення фондів у лютому

на – 24400 тис. грн., у червні – 15200 тис. грн., у грудні 46500 тис. грн. Вибуття фондів передбачається в липні – 11200 тис. грн., у жовтні – 39000 тис. грн.

Задача 5

Середньорічна вартість основних виробничих фондів на початок планового року становить 5128 тис. грн. На протязі планового року будуть введені в експлуатацію нові об'єкти основних виробничих фондів на суму 325 тис.грн. Вибуття планується на суму 545 тис.грн.

Визначити коефіцієнт вибуття, коефіцієнт оновлення та коефіцієнт приросту основних виробничих фондів у плановому році.

Задача 6

Підприємство у звітному кварталі здійснило такі види ремонту основних виробничих фондів: поточний ремонт 75 тис грн, середній ремонт на суму 120 тис грн, капітальний ремонт на суму 210 тис грн, реконструкція та технічне переозброєння ОФ склала 330 тис грн, балансова вартість ОФ на початок звітного року склала 10800тис грн. На основі приведених даних визначте, яку суму поліпшення основних виробничих фондів можна віднести на витрати виробництва, а яку – на збільшення балансової вартості ОФ.

Задача 7

Визначити коефіцієнт оновлення та вибуття основних фондів і зробити висновки за даними швейної фабрики:

- 1) балансова вартість на початок планового року основних фондів 71212 тис. грн.;
- 2) на протязі планового року будуть введені в експлуатацію нові об'єкти основних виробничих фондів на суму 14010 тис.грн.;
- 3) вибуття основних виробничих фондів планується на суму 9840 тис.грн.

Задача 8

Первісна вартість основних фондів підприємства — 3 млн грн, термін служби — 6 років, ліквідаційна вартість — 20 тис. грн. Визначити річну норму і щорічну суму амортизаційних відрахувань, використовуючи прямолінійний метод амортизації.

Задача 9

Первісна вартість верстата на підприємстві — 100 тис. грн, строк корисного використання — 5 років. Визначити щорічну суму амортизаційних відрахувань методом прискороеного зменшення залишкової вартості.

Задача10

Первісна вартість верстата на підприємстві — 100 тис. грн, строк корисного використання — 5 років. Визначити щорічну суму амортизаційних

відрахувань кумулятивним методом (цілих значень років), порівняти з методом прискореного зменшення залишкової вартості. Зробити висновок, який метод приносить підприємству більше вигід.

Задача 11

Виходячи з наведених нижче даних, необхідно визначити, чому дорівнюватиме річна сума амортизаційних відрахувань за кожен рік по основним виробничим фондам підприємства (для проведення розрахунків необхідно використовувати метод зменшення залишкової вартості):

- первісна вартість основних засобів, які підлягають амортизації — 1090 тис. грн.;
- термін корисного використання устаткування становить 5 років;
- ліквідаційна вартість основних засобів, що амортизуються 5000 грн

Задача 12

З наданих нижче даних, необхідно розрахувати показники ефективності використання основних засобів на підприємстві за планом і фактично:

- обсяг випуску продукції (планове значення) за рік склав 760 млн. дол.;
- фондомісткість основних засобів (планове значення) дорівнює 0,42 дол.;
- фактична фондовіддача основних засобів зросла на 12%;
- середньорічна вартість основних засобів не змінювалася.

Задача 13

Визначити показники фондівдачі, фондоемкості та прибутку, який приходить на 1 гривню основних виробничих фондів, та зробити висновки щодо ефективності використання ОВФ на підприємствах на основі таких даних (в тис.грн.).

Показники	Завод		
	I	II	III
Середньорічна вартість основних виробничих фондів.	20000	50000	80000
Товарна продукція підприємства.	42000	110000	168000
Прибуток.	1000	4000	4000

Задача 14

З перерахованих нижче даних, необхідно визначити річні і за місяцями величини амортизаційних відрахувань (суму амортизації) основних фондів підприємства (використовувати кумулятивний метод списання вартості, тобто за сумою числа років строку корисного використання обладнання):

- первісна вартість основних фондів підприємства становить суму в 45 тис.грн.;
- термін корисного використання устаткування підприємства рівний 6 років.

Задача 15

Розрахувати показники руху основних засобів підприємства, за яким проводиться аналіз, а також показники ефективності використання основних фондів цього ж промислового підприємства:

- вартість основних фондів (початок планового періоду) дорівнює 1020 млн. грн.;
- запланований обсяг випуску продукції становить суму в 2700 млн. грн.;
- промислове підприємство планує ввести основні виробничі засоби:
 - з 01.02 — 9 млн. грн.
 - з 01.03 — 7 млн. грн.
- також з підприємства виводяться основні засоби на суму:
 - з 01.05 — 6 млн. дол.

Задача 16

Підприємство придбало виробниче устаткування початковою вартістю 330000 грн. Загальний розрахунковий обсяг виробництва визначений підприємством у розмірі 1600000 од. Ліквідаційна вартість устаткування після його експлуатації за попередньою оцінкою може скласти 10000 грн. Очікуваний термін корисного використання складає 5 років. Розрахувати суму амортизаційних відрахувань за кожен рік виробничим методом, якщо є дані про фактичний обсяг виробництва:

- 1 рік – 320000 од.;
- 2 рік – 400000 од.;
- 3 рік – 350000 од.;
- 4 рік – 280000 од.;
- 5 рік – 250000 од.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Проектний аналіз інвестицій.
2. Фінансова оцінка ефективності інвестицій в основний капітал.
3. Фінансова оцінка ефективності інвестицій в цінні папери.

ТЕМА 9. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

- 9.1. Інформаційне забезпечення та методи оцінки фінансового стану підприємств.
- 9.2. Оцінка майнового стану підприємства.
- 9.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
- 9.4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
- 9.5. Оцінка прибутковості підприємства.
- 9.6. Оцінка ділової активності підприємства.

9.1. Інформаційне забезпечення та методи оцінки фінансового стану підприємств

Фінансовий стан підприємства – це сукупність виробничо-господарських факторів, які характеризуються системою показників забезпеченості, стану та ефективності використання фінансових ресурсів. *Оцінка фінансового стану* підприємства являє собою систему дій щодо розрахунку і порівняння названих показників із нормативно достатніми значеннями, відпрацювання висновків і розробка пропозицій удосконалення фінансової роботи [35].

Для класифікації прийомів і методів фінансового аналізу виділяють *формальні* і *неформальні* методи аналізу. *Формальні* методи передбачають використання математичного апарату для розрахунку показників ефективності, *неформальні* – евристичних підходів (грунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні). Іншими словами, формальні методи дають можливість проводити кількісний аналіз економічних процесів, а неформальні – якісний аналіз. Прикладом неформальних методів аналізу можуть бути методи *експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць* та інші. До формальних методів аналізу відносять метод *ланцюгових підстановок (спосіб різниць), балансовий, диференційний, інтегральний, простих і складних відсотків, дисконтування* та інші. Проведення кількісного і якісного аналізу економічних процесів і відпрацювання управлінських рішень допомагає використання економіко-математичних моделей, серед яких: *дескриптивні (описові), предикативні (прогностичні) і нормативні.*

Аналіз фінансового стану проводять, використовуючи такі основні *прийоми*:

- горизонтальний (часовий) аналіз, при якому порівнюються звітні дані з попередніми періодами;
- вертикальний (структурний) аналіз, при якому визначається частка окремого показника в загальній сукупності і оцінюється вплив різних факторів на кінцевий результат;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів), при якому розраховують відношення між окремими даними форм фінансової звітності чи показниками;
- порівняльний аналіз, при якому порівнюються фінансові показники на внутрішньому і зовнішньому рівнях;
- трендовий аналіз як варіант горизонтального аналізу, при якому визначаються основні тенденції динаміки показника протягом певного проміжку часу і оформлені у вигляді графічного матеріалу;
- маржинальний аналіз або метод аналізу беззбитковості, при якому оцінка і обґрунтування управлінських рішень здійснюється на основі співвідношення групи економічних показників: витрати, обсяг виробництва (реалізації) продукції, прибуток;
- факторний аналіз, при якому визначається вплив окремих факторів на сукупність з використанням детермінованих або стохастичних прийомів дослідження;

Для якісного проведення оцінки фінансового стану фахівцям необхідно використати всі можливі джерела інформації, які можна класифікувати за трьома основними групами: планово-розрахункові дані, звітні дані, позаоблікові дані (рис.35).

Законодавчою базою для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, а, отже, і для використання даних фінансової звітності у фінансовому аналізі є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і «Положення (Стандарти) бухгалтерського обліку» [32]. Тому інформаційною базою для оцінки фінансового стану служать такі форми фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ):

форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;

форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;

форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);

форма № 3-н «Звіт про рух грошових коштів» (за непрямим методом);

форма № 4 «Звіт про власний капітал»;

форма № 1-к «Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)»;

форма № 2-к «Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;

форма № 3-к «Консолідований звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);

форма № 3-кн «Консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»;

форма № 4-к «Консолідований звіт про власний капітал»;

форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

форма № 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»;

форми звітності суб'єкта малого підприємництва: форма № 1-м «Баланс» та форма № 2-м «Звіт про фінансові результати» [32].

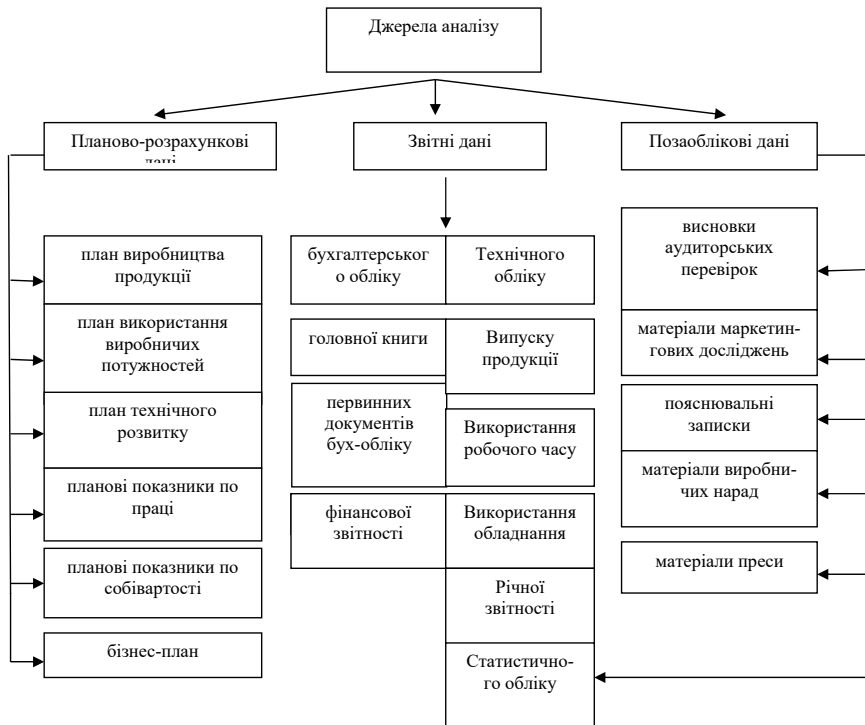


Рис.35. Класифікація джерел аналізу

9.2. Оцінка майнового стану підприємства

У вітчизняній і світовій практиці розроблено ряд показників, які характеризують фінансовий стан підприємства за різними аспектами. Для характеристики фінансової діяльності підприємства в першу чергу необхідно провести оцінку майнового стану підприємства. Майновий стан підприємства відіграє важливу роль у виробничо-господарській діяльності підприємства. Аналітики в першу чергу розглядають розмір статутного, власного капіталу та їх зміни протягом визначеного часу (як правило, не менше п'яти років). Зростання обсягів названих показників за досліджуваній період свідчить про позитивні зміни в капіталі підприємства, які, в свою чергу, зміцнюють його майновий стан. Наведемо приклад алгоритму розрахунку показників майнового стану (табл.8, додаток 1;2).

Таблиця 8

Методика розрахунку показників майнового стану підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Вартість всього майна	Підсумок балансу по активу або пасиву	Ф.№1, р.1300 або р.1900	Вартість майна повинна зростати порівняно з попередніми періодами
2. Вартість власних коштів підприємства	Вартість власного капіталу підприємства	Ф.№1, р.1495	Вартість власного капіталу повинна зростати порівняно з попередніми періодами
3. Вартість власних оборотних коштів (робочий капітал)	Різниця між вартістю оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства	Ф.№1, р.1195 – р.1695	Вартість власних оборотних коштів повинна зростати порівняно з попередніми роками
4. Коефіцієнт зносу	Відношення суми зносу до первісної вартості ОВФ	Ф.№1, р.1012 : р.1011	Зменшуватись і бути меншим 0,5
5. Коефіцієнт придатності	1 – коефіцієнт зносу	Ф.№1, 1 – р.1012 : р.1011	Збільшуватись і бути більшим 0,5

Особливу роль відіграє показник робочого капіталу, оскільки саме він є маркером достатності на підприємстві обігових коштів, які

дозволяють проводити поточну підприємницьку діяльність без залучення кредитних ресурсів. Коефіцієнт зносу відображає величину фізичного зносу основних фондів підприємства і його нормативне значення (менше 50%) є досить відносним. Оскільки науково-технічний прогрес розвивається швидкими темпами, то за висновками експертів новітні зразки активної частини основних фондів стають морально застарілими вже через три роки. З цієї причини нормативно достатнє значення коефіцієнту зносу активної частини основних виробничих фондів може бути і менше 20-30%.

9.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість характеризує можливість підприємства своєчасно поповнювати виробничі запаси, вести розрахунки і здійснювати платежі за рахунок власних джерел. У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безупинний процес кругообігу капіталу, змінюється структура активів і джерел їхнього фінансування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, змінюється фінансовий стан підприємства, який може бути **стійким, нестійким (передкризовим) і кризовим** [2].

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери і банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Основне завдання діагностики фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан [2].

Аналіз фінансової стійкості підприємства необхідно проводити в такій послідовності:

1. Визначення типу фінансової стійкості.
2. Розрахунок відносних показників фінансової стійкості для визначення співвідношення коштів підприємства за різними джерелами і структури капіталу.

Тип фінансової стійкості визначають за допомогою **абсолютних показників**, які характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування. Співвідношення окремих *запасів* та *джерел* їх фінансування дає можливість охарактеризувати тип фінансової стійкості.

При визначенні типу фінансової стійкості до **запасів** відносять виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, товари, витрати майбутніх періодів, строк погашення яких менший ніж 12 місяців (ф.№1 р.1100 + ... + р.1110 + р.1170).

До **загальних** (нормальних) **джерел фінансування запасів** (ЗД) відносять робочий капітал та короткострокові кредити банків.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють **три основних показники**.

1. Наявність **власних коштів** (В) – визначається як різниця між власним капіталом (ВК) та необоротними активами (НА) підприємства:

$$В = ВК - НА = \text{ф.№1 р.1495} + \text{р.1520} + \text{р.1525} - \text{р.1095}.$$

2. Наявність власних та довгострокових коштів (ВД) – визначається збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ):

$$\text{ВД} = В + \text{ДЗ} = \text{ф.№1 р.1495} + \text{р.1520} + \text{р.1525} + \text{р.1500} + \\ + \text{р.1510} + \text{р.1515} + \text{р.1665*} - \text{р.1095},$$

де * – враховуються доходи майбутніх періодів у частині понад 12 місяців.

3. Наявність **загальних коштів** (ЗК) – фінансування запасів визначається збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК):

$$\text{ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = \text{ф.№1 р.1495} + \text{р.1520} + \text{р.1525} + \text{р.1500} + \text{р.1510} + \\ + \text{р.1515} + \text{р.1665*} + \text{р.1600} - \text{р.1095} [2].$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають **три показники забезпеченості** запасів джерел їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних коштів (Фв):

$$\text{Фв} = В - \text{Зп},$$

Де Зп – запаси.

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів (Фвд):

$$\text{Фвд} = \text{ВД} - \text{Зп}.$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів (Фзк):

$$\text{Фзк} = \text{ЗК} - \text{Зп} [2]$$

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості (табл.9)

Таблиця 9

Характеристика типів фінансової стійкості

Тип фінансової стійкості	Алгоритм визначення	Характеристика
Перший тип: абсолютна фінансова стійкість	$V > \text{Зп}$	Всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко. Абсолютна фінансова стійкість не може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішніх джерел фінансування для основної діяльності.
Другий тип: нормальна фінансова стійкість	$V < \text{Зп} < V + \text{ДЗ}$	Підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.
Третій тип: нестійка фінансова стійкість	$V = \text{ДЗ} < \text{Зп} < V + \text{ДЗ} + \text{КК}$	Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), якщо величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів та готової продукції.
Четвертий тип: кризова фінансова стійкість	$\text{Зп} > V + \text{ДЗ} + \text{КК}$	Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Крім аналізу абсолютних показників фінансової стійкості розраховують і відносні показники, які відображають співвідношення коштів підприємства за різними джерелами і структуру капіталу. Відносні коефіцієнти наведені в таблиці 10 (додаток №1; 2).

Таблиця 10

Методика розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	Відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів	Ф.№1, (р.1595 + р.1695+ р.1700) : р.1495	Менше 1
2. Коефіцієнт автономії	Відношення суми власних коштів до підсумку по балансу	Ф.№1, р.1495 : р.1300 (1900)	Більше 0,5
3. Коефіцієнт маневреності власних коштів	Відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів	Ф.№1, (р.1195 – р.1695) : р.1495	Якомога більший
4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Відношення суми залученого капіталу до підсумку по балансу	Ф.№1, (р.1595 + р.1695 + р.1700) : р.1900	Менше 0,5
5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Відношення суми довгострокових зобов'язань до суми довгострокових зобов'язань і власного капіталу	Ф.№1, р.1595 : (р.1595 + р.1495)	Зменшення коефіцієнта
6. Коефіцієнт фінансового левереджу	Відношення суми довгострокових зобов'язань до суми власного капіталу	Ф.№1, р.1595 : р.1495	Менше 0,5
7. Показник заборгованості кредиторам	Відношення суми кредиторської заборгованості до суми активів	Ф.№1, р.1610+р.1615+р.1620+р.1625+р.1630 : р. 1300	Якомога менший
8. Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)	Відношення суми робочого капіталу до суми запасів	Ф.№1, (р.1195*- р.1695**):(р.1100+р.1110)	0,6-0,8

де * — враховується та частка витрат майбутніх періодів, яка буде використана впродовж 12 місяців з дати балансу;

** — враховується та частка доходів майбутніх періодів, яка буде погашена впродовж 12 місяців з дати балансу.

У випадку, коли розрахункове значення коефіцієнту співвідношення позичених і власних коштів більше 1, то незалежність підприємства сягає критичної точки. Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Отже, чим вище

значення коефіцієнту, тим кращий фінансовий стан підприємства. Якщо коефіцієнт автономії більше 0,5, то в світовій практиці визнається, що фінансування діяльності за рахунок залучених коштів відбувається в допустимих межах. Високий коефіцієнт маневреності зменшує ризик володіння підприємства швидкозастарілим обладнанням.

9.4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства

Платоспроможність – це можливість даного підприємства своєчасно оплачувати всі грошові зобов'язання, які виникають в процесі виробничо-господарської діяльності. Вона оцінюється за даними балансу та на підставі характеристики *ліквідності активів*, тобто *часу*, необхідного для перетворення їх у *готівку*. Наймобільнішою частиною оборотних активів є *гроші та короткострокові цінні папери – еквіваленти грошових коштів* в тому розумінні, що їх швидко і без зайвих клопотів можна перевести на гроші [36]. Показники, які характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства та методика їх розрахунку наведена в таблиці 11 (додаток №1;2).

Таблиця 11

Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	Відношення суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань	Ф.№1, (р.1165 + р.1160) : р.1695	Більше 0,2
2. Проміжний коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів, дебіторської за боргованості, векселів одержаних, інших оборотних активів до поточних зобов'язань	Ф.№1,(р.1125+...+ р.1165)] : р.1695	Більше 0,7-0,8
3. Коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань	Ф.№1, р.1195 : р.1695	Більше 2-2,5
4. Частка оборотних коштів у активах	Відношення суми оборотних коштів до підсумку по балансу	Ф.№1, р.1195 : р.1300	Збільшення
5. Частка запасів у поточних активах	Відношення суми запасів до поточних активів	Ф.№1, (р.1100 +...+ р.1110) : р.1195	–
6. Частка власних оборотних коштів у запасах	Відношення суми власних оборотних коштів до вартості запасів	Ф.№1, (р.1195 – р.1695) : (р.1100 + р.1110)	Більше 0,5

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує платоспроможність підприємства на період найближчих днів (1-2 дні). Але для того, щоб перевести в гроші різні складові оборотних коштів, потрібен час. Ліквідність коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, залежить від швидкості платіжного документообороту в банках країни, своєчасного оформлення банківських документів, строків надання комерційного кредиту окремим покупцям, їхньої платоспроможності. Тому *проміжний коефіцієнт покриття* балансу характеризує платоспроможність підприємства на період документообороту (до 7 днів). Найбільш узагальнюючим показником, який характеризує платоспроможність підприємства на період оборотності оборотних активів, є коефіцієнт покриття балансу. На цей показник в першу чергу звертають увагу банкіри, коли приймають рішення щодо короткострокового кредитування підприємства.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на групи (табл.12) [2].

Таблиця 12

Групування активів підприємства

Групи	Умовне позначення	Сума рядків балансу	Характеристика
Високо- (абсолютно) ліквідні	A1	p.1160 + p.1165	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції
Швидко- ліквідні	A2	p.1125 + ... + p.1155	Отримані векселі, дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів
Повільно- ліквідні	A3	p.1100+ p.1110 + p.1170 + +p.1190	Запаси (виробничі запаси, готова продукція, незавершене виробництво); дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються не раніше, ніж через 12 місяців після звітної дати); витрати майбутніх періодів у тій частині, яка підлягає списанню протягом менше, ніж 12 місяців; інші оборотні активи (зокрема, дебіторська заборгованість, строк сплати якої минува)
Важко- ліквідні	A4	p.1095	Необоротні активи, які передбачено використовувати більше ніж один рік (або операційний цикл, якщо він перевищує рік), а також дебіторська заборгованість, що знаходиться у важкому фінансовому стані; запаси готової продукції, що не мають попиту, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом більше, ніж 12 місяців та ін.

Групування зобов'язань підприємства за строками їх погашення наведено у таблиці 13.

Таблиця 13

Групування пасивів підприємства

Групи	Умовне позначення	Сума рядків балансу	характеристика
Найбільш термінові	П1	р.1615 + ... + р.1660 + +р.1690	Кредиторська заборгованість та поточні зобов'язання за розрахунками
Короткострокові	П2	р.1600 + р.1610 + р.1665	Короткострокові кредити та інші позикові кошти, що підлягають погашенню протягом 12 місяців, в т.ч. доходи майбутніх періодів та векселі видані
Довгострокові	П3	р.1500 + р.1510 + р.1515	Довгострокові зобов'язання; доходи майбутніх періодів у частині понад 12 місяців
Постійні (стійкі)	П4	р.1495 + р.1520 + р.1525	Зобов'язання перед власниками з формування власного капіталу; забезпечення наступних витрат і платежів

Для проведення аналізу ліквідності балансу необхідно:

- 1) статті активу згрупувати за ступенем їхньої ліквідності і розмістити в порядку зменшення ліквідності:
 - високоліквідні активи (А1);
 - швидко ліквідні активи (А2);
 - повільно ліквідні активи (А3);
 - важко ліквідні активи (А4);
- 2) статті пасиву згрупувати за строками їхнього погашення і розмістити в порядку збільшення цих строків:
 - найтерміновіші зобов'язання (П1);
 - короткострокові пасиви (П2);
 - довгострокові пасиви (П3);
 - постійні (стійкі) пасиви (П4);
- 3) порівняти суми в розрізі наведених груп за активом і пасивом балансу; баланс вважається ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 \geq P1;$$

$$A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3;$$

$$A4 \geq P4.$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, то, виходячи з «балансу» активу і пасиву, остання нерівність системи (за четвертою групою) буде забезпечена «автоматично».

У разі якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

Порівняння найбільш ліквідних коштів (А1) і швидколіквідних активів (А2) з найтерміновішими зобов'язаннями (П1) і короткостроковими пасивами (П2) дозволяє оцінити поточну ліквідність.

Порівняння ж активів, які повільно реалізуються з довгостроковими і постійними пасивами відображає перспективну платоспроможність.

Для комплексного оцінювання ліквідності балансу в цілому визначається **загальний показник ліквідності** за формулою:

$$\frac{A1 \times ПВА1 + A2 \times ПВА2 + A3 \times ПВА3}{П1 \times ПВП1 + П2 \times ПВП2 + П3 \times ПВП3}$$

де ПВА та ПВП – частка відповідних груп активів та пасивів у їхньому загальному підсумку.

Загальний показник ліквідності балансу показує відношення суми усіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з урахуванням їхньої ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси річних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси. Порівняння балансів ліквідності за кілька періодів надає інформацію про тенденції зміни фінансового стану підприємства [2].

Згрупований баланс для оцінювання його ліквідності представлений у таблиці 14.

Таблиця 14

Аналіз ліквідності балансу

Актив	На початок періоду	На кінець періоду	Пасив	На початок періоду	На кінець періоду
1. Високоліквідні (А1)			1. Найтерміновіші зобов'язання (П1)		
2. Швидко-ліквідні активи (А2)			2. Короткострокові пасиви (П2)		
3. Повільно-ліквідні активи (А3)			3. Довгострокові пасиви (П3)		
4. Важко-ліквідні активи (А4)			4. Постійні пасиви (П4)		
Баланс			Баланс		

Загальну ліквідність визначають за основною ознакою – вартісне перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Чим більше таке перевищення, тим більш сприятливий фінансовий стан з позицій ліквідності [2].

9.5. Оцінка прибутковості підприємства

Одним із напрямків проведення фінансового аналізу на підприємстві є розрахунок ефективності одержаних фінансових результатів від проведення виробничо-господарської діяльності. Абсолютна сума прибутку не дозволяє зробити висновок про ефективність господарювання, оскільки вона не співставляється із понесеними витратами. Тому прибутковість визначається через розрахунок відносних показників, які характеризують ефективність (рентабельність) продаж, операційної діяльності, власного капіталу, усіх видів діяльності до оподаткування, а також ефективність функціонування підприємства в цілому. Для цього розраховуються показники, які наводяться в таблиці 15 (додаток №1;2).

Таблиця 15

Методика розрахунку показників прибутковості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Рентабельність продаж	Відношення прибутку від операційної діяльності до виручки від реалізації, помножене на 100%	Ф.№2, р.2190 : р.2000 x 100%	Більше 20%
2. Рентабельність операційної діяльності	Відношення прибутку від операційної діяльності до повної собівартості, помножене на 100%	Ф.№2, р.2190 : (р.2050 + р.2130 + р.2150 + р.2180) x 100%	Більше 20%
3. Рентабельність діяльності до оподаткування	Відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до повної собівартості, помножене на 100%	Ф.№2, р.2290 : (р.2050 + р.2130 + р.2150 + р.2180) x 100%	Більше 20%
4. Рентабельність капіталу (підприємства)	Відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості активів, помножене на 100%	(р.2290, ф.№2) : р.1300, ф.№1 x 100%	Більше 20%
5. Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу	Ф.№2, р.2350 : 0,5(1495п.п + 1495к.п.)*, ф.№1	Більше 16%

* де п.п. – початок періоду, к.п. – кінець періоду

Необхідно зауважити, що в світовій практиці визначені теоретично достатні значення показників рентабельності, які є більші 20%. Це означає, що господарська операція вважається прибутковою, якщо прибуток від її проведення складає більше 20 копійок на 1 гривню затрат. Слід зауважити, що для розрахунку переважної кількості показників рентабельності використовується прибуток до оподаткування, що дозволяє нівелювати вплив ставки оподаткування прибутку та різноманітних пільг щодо оподаткування прибутку. Разом з тим, є й такі показники рентабельності, зокрема, рентабельність власного капіталу, в розрахунку яких використовується прибуток після оподаткування (чистий прибуток). Рівень нормативно-достатнього значення таких показників рентабельності необхідно коригувати на рівень оподаткування прибутку. Наприклад, якщо загальна ставка оподаткування прибутку підприємств на сьогодні складає 18%, то після коригування теоретично-достатнє значення показника рентабельності власного капіталу повинно бути більше 16%.

9.6. Оцінка ділової активності підприємства

Важливим фактором, який впливає на кінцеві показники діяльності підприємства, є оборотність його капіталу. Уповільнення оборотності призводить до зменшення мобільності фінансових розрахунків, до нестачі робочого (власного) капіталу на підприємстві та до порушення розрахункової дисципліни в системі розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Оцінка оборотності капіталу базується на розрахунку групи показників ділової активності підприємства[36]. З цією метою визначають показники ділової активності підприємства, а саме: загальну оборотність капіталу, оборотність готової продукції, оборотність дебіторської заборгованості, середній строк обороту дебіторської заборгованості, оборотність кредиторської заборгованості, середній строк обороту кредиторської заборгованості, фондвіддача необоротних активів, оборотність власного капіталу та інші (табл.16, додаток № 1,2).

Після проведеної оцінки фінансового стану підприємства за вказаними напрямками робиться загальний висновок щодо стійкості платоспроможності, ефективності використання капіталу підприємства, своєчасності організації розрахунків, наявності стабільних джерел фінансових ресурсів. При цьому необхідно вказати також на наявність факторів, які незадовільно характеризують фінансову діяльність підприємства: брак власних оборотних

коштів, тенденцію до зменшення обсягів виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), неефективне розміщення коштів, наявність стійкої простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості, високий ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Для об'єктивності проведення аналізу фінансового стану підприємства використовують бухгалтерську, статистичну і фінансову звітність за період не менш, ніж три роки [36].

Таблиця 16

Методика розрахунку показників ділової активності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1	2	3	4
1. Загальна оборотність капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до підсумку по балансу	p.2000 (ф.№2) : p.1300 (ф.№1)	Збільшення
2. Оборотність готової продукції	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості готової продукції	p.2000 (ф.№2) : p.1103 (ф.№1)	Збільшення
3. Оборотність запасів	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості запасів	p.2000 (ф.№2) : p.1100 (ф.№1)	Збільшення
4. Оборотність дебіторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості дебіторської заборгованості	p.2000 (ф.№2) : p.1125 + p.1130 + ... + p.1155 (ф.№1)	Збільшення
5. Середній строк обороту дебіторської заборгованості	Відношення вартості дебіторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	p.1125 + p.1130 + ... + p.1155 (ф.№1) : p 2000 (ф.№2) x 360	Зменшення
6. Оборотність кредиторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості кредиторської заборгованості	p.2000 (ф.№2) : p.1615 (ф.№1)	Збільшення
7. Середній строк обороту кредиторської заборгованості	Відношення вартості кредиторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	p.1615 (ф.№1) : p.2000 (ф.№2) x 360	Зменшення

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
8. Фондовіддача необоротних активів	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості необоротних активів	р.2000 (ф.№2) : (р.1011 – р.1012) (ф.№1)	Збільшення
9. Оборотність власного капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості власного капіталу	р.2000 (ф.№2) : р.1495 (ф.№1)	Збільшення

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Сутність оцінки фінансового стану підприємства.
2. Назвіть напрямки проведення оцінки фінансового стану підприємства.
3. Інформаційна база для проведення оцінки фінансового стану підприємства.
4. Які показники необхідно розрахувати для проведення оцінки майнового стану підприємства?
5. Як визначити по балансу наявність власних оборотних коштів у підприємства?
6. Сутність фінансової стійкості підприємства. Які показники для цього використовуються?
7. Поняття ліквідності і платоспроможності підприємства та показники, які характеризують їх.
8. Які Ви знаєте показники, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства?
9. Назвіть показники прибутковості підприємства та покажіть алгоритм їх розрахунку.
10. Який вплив виявляє прискорення чи уповільнення оборотності капіталу на результати фінансової діяльності підприємства?
11. Якими показниками характеризується ділова активність підприємства?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Значення і завдання оцінки фінансової діяльності промислового підприємства.
2. Особливості аналізу фінансової стійкості підприємств різних видів економічної діяльності.
3. Аналіз руху грошових коштів на підприємстві.
4. Методи аналізу фінансового стану підприємства.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Інформаційне забезпечення та методи оцінки фінансового стану підприємств.

2. Оцінка майнового стану підприємства.
3. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
5. Оцінка прибутковості підприємства.
6. Оцінка ділової активності підприємства.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. Прийоми аналізу фінансового стану підприємства — це...

1. Аналіз відносних показників.
2. Факторний аналіз.
3. Аналіз платоспроможності.
4. Аналіз кредитоспроможності.
6. Порівняльний аналіз.

Питання №2. До моделей фінансового аналізу належать...

1. Кореляційний аналіз.
2. Дескриптивний.
3. Індексний.
4. Предикативний.
5. Нормативний.

Питання №3. Які показники належать до групи показників ліквідності та платоспроможності?

1. Маневреність власних оборотних коштів.
2. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу.
3. Частка виробничих запасів у активах.
4. Заборгованість кредиторам.
5. Коефіцієнт покриття балансу.

Питання №4. Як саме визначається коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів?

1. Відношення позикових коштів до власних.
2. Відношення власних коштів до позикових.
3. Відношення позикових довгострокових коштів до власних.
4. Відношення власних оборотних коштів до залучених.
5. Відношення власних і довгострокових залучених коштів до позикових.

Питання №5. До якої групи показників належить показник маневреності власного капіталу?

1. До показників прибутковості.
2. До показників фінансової стійкості.
3. До показників ліквідності.
4. До показників майнового стану.
5. До показників ділової активності підприємства.

Питання №6. Які показники характеризують майновий стан підприємства?

1. Коефіцієнт зносу основних засобів.
2. Головний показник прибутковості.

3. Коефіцієнт покриття запасів.
4. Коефіцієнт критичної оцінки.
5. Сума господарських коштів, яка є в розпорядженні підприємства.

Питання №7. Коефіцієнт автономії (незалежності) визначається як відношення:

1. $\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
Продаж
2. $\frac{\text{Матеріальні запаси}}{\text{Власні оборотні кошти}}$
Майно підприємства
3. $\frac{\text{Поточні пасиви}}{\text{Зобов'язання акціонерам}}$
4. $\frac{\text{Запаси та витрати}}{\text{Активи}}$

Питання №8. Яке нормативно достатнє значення застосовують для показника абсолютної ліквідності підприємства?

1. Більше 0,1.
2. Більше 0,2.
3. Більше 0,7- 0,8.
4. Більше 2 – 2,5.
5. Менше 0,2.

Питання №9. Коефіцієнт загального покриття балансу визначається як відношення...

1. Грошових засобів, дебіторської заборгованості, виробничих запасів, готової продукції та інших оборотних активів до поточних зобов'язань.
2. Грошових засобів до поточних зобов'язань.
3. Дебіторської заборгованості, виробничих запасів, готової продукції до поточних зобов'язань.
4. Вірної відповіді немає.

Питання №10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається як відношення

1. Грошових засобів, розрахунків до поточних зобов'язань
2. Грошових засобів та ліквідних цінних паперів до поточних зобов'язань підприємства.
3. Вірної відповіді немає.
4. Оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства.

ЗАДАЧІ

Задача 1

Використовуючи дані балансу підприємства (форма №1, додаток1), визначіть показники оцінки майнового стану підприємства на початок і кінець звітного періоду:

1. Суму господарських коштів, які є у розпорядженні підприємства;
2. Коефіцієнт зносу основних засобів;
3. Суму власного капіталу підприємства;
4. Суму власних оборотних коштів підприємства.

На основі одержаних розрахунків зробіть висновки.

Задача 2

Використовуючи дані балансу підприємства (форма №1, додаток1), визначте показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства на початок і кінець звітного періоду:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності;
2. Проміжний коефіцієнт покриття балансу;
3. Загальний коефіцієнт покриття балансу;
4. Частка оборотних коштів у активах;
5. Частка запасів у поточних активах;
6. Частка власних оборотних коштів у покритті запасів.

На основі одержаних розрахунків зробіть висновки.

Задача 3

Використовуючи дані балансу підприємства (форма №1, додаток1), визначте показники оцінки фінансової стійкості і незалежності підприємства на початок і кінець звітного періоду:

1. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів;
2. Коефіцієнт автономії (незалежності);
3. Коефіцієнт маневреності власних коштів;
4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
5. Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу;
6. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;
7. Показник заборгованості кредиторам;
8. Показник фінансового левериджу.

На основі одержаних розрахунків зробіть висновки.

Задача 4

Використовуючи дані балансу підприємства (форма №1, додаток 1) і «Звіту про фінансові результати» (форма №2, додаток 2), визначіть показники оцінки ділової активності підприємства на початок і кінець звітного періоду:

1. Загальна оборотність капіталу;
 2. Оборотність готової продукції;
 3. Оборотність дебіторської заборгованості;
 4. Середній строк обороту дебіторської заборгованості;
 5. Оборотність кредиторської заборгованості;
 6. Середній строк обороту кредиторської заборгованості;
 7. Оборотність власного капіталу;
 8. Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів.
- На основі одержаних розрахунків зробіть висновки.

Задача 5

Використовуючи дані балансу підприємства (форма №1, додаток 1) і «Звіту про фінансові результати» (форма №2, додаток 2), визначте показники прибутковості та рентабельності підприємства на початок і кінець звітного періоду:

1. Прибутковість реалізації;
 2. Рентабельність продажу;
 3. Рентабельність продукції (основної діяльності);
 4. Рентабельність усього капіталу підприємства.
- На основі одержаних розрахунків зробіть висновки.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Практика проведення оцінки фінансового стану підприємства в ринково розвинутих країнах.
2. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.
3. Особливості оцінки фінансових результатів підприємства в умовах інфляції.
4. Аналіз умов беззбитковості підприємства.
5. Методика розробки оптимальної виробничої програми з метою максимізації прибутку.
6. Аналіз грошових потоків підприємства.
7. Особливості проведення оцінки фінансового стану будівельної організації.
8. Особливості проведення оцінки фінансового стану транспортного підприємства.
9. Особливості проведення оцінки фінансового стану сільськогосподарського підприємства.
10. Перспективи поліпшення стану рахунків підприємств.

ТЕМА 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

10.1. Сутність та роль фінансового планування на підприємствах у сучасних умовах

10.2. Складання прогностичних фінансових документів у механізмі планування фінансового потенціалу підприємства

10.3. Бізнес-прогнози як основа формування фінансового бюджету підприємства

10.1. Сутність та роль фінансового планування на підприємствах у сучасних умовах

У сучасних умовах управління фінансами є найскладнішою і найвідповідальнішою ланкою у системі управління діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання. Процес управління фінансами підприємств, включаючи управління фінансовим потенціалом, здійснюється в рамках механізму фінансового менеджменту.

Механізм фінансового менеджменту є системою функціональних елементів, регулюючих процес розробки (планування, коригування, оптимізація) і реалізації (виконання, контроль) управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства на основі ефективного використання нормативно-правових і ринкових механізмів, ресурсного, виробничого та фінансового потенціалу самого підприємства. У складі механізму фінансового менеджменту можна виділити такі елементи:

- державне нормативно-правове забезпечення фінансової діяльності підприємств. Законодавчі і нормативні основи, які регламентують фінансову діяльність підприємств, задають правові «правила гри»;
- ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства. Він формується в межах дії ринкових законів попиту і пропозиції, ціноутворення та конкуренції у сфері ресурсного і фінансового ринків у розрізі окремих їх видів та сегментів;
- внутрішні механізми регулювання окремих аспектів фінансової діяльності.

Ці механізми формуються і використовуються всередині самого підприємства, регламентують ті або інші оперативні управлінські рішення у сфері його фінансової діяльності;

- система конкретних методів і прийомів здійснення та управління фінансовою діяльністю підприємства. У процесі здійснення і аналізу фінансової діяльності, планування та оптимізації фінансового потенціалу, ухвалення фінансових рішень і контролю за їх виконанням використовуються різноманітні методи та прийоми, за допомогою яких досягаються необхідні результати.

В умовах ринкових відносин підприємства звільнилися від опіки з боку держави, але різко підвищилася їх відповідальність за економічні і фінансові результати роботи. Вони почали здійснювати свою діяльність на початках комерційного розрахунку, при якому витрати повинні покриватися за рахунок власних доходів. Головним джерелом виробничого і соціального розвитку трудових колективів став прибуток.

Роздержавлення фінансів мало двоякі наслідки: з одного боку, в підприємств з'явилася більше можливостей для комерційної і творчої діяльності, вони звільнилися від турботи держави та почали прагнути до задоволення потреб своїх клієнтів шляхом підвищення якості продукції і зниження цін на неї; з іншого – виник різкий дефіцит фінансових ресурсів, без залучення яких неможлива нормальна діяльність господарюючого суб'єкта.

Зміни в економіці України, пов'язані з переходом до ринкових відносин, вимагають пошуку нових способів і підходів до технологій управління, у тому числі в сфері фінансового менеджменту. Аналіз фінансово-економічних результатів суб'єктів господарювання в сучасних умовах свідчить, що погіршення в ефективності управління фінансовою діяльністю пов'язане з кризовою ситуацією в країні. Усе це зумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового управління, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта або хоча б запобігти його зниженню.

В умовах, коли господарські інтереси забезпечуються через ринкове саморегулювання економіки, кожне підприємство саме планує свою діяльність, самостійно оцінює потребу у фінансових ресурсах і ефективність їх використання у виробництві або у прибуткових вкладеннях, несе повну відповідальність за отримані результати. Для забезпечення скоординованості роботи всіх підрозділів організації, контролю за виробничими процесами і раціональним використанням ресурсів, стимулювання працівників зростає роль фінансових планів організації і підприємств усіх форм власності та масштабів виробництва.

Фінансове планування на підприємстві є елементом управлінської діяльності, пов'язаної з процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів, контролем за їх виконанням, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. У загальному випадку воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу, підведення під нього відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для досягнення поставлених підприємством фінансових цілей та завдань.

Фінансове планування як уміння передбачати цілі, результати діяльності і ресурси, необхідні для постійного вдосконалення діяльності з урахуванням умов, що змінюються, і можливостей, що виявляються, а також вимірювання впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ, має бути безперервним, плани не повинні бути статичними, а гнучко змінюватися відповідно до умов. Фінансове планування як одна з функцій управління дозволяє передбачити всі необхідні дії, максимум несподіванок, які можуть виникнути у процесі діяльності, і запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків таких несподіванок.

Фінансове планування на підприємствах має широку класифікаційну структуру. Уточнена класифікація фінансового планування представлена на рис. 36.

За охоплюваним періодом часу розробки фінансових планів розрізняють довгострокове, середньострокове і короткострокове фінансове планування. Вони відрізняються один від одного тривалістю проміжку часу (термінами), необхідного для виконання планових фінансових показників. Довгострокове планування зазвичай охоплює тривалі періоди від 10 до 25 років.

Середньострокове – конкретизує орієнтири, визначені довгостроковим планом. Воно розраховане на коротший період. Донедавна, горизонт середньострокового планування дорівнював п'яти рокам. Проте непередбачений характер і швидкість зміни зовнішнього середовища часто змушують скоротити протяжність планових термінів з п'яти до трьох років, і п'ятирічні плани з цієї причини перейшли в розряд довгострокових.

Короткострокове планування – це річні плани, вони включають конкретні напрями використання ресурсів, необхідних для досягнення цілей, визначених у середньострокових і довгострокових планах. Зміст короткострокових планів деталізує по кварталах і місяцях.

Довгострокові, середньострокові і короткострокові плани не повинні суперечити один одному і максимально ув'язуватися між собою.

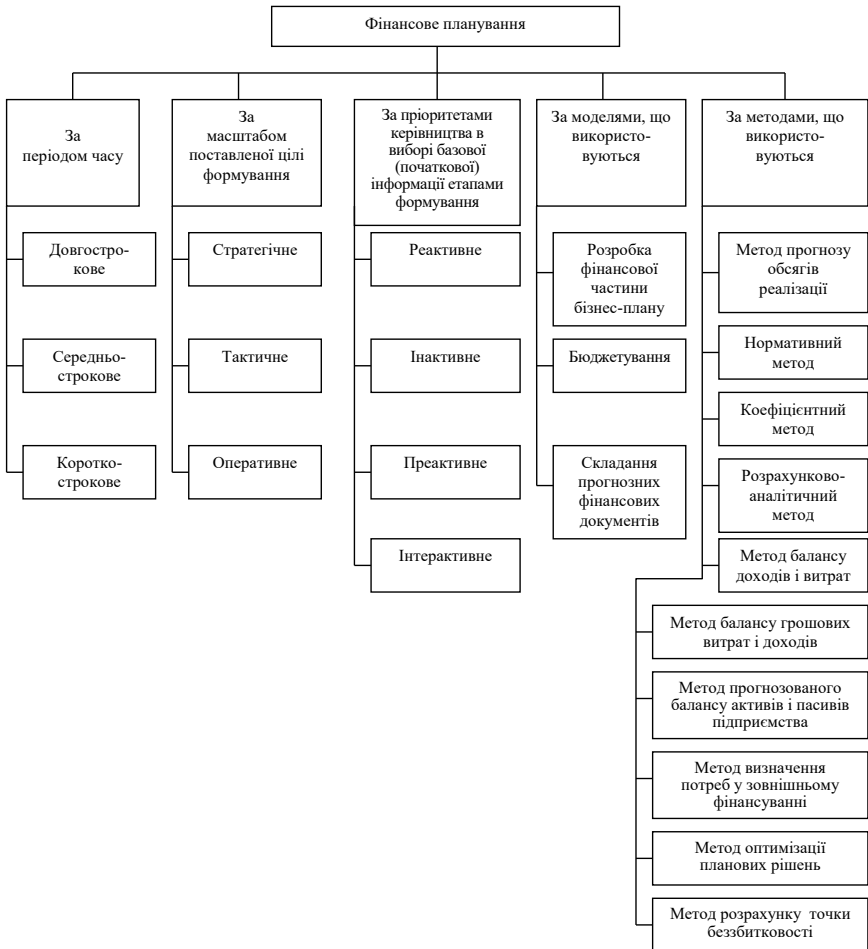


Рис. 36 Класифікація фінансового планування

У розробці й коректуванні фінансових планів, що забезпечують ефективне управління фінансами і фінансовим потенціалом, полягає основне призначення фінансового планування. У зв'язку з цим за масштабністю поставленої цілі розрізняється стратегічне, тактичне й оперативне фінансове планування.

У межах підприємства стратегічне планування – це розробка на підставі результатів фінансового аналізу стану підприємства і прогнозу

змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, стратегії фінансової діяльності на певний період. Стратегічне планування – це не просте визначення бажаних цілей і зручних способів їх перетворення, а своєчасна і необхідна реакція на об'єктивні зовнішні та внутрішні обставини діяльності з урахуванням реальних можливостей підприємства і ринку. В умовах високої невизначеності, в яких доводиться працювати більшості підприємствам, прийнятніше середньострокове, а інколи і короткострокове стратегічне планування.

Стратегічне планування відрізняється від довгострокового, що виконує тільки функцію часу, тим, що стратегічне планування є функцією спрямування економічного зростання і включає сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Реалізація виробленої фінансової стратегії досягається шляхом розробки тактичних планів, що реалізуються через оперативне планування.

Термін «тактика» грецького походження, що спочатку застосовувався тільки у військовій сфері, означає маневрування силами і коштами для здійснення поставлених цілей. Стосовно фінансового планування тактичне вирішує питання розподілу ресурсів організації для досягнення стратегічних цілей. Тактичне планування зазвичай охоплює короткостроковий і середньостроковий періоди, тобто є предметом турбот середньої та низової ланки управління.

Оперативне планування – процес розробки фінансових планів, що забезпечує якнайкраще використання всіх ресурсів (як власних, так і залучених). Оперативне планування допомагає здійснювати поточне регулювання ходу виробництва метою рівномірності і ритмічності роботи, дозволяє швидко та вчасно практично виправити або направити хід справ, координувати окремі дії різних підрозділів, об'єднаних єдиною метою, – забезпеченням фінансової стабільності підприємства через виконання фінансової стратегії.

Залежно від наявної інформації про минулий, поточний або бажаний фінансовий стан підприємства в майбутньому розрізняють реактивний, інактивний, преактивний, інтерактивний напрями планування.

Реактивне планування спрямоване в минуле, основним його методом є дослідження всіх проблем з точки зору їх виникнення і розвитку в минулому. Планування спирається лише на попередній досвід, не враховуючи об'єктивні обставини сьогоdnішнього дня і можливі майбутні зміни, і здійснюється знизу вверх. Фінанси організації сприймаються прихильниками реактивного планування як стійкий, стабільний, добре налагоджений механізм. Застосовується

припущення, що все, що відбувається в організації, заздалегідь відомо. Спочатку з'ясовуються потреби і побажання підрозділів підприємства й оформляються в плани. Оброблені матеріали передаються керівництву вищого рівня, яке коригує, редагує їх і передає на наступний рівень і так до верхнього рівня управління, де розробляється зведений проект плану.

Змістом інактивного планування є пристосування до умов сьогодення, які в цілому трактуються як досить сприятливі. Для інактивного планування характерним є також уявлення про те, що рівновага в стані організації досягається природним шляхом. Збирання і первинна обробка фактів виконання або невиконання планів є найбільш працемістким та часопоглинаючим етапом роботи. З огляду на це стабільні та сприятливі умови роботи є необхідною умовою здійснення інактивного планування.

Практичне планування орієнтоване в основному на майбутні зміни та на пошук оптимальних рішень. Планування здійснюється зверху вниз: на вищих рівнях прогнозуються зовнішні умови, формулюються цілі і стратегії, потім визначаються цілі нижчих рівнів і програми їх дій. Практичне планування означає вищий ступінь активності.

Інтерактивне планування, метою якого є проектування майбутнього, передбачає, що майбутнє можна контролювати і воно значною мірою є продуктом творчих дій працівників організації, що володіють знаннями минулого та поточного фінансового стану підприємства і зовнішнього середовища. Інтерактивне планування засноване на принципі участі та максимальної мобілізації творчих здібностей працівників організації.

Інактивне планування носить швидше теоретичний, ніж практичний характер, оскільки умовно вважається, що майбутнє сплановане із стовідсотковою ймовірністю. Втім така ситуація в реальному житті недосяжна, це надає інактивному плануванню ідеалістичного забарвлення. Оскільки більшість керівників підприємств у реальному житті люди практичні і дотримуються філософії задоволення, віддаючи перевагу формулюванню не занадто перебільшеної мети, розподілу ресурсів і здійсненню контролю найбільш прийнятними в сьогоdnішніх умовах способами, то найбільш поширеним напрямом планування залишається інактивізм, який у нинішніх умовах не хоче поступатися місцем інтерактивному плануванню. Для наближення теорії інтерактивного планування до практичного застосування необхідна його модернізація – заміна одноваріантного проектування майбутнього фінансового стану

організації багатоваріантним прогнозуванням, що розглядає різні сценарії поведінки зовнішнього середовища через розробку фінансової стратегії підприємства. Модернізоване інтерактивне планування передбачатиме можливість гнучкого вибору в умовах одного з прогнозованих варіантів, що конкретно склалися.

Отже, **фінансове планування** – це планування всіх фінансових ресурсів, доходів і напрямів їх витрачання, що складають основу фінансового потенціалу для забезпечення розвитку підприємства. Практичний зміст фінансового планування – це розробка фінансових планів, а призначення – ефективне управління фінансами через їх розробку і виконання. Суть фінансового планування полягає у складанні фінансових планів різного змісту і призначення залежно від завдань та об'єктів планування.

Основою фінансового планування на підприємстві слугують три основні його системи:

- прогнозування фінансової діяльності;
- поточне фінансове планування;
- оперативне фінансове планування.

Усі системи фінансового планування перебувають у взаємозв'язку і реалізуються в певній послідовності. Прогнозування основних напрямів і цільових параметрів фінансової діяльності є першим етапом планування. Він здійснюється шляхом розробки загальної фінансової стратегії підприємства, яка покликана визначити завдання і параметри поточного фінансового планування.

У фінансовому плануванні застосовуються безліч методів (методичних прийомів), різні поєднання яких можуть використовуватися в практиці управління.

Метод прогнозу обсягів реалізації. Процес фінансового планування: цей метод зазвичай починається з прогнозування майбутніх продажів, оскільки якісний прогноз продажів є основою для організації виробничого процесу, ефективного розподілу засобів, контролю над запасами. Період прогнозу продажів ув'язується зі спільним плановим періодом. Як правило, прогнози продажів складаються на 1 рік і на 5 років. Річні прогнози продажів розбиті на кварталні й місячні. Чим коротші прогнози продажів, тим точнішою і конкретнішою має бути інформація, що міститься в них.

Прогнози продажів можуть бути виражені як у грошових, так і натуральних (фізичних) одиницях. Величина майбутніх продажів може визначатися за допомогою оцінки майбутніх продажів як працівниками підприємства, так і потенційними споживачами, а також за допомогою

аналізу часових рядів, циклічності, сезонності, застосування економетричних моделей, що пов'язують розміри продажів із макроекономічними змінними (наприклад, зростанням ВВП, коливанням облікової ставки) і галузевими даними (місткістю галузевого ринку, рівнем конкуренції).

Нормативний метод. Суть методу полягає в тому, що розрахунок потреби господарюючого суб'єкта у фінансових ресурсах і в їх джерелах здійснюється на основі заздалегідь встановлених норм та техніко-економічних нормативів, серед яких норми амортизаційних відрахувань, ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, нормативи потреби в оборотних коштах тощо. У фінансовому плануванні застосовується ціла система норм і нормативів, яка включає загальнодержавні нормативи; місцеві нормативи; галузеві нормативи; нормативи господарюючого суб'єкта.

Коефіцієнтний метод. У ряді випадків для визначення потреби в капіталі застосовується аналіз залежності певної величини від іншої величини або від декількох інших величин. Наприклад, використання процентної залежності статей фінансового плану від продажів дозволяє визначити кожну статтю планового балансу і звіту про прибутки та збитки, виходячи із запланованої величини продажів. За допомогою методу відсотка від продажів можна визначити конкретний зміст прогнозних документів.

В основі визначення процентного співвідношення лежать:

- процентні співвідношення, характерні для поточної діяльності підприємства;
- процентні співвідношення, розраховані на основі ретроспективного аналізу як середнє за останні декілька років;
- очікувані зміни процентних співвідношень, особливо в тих випадках, коли процентні співвідношення, що склалися, не задовольняють керівництво підприємства і воно хотіло б змінити їх для покращення фінансових показників.

Використання відсотка від продажів полягає в рішенні двосдиноного завдання:

- на основі запланованого зростання обсягу продажів на майбутній господарський рік, вираженого у відсотках, визначити майбутні витрати, активи і зобов'язання у вигляді відсотка від продажів;
- на основі отриманих фінансових параметрів скласти збалансовані формати прогнозної інформації – прогнозного звіту про прибутки і збитки (плану доходів і витрат); прогнозного

балансу; прогнозного звіту про рух грошових коштів; кошториси готівки (календарного плану).

Рішення першої задачі не викликає особливої складності і виконується в такій послідовності:

- збільшення всіх зв'язаних активів із звітного балансу на відсоток від продажів;
- визначення обсягу нерозподіленого прибутку: нерозподілений прибуток планового року дорівнює нерозподіленому прибутку на кінець звітного періоду плюс чистий прибуток планового року за вирахуванням прибутку на споживання;
- визначення суми боргу;
- підрахунок дефіциту джерел фінансування як різниці між приростом активів і сумою зміни джерел (боргу і нерозподіленого прибутку).

Головна перевага цього методу – простота і ясність – зовсім не є захистом погрішностей, викликаних спрощенням.

Основні недоліки планування з використанням відсотка від продажів полягають у наступному:

- припущення, що фірма постійно працює на повну потужність, всі зв'язані ресурси збалансовані, а для зростання обсягу продажів потрібні лише капітальні вкладення, є сумнівним;
- причиною серйозних спотворень у кінцевих параметрах усього фінансового плану може стати спричинене використанням даного методу посилення ступеня недозавантаження активів при умові їх наявності у фірми на початку підроду;
- при широкій номенклатурі виробничих запасів важко виділити зв'язані ресурси першої групи, виключити наднормативні запаси.

Проте при всіх перерахованих недоліках цей метод популярний у середовищі банкірів, які займаються прогнозуванням фінансового становища своїх клієнтів. Їх влаштовує такий метод не лише тому, що він простий, але і тому, що для використання інших методів фінансового планування вони не мають у своєму розпорядженні достатньої кількості даних.

Розрахунково-аналітичний метод. Відповідно до цього методу планова величина фінансового показника розраховується на підставі аналізу досягнутої величини цього показника, що приймається за базу, та індексів його зміни в плановому періоді. Розрахунково-аналітичний метод планування важливий, коли відсутні техніко-економічні нормативи, а взаємозв'язок між показниками може бути встановлений

опосередковано, на основі аналізу їх динаміки і зв'язків. В основі цього методу лежить експертна оцінка.

Він широко застосовується при плануванні суми прибутку і доходів, визначенні величини відрахувань від прибутку до фондів накопичення, споживання, резервного капіталу, по окремих видах використання фінансових ресурсів тощо.

Метод балансу доходів і витрат. Баланс доходів і витрат за своєю формою і вмістом аналогічний звіту про прибутки і збитки підприємства. При складанні балансу особлива увага приділяється повноті віддзеркалення вірогідних джерел отримання прибутку і прогнозованої величини витрат, віднесених на собівартість продукції, а також очікуваної величини податкових платежів.

Баланс доходів і витрат включає розрахунки ряду показників:

- прибутку від промислової діяльності;
- амортизаційних відрахувань на відновлення основних засобів;
- надходжень коштів у порядку довгострокового і середньострокового кредитування;
- відсотків банкам за кредитами, фінансових результатів від інших видів діяльності тощо.

Сукупність показників планового балансу доходів і витрат підприємства є певною системою, що дає змогу в межах кожного періоду планування визначати:

- джерела витрат, їх співвідношення;
- ступінь і напрями використання, розподіл джерел;
- збалансованість їх з витратами.

Метод балансу грошових витрат і надходжень. Мета складання балансу – оцінка синхронності надходження і витрачання грошових коштів для забезпечення достатності на окремому тимчасовому відрізку грошових надходжень. Баланс руху грошових коштів відображає грошові потоки: притоки і відтоки, у тому числі всі напрями витрачання засобів. Напрями руху грошових коштів прийнято розглядати в розрізі основних видів діяльності: поточної, інвестиційної, фінансової.

1. Поточна діяльність.

Грошовий потік від поточної діяльності – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, а також аванси від покупців і замовників. Грошовий відтік – сплата за рахунками постачальників та інших контрагентів, виплата зарплати, відрахування до позабюджетних фондів, розрахунки з бюджетом, виплата за відсотками тощо.

2. Інвестиційна діяльність.

Придбання (реалізація) майна, що має довгостроковий характер, надходження і вибуття основних коштів і нематеріальних активів і т.д.

3. Фінансова діяльність.

Приплив коштів внаслідок отримання довгострокових і короткострокових позик, їх відтік – за рахунок виплати дивідендів, у вигляді повернення позик (як короткострокових, так і довгострокових) тощо.

При складанні балансу руху грошових коштів розраховуються залишки грошових коштів підприємства на початок і кінець кожного місяця. Потоки надходжень і виплат структурно розбиваються на грошову і негрошову складову і порівнюються між собою. Таким чином визначається не тільки надлишок або нестача грошових коштів, але і структурна відповідність доходів і витрат підприємства. Завдяки такій побудові балансу руху грошових коштів планування охоплює весь оборот грошових коштів підприємства. Це дає можливість проводити аналіз та оцінку надходжень і витрат грошових коштів і приймати рішення про можливі способи фінансування у випадку виникнення дефіциту коштів.

Метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства дає можливість переконатися, що всі заплановані активи підприємства дійсно забезпечені джерелами формування. За формою баланс активів і пасивів має структуру бухгалтерського балансу. Виявлення потреб фірми у фінансуванні на момент, відображений у прогнозному балансі, досягається методом фінансової «пробки», тобто визначенням величини дисбалансу між активами і пасивами прогнозного балансу, викликаного відображенням у ньому всього спектра фінансових рішень на майбутній рік. Метод фінансової «пробки» включає:

- прогнозування напрямів і динаміки зростання активів – майнового потенціалу, запасів і витрат тощо;
- планування зростання джерел покриття активів (джерел фінансування), прибутку, кредитів, зміни дивідендної політики і т. д.;
- оцінку наслідків використання різних джерел фінансування;
- забезпечення зведення прогнозного балансу.

Метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні застосовується для розрахунку величини зовнішнього фінансування у випадках, коли власного капіталу підприємства виявляється недостатньо для збільшення обсягу продажів. Як основа для розрахунку, використовується спільна формула балансу (1). Далі визначається різниця між запланованим зростанням загальних активів і

зростанням поточних пасивів (2) та розраховується величина необхідного зовнішнього фінансування (3).

$$\begin{array}{l} \text{Інвестиції в активи,} \\ \text{необхідні для} \\ \text{забезпечення} \\ \text{прогнозованого} \\ \text{обсягу} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Внутрішні джерела} \\ \text{фінансування} \\ \text{(резерви)} \\ \text{(комерційні)} \\ \text{документи} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Зовнішні} \\ \text{джерела} \\ \text{фінансування} \end{array} \quad (1)$$

$$\begin{array}{l} \text{Необхідне} \\ \text{зростання чистих} \\ \text{активів1} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Планове зростання} \\ \text{загальних активів2} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Планове} \\ \text{зростання} \\ \text{поточних} \\ \text{активів} \end{array} \quad (2)$$

$$\begin{array}{l} \text{Необхідне} \\ \text{зовнішнє} \\ \text{фінансування} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Необхідне} \\ \text{зростання чистих} \\ \text{активів} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Чистий} \\ \text{прибуток} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Дивіденди} \end{array} \quad (3)$$

Метод оптимізації планових рішень. Суть методу полягає в опрацюванні декількох варіантів планових розрахунків з метою визначення найбільш оптимального. При цьому можуть застосовуватися різні критерії вибору: мінімум приведених витрат; максимум приведенного прибутку; мінімум вкладення капіталу при найбільшій ефективності результату; мінімум поточних витрат; мінімум часу на оборот капіталу, тобто прискорення оборотності засобів; максимум доходу на кожен грошову одиницю вкладеного капіталу; максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу; максимум збереження фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат (фінансового або валютного ризику).

Метод розрахунку точки беззбитковості. Цей метод дозволяє визначати обсяги виробництва і продажів товару з точки зору їх беззбитковості, а також ухвалювати рішення про цільові розміри прибутку. Суть методу полягає у визначенні такого мінімального обсягу продажів, починаючи з якого підприємство не зазнає збитків. Тобто, здійснюється пошук точки нульового прибутку, точки беззбитковості, яка означає, що валовий прибуток від продажів підприємства дорівнює її валовим витратам. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам. Для визначення планової величини продажів, відповідної беззбитковому стану підприємства, необхідно знати:

- ціну продажу одиниці товару;

– обсяг постійних (фіксованих) витрат – витрат, величина яких у короткому періоді не пов'язана з обсягом виробництва і продажів (витрати на устаткування, його зміст і експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження і розробки і деякі інші витрати);

– обсяг змінних витрат – витрат, які змінюють свою величину у зв'язку із зміною обсягу виробництва і продажів (витрати на сировину і матеріали, заробітну плату основного виробничого та комерційного персоналу, транспортування і страхування).

Аналіз безбитковості являє собою частину управлінського обліку, ключовими елементами якого є операційний важіль, поріг рентабельності (точка безбитковості) та запас фінансової міцності підприємства. Застосування такого аналізу безбитковості забезпечує пошук та вибір найвигідніших комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Передумовою здійснення цього аналізу є поділ витрат на постійні та змінні.

Практична цінність використання аналізу безбитковості полягає в тому, що на основі використання вказаних вище інструментів фінансові менеджери можуть відповісти на такі важливі питання, зокрема:

- як можна збалансувати рентабельність та ліквідність?
- чи вигідна реалізація продукції за ціною, нижчою ніж її собівартість?
- як можна знизити рівень підприємницького ризику?
- як впливає обсяг реалізації на величину фінансового результату?
- що вигідніше для підприємства – покупка комплектуючих виробів у постачальника чи самостійне виробництво. Обчислення необхідних показників здійснюються за певним алгоритмом.

Алгоритм обчислення показників, які розраховують для подальшого аналізу безбитковості, наведено в табл. 17.

Аналіз безбитковості надасть можливість керівництву заздалегідь визначати, наприклад, за якого обсягу реалізації підприємство не матиме ні прибутків, ні збитків, або яким повинен бути обсяг реалізації продукції, щоб отримати бажану величину прибутку. На основі поділу витрат на постійні та змінні можна обчислити «мінімальну собівартість».

Таблиця 17.

**Алгоритм обчислення порогу рентабельності,
запасу фінансової міцності та сили впливу операційного важеля**

1	Маржинальний дохід, МД = Виручка від реалізації – Змінні витрати (матеріали, заробітна плата, інші змінні витрати)
2	Коефіцієнт маржинальних надходжень, $K_{\text{м}}$ = Маржинальний дохід : Виручка від реалізації
2.1	Коефіцієнт маржинальних надходжень, % = Маржинальний дохід : Виручка від реалізації · 100
3	Постійні витрати: оплата праці адміністративно-управлінського персоналу, відрахування на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень, амортизація основних засобів, амортизація нематеріальних активів, опалення, освітлення, водопостачання, охорона праці, техніка безпеки, охорона навколишнього природного середовища, реклама, оренда, інші постійні витрати
4	Поріг безбитковості = Постійні витрати : Коефіцієнт маржинальних надходжень = (3) : (2)
5	Запас фінансової міцності:
5.1	у гривнях = Виручка від реалізації – Поріг безбитковості
5.2	у відсотках = Запас фінансової міцності, грн. : Дохід · 100
6	Прибуток = Запас фінансової міцності : коефіцієнт маржинальних надходжень = (5) : (2)
7	Сила впливу операційного важеля = Маржинальний дохід : Прибуток = (1) : (6)

Облік витрат за постачальниками та видами ТМЦ з використанням ABC- і XYZ-аналізу дає змогу оптимізувати процес постачання.

А за ринками збуту і групами продукції – вирішити такі актуальні завдання:

- визначити найбільш вигідні ціни на експортну продукцію та на внутрішньому ринку;
- оптимізувати ціни згідно з допустимою нижньою межею для розширення ринків збуту;
- визначити кількість продукції, яку підприємство додатково має можливість виготовити та реалізувати на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- застосовувати різноманітні варіанти зменшення цін, які дадуть змогу не зменшити, а навіть збільшити величину прибутку внаслідок реалізації продукції тощо.

Для цілей аналізу рекомендують будувати графік безбитковості (як самостійний фінансовий розрахунок) – рис. 37.

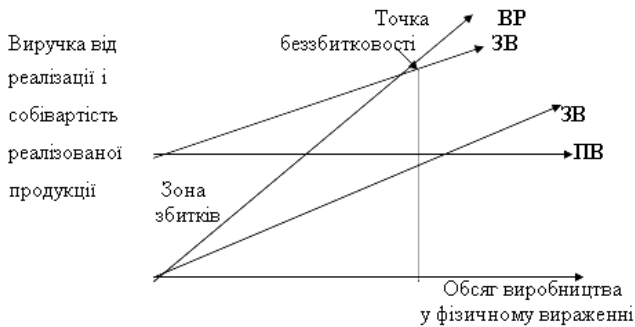


Рис. 37. Графік беззбитковості

Примітки. 1. *ВР* – виручка від реалізації продукції в грошовому вираженні (виручка – нетто від продажів). 2. *ЗВ* – загальні витрати. 3. *ПВ* – постійні (стабільні) витрати. 4. *ЗВ* – змінні витрати (витрати на сировину і матеріали, оплата праці робітників). 5. У точці беззбитковості $ВР = ЗВ + ПВ$. Прибуток = 0.6. Після проходження точки беззбитковості підприємство починає отримувати прибуток. 7. Маржинальний дохід ($МД = ВР - ЗВ$ чи $МД = ПВ + Прибуток$).

Графік беззбитковості показує вплив на прибуток обсягу виробництва і собівартості реалізованої продукції (у розбивці на умовно змінні й умовно постійні витрати). За допомогою такого графіка можна знайти точку беззбитковості, тобто такий обсяг виробництва, за якого загальна виручка від реалізації (при заданому рівні цін покриває усі витрати, а прибуток дорівнює нулю). При проходженні підприємством точки беззбитковості (критичної точки) в результаті зростання обсягу виробництва буде, нарешті, отриманий прибуток).

У фінансовому менеджменті операційний аналіз тісно пов'язаний з поняттям виробничого важеля, розрахунок якого оснований на визначенні сили впливу даного важеля:

$$СВВВ = \frac{МД}{\Pi}$$

де **СВВВ** – сила впливу виробничого важеля, що показує, у скільки разів маржинальний дохід (**МД**) перевищує прибуток (**Π**).

Чим вище значення **СВВВ**, тим більше підприємницький ризик пов'язаний з даним підприємством.

На практиці зустрічаються такі варіанти.

1. Маржинальний дохід (**МД**) дорівнює 0. У цьому випадку виручка від реалізації покриває тільки змінні витрати, тобто підприємство працює зі збитком у розмірі постійних витрат.

2. **МД** більше 0 і менше постійних витрат, якщо виручка від реалізації покриває змінні витрати і частину постійних.
3. **МД** дорівнює постійним витратам, якщо виручки від реалізації достатньо для компенсації усіх витрат (змінних і постійних). При цьому підприємство не має прибутку (вона дорівнює нулю).
4. **МД** більше постійних витрат, якщо діяльність підприємства прибуткова.

З виручки від реалізації покривають не тільки всі витрати, але і формують прибуток (**Прибуток** > 0). Ефект виробничого важеля (**ЕВВ**) виражається в тім, що будь-яка зміна виручки від реалізації призводить до ще більш інтенсивної зміни фінансового результату (чи прибутку чи збитку). Дія такого ефекту пов'язана з неоднаковим впливом змінних і постійних витрат на фінансові результати при зміні обсягу виробництва. Якщо в цьому релевантному періоді поріг рентабельності пройдений (**Прибуток** > 0), то частка постійних витрат у сумарних витратах зменшується і сила впливу виробничого важеля (**СВВВ**) падає. Підвищення питомої ваги постійних витрат у сумарних витратах підсилює дію виробничого важеля на даному підприємстві.

10.2. Складання прогнозних фінансових документів у механізмі планування фінансового потенціалу підприємства

Вихідним етапом планування є прогнозування основних напрямів фінансової діяльності підприємства, що здійснюється у процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу, база для розроблення оперативних фінансових планів формується саме на стадії поточного фінансового планування.

Перспективне фінансове планування здійснюється на основі фінансового прогнозування, яке втілює в собі стратегію підприємства на ринку і полягає у дослідженні можливого фінансового стану підприємства на майбутнє. Суть прогнозування полягає у розробці альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких, відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку, дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Фінансове прогнозування здійснюється на основі узагальнення та аналізу наявної інформації з подальшим моделюванням і обов'язковим врахуванням факторів можливих напрямів розвитку ситуації та фінансових показників.

Фінансове прогнозування включає складання таких бюджетів та фінансових звітів:

- бюджетів поточної діяльності;
- грошового бюджету;
- прогнозних фінансових звітів.

Складові частини фінансового прогнозування (бюджету поточної діяльності, грошовий бюджет, інвестиційний та фінансові плани, прогнозні фінансові звіти) тісно пов'язані між собою, оскільки будуються на основі одного і того ж комплексу вихідних положень (рис. 38). Схема складання прогнозних фінансових звітів, наведена на рис. 38, показує, як різноманітні бюджети поточної діяльності зливаються в єдиний консолідований грошовий бюджет, який, у свою чергу, підкріплюється специфічними конкретними даними з інвестиційного і фінансового планів (верх схеми). Таким чином, прогнозні фінансові звіти – всеохоплюючий вираз очікуваного стану підприємства в майбутньому.

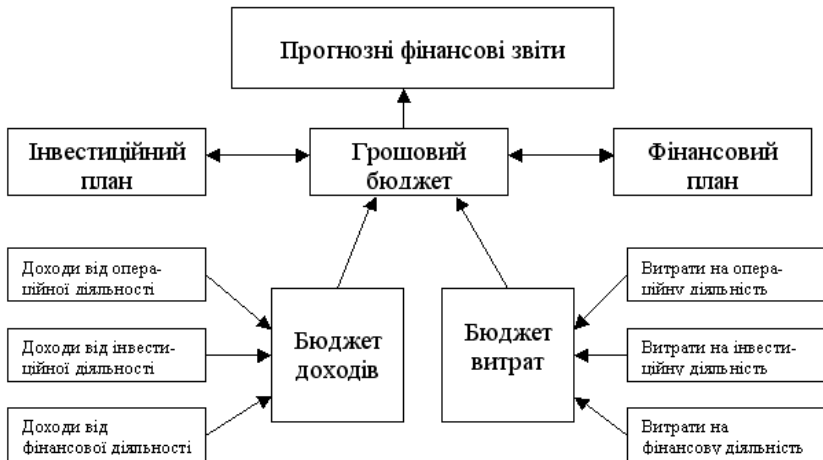


Рис. 38. Система прогнозування фінансових звітів

Наведена система є основою визначення методичних підходів та послідовності прогнозування фінансових звітів. Прогнозування кожного фінансового звіту базується на своїй основі.

У сучасній економічній літературі розглядають три моделі фінансового планування:

- розробка фінансового розділу бізнес-плану;
- бюджетування;

– складання прогнозних фінансових документів.

Розглянемо детальніше сутність цих моделей, почавши з можливого поєднання у кожній з них методів фінансового планування (табл. 18).

Таблиця 18.

Моделі фінансового планування

Методи (прийоми), використовувані в моделях фінансового планування	Модель фінансового планування		
	Розробка фінансового розділу бізнес-плану	Бюджетування	Складання прогнозних фінансових документів документів
Метод прогнозу обсягів реалізації	+	+	+
Нормативний метод	+	–	+
Коефіцієнтний метод	+	–	+
Розрахунково-аналітичний метод	+	+	+
Метод балансу доходів і витрат	+	+	+
Метод балансу грошових витрат і надходжень	+	+	+
Метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства	+	+	+
Метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні	+	–	–
Метод оптимізації планових рішень	–	+	–
Метод розрахунку точки беззбитковості	+	–	–

«+» – метод використовується, «–» – метод не використовується

Модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану». При розробці моделі використовуються такі методи: прогнозу обсягів реалізації; нормативний; коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний; балансу доходів і витрат; балансу грошових витрат і надходжень; прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства; визначення потреби в зовнішньому фінансуванні; розрахунку точки беззбитковості.

Модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану» включає:

- підготовку заявок на отримання кредитів у комерційних банках;
- складання проспектів емісії цінних паперів для залучення

додаткового капіталу в грошовій формі;

– обґрунтування отримання іноземних інвестицій, що супроводжується наданням інвесторам надійної інформації про фінансову привабливість бізнес-проекту.

Модель «Бюджетування». При розробці моделі використовуються такі методи: прогнозу обсягів реалізації; розрахунково-аналітичний; балансу доходів і витрат; балансу грошових витрат і надходжень; прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства; оптимізації планових рішень. Модель фінансового планування «Бюджетування» застосовується при короткостроковому фінансовому плануванні. Бюджет є кошторисом доходів і витрат. Створення бюджетів здійснюється в межах оперативного планування. У стратегічній перспективі бюджети покликані вирішувати завдання розподілу обмежених економічних ресурсів, якими розпоряджається суб'єкт господарювання, і додавати кількісної визначеності обраним перспективам розвитку підприємства.

В економічній літературі наводять різні визначення понять «бюджет», «бюджетування». За визначенням Британського інституту фінансових менеджерів, бюджет – це план, представлений у грошовому вираженні, підготовлений і схвалений для певного періоду часу, в якому зазвичай показані майбутні надходження або витрати даного періоду, і капітал, який необхідно використовувати для досягнення поставлених цілей.

На думку американських фахівців, основний бюджет – це фінансове, кількісно визначене вираження маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Існує досить чітка відмінність між поняттями «план» і «бюджет». Перший термін розуміється в ширшому сенсі і включає весь впорядкований спектр дій, спрямованих на досягнення деяких цілей. «Бюджет» – вужче поняття, що має на увазі кількісне представлення плану дій у вартісному вираженні. Таким чином, бюджетування – це фінансове планування, що охоплює всі сторони діяльності підприємства, дозволяє зіставити доходи і витрати на майбутній період часу в цілому і за окремими його етапами.

Застосовуються два основні методи розробки бюджетів: приросту і нульового базису.

Метод приросту є традиційним. При підготовці бюджету часто застосовується підхід, коли в основу його складання на майбутній період закладаються дані про отримані раніше рівні доходу і витрат. Потім ці дані переробляються з урахуванням очікуваних цін, а також

змін обсягу або характеру діяльності, що здійснюється. Таким чином, бюджети готуються на базі приросту витрат і доходів від досягнутого рівня діяльності.

Недолік цього методу в тому, що неефективні рішення, «закладені» в досягнутому рівні, переходять до бюджетів майбутніх періодів.

Метод нульового базису дозволяє підготувати бюджет витрат для певної сфери діяльності при мінімальному рівні виробництва, а потім визначити, оформивши рішення у вигляді окремого документа, витрати і вигоди від додаткового приросту діяльності.

При зіставленні даних методів виявляються як їх недоліки, так і переваги. Складання бюджету за методом приросту має ту перевагу, що виявляється відносно простим. Складання бюджету на основі нульового базису, хоча і більш обґрунтовано, практично важко здійснити. Якщо застосовувати його до всіх бюджетів, що розробляються, то процес обтяжується великими витратами часу.

Вибір того або іншого методу розробки, видів і форм бюджетів визначається виходячи зі специфіки діяльності, обсягів виробництва та реалізації, цілей і завдань діяльності підприємства тощо. За формами можна виділити такі групи бюджетів:

1) фінансові (основні) бюджети: бюджети доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс, інвестиційний бюджет;

2) операційні бюджети: бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет витрат на основні матеріали, бюджет витрат праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет комерційних і управлінських витрат та ін.;

3) допоміжні бюджети: податковий план, кредитний план, план погашення боргів, план емісії цінних паперів (по проспекту емісії), план інкасації дебіторської заборгованості тощо.

Фінансові бюджети є кінцевими документами, що розробляються при бюджетному плануванні. Вони є обов'язковими для підприємства.

Операційні й допоміжні бюджети складаються для розробки фінансових бюджетів. Їх склад є довільним, виходячи з доцільності їх розробки, і визначається керівництвом підприємства.

Складання бюджетів включає встановлення загальних цілей розвитку підприємства (здійснюється на рівні вищого керівництва); конкретизацію загальних цілей і визначення завдань для кожного окремого підрозділу; підготовку відділами і підрозділами оперативних

бюджетів (на рік або півроку); аналіз підготовлених бюджетів вищим керівництвом і їх коректування; підготовку підсумкових бюджетів.

Основою для визначення прогнозних статей витрат бюджету служать намічені стратегічні цілі розвитку підприємства і способи їх досягнення. Прогнози прибуткової частини бюджету розробляються шляхом урахування всіх можливих джерел доходів, зокрема доходів від продажів, відсотків від інвестицій, виплат за використання ліцензій, урядових субсидій. За основу береться прогноз продажів.

Модель «Складання прогнозних фінансових документів».

Запорукою успішності будь-якого бізнесу є передбачення майбутнього фінансового стану підприємства, визначення очікуваного розміру його фінансування. Визначення ймовірної діяльності підприємства в майбутньому може бути забезпечено шляхом розробки прогнозних фінансових документів – майбутніх проектів звіту про фінансові результати (про прибутки та збитки); звіту про грошові потоки (баланс грошових потоків) та бухгалтерського балансу активів та пасивів підприємства.

Для складання прогнозних фінансових документів застосовуються такі методи: прогнозу обсягів реалізації; нормативний; коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний; балансу доходів і витрат; балансу грошових витрат і надходжень; прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства.

Прогнозний звіт про фінансові результати показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Звіт про фінансові результати складається на основі формування:

– бюджету доходів підприємства на прогнозний період з розподілом їх за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова) та за структурними підрозділами (центрами доходів) підприємства;

– загального (агрегованого) бюджету доходів підприємства;

– бюджету витрат підприємства на прогнозний період із розподілом їх за структурними підрозділами (центрами витрат);

– загального (агрегованого) бюджету витрат підприємства;

– загального бюджету доходів та витрат підприємства, що трансформується в прогнозний звіт про фінансові результати;

– розрахунок фінансових показників на основі прогнозного звіту про фінансові результати та співставлення їх з очікуваними значеннями.

Складання очікуваного звіту з прибутку повинне відбуватися за рахунок прогнозів збуту і цін та звітів за попередній рік. Планування

повинне починатися за 3 – 6 місяців до початку року, тому звіти за попередній рік ще не складені і їх показники можуть відрізнятись від запланованих. Для отримання достовірніших результатів використовують звітні дані плану з прибутку, скоректовані на основі відомостей про становище фірми до моменту складання плану наступного року.

План прибутків і збитків містить у стислій формі прогноз усіх прибуткових операцій підприємства і тим самим дозволяє менеджерам прослідкувати вплив індивідуальних кошторисів на річний кошторис прибутків. Якщо плановий чистий прибуток незвично малий порівняно з обсягом продажів або власним капіталом, необхідно провести додатковий аналіз усіх складових кошторису і його перегляд.

Потім складають фінансовий план (за звітом про рух грошових коштів), який визначає розміри платежів і надходжень, та дозволяє забезпечити розрахункову поточну платоспроможність на рік вперед у діяльності фірми. Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною та інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

Послідовність формування цього звіту така:

- розмежування надходжень та витрат грошових коштів за видами діяльності підприємства;
- визначення розміру мінімального постійного залишку грошових коштів;
- встановлення точного часу виникнення грошових надходжень та витрат притоків та відтоків;
- формування надходжень (притоків) грошових коштів на основі загального (агрегованого) бюджету доходів підприємства, переведеного на касову базу;
- формування витрат (відтоків) грошових коштів на основі загального (агрегованого) бюджету витрат підприємства, переведеного на касову базу;
- координація за часом графіку надходжень і витрат грошових коштів;
- координація притоків та відтоків грошових коштів на основі фінансового та інвестиційного планів;
- узагальнення прогнозних надходжень і витрат грошових коштів в прогнозному грошовому бюджеті, який являє собою прогнозний звіт про рух грошових коштів;

- співставлення суми загального прогнозного притоку чи відтоку грошових коштів з сумою прогнозного прибутку підприємства.

Прогноз руху грошових коштів складається шляхом розрахунку платежів і надходжень по кварталах, місяцях або декадах. Показники плану розраховуються на основі даних плану фінансових результатів, умов закупівлі і реалізації товарів з урахуванням періодичності закупівель, термінів їх оплати, надання кредиту покупцям, періодичності оплати податків, інших платежів і надходжень.

План-прогноз грошових потоків полягає у визначенні можливих джерел надходження і напрямів витрачання грошових коштів. Виходячи з того, що більшість показників досить складно спрогнозувати з великою точністю, планування грошового потоку зводиться до складання бюджету наявних грошових коштів у прогнозному періоді.

Методика прогнозування грошових потоків включає такі операції:

- прогнозування грошових надходжень за період;
- прогнозування відтоку грошових коштів;
- розрахунок чистого грошового потоку (надлишку або нестачі грошових коштів);
- обчислення загальної потреби в короткостроковому фінансуванні.

Основним джерелом надходження грошових коштів є виручка від продажу товарів, яка підрозділяється на надходження за готівковий розрахунок і в кредит. На практиці підприємство змушене враховувати середній період, який необхідний покупцям для оплати товарів. На підставі цього можна визначити частку виручки за реалізовану продукцію, що надходить у поточному періоді та в наступному. Далі за допомогою балансового методу розраховуються грошові надходження і зміна дебіторської заборгованості (4):

$$BP + ДЗ_{\text{нп}} = ДП + ДЗ_{\text{кп}}, \quad (4)$$

де BP – виручка (нетто) від реалізації продукції за період (квартал);

$ДЗ_{\text{нп}}$ – дебіторська заборгованість за товари і послуги на початок періоду;

$ДП$ – грошові надходження в даному періоді;

$ДЗ_{\text{кп}}$ – дебіторська заборгованість за товари і послуги на кінець періоду (кварталу).

Детальніший розрахунок передбачає класифікацію дебіторської заборгованості за термінами її погашення, яка може бути виконана

шляхом накопичення статистичних даних аналізу погашення дебіторської заборгованості за попередні періоди (квартали).

За наявності інших надходжень коштів (від іншої реалізації, фінансових операцій) їх прогнозна оцінка виконується методом прямого рахунку: отримана сума додається до обсягу грошових надходжень від реалізації продукції за певний період.

На другому етапі розрахунку встановлюється величина відтоку грошових коштів. Головним його складовим елементом є погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Передбачається, що підприємство оплачує рахунки постачальників своєчасно, хоча воно може і відстрочити платіж. Відстрочена кредиторська заборгованість є додатковим джерелом короткострокового фінансування. До інших напрямів витрачання грошових коштів можна віднести оплату праці персоналу, накладні витрати, податки, капітальні вкладення, відсотки, дивіденди.

На третьому етапі за допомогою зіставлення прогнозованих грошових надходжень і виплат визначається чистий грошовий потік (позитивне або негативне сальдо). На останньому етапі встановлюється загальна потреба в короткостроковому фінансуванні (у банківському кредиті).

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства.

Саме показники цього фінансового плану повинні свідчити про те, що поточна платоспроможність фірми буде забезпечена через певний період за рахунок приросту власних оборотних коштів у ліквідній формі на основі збільшення рентабельності власного капіталу. Тільки після цього можна приступати до планування структури капіталу з активів і пасивів, тобто складання планового балансу.

Плановий баланс повинен складатися за даними прогнозного звіту з прибутку і фінансового плану. Він є похідним плановим документом. Тому поширеною є помилкова думка, що у внутрішньофірмовому плануванні він відіграє меншу роль. Втім, плановий баланс – це найважливіший фінансовий план, що має характеристики стратегічного плану управління структурою капіталу.

Бухгалтерський баланс складається на завершальному етапі прогнозування на основі:

- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій підприємства інформації, представленої в загальних (агрегованих) бюджетах доходів і витрат підприємства;
- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій інформації, представленої у прогнозному грошовому бюджеті;
- складання узагальненого прогнозного журналу господарських операцій підприємства;
- складання прогнозного бухгалтерського балансу на основі прогнозного журналу господарських операцій;
- розрахунку прогнозних фінансових коефіцієнтів на основі прогнозного бухгалтерського балансу та формування висновків про прогнозний фінансовий стан підприємства.

Прогнозування фінансових звітів включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передбачення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат. Тенденції можуть бути виявлені за використання різних методів аналізу від простого дослідження характерних рис, які наглядно розрізняють, до застосування різноманітних статистичних методів з метою побудови тренда для використання його як бази для висновків про майбутній стан підприємства. Прогнозування ключових елементів можна почати з побудови такого тренда, але не еstrapолувати минулі тенденції, хоча за відсутності впевненості в довготривалості вибраного виду бізнесу прогнозування фінансового стану підприємства доводиться здійснювати з урахуванням минулого досвіду, щоб забезпечити підприємців реальними прогнозами, які в нашій країні через нестабільність політичної та економічної системи можуть бути короткостроковими.

У складі прогнозованих параметрів фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта необхідно виділяти можливість покриття поточних і стратегічних фінансових потреб, використовуючи для цього існуючий і прогнозний баланси – нетто фінансових ресурсів з активу і фінансових потреб з пасиву. Непокриті фінансові потреби повинні визначатися як негативне сальдо балансу поточних активів і поточних пасивів (для визначення поточних фінансових потреб), основних активів і постійних пасивів (перманентним капіталом) – для визначення стратегічних фінансових потреб. Для забезпечення поточної платоспроможності і фінансової стійкості важливо розмежовувати чистий оборотний капітал і поточні фінансові потреби, а для довгострокової платоспроможності і фінансової стійкості – чистий основний капітал і стратегічні фінансові потреби.

Тісно взаємопов'язані і взаємообумовлені завдання комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами підприємства зводяться до:

- перетворення поточних фінансових потреб (ПФП) підприємства на негативну величину;
- прискорення оборотності оборотних коштів підприємства;
- вибору найбільш відповідного для підприємства типу політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами або, виражаючись мовою «імпортною» термінології, управління «працюючим капіталом».

Проте не можна забувати, що таким чином приступають до вирішення тільки оперативно-тактичних завдань фінансового управління, а не стратегічних. Адже йдеться тільки про фінансове забезпечення поточної діяльності, експлуатацію тільки вкладень в оборотні (поточні) активи, без експлуатації інвестицій в основні (фіксовані) активи.

Замість формули (5) необхідно використовувати дві інші формули покриття поточних і стратегічних фінансових потреб (ПФП і СФП) (6, 7). При цьому до основних джерел самофінансування відносяться чистий прибуток і амортизацію.

$$\text{Покриття ПФП} = \frac{\begin{array}{l} \text{Довгострокові} \\ \text{позикові кошти,} \\ \text{необхідні для} \\ \text{здійснення проекту} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума джерел} \\ \text{самофінансування} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума інвестицій в} \\ \text{основні активи} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума додаткових} \\ \text{ПФП} \end{array}} \quad (5)$$

$$\text{Покриття ПФП} = \frac{\begin{array}{l} \text{Короткострокові позикові кошти} \\ \text{і кредиторська заборгованість} \\ \text{для здійснення поточної} \\ \text{господарської діяльності} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума джерел} \\ \text{самофінансу-} \\ \text{вання} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума інвестицій в} \\ \text{оборотні активи} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума додаткових} \\ \text{ПФП} \end{array}} \quad (6)$$

$$\text{Покриття СФП} = \frac{\text{Довгострокові позикові кошти і кредиторська заборгованість для здійснення оновлення виробничих технологій} + \text{Сума джерел самофінансування}}{\text{Сума інвестицій в оборотні активи} + \text{Сума додаткових СФП}} \quad (7)$$

Використання цих двох формул дозволить якісніше планувати фінансування оборотного і основного капіталів у межах загального фінансового плану й ефективно управляти цими процесами, оскільки саме фінансування тут різне. Для фінансування оборотних активів можна використовувати короткострокове боргове фінансування, а для фінансування основних активів – довгострокове боргове фінансування і, у виняткових випадках, в короткому обмеженому періоді короткострокове фінансування при подальшому ефективному рефінансуванні короткострокової заборгованості довгостроковими позиковими коштами. При цьому рефінансування заборгованості має бути ефективним за рахунок віднесення боргів на період значної очікуваної чистої прибутковості, достатньої для погашення всіх нагромаджених боргів.

Таким чином, для управління фінансами промислового підприємства з метою забезпечення стійкого економічного зростання необхідно розробити методіку формування бюджету одночасно як фінансового плану і техніко-економічного регулятора параметрів плану продажів і виробничого плану для прогнозування спільної дії фінансового й операційного важелів.

10.3. Бізнес-прогнози як основа формування фінансового бюджету підприємства

За останні роки у зв'язку із збільшенням номенклатури продукції, темпів її оновлення і конкуренції на товарному ринку змінився і характер управління промисловим підприємством. Управління його фінансами стало неможливе без ефективного планування виробничої та іншої діяльності. Обмеженість матеріально-фінансових ресурсів підсилює роль правильного вибору пріоритетів діяльності господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим нового значення набуває бюджетування на підприємствах. Воно покликане забезпечити процес виробництва конкурентоспроможної продукції за умови оптимального

використання всіх ресурсів, тобто забезпечити гнучкий розвиток підприємства. Це досягається, передусім, шляхом розробки зведеного плану основного і допоміжного виробництва з урахуванням ранжирування попиту клієнтів, ранжирування пропозиції постачальників і поліпшення постачань сировини і матеріалів, визначення величини передбачуваних і нормованих складських запасів, виробничих потужностей з урахуванням зупинок виробництва, а також внутрішньої потреби підприємства в напівфабрикатах і продуктах допоміжного виробництва. Тільки на цій основі можна знизити фінансові втрати, неефективні витрати і збільшити грошовий потік, що генерується бізнесом, підтримати необхідну ліквідність.

З урахуванням вищесказаного під бюджетуванням слід розуміти сукупність, по-перше, технологій складання скоординованого по всіх підрозділах або функціях плану роботи організації, прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів, що базуються на комплексному аналізі, і на використанні розрахункових економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а по-друге, механізмів оперативно-тактичного управління, які забезпечують вирішення проблем, що виникли, і досягнення заданих цілей.

Для організації розрахунку бюджету підприємства всю сукупність даних доцільно розділити на:

- бізнес-прогнози, які є масивами передбачуваних даних, що відображають особливості зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на майбутній період;
- бізнес-завдання, які розраховуються на підставі бізнес-прогнозів і призначені для визначення комплексу показників діяльності підприємства.

Тільки в цьому випадку розрахунки, здійснювані у процесі формування бюджету підприємства, дозволяють у повному обсязі врахувати специфіку збутової, виробничої, постачальницької і т.д. складових та своєчасно визначити необхідну підприємству суму грошових коштів, а також джерела надходження цих коштів (власні, кредитові, бюджетні).

Бізнес-прогнози для розрахунку бюджету

1. Прогноз взаємин з покупцями – бізнес-прогноз, призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з реалізацією продукції. У бізнес-прогнозі необхідно вказати такі дані:

- клієнт – учасник передбачуваної торговельної операції;
- товар – предмет передбачуваної торговельної операції;

- ціна – ціна для клієнта;
- ставка ПДВ – необхідна для нарахування податку на передбачувану торгівельну операцію;
- аванси – якщо з клієнтом використовується авансовий метод розрахунку, необхідно вказати суму авансів на початок і кінець планового періоду. При розрахунку бюджету надходження грошових коштів зменшуються на суму авансів, отриманих на початку періоду, і збільшуються на суму авансів, передбачуваних до отримання в кінці періоду;
- попит – обсяг попиту товару у вказаних одиницях виміру;
- вірогідність – необхідна за наявності обмеження виробничих потужностей: у цьому випадку при розрахунку виробничої програми насамперед повинен проводитися продукт, вірогідність контракту якого найбільш висока;
- відстрочення платежу (у днях) – визначає графік руху засобів;
- відстрочення буває позитивним у разі затримки платежу і негативним – у разі передоплати;
- тип оплати – передбачуваний тип оплати клієнта (грошова форма, взаємозалік і векселі; можливі комбінації оплати: гроші – взаємозалік і гроші векселі у відсотках від спільної суми оплати).

2. Прогноз взаємин з постачальниками – бізнес-прогноз, призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з покупкою сировини, матеріалів тощо. У бізнес-прогнозі необхідно вказати такі дані: клієнт, товар, ціна, ставка ПДВ, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями», а також:

- аванси – якщо з клієнтом використовується авансовий метод розрахунку, необхідно вказати суму авансів на початок і кінець планового періоду; при розрахунку бюджету витрати грошових коштів зменшуються на суму авансів, виданих на початку періоду, і збільшуються на суму авансів, передбачуваних до видачі в кінці періоду;
- пропозиція – обсяг пропозиції товару у вказаних одиницях виміру;
- вірогідність – необхідна за наявності обмеження пропозиції постачальників: у цьому випадку при розрахунку бюджету закупівель насамперед повинна проводитися закупівля у постачальника, вірогідність контракту якого найбільш висока;
- мінімальна партія — призначена для характеристики обсягу

продажів постачальника; у випадку якщо розрахована потреба менша мінімальної партії, закупівлі повинні проводитися на величину мінімальної партії, а надлишок ресурсів поміщатися на склад.

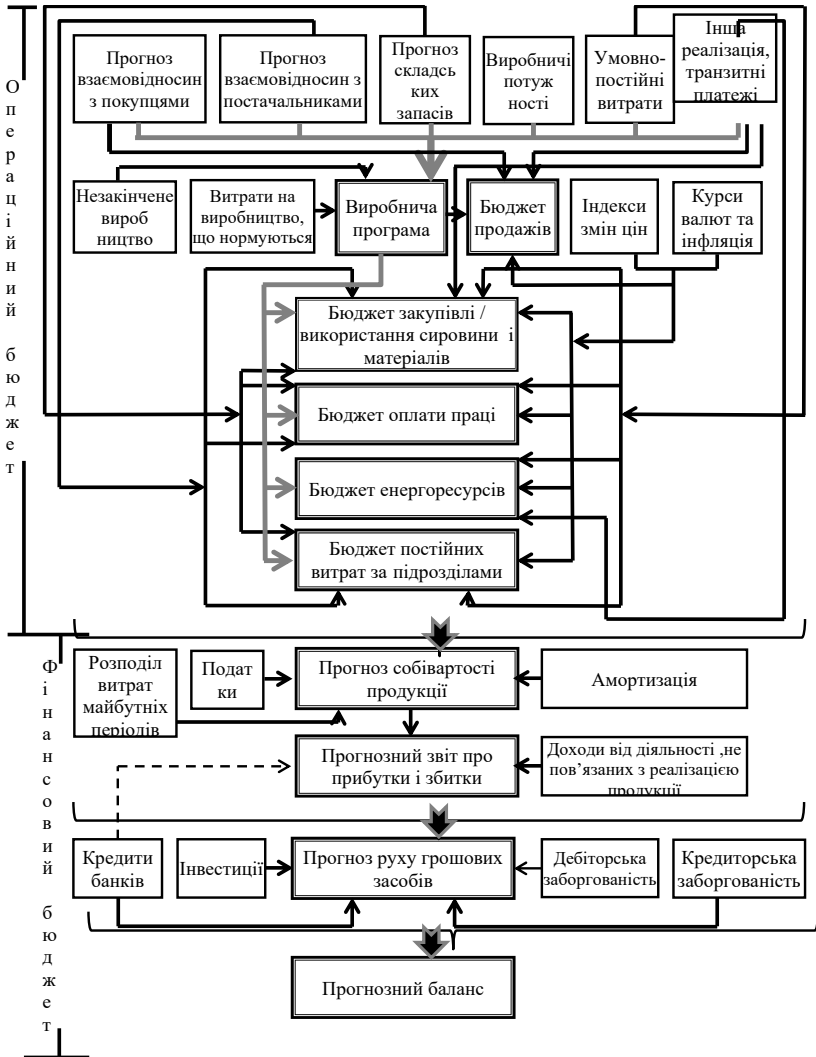


Рис. 39. Формування бюджету підприємства

3. Прогноз складських запасів – бізнес-прогноз, призначений для визначення величини передбачуваних запасів на початок планового періоду (по початкових запасах обов'язково необхідно вказати собівартість), а також нормованих запасів для забезпечення безперебійної роботи підприємства, При подальшому розрахунку необхідно проаналізувати різницю між передбачуваними і нормованими запасами, і, за потреби, повинні проводитися або витрата зі складу, або закупівля, або вироблення на склад (нормовані запаси є обов'язковими для виконання).

4. Прогноз виробничих потужностей – бізнес-прогноз, який дозволяє охарактеризувати специфіку виробничої діяльності підприємства: визначити максимальні можливості виробництва продукції залежно від потужностей використовуваного устаткування. У бізнес-прогнозі вказується добова потужність кожної виробничої установки з початку планового періоду і потім, за потребою, ставляться дати її зміни. Якщо на устаткуванні випускається декілька продуктів, вони вважаються тими, що конкурують, тобто не можуть проводитися одночасно. Потужність за конкуруючих продуктів указується максимально можлива, без урахування виробництва інших виробів. У процесі розрахунку потужність необхідно перерозподілити між конкуруючими продуктами на підставі пріоритетності потреб.

5. Прогноз умовно-постійних витрат – бізнес-прогноз, призначений для планування умовно-постійних витрат, до яких відносяться загальноцехові витрати (центром витрат яких є підрозділи, що випускають продукцію або послуги) і загальнозаводські (центром витрат яких є підрозділи, що безпосередньо не беруть участь у процесі виробництва), а також позавиробничі витрати. При розрахунку бюджету спільну суму цехових і заводських витрат, що відносяться на собівартість, необхідно розподілити на продукцію, що випускається, щодо прийнятої на підприємстві бази розподілу.

6. Прогноз комерційних умовно-постійних витрат – бізнес-прогноз, призначений для планування витрат, пов'язаних з комерційною діяльністю підприємства. Комерційні витрати розподіляються на собівартість усієї товарної продукції пропорційно прибутку від кожного продукту.

7. Прогноз іншої реалізації – бізнес-прогноз, призначений для визначення обсягу доходів підприємства від іншої діяльності. У бізнес-прогнозі необхідно вказати такі дані: клієнт, товар, ціна, ставка ПДВ, аванси, попит, вірогідність, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями», а також:

- норма прибутку (тільки для елементів у грошових одиницях) — указується у відсотках і визначає передбачувану суму отримання прибутку від даної операції. Норма прибутку необхідна для спрощеного розрахунку собівартості іншої реалізації підприємства у випадку, якщо елемент планується в грошових одиницях і немає можливості детально розрахувати собівартість (немає калькуляції або сенсу деталізувати розрахунок через незначну частку отримуваних доходів).
- показник власних послуг (тільки для елементів у грошових одиницях)

необхідний, якщо витрати на вказану операцію вже включені в кошторис цехових витрат (наприклад, у кошторис умовно-постійних витрат цеху введена сума зарплати, матеріалів, ГЗМ і так далі з урахуванням здійснення іншої діяльності). При розрахунку витрати на операцію не збільшують витратну частку бюджету (оскільки вже враховані в кошторисі будь-якого цеху) і віднімаються із суми загальноцехових (якщо елемент присутній у довіднику структури виробництва) або загальнозаводських витрат при розподілі на собівартість.

8. Прогноз транзиту матеріалів і енергоресурсів – бізнес-прогноз, призначений для визначення обсягу транзитних платежів підприємства (під транзитом мається на увазі передача грошових ресурсів підприємства в тимчасове користування на умовах поворотності без отримання прибутку). У бізнес-прогнозі необхідно вказати такі дані: клієнт, товар, ціна, аванси, попит, вірогідність, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями».

9. Прогноз нормованих витрат – необхідний для планування нормованих витрат з кожного виду продукції за відповідними статтями витрат з метою обчислення загальної потреби підприємства на виробничу програму і розрахунку собівартості продукції. При плануванні нормованих витрат необхідно враховувати, що один і той же продукт може проводитися на різному устаткуванні і мати декілька різних рецептур (маршрутів) залежно від типу устаткування або використовуваних компонентів. Рецептури (маршрути) мають певний термін дії і пріоритетність використання. Окрема увага повинна приділятися величині виробничого циклу продукту, оскільки його виробництво має бути забезпечене необхідними компонентами на початок виробничого циклу або на будь-якій його стадії (визначається терміном забезпечення компоненту, який показує, за скільки днів

раніше дати відвантаження компонент має бути відпущений у виробництво).

10. Прогноз незавершеного виробництва — бізнес-прогноз, за допомогою якого визначається обсяг незавершеного виробництва по кожному виробу на конкретному устаткуванні на початок планового періоду. У випадку якщо виріб перебуває в незавершеному виробництві, воно зменшує потужності свого устаткування до моменту виготовлення.

11. Прогноз цін – бізнес-прогноз, призначений для формування переліку цін (без ПДВ), що діють на початок планового періоду, по елементах бюджетних статей, а також передбачуваних індексів їх зміни. Вказана інформація буде використана для розрахунку бюджетів у вартісному вираженні.

12. Прогноз курсів валют та інфляції – бізнес-прогноз, необхідний для визначення можливої зміни курсів валют, у яких підприємство здійснює розрахунки й інфляцію національної грошової одиниці. Це необхідно для перерахунку валютних платежів у рублевий еквівалент і визначення курсових різниць, а також розрахунку зростання цін елементів бюджетних статей (у разі відсутності конкретного індексу цін).

13. Прогноз витрат майбутніх періодів – бізнес-прогноз, призначений для регулювання собівартості продукції шляхом щомісячного перерозподілу витрат. У ньому може бути зазначений залишок минулих періодів для розподілу на собівартість продукції. Перерозподіду можуть підлягати як загальні витрати підприємства, так і витрати його підрозділів.

14. Прогноз податкових платежів – бізнес-прогноз, що містить дані щодо податкових платежів підприємства: податковим ставкам, податковим пільгам, податковим періодам. Залежно від типу (собівартість, фінансовий результат, прибуток, непрямий податок) відповідні податки впливатимуть на розрахунок собівартості, сукупних доходів і витрат та руху грошових коштів.

15. Прогноз амортизаційних відрахувань – бізнес-прогноз, в якому містяться дані, що стосуються основних засобів і нематеріальних активів підприємства. Він розробляється з метою розрахунку амортизаційних відрахувань, який здійснюється з урахуванням первинної вартості, передбачуваного надходження або вибуття, середньорічної норми амортизації і накопиченого зносу позаоборотних активів. Залежно від типу витрат (собівартість або прибуток) і центру витрат (цех, загальнозаводські і т.д.) амортизаційні відрахування впливають на кінцеві результати розрахунку витрат підприємства. У

випадку якщо накопичений знос стає рівним первинній вартості, амортизація перестає нараховуватися.

16. Прогноз доходів від позареалізаційної діяльності – бізнес-прогноз, який призначений для планування доходів від участі в діяльності інших організацій, доходів від операцій з коштовними паперами, від інших фінансових вкладень. Дані використовуються для розрахунку доходів підприємства і надходження грошових коштів.

17. Прогноз кредитів банків – бізнес-прогноз, необхідний для планування залучення кредитних ресурсів і витрачання фінансових коштів на виплату кредитів і погашення відсотків. Рух кредитних ресурсів розраховується на підставі залишку неоплаченого кредиту, планованих сум надходження і погашення кредиту, а також планованої процентної ставки по кредитах і позиками. Відсотки за кредитами і позиками відносять на фінансовий результат діяльності підприємства і зменшують базу оподаткування для податку на прибуток.

18. Прогноз графіка платежів – бізнес-прогноз використовується для визначення параметрів платежів з бюджетів елементах, біля яких відсутній постачальник (зарплата і т.д.) або, в разі наявності постачальника, він може бути використаний як спрощена форма бізнес-прогнозів «Прогноз погашення кредиторської заборгованості минулих років» і «Прогноз взаємин з постачальниками» та призначений для планування погашення кредиторської заборгованості минулих років без вказівки конкретних кредиторів і детального графіка погашення, а також для визначення величини авансів, виданих на початок і кінець періоду, відстрочення з поточних платежів за елементами. У прогноз вводиться:

- величина кредиторської заборгованості й кількість днів її погашення або величина авансів, виданих на початок періоду. Дані використовуються при розрахунку витрати грошових коштів: погашення заборгованості проводиться рівними частками протягом запланованої кількості днів додатково до поточних платежів, а сума виданих авансів зменшує поточний платіж;
- відстрочка з поточних платежів (може бути негативною в разі передоплати). При розрахунку витрати грошових коштів сума платежу ділиться на кількість днів місяця і зміщується щодо місяця в об'ємі, що припадає на період відстрочки (передоплати);
- аванси на кінець періоду. Дані використовуються для збільшення грудневого платежу на вказану суму авансів;

19. Прогноз інвестицій – бізнес-прогноз, призначений для прогнозування обсягів вкладень коштів у довгострокові і

короткострокові інвестиційні проекти, що здійснюються за рахунок прибутку підприємства. Дані використовуються для розрахунку витрачання грошових коштів.

20. Прогноз погашення дебіторської заборгованості минулих років – бізнес-прогноз, призначений для планування надходжень грошових коштів від дебіторської заборгованості минулих років щодо конкретних клієнтів (поточна дебіторська заборгованість формується з бізнес-прогнозів «Прогноз взаємин з покупцями» і «Прогноз іншої реалізації»). Дані формуються на початок планового періоду з вказівкою спільної суми заборгованості (включаючи ПДВ) і її планованого погашення з врахуванням виду оплати (гроші, взаємозалік, векселі). Інформація бізнес-прогнозу використовується для розрахунку надходження грошових коштів.

21. Прогноз погашення кредиторської заборгованості минулих років – бізнес-прогноз призначений для планування виплат грошових коштів з кредиторської заборгованості минулих років щодо конкретних постачальників. Дані формуються на початок планового періоду з вказівкою спільної суми заборгованості (включаючи ПДВ) і її планованого погашення з врахуванням виду оплати (гроші, взаємозалік, векселі). Інформація бізнес-прогнозу використовується для розрахунку витрати грошових коштів.

Бізнес-завдання, що складають бюджет. На підставі наведеного переліку бізнес-прогнозів відбувається **розрахунок бізнес-завдань**, що визначають напрями роботи підприємства у плановому періоді. З метою забезпечення ефективного механізму управління фінансовим потенціалом робота підприємства у плановому періоді повинна характеризуватися сукупністю бізнес-завдань:

1. Виробнича програма – бізнес-завдання, призначене для надання зведеного плану основного і допоміжного виробництва по підрозділах. Виробнича програма розраховується на підставі ранжирування попиту клієнтів і сторонніх споживачів, ранжирування пропозиції постачальників та усунення дефіциту сировини і матеріалів, визначення величини передбачуваних ітанормованих складських запасів, виробничих потужностей з врахуванням зупинок виробництва, а також внутрішньої потреби підприємства в напівфабрикатах і продуктах допоміжного виробництва.

Розрахунок виробничої програми повинен враховувати:

1. Потребу у виробництві продукції, що включає такі складові:

1.1. Умовно-постійні потреби – якщо в прогнозі умовно-постійних витрат є попит на елементи, які виробляє само підприємство, то це також повинно знайти відбиття при формуванні виробничої програми.

1.2. Нормативний приріст запасів – можливий, коли величина нормативних запасів одного місяця зростає і стає більшою ніж аналогічний показник попереднього періоду. Ця позитивна різниця є причиною збільшення виробничої програми для забезпечення нормованих залишків.

1.3. Ранжируваний попит покупців і замовників – основний чинник визначення потреби у виробництві. Попит покупців і замовників ранжується за індивідуально визначеними для кожного підприємства критеріями і групується в ієрархічну послідовність його задоволення.

1.4. Нормовані витрати при виробництві продукції – визначають внутрішню кооперацію між підрозділами підприємства (потреба в напівфабрикатах власного виробництва).

1.4.1. Можливість декількох рецептур з певною пріоритетністю – задає можливість варіантів технологічних схем виробництва продукції, а також встановлює їх перевагу.

1.4.2. Термін дії рецептур – період, коли вказана рецептура може бути використана.

1.4.3. Необхідність витрат, в загальному випадку, раніше моменту виробництва цільового продукту – визначається виробничим циклом продукту. Необхідні компоненти, зокрема і напівфабрикати власного виготовлення, мають бути надані на початок виробничого циклу продукту.

2. Можливості щодо задоволення потреб у продукції підприємства складаються з таких складових:

2.1. Наднормативні запаси – показують надлишки готової продукції, сировини і матеріалів на складах, які мають бути реалізовані або використані у виробництві.

2.2. Власні потужності – характеризують виробничі можливості підприємства.

2.2.1. Альтернативне використання потужностей – визначає перелік взаємозалежних продуктів (що конкурують), які виробляють на одному і тому ж устаткуванні, забираючи один в одного виробничі потужності;

2.2.2. Втрати потужностей при переході з продукту на продукт – при переналадженні з одного конкуруючого продукту на інший відбувається простій устаткування, який виражається у втраті виробничих можливостей.

2.2.3. Співвідношення потужностей «Основний» продукт – «Супутній» продукт – показує взаємозв'язок між продуктами, а також залежність вироблення супутнього продукту при виробництві основного.

2.2.4. Вироблення на склад – характеризує можливість виробництва продукту для задоволення майбутньої потреби в межах терміну зберігання продукту верб-об'ємах, що не перевищують місткість складів.

2.3. Незавершене виробництво на початок періоду – визначає додаткову можливість отримання готового виробу після закінчення виробничого циклу.

2.4. Можливість покупок у постачальників і підрядників – визначає здатність підприємства забезпечити виробничу програму необхідними ресурсами.

2. Бюджет продажів — бізнес-завдання, призначене для розрахунку бюджету продажів підприємства, що сформоване на основі реальних можливостей і відображає збутову політику підприємства стосовно кожного клієнта. У натуральному вираженні відвантаження планується при розрахунку виробничої програми підприємства і включає обсяг попиту клієнтів, що не має обмеження щодо потужностей, можливостей закупівлі сировини і матеріалів тощо. У вартісному вираженні відвантаження розраховується перемноженням натурального об'єму на відпускні ціни для конкретних клієнтів із урахуванням індексів їх зміни.

3. Бюджет закупівлі сировини і матеріалів – бізнес-завдання, призначене для формування плану служби матеріально-технічного постачання, розрахованого на підставі потреби підприємства в різних ресурсах і пропозиції різних постачальників. У натуральному вираженні закупівля сировини і матеріалів формується на стадії розрахунку виробничої програми підприємства за допомогою визначення потреби в сировині і матеріалах через норми і випуск продукції і/або прогноз умовно-постійних витрат, прогноз іншої реалізації і зіставлення цієї потреби зі складськими запасами і з пропозицією постачальників для вибору найбільш пріоритетних і визначення програми закупівель (з урахуванням мінімальної партії постачальника і можливістю випереджаючих закупівель для усунення виникаючих обмежень).

4. Бюджет оплати праці – бізнес-завдання призначене для обліку сум заробітної плати, обчислених за тарифними ставками, окладами, основними розцінками, а також усі види доплат і відрахувань. Розрахунок фонду заробітної плати проводиться на весь обліковий

склад підприємства. Розділяють фонд заробітної плати промислово-виробничого і непромислового персоналу. Фонд заробітної плати ППП визначається за категоріями тих, що працюють (робітники, ІТР, службовці і т.д.).

Розрахунок фонду заробітної плати відбувається на основі прогнозів нормованих і умовно-постійних витрат.

5. Бюджет закупівлі енергоресурсів – бізнес-завдання, призначене для формування плану енергетичної служби, розрахованого на підставі потреби підприємства в енергоресурсах на виробничу програму й інші потреби, можливостей власного виробництва енергоресурсів і різних тарифів залежно від заявленої потужності.

Потреба в енергоресурсах встановлюється на основі норм їх витрати і річної програми випуску продукції. Окрім витрати енергії на виробничі цілі, враховуються її витрати на освітлення, вентиляцію, опалювання, а також втрати енергії в заводських мережах. Потреба в технологічній енергії розраховується на підставі з норм витрати з операцій або видів устаткування.

6. Собівартість продукції – бізнес-завдання, призначене для розрахунку планованої собівартості вироблюваної продукції, що реалізовується з метою забезпечення бази для оцінки рентабельності кожного продукту і прибутку від основної діяльності підприємства. Розрахунок собівартості продукції відбувається у декілька етапів: на першому етапі визначаються прямі змінні витрати на випуск кожного елементу за всіма статтями виробничої собівартості шляхом добутку витратної норми на одиницю продукції кожного компоненту, обсягу випуску по даному елементу і ціни витрачання компоненту зі складу (ціна витрачання зі складу усереднює ціни на різні партії компоненту, наприклад, куплені у різних постачальників). Якщо елемент містить напівпродукт власного виробництва, то вартість напівпродуктів додається як сума вхідних у них прямих змінних витрат. На другому етапі визначаються загальноцехові і загальнозаводські витрати і розподіляються на собівартість продукції за алгоритмами, що існують на підприємстві. На третьому етапі відбувається зменшення (збільшення) собівартості продукту на величину витрат майбутніх періодів. На четвертому етапі розподіляються комерційні витрати на відвантажену продукцію і розраховується комерційна собівартість, прибуток і рентабельність від кожного продукту.

7. Прогноз доходів і витрат – бізнес-завдання, призначене для прогнозування розміру отриманого прибутку як різниці між доходами і витратами підприємства. Дані про доходи від основної діяльності й

іншої реалізації формуються при розрахунку бюджету продажів. Дані про доходи від позареалізаційної діяльності переносяться з відповідного бізнес-прогнозу і, на додаток до цього, якщо підприємство веде валютні розрахунки з клієнтами, визначаються суми курсових різниць. Курсові різниці розраховуються як добуток зміни курсу валюти за період відстрочення платежу за контрактом на вартісній об'єм відвантаження у валюті. Дані про витрати формуються на підставі витрат, що відносяться на собівартість продукції, розрахунку податків і витрат, що фінансуються з прибутку (крім інвестицій).

Склад показників планового балансу доходів і витрат підприємства є певною системою, що дозволяє в межах кожного періоду планування визначати:

- джерела витрат (втрат), їх співвідношення;
- ступінь і напрями використання, розподіли джерел;
- збалансованість їх з витратами або втратами.

Так, частка прибутку, що залишилася після сплати податків, портається на потреби підприємства, зокрема:

- створення фінансового резерву;
- фінансування капітальних вкладень і приросту оборотних коштів;
- виплати відсотків банкам за те, що надаються ними кредитні ресурси;
- виплати дивідендів власникам цінних паперів, емітованих і реалізованих підприємством своїм працівникам;
- витрати на господарський зміст соціально-культурних і соціально-побутових об'єктів та інші цілі.

8. Прогноз руху грошових коштів – бізнес-завдання, призначене для формування плану фінансування, який відображає грошові потоки: надходження і виплати з усіх напрямів руху засобів. Розрахунок руху грошових коштів проводиться на підставі розрахунку доходів і витрат підприємства за допомогою нарахування ПДВ за вказаними ставками, визначення обсягу надходження засобів у кожному місяці й потребі у фінансових ресурсах для покриття витрат із урахуванням запланованих відстрочень платежів.

При складанні прогнозу руху грошових коштів розраховуються залишки грошових коштів підприємства на початок і кінець кожного місяця. Потоки надходжень і виплат структурно розбиваються на грошову і негрошову складову і порівнюються між собою. Таким чином визначається не тільки надлишок або нестача грошових коштів, але і структурна відповідність доходів і витрат підприємства.

Завдяки такій побудові бюджету руху грошових коштів планування охоплює весь оборот грошових коштів підприємства. Це дає можливість проводити аналіз й оцінку надходжень і витрат грошових коштів і приймати рішення про можливі способи фінансування в разі виникнення дефіциту коштів.

9. Прогнозний баланс – бізнес-завдання, призначене для визначення спільної кількості і структури активів компанії, а також способу фінансування цих активів.

Бюджет грошових коштів дає можливість визначити прогнозне сальдо грошових коштів на кінець бюджетного періоду, чистий прибуток і суму необхідних капітальних вкладень. Після цього можливо підготувати прогнозний бухгалтерський баланс, що є результатом усього процесу складання зведеного бюджету.

Для того щоб розробити прогноз балансу на кінець періоду, починають із стартового (початкового) балансу. Щоб визначити новий розмір основного капіталу, слід додати будь-які придбані основні засоби до відповідної категорії (статті) активу балансу. Джерелом інформації для цього кроку є прогноз руху основних засобів і нематеріальних активів підприємства з урахуванням амортизаційних відрахувань.

Оборотні активи, що зазвичай складаються із запасів (незавершене виробництво, готова продукція тощо), дебіторів і грошових коштів (у касі, розрахунковому рахунку), прогнозуються з проєктованого рівня продажів, особливостей виробничого процесу і складування, розміру дебіторської заборгованості й суми сальдо руху грошової готівки.

Короткострокові пасиви – це ті борги, які мають бути виплачені протягом року. Вони складаються здебільшого з кредиторської заборгованості, заборгованості перед бюджетом.

Довгострокові пасиви – це борги, які підлягають сплаті протягом більше року. Щоб розрахувати, який має бути обсяг цих зобов'язань на кінець прогнозованого періоду, необхідно до початкових довгострокових зобов'язань додати позики, здійснені протягом цього періоду, і відняти суму грошей, вже виплачених за зобов'язаннями за цей час (прогноз грошових надходжень і виплат).

Власні кошти підприємства на кінець року складуть розмір власного капіталу на початок діяльності (статутний капітал) плюс прибуток цього року (з прогнозу прибутків (збитків)).

Ступінь деталізації (або агрегації) статей прогнозного балансу безпосередньо залежить від складу показників, вибраних для оцінки діяльності. Тому у форматі прогнозного балансу може бути великий

«перекіс» у деталізації однієї або декількох груп статей. Як правило, найбільш деталізують статті, які є так званими «больовими точками» підприємства. Так, у разі проблем з дебіторською заборгованістю деталізація в прогнозному балансі може проводитися, наприклад, за термінами заборгованості, типами дебіторів, важливими дебіторами (персонально) тощо.

10. Бюджети підрозділів – бізнес-завдання, призначене для детального визначення плану роботи і потреб кожного підрозділу в різних ресурсах, необхідних для нормального функціонування протягом аналізованого періоду за прогнозами нормованих і умовно-постійних витрат.

Для впровадження подібної системи рекомендується передусім опрацювати організаційні аспекти бюджетування на підприємстві.

Отже, фінансове планування на підприємстві є елементом управлінської діяльності, пов'язаної з процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів, контролем за їх виконанням, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. У загальному вигляді воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу, підведення під нього відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для досягнення поставлених підприємством фінансових цілей і завдань. Фінансове планування як одна з функцій управління дозволяє передбачити всі необхідні дії, максимум несподіванок, що можуть виникнути у процесі діяльності і запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків «розпилення» фінансового потенціалу.

Плановані (прогнозовані) значення фінансового потенціалу базуються, перш за все, на скоректованих показниках його реалізації в попередніх періодах з урахуванням прогнозних змін обсягів продажів, рентабельності, власного і позикових капіталів, забезпечення позитивного ефекту фінансового і операційного важеля, реалізації інвестиційних проєктів тощо. Зрештою планування фінансового потенціалу спрямоване на забезпечення, відновлення або збереження фінансової стійкості.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Обґрунтувати необхідність планування господарської діяльності підприємств.
2. Загальна характеристика методики планування.
3. Характеристика методів, що застосовуються в процесі планування.

4. Що таке альтернативний вибір у плануванні?
5. У чому полягає системний підхід та раціональний вибір планування?
6. Як відбувається процес планування з погляду здійснення управлінських функцій?
7. Якими є процедури планування за умов різного ступеня невизначеності зовнішнього середовища?
8. Методи та інструменти планових розрахунків.
9. Переваги та недоліки різних методів фінансового планування.
10. Яка відмінність між поняттями «план» і «бюджет»?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Основні цілі та порядок розробки стратегічних планів підприємства
2. Альтернативне планування.
3. Методи та інструменти планових розрахунків.
4. Характеристика різних методів фінансового планування.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Зміст, завдання і методи фінансового планування.
2. Фінансовий план та порядок його складання.
3. Значення та зміст оперативного фінансового планування.
4. Система фінансових прогнозів на підприємстві.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. За масштабами поставлених цілей фінансове планування поділяється на:

- а) стратегічне, тактичне, оперативне;
- б) реактивне, інактивне, преактивне, інтерактивне;
- в) розробка фінансової частини бізнес плану, бюджетування, складання прогнозних фінансових документів;
- г) довгострокове, середньострокове, короткострокове.

Питання №2. За пріоритетам керівництва в виборі базової інформації фінансове планування поділяється на:

- а) стратегічне, тактичне, оперативне;
- б) довгострокове, середньострокове, короткострокове;
- в) розробка фінансової частини бізнес плану, бюджетування, складання прогнозних фінансових документів;
- г) реактивне, інактивне, преактивне, інтерактивне.

Питання №3. За моделями, що використовуються фінансове планування поділяється на:

- а) стратегічне, тактичне, оперативне;
- б) довгострокове, середньострокове, короткострокове;

в) розробка фінансової частини бізнес плану, бюджетування, складання прогнозних фінансових документів;

г) реактивне, інактивне, преактивне, інтерактивне.

Питання №4. ... – річні плани, що включають конкретні напрямки використання ресурсів, необхідних для досягнення цілей, визначених в середньострокових і довгострокових планах. Зміст короткострокових планів деталізує по кварталах і місяцях.

- а) тактичне планування;
- б) короткострокове планування;
- в) оперативне планування;
- г) бюджетування.

Питання №5. ... – своєчасна і необхідна реакція на об'єктивні зовнішні і внутрішні обставини діяльності з врахуванням реальних можливостей підприємства і ринку.

- а) тактичне планування;
- б) фінансове планування;
- в) оперативне планування;
- г) стратегічне планування.

Питання №6. ... – процес розробки фінансових планів, що забезпечує якнайкраще використання всіх ресурсів (як власних, так і залучених).

- а) преактивний напрямок планування;
- б) реактивний напрямок планування;
- в) оперативне планування;
- г) інактивний напрямок планування.

Питання №7. Планування спирається лише на попередній досвід, не враховуючи об'єктивні обставини сьогоdnішнього дня і можливі майбутні змін, і здійснюється від низу до верху.

- а) преактивний напрямок планування;
- б) реактивний напрямок планування;
- в) інтерактивний напрямок планування;
- г) інактивний напрямок планування.

Питання №8. Планування здійснюється зверху вниз: на вищих рівнях прогноуються зовнішні умови, формулюються цілі і стратегії, потім визначаються цілі нижчих рівнів і програми їх дій.

- а) преактивний напрямок планування;
- б) реактивний напрямок планування;
- в) інтерактивний напрямок планування;
- г) інактивний напрямок планування.

Питання №9. Планування засноване на принципі участі і максимальної мобілізації творчих здібностей працівників організації.

- а) преактивний напрямок планування;
- б) реактивний напрямок планування;
- в) інтерактивний напрямок планування;

г) інактивний напрямок планування.

Питання №10. Практичний зміст фінансового планування –

а) розробки загальної фінансової стратегії підприємства;
б) ефективне управління фінансами через їх розробку і виконання;
в) можливість гнучкого вибору в умовах одного з прогнозованих варіантів;

г) розробка фінансових планів.

Питання №11. Основою фінансового планування на підприємстві слугує:

а) прогнозування фінансової діяльності;
б) поточне фінансове планування;
в) оперативне фінансове планування
г) всі відповіді вірні.

Питання №12. Відповідно до цього методу, планова величина фінансового показника розраховується на підставі аналізу досягнутої величини цього показника, що приймається за базу, і індексів його зміни в плановому періоді.

а) Розрахунково-аналітичний метод;
б) Коефіцієнтний метод;
в) Нормативний метод;
г) Метод балансу доходів і витрат.

Питання №13. Фінансова діяльність – це

а) придбання (реалізація) майна, що має довгостроковий характер, надходження і вибуття основних коштів і нематеріальних активів і т.д.;

б) отримання коштів внаслідок отримання довгострокових і короткострокових позик, їх відтік – за рахунок виплати дивідендів, у вигляді повернення позик;

в) сплата по рахунках постачальників і інших контрагентів, виплата зарплати, відрахування до позабюджетних фондів, розрахунки з бюджетом, виплата по відсотках і т.д.

г) вірної відповіді немає.

Питання №14. Виявлення потреб фірми у фінансуванні на момент досягання методом фінансової «пробки»:

а) прогнозування напрямів і динаміки зростання активів – майнового потенціалу, запасів і витрат і т. д.;

б) оцінка наслідків використання різних джерел фінансування;

в) забезпечення зведення прогнозного балансу;

г) всі відповіді вірні.

Питання №15. ... показує вплив на прибуток обсягу виробництва і собівартості реалізованої продукції.

а) виробничий важель;

б) маржинальний дохід;

в) графік беззбитковості;

г) коефіцієнт маржинальних надходжень.

Питання №16.... фінансове планування здійснюється на основі фінансового

прогнозування, яке втілює в собі стратегію підприємства на ринку і полягає у дослідженні можливого фінансового стану підприємства на майбутнє.

- а) стратегічне;
- б) перспективне;
- в) оперативне;
- г) тактичне.

Питання №17. Фінансове прогнозування включає складання:

- а) бюджетів поточної діяльності;
- б) грошового бюджету;
- в) прогнозних фінансових звітів;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №18. Моделі фінансового планування:

а) розробка фінансового розділу бізнес-плану; бюджетування; складання прогнозних фінансових документів.

б) врахування ринкових переваг, бюджетування, виконання бюджету;

в) аналіз місця підприємства на ринку та його конкурентоспроможності, розробка тактичного плану, реалізація, аналіз результатів.

г) вірної відповіді немає.

Питання №19. При розробці моделі використовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, нормативний, коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний методи, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства, метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні і метод розрахунку точки беззбитковості.

- а) модель «Бюджетування»;
- б) модель «Складання прогнозних фінансових документів»;
- в) модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану»;
- г) модель «Врахування ринкових переваг».

Питання №20. При розробці моделі використовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, розрахунково-аналітичний метод, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства, метод оптимізації планових рішень.

- а) модель «Бюджетування»;
- б) модель «Складання прогнозних фінансових документів»;
- в) модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану»;
- г) модель «Врахування ринкових переваг».

Питання №21. Застосовуються два основні методи розробки бюджетів:

а) метод балансу доходів і витрат, метод оптимізації планових рішень;

б) метод приросту, метод нульового базису;

в) метод прогнозу об'ємів реалізації, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства;

г) розрахунково-аналітичний метод, метод балансу грошових витрат і надходжень.

Питання №22. По формах можна виділити наступні групи бюджетів:

- а) основні бюджети, господарські бюджети, операційні бюджети;
- б) фінансові бюджети, допоміжні бюджети, стратегічні бюджети;
- в) основні бюджети, фінансові бюджети, казначейські бюджети;
- г) основні бюджети, операційні бюджети, допоміжні бюджети.

Питання №23. Що не включає складання бюджетів?

- а) встановлення загальних цілей розвитку підприємства;
- б) конкретизацію загальних цілей і визначення завдань для кожного окремого підрозділу;
- в) підготовку відділами і підрозділами оперативних бюджетів;
- г) проведення загальної оцінки організації і функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Питання №24. При розробці моделі використовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, нормативний, коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний методи, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства.

- а) модель «Бюджетування»;
- б) модель «Складання прогнозних фінансових документів»;
- в) модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану»;
- г) модель «Врахування ринкових переваг».

Питання №25. Методика прогнозування грошових потоків включає:

- а) прогнозування грошових надходжень за період;
- б) прогнозування відтоку грошових коштів;
- в) розрахунок надлишку або нестачі грошових коштів;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №26. Грошові надходження і зміна дебіторської заборгованості розраховуються за формулою:

- а) $BP + ДЗ_{нп} = ДП + ДЗ_{кп}$
- б) $BP - ДЗ_{нп} = ДП - ДЗ_{кп}$
- в) $BP + ДЗ_{нп} - A = ДП - ДЗ_{кп} + A$
- г) $BP + ДЗ_{кп} = ДП + ДЗ_{нп}$

Питання №27. Головним складовим величини відтоку грошових коштів є ...

- а) оплату праці персоналу;
- б) накладні витрати;
- в) погашення короткострокової кредиторської заборгованості;
- г) дивіденди.

Питання №28. Плановий баланс повинен складатися за даними ...

- а) прогнозного звіту по прибутку і фінансового плану;

- б) балансу доходів і витрат;
- в) аналізу погашення дебіторської заборгованості за попередні періоди;
- г) аналізу місця підприємства на ринку та його конкурентоспроможності.

Питання №29. Тісно взаємозв'язані і взаємообумовлені завдання комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами підприємства зводяться до:

- а) перетворення поточних фінансових потреб (ПФП) підприємства на негативну величину;
- б) прискорення оборотності оборотних коштів підприємства;
- в) вибору найбільш відповідного для підприємства типу політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами або, виражаючись мовою «імпортною» термінології, управління «працюючим капіталом.

г) всі відповіді вірні.

Питання №30. ... покликане забезпечити процес виробництва конкурентоздатної продукції за умови оптимального використання всіх ресурсів, тобто забезпечити гнучкий розвиток підприємства.

- а) планування;
- б) прогнозування;
- в) бюджетування;
- г) страхування.

Питання №31. Для організації розрахунку бюджету підприємства всю сукупність даних доцільно розділити на:

- а) бізнес-прогнози і бізнес-завдання;
- б) бізнес-прогнози і бізнес-планування;
- в) бізнес-стратегії і бізнес-тактики;
- г) вірної відповіді немає.

Питання №32. ... – бізнес-прогноз призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з реалізацією продукції.

- а) Прогноз взаємин з постачальниками;
- б) Прогноз взаємин з покупцями;
- в) Прогноз графіка платежів;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №33. ... – бізнес-прогноз призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з покупкою сировини, матеріалів і т.д.

- а) Прогноз виробничих потужностей;
- б) Прогноз взаємин з покупцями;
- в) Прогноз взаємин з постачальниками;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №34. ... – бізнес-прогноз призначений для визначення величини передбачуваних запасів на початок планового періоду, а також нормованих

запасів для забезпечення безперебійної роботи підприємства.

- а) Прогноз виробничих потужностей;
- б) Прогноз взаємин з покупцями;
- в) Прогноз взаємин з постачальниками;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №35. ... – бізнес-прогноз, який дозволяє охарактеризувати специфіку виробничої діяльності підприємства.

- а) Прогноз виробничих потужностей;
- б) Прогноз транзиту матеріалів і енергоресурсів;
- в) Прогноз незавершеного виробництва;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №36. ... – бізнес-прогноз, призначений для регулювання собівартості продукції шляхом щомісячного перерозподілу витрат.

- а) Прогноз цін;
- б) Прогноз витрат майбутніх періодів;
- в) Прогноз нормованих витрат;
- г) Прогноз умовно-постійних витрат.

Питання №37. ... – бізнес-прогноз, в якому містяться дані, що стосуються основних засобів і нематеріальних активах підприємства.

- а) Прогноз незавершеного виробництва;
- б) Прогноз транзиту матеріалів і енергоресурсів;
- в) Прогноз амортизаційних відрахувань;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №38. ... – бізнес-прогноз, який призначений для планування доходів від участі в діяльності інших організацій, доходів від операцій з коштовними паперами, від інших фінансових вкладень.

- а) Прогноз іншої реалізації;
- б) Прогноз доходів від позареалізаційної діяльності;
- в) Прогноз амортизаційних відрахувань;
- г) Прогноз складських запасів.

Питання №39. ... – бізнес-завдання призначене для надання зведеного плану основного і допоміжного виробництва по підрозділах.

- а) Бюджет продажів;
- б) Собівартість продукції;
- в) Прогноз доходів і витрат;
- г) Виробнича програма.

Питання №40. Склад показників планового балансу доходів і витрат підприємства є певною системою, що дозволяє в межах кожного періоду планування визначати:

- а) джерела витрат (втрат), їх співвідношення;
- б) ступінь і напрями використання, розподіли джерел;
- в) збалансованість їх з витратами або втратами;
- г) всі відповіді вірні.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Організація процесу планування на підприємстві в умовах ринку
2. Різновиди планів та їх складання на підприємстві
3. .Планування розвитку підприємства
4. Фінансове планування на підприємстві.
5. Планування виробництва і збуту продукції.
6. Планування витрат у торгівельній діяльності.
7. Планування енергозабезпечення підприємства.
8. Планування максимально можливого випуску продукції за наявної потужності підприємства.
9. Планування податків на підприємстві.
- 10.Планування прибутковості підприємства.
- 11.Планування продуктивності праці.
- 12.Планування розвитку підприємства.
- 13.Планування собівартості перевезень на транспортних підприємствах.
- 14.Планування собівартості продукції на промислових підприємствах.
- 15.Планування фонду оплати праці на підприємстві.
- 16.Планування як функція управління підприємством.

ТЕМА 11. ФІНАНСОВАВА САНАЦІЯ

11.1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств.

11.2. Організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства.

11.3. Санаційна стратегія підприємства.

11.1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств

За умов реформування економічної системи господарювання діяльність вітчизняних промислових підприємств направлена на забезпечення виконання їх фінансових зобов'язань. Однак відсутність належної практики договірної дисципліни зумовлює виникнення нестабільних фінансових ситуацій та поглиблення явищ неплатоспроможності, що призводять до значного збільшення низькорентабельних підприємств. Подолання зазначених причин зумовлює необхідність застосування невід'ємних елементів ринкової економіки, серед яких чільне місце належить фінансовій санації, яка забезпечує ефективне управління фінансами підприємств в умовах неплатоспроможності, дозволяє перерозподіляти обмежені ресурси для ефективного їх використання, а також є засобом захисту майнових прав власників.

Економічна самостійність промислових підприємств за відсутності досвіду роботи у конкретному ринковому середовищі призводить до виникнення нестабільних фінансових ситуацій та до значного збільшення числа неплатоспроможних і низькорентабельних підприємств. На рівні підприємств конфлікт економічних інтересів між власниками майна, керівництвом та кредиторами з приводу задоволення власних інтересів слід вирішувати не підпорядкуванням одних інтересів іншим, а поєднанням їх розбіжностей, які можливо врегулювати без зовнішнього втручання. І, навпаки, недосягнення збалансованості інтересів призводить до судових процедур їх врегулювання, які часто закінчуються ліквідацією підприємств. Доречно зауважити, що немає чіткої межі між критичним і стійким фінансовим станом підприємств. Він залежить від виду економічної діяльності, стану економіки в цілому та стратегічних цілей підприємств, однак фінансовій службі потрібно максимально конкретизувати межу між нормальним фінансовим станом і фінансовою нестабільністю підприємства.

Слово «санация» запозичене з латинської мови від *sanatio*, що означає «лікування», етимологічно пов'язане з *sanus* — «здоровий»; перекладається на українську як «оздоровлення, лікувальний захід, приведення до ладу». Як правило, санация асоціюється з одужанням, покращенням відносин у будь-якій організації, сфері, суспільстві.

При формуванні та розвитку умов ринкового господарювання поняття «санация» пов'язане з усуненням суперечностей економічних інтересів в умовах втрати підприємствами платоспроможності й здатності її відновити, що може призвести до фінансової неспроможності чи банкрутства підприємницьких структур.

Найчастіше **фінансова санация** трактується як процес відновлення платоспроможності, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємства шляхом здійснення системи послідовних і взаємопов'язаних фінансових операцій, ініціаторами яких можуть бути як самі підприємства, так і інші зацікавлені суб'єкти ринку.

Сьогодні в економічній літературі сутність категорії «санация» трактується по-різному. Зокрема, економічний словник під санацией підприємства пропонує розуміти систему заходів, що здійснюються з метою запобігання банкрутству промислових, торговельних, банківських монополій шляхом злиття неплатоспроможного підприємства із фінансово потужнішою компанією; емісією акцій, облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості у довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Термін «санация» використовується й у вітчизняному законодавстві. Зокрема, у Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться визначення понять «санация» та «досудова санация». У цьому контексті санация трактується як система заходів, передбачена провадженням справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і оздоровлення його фінансового стану, а також передбачає повне або часткове задоволення вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів та капіталу або ж зміни організаційної та виробничої структури боржника.

На думку більшості вітчизняних науковців, санация — це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, що застосовуються до неспроможного боржника з метою забезпечення повного його фінансового оздоровлення та

створення передумов для зростання його ринкової вартості в довгостроковому періоді.

Фінансова санація може спрямовуватися на досягнення таких цілей:

- збереження поточного стану розвитку підприємства;
- недопущення прояву чи загострення кризи;
- виведення підприємства із кризового стану;
- уникнення ліквідації підприємства, яке перебуває на межі юридичного банкрутства;
- усунення наслідків кризи (антикризових заходів) та недопущення її повторного прояву.

Цілі антикризового управління підприємством зумовлюють *види* фінансової санації: *профілактична* (передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на передбачення та недопущення прояву кризи на підприємстві); *оздоровча* (полягає у розробленні та реалізації заходів, націлених на оздоровлення та виведення підприємства із кризового стану та уникнення процедури банкрутства); *реабілітаційна* (передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на ліквідацію негативних наслідків кризи досягнення підприємством докризового стану та його покращення); *запобіжна* (передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на недопущення ліквідації підприємства, проти якого порушено справу про банкрутство).

Складові елементи санації підприємства подано на рис. 40.

Як видно з рис. 40, організаційно-правові заходи спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, можливу зміну організаційно-правової форми його діяльності, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення стосунків між членами трудового колективу.

Початковим етапом у процедурі подолання кризи на підприємстві має стати її чітка ідентифікація, що передбачає здійснення постійного моніторингу внутрішнього і зовнішнього фінансового середовища. Глибину кризи та міри її загрози ліквідності підприємства варто оцінити рівнем стійкості поточного фінансового стану підприємства, а для виявлення можливостей її подолання – оцінити наявні ресурсні можливості, ефективність та інтенсивність їх використання.

Метою санації є забезпечення повного фінансового оздоровлення підприємства (поточна складова) та створення передумов для зростання його ринкової вартості у довгостроковому періоді (перспективна складова). Перша частина мети оздоровлення, безперечно, є основною.

Проте в сучасній ринковій економіці коло завдань санації істотно розширюється завдяки зміні ставлення до кризових явищ. Хоча криза, як правило, супроводжується важкими негативними наслідками, сьогодні вона все частіше розглядається як шанс, поштовх до розвитку бізнесу, так як можна стверджувати, що будь-яка криза, якщо вона не носить фатального характеру, включає в себе й антикризову складову. Тому виправданою є перспективна мета санації, яка відповідає цілям стратегічного фінансового менеджменту.

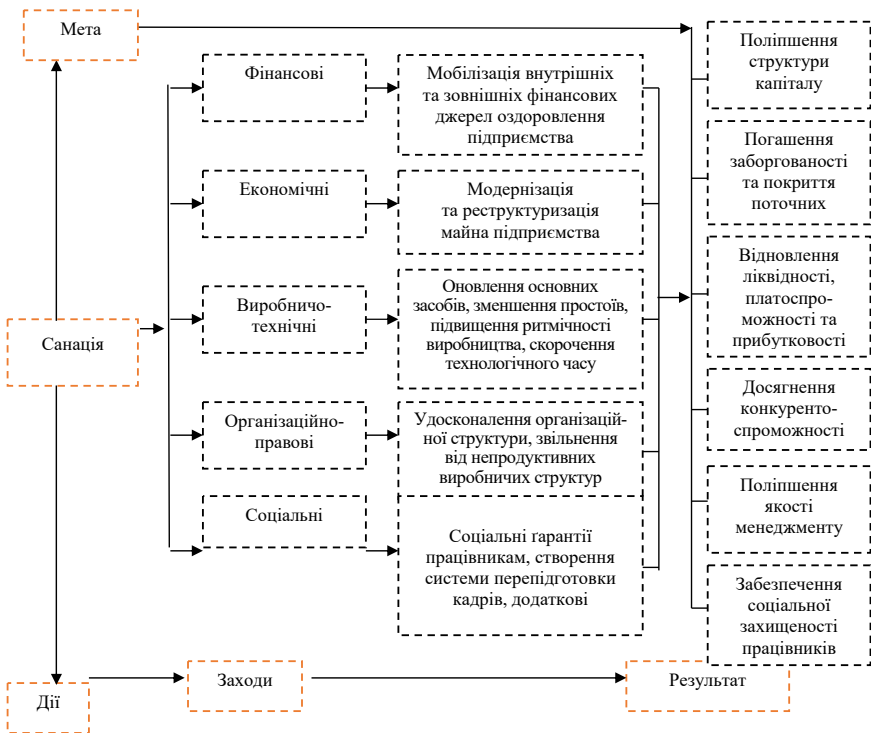


Рис. 40. Складові елементи санації підприємства

Фінансування санаційних заходів може проводитись за рахунок (рис. 41): внутрішніх джерел, тобто вивільнених коштів підприємства в результаті господарської діяльності та вжиття екстрених заходів; коштів кредиторів, у результаті чого виникає нова кредиторська заборгованість, яку необхідно буде погашати в майбутньому; інвестованих коштів, в результаті чого певна кількість акцій або частка капіталу має бути

передана інвестору; безповоротних бюджетних коштів та коштів, вивільнених у результаті застосування непрямих методів сприяння санації.

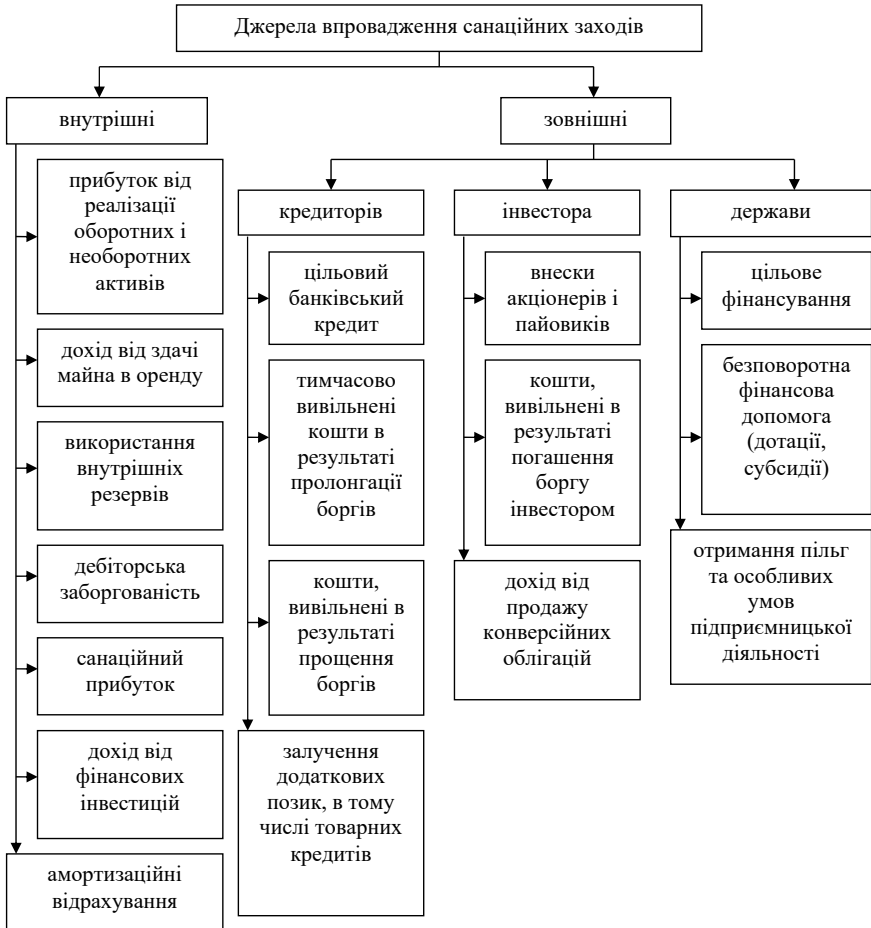


Рис. 41. Джерела фінансування санації підприємства

Необхідною умовою для проведення фінансового оздоровлення підприємства та залучення зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування є позитивна оцінка економічної ефективності запланованих санаційних заходів.

Планування санації підприємства має ряд особливостей:

1) стислі терміни розробки плану санації, обмежені, з одного боку, законодавством, а з іншого — розвитком кризових явищ на підприємстві і необхідністю термінового впровадження санаційних заходів;

2) недостатність ресурсів, що особливо гостро проявляється на підприємствах, які перебувають у стані кризи;

3) необхідність швидких коректив, викликана погіршенням фінансово-господарського стану боржника;

4) специфічний контроль, що здійснюється, крім управлінців, власників (розпорядників) та санаторів, також кредиторами і судом (у рамках судової санації);

5) несприятливий психологічний клімат, викликаний розгортанням кризових явищ та необхідністю нововведень на підприємстві;

У разі прийняття рішення підприємством про проведення санації з власної ініціативи перед керівником постає необхідність складання плану санації. У цьому випадку можливо два варіанти:

1) скласти план санації шляхом залучення фахівців підприємства;

2) замовити розробку плану санації стороннім фахівцем з антикризового управління.

Процес планування санації доцільно розділити на сім основних етапів (рис. 42). На першому етапі необхідно провести фундаментальний аналіз діяльності підприємства за останні роки, визначити причини виникнення неплатоспроможності, а також проаналізувати дебіторську і кредиторську заборгованість. Наступним кроком при плануванні санації доцільно зробити розрахунок ефекту, що матиме місце в разі прийняття рішення про ліквідацію підприємства-боржника.

На третьому етапі розробляються довгострокові цілі підприємства з урахуванням обраної стратегії санації, на підставі яких надалі окреслюється коло можливих заходів відновлення платоспроможності, розраховуються необхідні для втілення санації кошти, а також проводиться остаточний відбір оптимальних заходів фінансового оздоровлення і визначаються джерела їх фінансування. Потім необхідно провести прогностичний розрахунок основних показників діяльності підприємства на момент закінчення санаційних процедур. Наступним кроком є складання графіку погашення боргів з урахуванням черги вимог кредиторів.

З метою прийняття остаточного рішення щодо доцільності проведення санації на останньому етапі потрібно провести розрахунок ефективності санації та порівняти його з ліквідаційним ефектом.

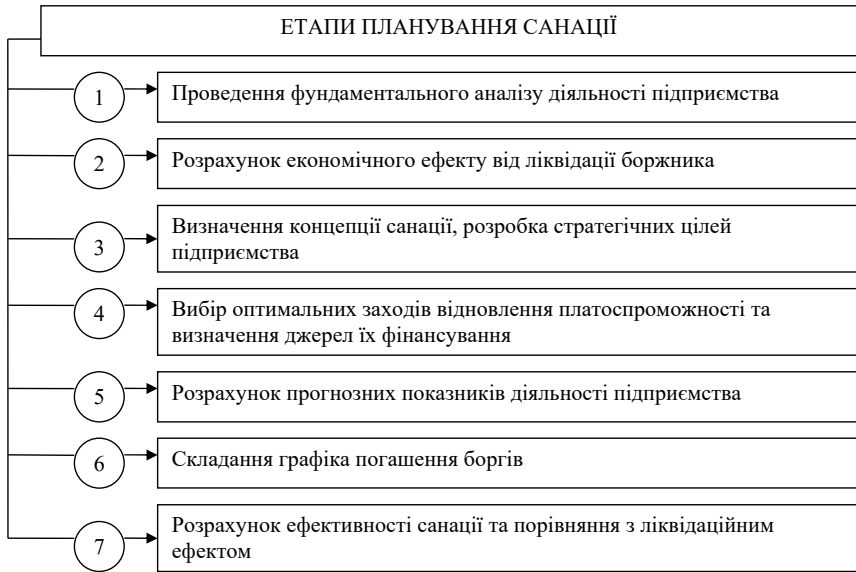


Рис. 42. Етапи планування санації підприємства

11.2. Організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства

Ринкові відносини господарювання нерозривно пов'язані з ризиками, які можуть негативно впливати на фінансовий стан підприємницьких структур і призводити до їх неспроможності. З економічної точки зору неспроможність означає нездатність боржника виконати своєчасно та в повному обсязі свої грошові зобов'язання. Правові аспекти вирішення неспроможності суб'єктів господарювання впорядковуються відповідним інститутом права. Призначення правового інституту неспроможності полягає в подоланні суперечливої природи ринкових відносин – урегулюванні конфліктів між неплатоспроможним боржником і його кредиторами, з огляду на що він є важливим чинником економічного розвитку.

Як відомо, термін “механізм” широко використовують в галузі техніки, він означає «внутрішню будову явища, сукупність станів і процесів, з яких воно складається». Запозичення його економічною наукою обґрунтоване, тим, що цей термін генерує здатність явища до руху і вказує «як робити». Тому дія механізму санації підприємств повинна забезпечувати реалізацію її мети здійснення.

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління. Оскільки фактори управління можуть мати економічну, соціальну, організаційну, технічну і правову природу, то систему управління підприємством прийнято розглядати як систему певних видів механізмів. Основними видами механізмів управління є: економічний, організаційний, мотиваційний, адміністративний, правовий механізм та інші.

Серед найбільш важливих для успішного функціонування та розвитку підприємств є організаційний та економічний механізми (або організаційно-економічний механізм). Економічний механізм проявляється у складі важелів, що забезпечують дію організаційних елементів. Він містить правила, систему економічних законів, правові нормативи, що визначають та регулюють економічні процеси управління, фінансування і кредитування, оподаткування, ціноутворення та стимулювання.

Під організаційним механізмом розуміють систему взаємопов'язаних, взаємозалежних та чітко упорядкованих організаційно-розпорядчих дій, що забезпечують реалізацію прийнятих програм розвитку, досягнення поставлених цілей розвитку. Організаційний механізм господарювання включає:

- організаційно-правові нормативи і стандарти, що визначають та регулюють структуру управління, обов'язки та права органів управління і управлінських працівників, організацію процесу їхньої діяльності; поведінкові взаємовідносини;
- розподіл робіт та підпорядкованість між різними виконавцями;
- оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, чисельність працівників в управлінні, матеріальне і моральне стимулювання їхньої праці. Отже, організаційний механізм охоплює організацію структури управляючої системи і організацію процесу функціонування системи, якою управляють.

Економічний та організаційний механізми невіддільні один від одного у практичній діяльності. Тому саме за допомогою формування організаційно-економічного механізму підприємство зможе реалізувати

прийнятті програми розвитку, забезпечити досягнення визначених цілей, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства в усіх сферах та на усіх рівнях управління.

Отже, організаційно-економічний механізм управління – це система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління, а саме на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та збільшенню фінансово-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому. Серед елементів механізму найчастіше виділяють: принципи і завдання управління, методи, важелі, форми й інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію і засоби її обробки.

У практичній діяльності організаційно-економічний механізм управління функціонуючого підприємства реалізується у формі загального управління підприємством через управління різноманітними напрямками його діяльності (управління виробництвом, управління персоналом, управління маркетингом та збутовою діяльністю, управління фінансовою діяльністю підприємства та ін.), серед яких необхідно виділити й управління санацією підприємства. Тобто механізм повинен бути змістовним, але простим у практичному використанні, аби його можна було гнучко адаптувати до змін ринкового середовища та фази діяльності підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства необхідно розглядати як підсистему, що формується і використовується, не відокремлено, а у структурі управлінської діяльності підприємства. Тому організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства є складовою загальної системи управління підприємством, який, використовуючи методи, засоби, ґрунтуючись на дотриманні певних принципів і закономірностей для його функціонування, за допомогою важелів та інструментів забезпечує підвищення санаційного потенціалу та фінансової стійкості суб'єкта господарювання в умовах економічної та фінансової нестабільності та посилення конкурентної боротьби.

Організаційно-економічний механізм повинен передбачати «відкритість» процесу розробки, яка проявляється в тому, що до його розробки має залучатись якомога більше кваліфікованих фахівців, крім того, його структура повинна бути погоджена з власниками підприємства, кредиторами та потенційними санаторами. Такий підхід

дозволяє запобігти конфлікту інтересів, розширити пошук напрямів удосконалення механізму.

Виходячи зі змісту процедури санації та у процесі розробки організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства, доцільно включити підсистему формування та підсистему функціонування (рис. 43). У свою чергу, підсистема формування включає в себе:

- цільову складову;
- організаційну складову;
- складову забезпечення.

До складу функціональної підсистеми організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства необхідно віднести:

- функціональну складову;
- складову моніторингу.

Для більш глибокого розуміння доцільності розробки і впровадження організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства наведена характеристика кожної складової підсистеми даного механізму.

Цільова складова організаційно-економічного механізму управління санацією представлена у вигляді елементів та їх взаємозв'язків. Так, до основних елементів відносять мету, цілі, суб'єкти й об'єкти санації, основні принципи, критерії та умови вибору типу санації.

Основною метою управління санацією підприємства є повне або часткове задоволення вимог кредиторів за рахунок покращення фінансового стану підприємства, тобто усунення неплатоспроможності, забезпечення прибутковості, фінансової стабільності і стійкого подальшого розвитку підприємства на тривалий період. Виходячи з головної мети, об'єктом санації виступають фінансово-економічні та організаційні відносини, що виникають у підприємства-боржника, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з приводу врегулювання проблеми боргів та досягнення мети санації.

Суб'єкти в даному механізмі залежать від ініціаторів проведення санації і типу санації. Якщо рішення про проведення санації приймається після надходження до господарського суду заяви кредиторів або самого власника про порушення справи про банкрутство підприємства-боржника (судова санація), то суб'єктами можуть виступати: кредитори, власник підприємства, керівництво підприємства, потенційний санатор, керуючий санацією. В іншому випадку, якщо ініціатором санації є власник підприємства (досудова санація), то суб'єктами можуть бути власник підприємства, керівництво підприємства, кредитори, потенційний санатор.

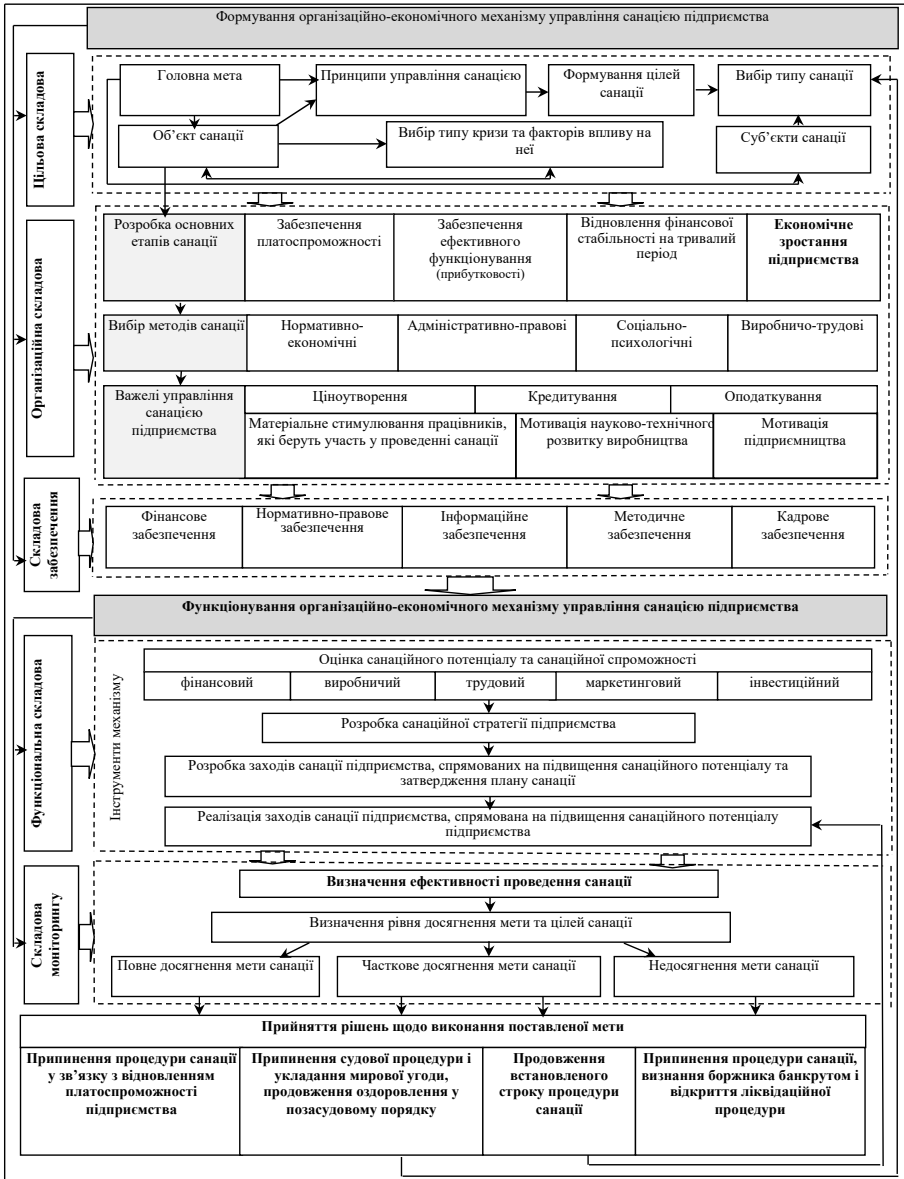


Рис. 43. Організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства

З урахуванням типу кризи, факторів та конкретних умов діяльності, що склалися на підприємстві, визначаються цілі, яких повинно досягти підприємство під час проведення санації. Залежно від цілей вибирається тип санації (судова санація чи досудова санація).

Незважаючи на вибір типу санації, пропонується виділити основні етапи санації: забезпечення платоспроможності (повний або частковий розрахунок з кредиторами); забезпечення ефективного функціонування (прибутковості); відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період; економічне зростання підприємства. Ці етапи безпосередньо відповідають типам санаційної стратегії підприємства і мають прямий взаємозв'язок з об'єктами та цілями санації (табл. 5).

Таблиця 5

Взаємозв'язок окремих елементів організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства

Етапи санації	Об'єкт	Цілі
1. Забезпечення платоспроможності	Платоспроможність підприємства	<u>Першочергові цілі санації</u> Подолання неплатоспроможності, погашення боргів
2. Забезпечення ефективного функціонування (прибутковості)	Прибутковість підприємства	<u>Основні цілі санації</u> Досягнення точки беззбитковості та прибуткової діяльності
3. Відновлення фінансової стабільності на тривалий період	Фінансова стабільність	<u>Стратегічні цілі санації</u> Забезпечення фінансової стійкості підприємства
4. Економічне зростання підприємства	Конкурентоспроможність, інвестиційна та інноваційна діяльність	<u>Глобальні цілі</u> Створення конкурентних переваг, розширення ринків збуту, диверсифікація бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності

Залежно від того, яка процедура санації — судова чи досудова — буде проводитись, залежить розробка та вибір основних методів та важелів, що входять до складу організаційної складової механізму.

Важливу роль у механізмі відіграють методи управління, як способи чи засоби впливу на об'єкти санації, що мають враховувати особливості кризових явищ та конкурентного середовища. До методів, які можуть застосовуватись в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємства, слід віднести: нормативно-економічні, адміністративно-правові, соціально-психологічні, виробничо-трудові. Усі вище перераховані методи управління

застосовуються залежно від поставлених цілей і конкретного об'єкта санації підприємства.

Також до складу організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства входять важелі управління. Економічні важелі – це інструменти прямого чи непрямого (безпосереднього чи опосередкованого) впливу суб'єкта на об'єкт управління розвитком з метою зміни його стану, що може проявлятися як у кількісному, так і у якісному виразі.

Основними важелями управління санацією підприємства є ціноутворення, кредитування, оподаткування та мотивація. Особливу увагу необхідно приділити важелям мотивації, адже мотиви та стимули покликані викликати конкретну поведінкову відповідь, вони є зовнішніми спонуканнями до дії у майбутньому і за певних умов є досить дієвими. Мотиваційні важелі визначаються відповідно до структури підприємства та складності його цілей. Серед важелів мотивації (стимулювання) можна виділити три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємства, а саме:

- мотивація та методи активізації людського фактора;
- мотивація виробництва;
- мотивація підприємництва.

Саме від здатності керівників приймати раціональні управлінські рішення найбільшою мірою залежить розвиток підприємства та ефективність санації.

Першопричиною банкрутства більшості вітчизняних підприємств є недосконалість діючої системи управління. Саме через відсутність відповідних знань та низьку компетентність керівників значна частка суб'єктів господарювання перебуває у кризі.

Крім того, ефективність розвитку підприємства значною мірою залежить від забезпеченості суб'єкта господарювання висококваліфікованим технологічним персоналом, який бере безпосередню участь у виробничому процесі або ж створює сприятливі умови для його перебігу. Персонал підприємства є рушійною силою якісних змін у його діяльності, а ефективна система взаємозв'язків у організації сприяє її збалансованому розвитку

Мотиваційний механізм стимулювання працівників, які беруть участь у проведенні санації, передбачає формування та визначення мотиваційних важелів (необхідно, щоб умови, а не тотальний контроль заставляли працювати ефективно), які впливають на управлінський та технологічний персонал. Стимулювання управлінського персоналу

(менеджерів, керівників, керуючого санацією) спрямоване на формування стійких мотивів щодо бажань та можливостей для досягнення головної мети успішної санації в результаті прийняття ними раціональних, швидких і оптимальних управлінських рішень.

Мотивації технологічного персоналу (на початковому етапі проведення санації спрямоване на створення клімату довіри, взаємної поваги і підтримки, тобто створення програми, яка передбачає втягнення працівників в управління виробництвом). Розширення самоуправління сприятиме ефективному використанню виробничих ресурсів, підвищенню продуктивності праці, зменшенню частки браку у виробництві продукції, зменшенню простоїв, скороченню термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції, економному використанню ресурсів підприємства, що так необхідно в умовах кризової ситуації на підприємстві.

Мотивація в період проведення санації має бути спрямована передусім на підвищення технологічного потенціалу та науково-технічного рівня підприємства, створення та освоєння нових видів продукції. В її основу покладено мотиви нововведень у виробництві, які генеруються внутрішніми елементами виробничого процесу і зовнішнім оточенням, сприйняття нововведень виробничою системою (відкритість технологічної системи для нововведення, сприйняття нововведень організацією та персоналом), мотиви інженерно-технічної творчості як безпосередніх учасників процесу технічного розвитку, так і учасників виробничого процесу.

Саме забезпеченість та ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства, предметів праці, наявність відпрацьованої технології та нематеріальних активів є базовими передумовами для відновлення життєдіяльності підприємства.

Мотивація підприємництва спрямована на виживання та досягнення успіху в умовах нестабільності та конкуренції в коротко- і довгостроковому періодах. Мотивація підприємництва передбачає формування мотивів конкуренції і кооперації при створенні нової продукції і технології, підприємницьких стратегій, мотивів підприємницького ризику, мотивів підприємницьких реакцій на зміну зовнішнього оточення, мотивів внутрішньофірмового підприємництва, які забезпечують гнучкість управління і сприйняття нововведень.

Загалом економічні важелі є досить ефективними і дієвими у процесі управління. Саме тому необхідна їх детальна розробка для реалізації організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Управління санацією підприємства зводиться до безперервного процесу обробки фінансової та іншої супроводжуючої інформації, аналізу та подальшої розробки і прийняття на основі даних аналізу управлінських рішень. Для забезпечення ефективної реалізації санації підприємств необхідне досягнення збалансованої роботи всіх складових її організаційно-економічного механізму (рис. 44):

- фінансового забезпечення (внутрішні та зовнішні джерела фінансування);
- нормативно-правового забезпечення (сукупності нормативно-правових актів, які регулюють проведення санації підприємств);
- інформаційного забезпечення (сукупності інформаційних потоків щодо фінансово-господарської діяльності підприємства та його зв'язків із зовнішнім середовищем);
- методичного забезпечення (сукупності методів планування, організації, контролю, аналізу, оцінки та регулювання в межах процесу санації);
- кадрового забезпечення (підготовки кваліфікованих спеціалістів з питань санації).



Рис. 44. Структура складової забезпечення організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства

Так, під фінансовим забезпеченням розуміють сукупність внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування санації, які є основою забезпечення та реалізації плану санації підприємства. Цей вид забезпечення безпосередньо пов'язаний із суб'єктами, які беруть участь у фінансуванні санації (власниками, санаторами, кредиторами, працівниками, державою та ін.).

Нормативно-правове забезпечення організаційно-економічного механізму санації підприємств представлено Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», а також іншими підзаконними актами, які регулюють особливості проведення санації, зокрема числі для підприємств різних форм власності, створення і функціонування організаційних структур з питань банкрутства та санації тощо.

Інформаційне забезпечення санації охоплює систему зовнішніх та внутрішніх носіїв інформації, таких як первинні документи та фінансова звітність підприємства, власні та незалежні дослідження ринку, статистичні збірники і довідники, засоби масової інформації, інтернет-ресурси. Його основне призначення – якісне інформаційне обслуговування учасників процесу санації шляхом надання достовірної, своєчасної та достатньої інформації для прийняття ними ефективних управлінських рішень.

Методичним забезпеченням організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства є задіяні методики, методи та моделі при складанні плану санації, проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, визначення його санаційного потенціалу та спроможності, оцінки ефективності санації. Відповідні методичні підходи відображені як у законодавчих актах, так і в розробках економістів і науковців. Так, офіційно затвердженими є методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; порядок розробки плану досудової санації господарських товариств, у статутних капіталах яких державна частка перевищує 25 відсотків, та державних підприємств, щодо яких прийнято рішення про приватизацію; методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій.

Організаційно-економічний механізм управління санації підприємств повинен підкріплюватись кадровим забезпеченням, а саме системою підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з антикризового управління і санації зокрема. При проведенні досудової санації можуть бути залучені незалежні спеціалісти, що мають високу

кваліфікацію та галузеву спеціалізацію, притаманну даному підприємству, ґрунтовні знання з фінансів, економіки, права, інформаційних технологій. У ряді випадків створюється тимчасова робоча група з представників органів державної влади, фінансових установ, персоналу підприємства-боржника, кредиторів. У разі проведення судової санації розробкою та реалізацією плану санації займається призначений господарським судом арбітражний керуючий, до якого переходять функції управління підприємством-боржником. Нерозвиненість в Україні інституту антикризового управління обумовлює необхідність створення відповідного кадрового потенціалу та обґрунтованої системи мотивації керуючих санацією. Крім того, не варто забувати про підвищення кваліфікації працівників підприємства (проведення тренінгів, відвідування семінарів, обмін досвідом), які безпосередньо будуть брати участь у реалізації заходів санації.

Також складова моніторингу організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства передбачає визначення рівня досягнення мети та цілей санації. Залежно від повноти досягнення його можна поділити на повне досягнення мети, часткове досягнення мети та недосягнення мети санації. Отримані результати будуть впливати на прийняття відповідних рішень, які передбачають або припинення процедури санації у зв'язку з повним досягненням мети, або припинення її у зв'язку з визнанням боржника банкрутом і відкриттям ліквідаційної процедури. Крім того, часткове досягнення мети санації передбачає прийняття управлінських рішень, які з об'єктивних причин зумовлюють необхідність продовження процедури санації. Так, наприклад, прийняття рішення про подовження встановленого строку процедури санації передбачає наявність зворотного зв'язку та повернення до реалізації заходів санації підприємства. Інший випадок визначає можливість продовження оздоровлення підприємства після укладання мирової угоди та припинення судової процедури. Така можливість пояснюється наявністю в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємства зворотного зв'язку, який направлений до цільової складової механізму і передбачає зміну типу санації (позасудову) та відповідні корегування цілей, суб'єктів та об'єктів санації. Така властивість механізму забезпечує його адаптованість до постійно змінюваних умов ринкового середовища.

11.3. Санаційна стратегія підприємства

Одним із найважливіших інструментів загальної концепції управління санацією підприємства є санаційна стратегія.

Санаційна стратегія — складова частина стратегії запобігання банкрутства, економічна сутність якої полягає у наступному: санаційна стратегія являє собою розрахований на перспективу комплекс управлінських завдань, рішень і заходів, спрямованих на оздоровлення й відновлення ефективного функціонування підприємства й надання йому вектора стійкого висхідного розвитку в умовах суттєвих ресурсних обмежень.

Санаційна стратегія є підсистемою стратегії запобігання банкрутству підприємства.

Стратегія запобігання банкрутства може мати різну цільову спрямованість залежно від тяжкості та глибини розвитку кризових явищ діяльності підприємства. Так, якщо криза на підприємстві носить характер катастрофічної та його подальше функціонування за певних причин (зовнішніми або внутрішніми) економічно недоцільне, обґрунтованим є використання стратегії ліквідації, метою якої є припинення функціонування підприємства й усунення його з ринку. При наявності потенціалу для проведення санації підприємства та його виходу зі стану кризи можливим є формування санаційної стратегії, що може бути представлена у таких модифікаціях:

1) превентивна санаційна стратегія, яка реалізується за умови раннього виявлення слабких сигналів, що свідчать про потенційну можливість виникнення кризових явищ, і полягає у виробленні превентивних заходів, що протидіють їхньому розвитку. Саме в її рамках реалізуються заходи превентивної санації, направлені на своєчасну діагностику та попередження розвитку кризи на підприємстві, а також підвищення його адаптивних властивостей;

2) кризова санаційна стратегія, що в цілому повинна бути спрямована на виявлення причин і локалізацію джерел виникнення кризових явищ, а також на створення умов для стійкого висхідного розвитку підприємства.

Відповідно до цього мета і завдання санаційної стратегії також обумовлюються її змістом та спрямованістю відповідно до тяжкості розвитку кризових явищ на підприємстві.

Слід зазначити, що часові рамки формування й реалізації санаційної стратегії повинні бути досить обмеженими, що пов'язано із законодавчими вимогами до тривалості періоду санації (12 місяців з можливістю продовження ще на 6 місяців).

Вибір санаційної стратегії розвитку підприємства має бути спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, зміцнення та підвищення санаційного потенціалу підприємства, забезпечення його стійкого подальшого розвитку. Крім, у процесі фінансового оздоровлення необхідно враховувати вплив як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, глибину кризи, в якій опинилось підприємство, а також фактори, що комплексно впливають на результати санації.

Основа концепції — це складає система санаційних стратегій, побудова якої дає змогу перетворити загальну стратегію розвитку підприємства в комплекс конкретних стратегічних заходів, які становлять основу розробки тактичного плану проведення санації на підприємстві. При цьому, з одного боку, забезпечується досягнення встановленої основної цілі санації, а з іншого — її деталізація за п'ятьма системоутворюючими компонентами (рис. 46):

- фінанси;
- клієнтська база;
- бізнес-процеси (виробничо-технічні);
- навчання та стимулювання працівників;
- управлінська реструктуризація.

Значення цілей санаційної стратегії є беззаперечним, адже вони є вихідною точкою планування, їх покладено в основу побудови організаційних відносин, на них базується використовувана підприємством система мотивування, а також процеси контролю та оцінки результатів роботи окремих підрозділів та підприємства в цілому. Залежно від цілей вибирається тип процедури санації, визначаються методи та санаційні заходи.

З урахуванням типу кризи, факторів та конкретних умов діяльності, що склалися на підприємстві, визначаються цілі, які повинно досягти підприємство під час проведення санації. На їх основі, залежно від обраної стратегії, підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів.

Цілі кожного конкретного підприємства додають унікальності й оригінальності вибору його стратегії. Тому їх розробка для кожного запропонованого компонента буде цілком індивідуальною.

Фінансові ресурси підприємства, безперечно, мають найбільший вплив на вибір санаційної стратегії. Так, фінансова компонента буде включати цілі збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків підприємства, що забезпечить формування власних джерел санації, а також необхідність залучення зовнішніх джерел для її фінансування.

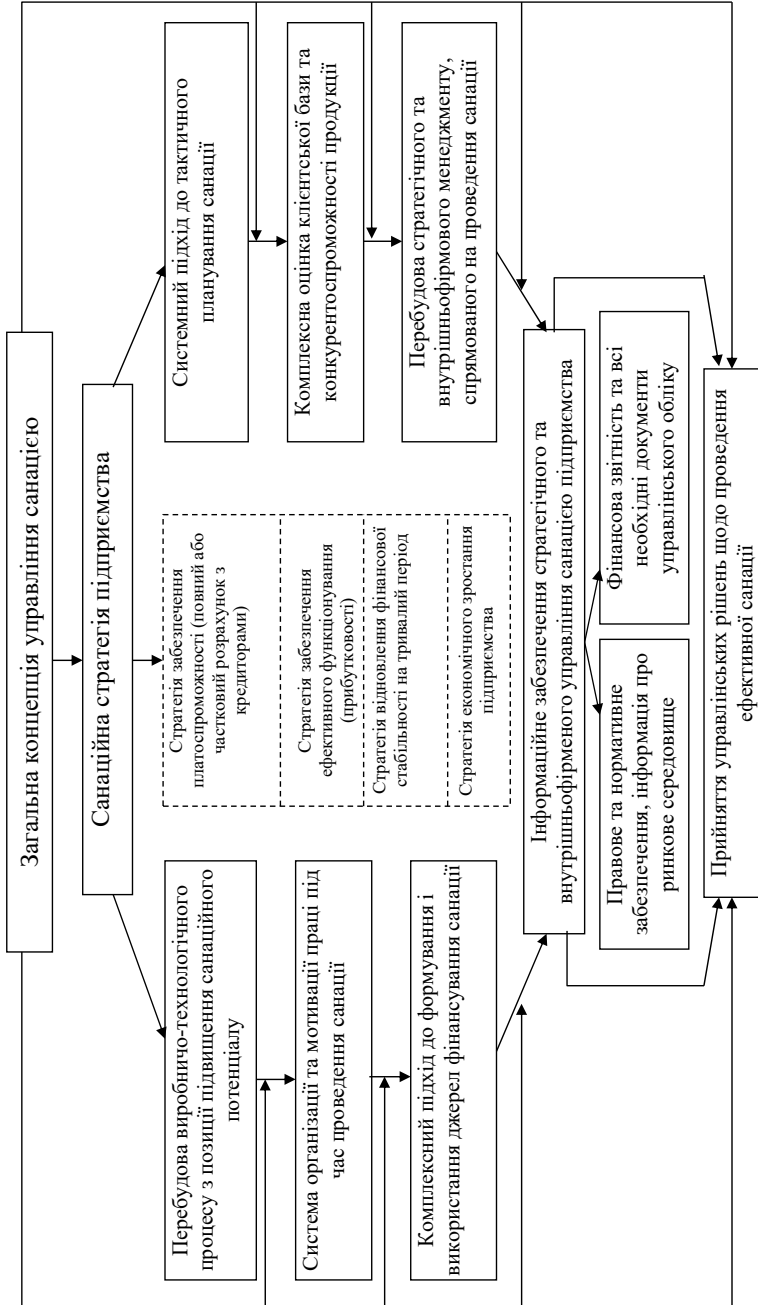


Рис. 45. Процеси формування санаційної стратегії підприємства

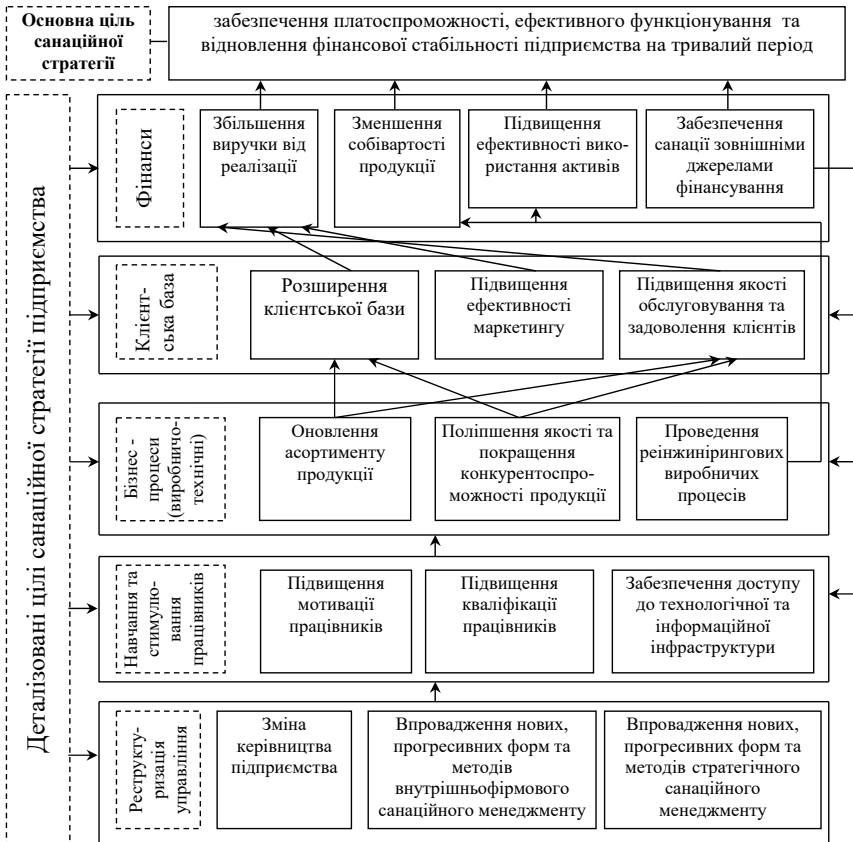


Рис. 46. Система локальних цілей санаційної стратегії підприємства

Комплекс деталізованих цілей має тісні взаємозв'язки між ними і безперечно обумовлює формування основної цілі санаційної стратегії — забезпечення платоспроможності, ефективного функціонування та відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період.

Основна ціль санаційної стратегії формується залежно від рівня розвитку кризових явищ. У зв'язку з цим пропонується виділити такі типи санаційної стратегії підприємства:

- стратегія забезпечення платоспроможності (повний або частковий розрахунок з кредиторами);
- стратегія забезпечення ефективного функціонування (прибутковості);

— стратегія відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період;

— стратегія економічного зростання підприємства.

Крім того, в усіх випадках вибору стратегії необхідно обов'язково враховувати фактор часу. Це пов'язано з тим, що й можливості, і загрози, і плановані зміни завжди мають для підприємства певні часові обмеження. При цьому важливо враховувати і календарний час, і тривалість етапів здійснення конкретних дій з реалізації стратегії.

Визначені основна і локальні цілі санаційної стратегії розвитку підприємства та типи санаційної стратегії є необхідними складовими організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

На основі санаційної стратегії розробляються та реалізуються тактичні та стратегічні заходи, які б були направлені на підвищення санаційного потенціалу, що в кінцевому підсумку стане підґрунтям для подолання кризи на підприємстві. Крім того, в результаті реалізації цих заходів рівень підвищеного санаційного потенціалу забезпечить у майбутньому зростання в цілому антикризового потенціалу підприємства

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ З ТЕМИ

1. Фінансова криза на підприємстві та її симптоми.
2. Внутрішні і зовнішні причини кризи.
3. Види та фази фінансової кризи.
4. Економічна сутність санації.
5. Мета та зміст фінансової санації.
6. Різні погляди на сутність, цілі та завдання санації.
7. Типи санаційних заходів.
8. Умови, за яких може прийматися рішення про проведення санації підприємства.
9. Порядок проведення санації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Менеджмент фінансової санації підприємства.
2. Класична модель фінансової санації.

ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

1. Санація – основний інструмент оздоровлення економіки.
2. Фінансова санація в системі антикризового управління підприємством.
3. Формування організаційно-економічного механізму санації підприємства.
4. Розробка санаційної стратегії підприємства.

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

Питання №1. ... дозволяє перерозподіляти обмежені ресурси для ефективного їх використання, а також є засобом захисту майнових прав власників.

- а) фінансовий моніторинг;
- б) фінансова санація;
- в) реструктуризація;
- г) фінансове регулювання.

Питання №2. Фінансова санація має ... характер, який потребує системного підходу до визначення і віддзеркалює багатовекторне спрямування її дій.

- а) утилітарний;
- б) універсальний;
- в) індивідуальний;
- г) галузевий.

Питання №3. Предметом дослідження діяльності підприємств в умовах ринку –

- а) окремі сфери санації;
- б) процес відновлення платоспроможності;
- в) забезпечення підприємств необхідними фінансовими ресурсами для виконання своїх поточних зобов'язань;
- г) досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємства шляхом здійснення системи послідовних і взаємопов'язаних фінансових операцій.

Питання №4. Фінансова санація не передбачає... .

- а) зміну форм власності підприємств та структури їх діяльності;
- б) покриття поточних збитків;
- в) скорочення заборгованості до нормального рівня;
- г) перепрофілювання виробництва.

Питання №5. Фінансова санація може спрямовуватися на

- а) збереження поточного стану розвитку підприємства;
- б) недопущення прояву чи загострення кризи;
- в) виведення підприємства із кризового стану;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №6. Залежно від цілей антикризового управління підприємством, виокремлюються такі види фінансової санації:

- а) профілактична, оздоровча, запобіжна, реабілітаційна;
- б) організаційна, виробничо-технічні, фінансова;
- в) судова, досудова;
- г) добровільна, примусова.

Питання №7. ... процес, спрямований на оцінювання та ідентифікування кризи на підприємстві через застосування спеціальних прийомів, методів та інструментів.

- а) фінансова санація;

- б) аудиторська перевірка;
- в) діагностика кризового стану підприємства;
- г) вірної відповіді немає.

Питання №8. ... базується на застосуванні моделі оцінювання типу фінансової стійкості підприємства на основі аналізування його грошових потоків.

- а) поглиблена діагностика;
- б) попередня діагностика;
- в) оперативна діагностика;
- г) поетапна діагностика.

Питання №9. Поглиблена діагностика ґрунтується на ...

- а) застосуванні моделі оцінювання типу фінансової стійкості підприємства на основі аналізування його грошових потоків;
- б) оперативному виявленні ознак кризового стану підприємства;
- в) аналізуванні показників стану фінансової та виробничо-господарської діяльності підприємства;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №10. На якому етапі діагностики розробляється анкета, яка складається із сукупності запитань, що характеризують проблеми, які найчастіше стають причинами кризового стану підприємств?

- а) Перший етап;
- б) Другий етап;
- в) Третій етап;
- г) Завершальний етап.

Питання №11. ... упорядкована система дій, виконання яких призводить до оздоровлення підприємства шляхом відновлення платоспроможності та забезпечення його ефективного функціонування у довгостроковому періоді завдяки реструктуризації діяльності відповідно до ринкових потреб.

- а) механізм санації підприємства;
- б) діагностика кризового стану підприємства;
- в) інвестиційна діяльність підприємства;
- г) реструктуризація.

Питання №12. Механізм санації підприємства складається з двох блоків:

- а) оперативне виявлення ознак кризового стану підприємства, кількісне та якісне оцінювання показників діяльності підприємства;
- б) підготовка до оздоровлення підприємства та складання плану санації, процес реалізації оздоровчих заходів;
- в) визначення наявності та стадії кризи, уникнення ліквідації підприємства, яке перебуває на межі юридичного банкрутства;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №13. Даний етап механізму санації підприємства передбачає здійснення необхідних заходів процесу провадження справи, передбачених законодавством.

- а) аналіз діяльності підприємства
- б) аналіз фінансового стану
- в) аналіз зовнішнього середовища
- г) порушення справи про банкрутство.

Питання №14. Санаційний аудит передбачає:

- а) аналіз фінансового стану;
- б) маркетинговий аналіз;
- в) аналіз виробничо-господарської діяльності;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №15. Результатом ... є розробка рекомендацій щодо: напрямків здійснення санації балансу, реструктуризації кредиторської заборгованості, рефінансування дебіторської заборгованості, тощо.

- а) аналізу фінансового стану;
- б) маркетинговий аналізу;
- в) аналізу виробничо-господарської діяльності;
- г) аналізу зовнішнього середовища.

Питання №16. Аналіз зовнішнього середовища в процесі санаційного аудиту не передбачає:

- а) кількісне оцінювання частки ринку, яка належить підприємству;
- б) оцінка ділової активності;
- в) визначення ринкових чинників, які впливають на збут продукції;
- г) дослідження умов постачання та зберігання сировини.

Питання №17. ... може використовуватись тоді, коли компанія, з метою реорганізації своєї внутрішньої структури, позбавляється від деяких виробничих підрозділів або напрямків діяльності.

- а) оцінка ділової активності;
- б) аналіз виробничо-господарської діяльності;
- в) оцінка вартості підприємства;
- г) аналіз фінансового стану.

Питання №18. Основний підхід для визначення вартості підприємства:

- а) майновий підхід;
- б) порівняльний підхід;
- в) дохідний підхід;
- г) всі відповіді вірні.

Питання №19. Даний етап механізму санації підприємства передбачає створення механізму виявлення навмисної фальсифікації інформації та виключення зловживань в процесі провадження справи про банкрутство з боку задіяних осіб.

- а) перевірка адекватності інформації;
- б) аналіз фінансового стану;
- в) аналіз зовнішнього середовища;
- г) порушення справи про банкрутство.

Питання №20. ... аналіз передбачає групування слабких, сильних сторін організації, можливостей та загроз зовнішнього середовища.

- а) аналіз фінансового стану;
- б) аналіз виробничо-господарської діяльності;
- в) аналіз зовнішнього середовища;
- г) SWOT-аналіз.

Питання №21. ... передбачає визначення мети та стратегічних напрямків проведення санації.

- а) концепція санації;
- б) діагностика кризового стану підприємства;
- в) попередня діагностика;
- г) вірної відповіді немає.

Питання №22. Локальною стратегічною метою здійснення санації є

- а) вихід із стану банкрутства;
- б) оптимізація використання ресурсів;
- в) забезпечення життєдіяльності підприємства;
- г) ліквідація „вузьких місць”.

Питання №23. Оперативною стратегічною метою здійснення санації є

- а) оптимізація використання ресурсів;
- б) відновлення платоспроможності;
- в) ліквідація „вузьких місць”.
- г) всі відповіді вірні.

Питання №24. Санація пасивів підприємства передбачає:

- а) продаж чи здача в оренду окремих низькорентабельних підрозділів;
- б) зменшення статутного капіталу підприємства;
- в) продаж понаднормових залишків запасів;
- г) індексация балансової вартості майнових об'єктів.

Питання №25. Основним заходом санації активів підприємства є:

- а) продаж чи здача в оренду окремих низькорентабельних підрозділів;
- б) зменшення статутного капіталу підприємства;
- в) рефінансування дебіторської заборгованості;
- г) правильна відповідь а) і в).

Питання №26. Які існують типи санаційної стратегії підприємства?

- а) стратегія забезпечення платоспроможності;
- б) стратегія економічного зростання підприємства;
- в) стратегія забезпечення ефективного функціонування;
- г) вірні відповіді а), б) та в).

Питання №27. На основі санаційної стратегії розробляються та реалізуються:

- а) тактичні та стратегічні заходи;
- б) оперативні та цільові заходи;
- в) функціональні та планові заходи;
- г) короткострокові та довгострокові заходи.

Питання №28. Санаційна стратегія представляє собою:

- а) комплекс взаємозалежних управлінських рішень, щодо підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах економічної кризи;
- б) комплекс управлінських підходів, рішень і заходів, які направлені на оздоровлення і відновлення ефективного функціонування підприємства та економічного зростання в перспективі;
- в) комплекс заходів, направлених на покриття збитків і відновлення боргової і поточної платоспроможності підприємства;
- г) комплекс управлінських рішень, який характеризується економічною ефективністю з урахуванням бюджетних обмежень підприємства.

Питання №29. В процесі фінансового оздоровлення необхідно враховувати вплив:

- а) зовнішнього та і внутрішнього середовища;
- б) глибину кризи в якій опинилось підприємство;
- в) факторів, які комплексно впливають на результати санації;
- г) вірні відповіді а), б) та в).

Питання №30. Основна ціль санаційної стратегії:

- а) забезпечення платоспроможності та відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період;
- б) впродовж короткого періоду часу забезпечити виживання підприємства;
- в) відновити конкурентоспроможність підприємства на тривалий час;
- г) намагання отримати синергичний ефект.

Питання №31. Деталізовані цілі санаційної стратегії підприємства включають:

- а) фінанси;
- б) клієнтську базу;
- в) санаційний менеджмент;
- г) вірні відповіді а), б) та в).

Питання №32. Вибір санаційної стратегії розвитку підприємства має бути спрямований на:

- а) підвищення ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках
- б) зміцнення та підвищення санаційного потенціалу підприємства
- в) забезпечення стійкого подальшого розвитку підприємства
- г) вірні відповіді а), б) та в).

Питання №33. Який фактор необхідно обов'язково враховувати при виборі санаційної стратегії:

- а) фактор безповоротності;
- б) економічний фактор;
- в) фактор часу;
- г) управлінський фактор.

Питання №34. Санаційна стратегія підприємства не включає:

- а) повний або частковий розрахунок з кредиторами;
- б) забезпечення ефективного функціонування підприємства;
- в) комплексна оцінка клієнтської бази та конкурентоспроможності продукції;
- г) вірної відповіді немає.

Питання №35. Реалізація фінансових цілей неможлива без ...

- а) роботи з клієнтською базою підприємства;
- б) мотивування працівників;
- в) санаційного маркетингу;
- г) вірної відповіді немає.

ТЕМИ РЕФЕРАТИВ

1. Планування фінансової санації підприємств.
2. Регіональні аспекти формування фінансового механізму санації підприємств.
3. Досудова санація, її мета, ініціатори проведення.
4. Санація підприємства-боржника за ухвалою господарського суду, її цілі, ініціатори проведення.
5. Організація управління фінансовою санацією підприємства.
6. Система показників-індикаторів фінансової кризи.
7. Експертні методи оцінки кризового стану та загрози банкрутства підприємства.
8. Рейтингові системи оцінки фінансового стану та загрози банкрутства.
9. Діагностика фінансового стану та загрози банкрутства на базі аналізу грошового обороту підприємства.
10. Оцінка потенціалу відновлення платоспроможності (санаційної спроможності) підприємства.
11. Розробка програми санації.
12. Основні критерії оцінювання ефективності санації та розрахунок ефективності санації.
13. Застосування принципів і методів бізнес-планування при складанні плану санації.
14. Аудит фінансової звітності у процесі оцінки вартості підприємства в цілому та окремих видів активів.
15. Основні внутрішні джерела відновлення платоспроможності підприємства.

КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ

Аваль – банківська гарантія платежу за векселем.

Авальний кредит – кредит, призначений для сплати за зобов'язаннями клієнта банком у разі, якщо сам клієнт не може цього зробити; здійснюється у формі авалю векселя.

Адвалерне мито – це мито, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, що обкладаються митом.

Адміністративні витрати – це всі загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства.

Акредитив – грошовий документ із дорученням однієї кредитної установи (банку) іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги абор виплатити пред'явникові акредитива певну суму коштів.

Актив балансу – це частина бухгалтерського балансу підприємства, яка відображає в грошовому виразі матеріальні і нематеріальні цінності, боргові права, що належать підприємству, їхній склад та розміщення.

Активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Активи оборотні – це 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.

Активізація в управлінні досягається комплексним застосуванням методів морального і матеріального стимулювання.

Активна частина ОВФ – частина ОВФ, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому зумовлює певний обсяг та якісь виробленої продукції.

Акцепт – згода на оплату або гарантування оплати платіжних документів.

Акцептний кредит – вид короткострокового банківського кредиту, що пов'язаний із вексельним обігом; надається векседавцеві (платникові за векселем) та виступає як гарантійна послуга.

Акцизний податок – це непрямий податок на високорентабельні і монопольні товари, законодавчо визначені як “підакцизні”, який включається до ціни.

Амортизація основних фондів – це процес поступового перенесення авансованої раніше вартості (витрат на придбання, виготовлення або поліпшення) всіх видів основних виробничих фондів і нематеріальних активів на вартість з виготовленої продукції з метою її повного відшкодування.

Антидемпінгове мито – це мито, яке застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, або у разі вивезення товарів за цінами, істотно нижчими за ціни інших експортерів конкуруючих товарів.

Балансовий метод застосовується для забезпечення погодження потреб і ресурсів.

Банківський кредит – економічні відносини між партнером (банком) і позичальником із приводу надання коштів на умовах повернення, платності, терміновості, забезпечення та цільового характеру.

Безготівкові розрахунки – грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках клієнтів у банках.

Бенефіціар – особа, якій призначено платіж або на користь якої відкрито акредитив.

Бланковий кредит – банківський кредит, не забезпечений реальними цінностями.

Валовий прибуток (збиток) – це різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вартість власних оборотних коштів – це різниця між вартістю оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України.

Вексель – цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити у певний термін зазначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю).

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України.

Виручка від реалізації – це вартісний вираз реалізованих за відповідний період товарів, продукції, виконаних робіт і здійснених послуг.

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Витрати – це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, які здійснюються з метою проведення власної господарської діяльності.

Витрати на збут – це витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції: витрати на утримання служби збуту, рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

Вільні ціни встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за виключенням тих, по яким здійснюється державне регулювання цін і тарифів, вони формуються залежно від попиту та пропозиції без обмеження розміру прибутку.

Власні кошти – це кошти підприємств, якими вони покривають мінімальні розміри оборотних активів (запасів і витрат), що будуть необхідні для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Втрати від участі в капіталі – це збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

Готівкові розрахунки – форма розрахунків, яка здійснюється за допомогою готівки.

Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Грошові потоки – надходження та витрачання коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Грошові фонди – частина грошових коштів підприємства, які мають цільове призначення.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості юридичних і фізичних осіб підприємству на певну дату.

Державний кредит – сукупність кредитних відносин між державою та суб'єктами господарювання.

Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних і фізичних осіб.

Дисконт – сума знижки (відсотка), яку отримують банки при здійсненні операцій з урахування (обліку) векселів.

Довгострокові фінансові інвестиції – це інвестиції, термін погашення яких перевищує один рік, а також інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання

власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Доходи – це загальна сума доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо).

Експеримент – це метод пошуку або уточнення взаємозв'язку соціально-економічних явищ дослідним шляхом.

Завданням координування є забезпечення необхідної узгодженості дій працівників підприємства, тобто координація їх дій відповідно до плану.

Загальна оборотність капіталу – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до підсумку по балансу.

Загальний прибуток (збиток) підприємства від усіх видів діяльності до оподаткування – це алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності до оподаткування та прибутку (збитку) від фінансово-інвестиційної діяльності до оподаткування.

Загальні податки – це податки, які встановлюються державою для фінансування загальнодержавних потреб і не мають цільового спрямування (податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір, податок з доходів фізичних осіб).

Загальнодержавні податки – це податки і збори, які встановлюються Верховною Радою України і обов'язкові для справляння на всій території країни.

Залучені кошти – це кошти, що не належать підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків знаходяться в його обігу.

Звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають внаслідок її проведення. Події звичайної діяльності прогножуються і передбачаються повторюватись в наступних періодах.

Звітність бухгалтерська – це звітність, що склалася на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Звітність фінансова – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів і економічних вигод підприємства.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Індексація основних фондів і нематеріальних активів – це збільшення балансової вартості відповідної групи основних фондів чи нематеріального активу на коефіцієнт індексації.

Індикативні ціни – це ціни, які встановлюються державою, вони мають максимальний і мінімальний рівень.

Індосамент – пердавальний напис на векселі, чеку, іншому цінному папері, який засвідчує перехід прав за цим документом до іншої особи.

Інші витрати – це витрати, які включають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, втрати від неопераційних курсових різниць, від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів тощо.

Інші операційні витрати – це витрати, які відображають собівартість реалізованих виробничих запасів, суму безнадійних боргів та втрат від знецінення, втрати від операційних курсових різниць тощо.

Іпотечний кредит – це довгострокові позички під заставу нерухомості (землі, виробничих і житлових будинків).

Капітальні вкладення – це витрати, понесені підприємством на створення нових, модернізацію і реконструкцію діючих основних засобів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань.

Коефіцієнт автономії – це відношення суми власних коштів до підсумку по балансу.

Коефіцієнт вибуття – це відношення вартості виведених ОВФ до вартості ОВФ на початок року (або середньорічної вартості ОВФ).

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів – це відношення суми довгострокових зобов'язань до суми довгострокових зобов'язань і власного капіталу

Коефіцієнт зносу – це відношення суми зносу ОВФ до первісної (балансової) вартості ОВФ.

Коефіцієнт зносу – це відношення суми зносу до первісної вартості ОВФ.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу – це відношення суми залученого капіталу до підсумку по балансу. **Коефіцієнт маневреності власних коштів** – це відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів.

Коефіцієнт оборотності, або кількість обертів за рік, обчислюється діленням кількості днів у році на тривалість одного оберту в днях або діленням суми оберту на середній залишок оборотних активів.

Коефіцієнт оновлення – це відношення вартості введених ОВФ до вартості ОВФ на кінець року (або середньорічної вартості ОВФ).

Коефіцієнт покриття балансу – це відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань.

Коефіцієнт придатності – це $1 - K_{\text{зносу}}$.

Коефіцієнт приросту – це відношення різниці суми введених і виведених ОВФ до середньорічної вартості ОВФ.

Коефіцієнт реальної вартості основних фондів у майні підприємства – це відношення залишкової вартості ОВФ до підсумку по балансу.

Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів – це відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів.

Коефіцієнт фінансового левереджу – це відношення суми довгострокових зобов'язань до суми власного капіталу.

Комбіноване мито – це мито, яке об'єднує обидва види митного обкладення за адвалерним і специфічним митом.

Комерційний кредит – короткостроковий кредит, який надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари, виконані роботи чи надані послуги.

Комерційний розрахунок – метод ведення господарської діяльності, який полягає в постійному порівнянні грошових витрат з результатами діяльності.

Компенсаційне мито – це мито, яке застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що може заподіяти шкоду національному товаровиробнику або у разі вивезення товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту чи споживання яких надавалась субсидія.

Комплексний підхід передбачає сумісне використання методів дослідження не тільки однієї, але і багатьох наук; розгляд всієї сукупності цілей планування за рівнями; розгляд різних проблем планування з точки зору часових інтервалів тощо.

Конкретно-історичний підхід як один із методів дослідження науки планування, передбачає вивчення відносин планування як процесів, що знаходяться в стадії розвитку та змінюються під впливом діючих на них факторів.

Кредит – позика в грошовій або товарній формі, яка надається кредитором іншій особі – позичальникові на умовах повернення, платності, терміновості, забезпечення та цільового характеру.

Кредитний договір – юридичний документ, що визначає взаємні зобов'язання та відповідальність між банком і клієнтом з приводу одержання останнім банківського кредиту.

Кредитоспроможність – це спроможність підприємства залучати кредит у різних формах, виконуючи всі пов'язані з цим фінансові зобов'язання в повному обсязі та в передбачений термін.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Лізинг – це форма довгострокової оренди, яка передбачає надання основних фондів або землі у користування іншим юридичним чи фізичним особам за орендну плату та на визначений строк.

Ліквідність оборотних активів – це час, необхідний для перетворення їх у готівку.

Матричний метод планування являє собою побудову взаємозв'язків між виробничими підрозділами і показниками.

Метод дає опис того, як повинна виявлятися наукова і практична діяльність людей у прикладній сфері науки.

Метод нарахування амортизації (виробничий) полягає в тому, що місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Метод нарахування амортизації (зменшення залишкової вартості) полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

Метод нарахування амортизації (кумулятивний) полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

Метод нарахування амортизації (прискороженого зменшення залишкової вартості) полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Метод нарахування амортизації (прямолінійний) полягає в тому, що річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Метод системного підходу та раціонального вибору є одним із методів дослідження, який дозволяє підходити до дослідження кількісних і якісних параметрів проходження ймовірних процесів із системних позиції.

Методи спеціальних досліджень – це дослідження соціального характеру для визначення процесів, які не піддаються кількісній оцінці, тобто проводяться за допомогою анкетування, інтерв'ю та інших аналогічних методів.

Методологія планування – це сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів розробки планів, їх обґрунтування та опис відповідно до сучасних вимог ринку, які перевірені практикою.

Місцеві податки – це податки і збори, механізм справляння та порядок сплати яких встановлюється сільськими, селищними, міськими радами відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, встановлених законами України. Місцеві податки і збори зараховуються до місцевих бюджетів.

Моделювання – полягає в створенні такого аналогу процесу, що планується, в якому відображались би найважливіші особливості й властивості та відкинуті другорядні риси.

Моральний знос показує втрату вартості через появу нового, більш продуктивного і економічного обладнання і матеріальний знос окремих елементів основних фондів.

Наука планування – це система упорядкованих знань про суть, методологію, методику і організацію планування.

Невиробничі основні фонди – це фонди, які не приймають участі у виробничо-господарській діяльності підприємства, вони належать до об'єктів соціальної сфери підприємства і перебувають на його балансі.

Непрямі податки – це ціноутворюючі податки, які включаються до ціни товарів, сплачуються кінцевими споживачами в цінах

придбаної продукції, а до бюджету перераховуються продавцями товарів і послуг.

Нерозподілений прибуток – це частка чистого прибутку підприємства звітного періоду, яка ще не була використана у даному періоді.

Норма – це відносна або мінімальна величина оборотних активів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом, яка необхідна для розрахунку нормативу.

Норматив – це мінімальний розмір власних оборотних активів у грошовому виразі, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Нормативний метод планування ґрунтується на використанні технічно обґрунтованих норм і нормативів, що визначають ступінь економічної ефективності виробництва і обліку, норм витрат праці, фінансових і матеріальних ресурсів.

Нормування – це процес обчислення тої частини оборотних активів (запасів та затрат), яка потрібна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Облік є базою для планування та аналізу виробничо-господарської діяльності з метою контролю та підвищення ефективності виробництва шляхом виявлення резервів.

Обліковий кредит (кредит під облік векселів) – короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явникові векселів, скуповуючи їх до настання терміну оплати зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явникові їх номінальну вартість мінус дисконт.

Оборотні активи, як вартісна категорія, являють собою вартість, що авансована в кругообіг виробничих оборотних фондів і фондів обертання для забезпечення безперервності процесу виробництва й обертання.

Оборотні активи, як натурально-речовинна категорія, являють собою сукупність матеріально-речових цінностей і грошових активів, які приймають участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на виробляємий продукт впродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу (виробничі запаси, готова продукція, грошові кошти та ін.).

Оборотність – це послідовне проходження оборотними активами стадії кругообігу зі зміною форм вартості.

Оборотність власного капіталу – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості власного капіталу.

Оборотність готової продукції – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості готової продукції.

Оборотність дебіторської заборгованості – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості дебіторської заборгованості.

Оборотність кредиторської заборгованості – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості кредиторської заборгованості.

Овердрафт (контокорентний кредит) – вид банківського кредиту в національній або іноземній валюті, який надається понад залишок коштів на поточному рахунку клієнта банку.

Оперативний лізинг – оренда, що не є фінансовою, передбачає можливість кількарізового здавання устаткування в оренду, причому право власності не переходить до орендаря.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також ті види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів чи послуг.

Організація – це діяльність, що направлена на створення та розвиток структури господарської системи, включає регламентацію окремих елементів процесу управління і, залежно від об'єкту, поділяється на організацію виробництва, організацію праці і організацію управління.

Організація оборотних активів – це встановлення на підприємствах необхідного складу та структури оборотних активів, визначення їх потреб та джерел формування, а також контроль за зберіганням і ефективністю їх використання. орендар має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання;

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.

Основні виробничі фонди (ОВФ) – це частина оборотних засобів, яка безпосередньо чи опосередковано бере участь у процесі виробництва.

Основні фонди (засоби) – це матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати ведення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Оцінка фінансового стану підприємства являє собою систему дій щодо розрахунку і порівняння названих показників із нормативно достатніми значеннями, відпрацювання висновків і розробка пропозицій удосконалення фінансової роботи.

Пасив балансу – це частина бухгалтерського балансу, яка характеризує джерела утворення коштів.

Пасивна частина ОВФ – частина ОВФ, яка створює умови для здійснення процесу виробництва.

Планування – це процес підготовки рішень про цілі, способи і методи їх досягнення шляхом цілеспрямованої порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів дій у передбачуваних умовах, їх прийняття завжди пов'язано із використанням ресурсів, то ресурси підприємства і є загалом **предметом планування на підприємстві**.

Планування розпочинається з розробки загальних цілей, далі визначаються конкретні, деталізовані цілі на заданий період, визначаються шляхи та засоби їх досягнення, і нарешті, здійснюється контроль за досягненням поставлених цілей.

Планування у структурованій за різновидами управлінської діяльності є основою для прийняття управлінських рішень.

Планування як процес прийняття рішень включає і **раціональний вибір**. При цьому критеріями раціональності тих чи інших варіантів плану можуть бути засоби для міркування з різних галузей знань: технічних, юридичних, соціальних, економічних.

Планування як самостійна галузь знань та особлива сфера людської діяльності, являє собою сукупність систематизованих знань про закономірності формування і функціонування різних господарських систем.

Планування як складова економічної науки ґрунтується передусім на загальних взаємопов'язаних **методах наукових досліджень**: аналізі та синтезі, дедукції та індукції.

Платежі за ресурси – це податки, об'єктом оподаткування для яких є певні види природних ресурсів.

Платіжна вимога-доручення – комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: верхньої – вимоги постачальника до платника сплатити на підставі надісланих йому документів вартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг; нижньої – доручення платника обслуговуючому банкові перерахувати з рахунку платника на рахунок постачальника визначеної суми коштів.

Платіжне доручення (доручення на оплату) – письмове розпорядження платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної в дорученні суми коштів та перерахування її на рахунок одержувача.

Платоспроможність – це можливість даного підприємства своєчасно оплачувати всі грошові зобов'язання, які виникають в процесі виробничо-господарської діяльності.

Повна собівартість реалізованої продукції – це грошовий вираз витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції.

Податки – це обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування державних централізованих фондів грошових коштів, з яких забезпечується фінансування державних витрат.

Податки на дохід – це податки на доходи юридичних і фізичних осіб за відповідними ставками.

Податки на майно – це податки, об'єктом оподаткування для яких є певне майно юридичних чи фізичних осіб.

Податки на споживання – це податки, які сплачуються кінцевими споживачами в цінах придбаної продукції.

Податкове зобов'язання з ПДВ – це загальна сума ПДВ, одержана (нарахована) платником податку в звітному періоді.

Податковий кредит з ПДВ – це сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який включається до ціни товарів і являє собою частину знову створеної вартості.

Податок на прибуток – це прямий податок на суму одержаного прибутку юридичних осіб.

Позикові кошти – це кошти, що отримуються підприємствами у вигляді банківських кредитів для створення сезонних запасів матеріальних цінностей та покриття затрат виробництва.

Показник заборгованості кредиторам – це відношення суми кредиторської заборгованості до суми активів.

Поточний запас – основний вид запасу сировини, матеріалів та напівфабрикатів. Він створюється для забезпечення процесу виробництва необхідними матеріальними ресурсами.

Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або мусять бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Поточні фінансові інвестиції – це інвестиції з терміном погашення до одного року, вони можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Пофакторний метод вважають більш обґрунтованим. Планові значення показників при цьому методі визначаються на основі впливу найважливіших чинників.

Прибутковість – показник, що характеризує рівень окупності сукупних витрат виробництва або його складових, у тому числі й оборотних активів. Визначається прибутковість оборотних активів діленням обсяг балансового прибутку на 1000 грн. середньорічної вартості оборотних активів.

Прибуток – це фінансовий результат проведення операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності на підприємстві, який являє собою суму перевищення доходів над витратами.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності – це алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток від реалізації продукції – це різниця між виручкою від реалізації продукції (за мінусом ПДВ, АП та інших вирахувань з доходу) і повною собівартістю реалізованої продукції.

Прибуток після оподаткування – це різниця між прибутком до оподаткування та сумою податків з прибутку.

Пробно-статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки і середніх величин при встановленні планових показників.

Прогнозування в управлінському циклі передує плануванню і його завдання полягає в науковому передбаченні розвитку виробництва, а також у пошуку рішень, які забезпечать розвиток виробництва та його частин в оптимальному режимі.

Проміжний коефіцієнт покриття балансу – це відношення суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів, дебіторської заборгованості, векселів одержаних, інших оборотних активів.

Процес планування діяльності підприємств має багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість

трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна діяльність. Саме це і є **об'єктами планування діяльності підприємств**, які розглядаються як єдине ціле і за допомогою яких розкривається його предмет.

Прямі податки – це податки, які встановлюються безпосередньо до об'єкту оподаткування, доходу чи майна, за певними ставками.

Регульовані ціни – це ціни, ріст яких обмежується шляхом введення граничного рівня рентабельності в процентах до собівартості або граничного рівня торгових націнок в процентах до оптово-відпускної ціни.

Рентабельність – це відносний показник, який визначає міру прибутковості (окупності) роботи підприємства. Рентабельність обчислюється як відношення одержаного прибутку підприємства до вартості його капіталу або до повної собівартості реалізованої продукції.

Рентабельність звичайної діяльності до оподаткування – це відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до повної собівартості, помножене на 100%.

Рентабельність капіталу – це відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості активів, помножене на 100%.

Рентабельність операційної діяльності – це відношення прибутку від операційної діяльності до повної собівартості, помножене на 100%.

Рентабельність основних фондів – це відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до балансової вартості ОВФ, помножене на 100%.

Рентабельність підприємства (капіталу) – це відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості капіталу (суми активів) підприємства.

Рентабельність продаж – це відношення прибутку від операційної діяльності до виручки від реалізації, помножене на 100%.

Рентабельність продукції – це відношення прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до повної собівартості реалізованої продукції.

Ринкова (інкрементальна) концепція управління заснована на тому, що управління являється діяльністю господарюючого суб'єкта, в процесі якої проходить впорядкування його структурних елементів на основі ринкових механізмів регулювання господарських процесів.

Розглядаючи планування як розумовий процес, який здійснюється людиною і не може відбуватися відокремлено від її світогляду та власної філософської позиції, розрізняють **три основні філософські концепції**: формальну, інкрементальну і системну.

Розмір вивільнення або заморожування оборотних активів у зв'язку з прискоренням або уповільненням їх оборотності визначається множенням суми одноденного обороту (виручки) за звітний період на кількість днів прискорення або уповільнення оборотності у звітному році порівняно з базисним періодом.

Розрахунковий чек – чек, оплату якого здійснюють шляхом перерахування грошей з рахунку чекодавця на рахунок пред'явника.

Роль контролю як функції управління полягає в тому, що він є засобом здійснення зворотного зв'язку в системі управління.

Самоокупність – принцип підприємницької діяльності, що передбачає відшкодування підприємством поточних витрат за рахунок власних доходів.

Самофінансування – система господарювання, за якої всі витрати підприємства забезпечуються ним із власних джерел, без залучення коштів державного бюджету.

Сезонне ввізне чи вивізне мито – це мито, яке може встановлюватись на окремі товари та інші предмети на термін не більше чотирьох місяців.

Середній строк обороту дебіторської заборгованості – це відношення вартості дебіторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів.

Середній строк обороту кредиторської заборгованості – це відношення вартості кредиторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів.

Синтезом формальної та інкрементальної концепції є **системний підхід**, де ставиться наголос на взаємодії із зовнішнім середовищем.

Система оподаткування – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються до бюджетів та до державних цільових фондів у порядку, встановленому законами України.

Собівартість реалізованої продукції – це виробнича собівартість продукції, яку було реалізовано протягом звітного періоду (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати), а також нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати.

Специфічне мито – це мито, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що обкладаються митом.

Спеціальне мито – це мито, яке застосовується як засіб захисту українських виробників у разі, коли товари ввозяться на митну територію України у обсягах та за таких умов, що створюють загрозу або заподіюють значну шкоду інтересам національних товаровиробників.

Сталі пасиви – це грошові кошти, що не належать підприємству, але в силу діючої системи розрахунків постійно знаходяться в його обігу.

Страховий, або гарантійний, запас необхідний на кожному підприємстві для гарантування безперервності процесу виробництва у випадках порушення умов та строків поставок матеріалів контрагентами, транспортом або відвантаження некомплектних партій.

Сума чистого прибутку на одну гривню ОВФ – це відношення суми чистого прибутку до балансової вартості ОВФ (або середньорічної вартості ОВФ).

Суми амортизаційних відрахувань звітного періоду визначаються шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду.

Суть концепції, яка базувалась на принципах **централізованого планування**, зводилась до жорстко ціленаправленої дії на людину, колектив, суспільство.

Суть планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії.

Технологічний запас здійснюється на час підготовки матеріалів до виробництва, включаючи аналіз і лабораторні випробування.

Транспортний запас створюється у випадку перевищення строків вантажообігу порівняно зі строками документообігу.

Трасант – особа, яка видала переказний вексель.

Трасат – особа, яка зобов'язана сплатити за переказним векселем.

Факторинг – система фінансування, за умовами якої банк (фактор-фірма) скуповує права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями, придбаними з різних осіб.

Фізичний знос – це втрата вартості через порушення техніко-економічних параметрів роботи обладнання.

Фіксовані ціни – це ціни, які встановлюються спеціальними постановами уряду або рішеннями регіональних органів

самоврядування на окремі види продукції, послуг, які мають особливе соціальне значення.

Фінанси підприємств – система економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу й використання фондів грошових відносин підприємства.

Фінансова діяльність – це діяльність підприємства, яка впливає на структуру капіталу, тобто призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Фінансова політика підприємства – форма реалізації фінансової стратегії підприємства за окремими напрямками фінансової діяльності.

Фінансова стратегія підприємства – система довготермінових завдань фінансової діяльності підприємства та найефективних шляхів їх реалізації.

Фінансовий лізинг – довгострокова оренда, яка передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. Оренда вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак:

Фінансовий механізм – сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення фінансування діяльності підприємств.

Фінансовий стан підприємства – це сукупність виробничо-господарських факторів, які характеризуються системою показників забезпеченості, стану та ефективності використання фінансових ресурсів.

Фінансові витрати – це витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

Фінансові ресурси – сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання ними певних фінансових

Фондовіддача – показник, що характеризує рівень виробництва валової (товарної) продукції на одиницю оборотних активів. Визначається він діленням обсягу виробництва валової або товарної продукції у вартісному виразі на тисячу гривень оборотних активів.

Фондовіддача – це відношення вартості випущеної продукції до середньорічної вартості ОВФ.

Фондовіддача необоротних активів – це відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості необоротних активів.

Фондоємність – показник, який характеризує розмір оборотних активів, що використовуються у виробництві одиниці валової (реалізованої) продукції.

Фондомісткість – це відношення середньорічної вартості ОВФ до вартості випущеної продукції.

Фондоозброєність – це відношення вартості ОВФ до середньспискової чисельності промислово-виробничого персоналу.

Функція планування є основою для прийняття рішень та являє собою управлінську діяльність, що передбачає розробку цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

Функція регулювання полягає в ефективному регулюванні та забезпеченні нормального проходження виробничих процесів на підприємстві.

Ціль науки планування як складової економічної науки – описати, обґрунтувати та передбачити процес і явища дійсності.

Цільові (спеціальні) податки – це податки, які справляються за цільовим призначенням.

Ціна – грошова форма вартості товару, яка залежить від суми суспільно необхідних витрат праці на його виробництво, а також попиту і пропозиції на нього.

Частка власних оборотних коштів у запасах – це відношення суми власних оборотних коштів до вартості запасів.

Частка запасів у поточних активах – це відношення суми запасів до поточних активів.

Частка оборотних коштів у активах – це відношення суми оборотних коштів до підсумку по балансу.

Чистий прибуток (збиток) – це алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства : підручник / М. В. Афанасьєв, О. Б. Плоха. – К. : Ліра-К, 2013. – 664 с.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / для студ. вищ. навч. закл. / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
3. Бондар М. І. Звітність підприємства : навч. посіб. / М. І. Бондар. – К. : ЦУЛ, 2015. – 570 с.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємства: навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2010. – 352 с.
5. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / А. Ф. Бурик. – К : Ліра-К, 2013. – 260 с.
6. Бурлаков О. О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О. О. Бурлаков // Вісн. Житомир. держ. технолог. ун-ту. – 2012. – № 1 (59). – Ч. 2. – С. 251-253.
7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
8. Гиль О. О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : навч. посіб. / О. О. Гиль. – К. : Ліра-К, 2015. – 248 с.
9. Говорушко Т. А. Управління фінансовою санацією підприємства : підручник / Т. А. Говорушко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 400 с.
10. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22.
11. Загуцький У. Р. Планування і діагностика діяльності підприємств : навч. посіб. / У. Р. Загуцький, В. М. Цимбалюк, С. Г. Шевченко. – К. : Ліра-К, 2013. – 320 с.
12. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. № 1576- XII. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
13. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Від 8 липня 2010р. №2464-VI. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
14. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997. – №723. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

15. Закон України “Про обіг векселів в Україні”. Від 5 квітня 2001 р. №2374 III. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
16. Зянько В.В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Частина 1 / Зянько В. В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 126 с.
17. Зятковський І.В. Фінанси підприємства: навч.посібник. – К.: 2010. – 400 с.
18. Інструкція “Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”. Затверджено постановою Правління Національного банку України від 29 березня 2001 р. №35 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. Додаток до журналу «Вісник Національного банку України». – 2001. – № 5. – С. 43-104.
19. Інструкція «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах». Затверджено постановою Правління Національного банку України від 12 листопада 2003р. №492. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17 листопада 2003р. за №1172/8493.
20. Карпунь І. Н. Санація підприємств : навч. посіб. / І. Н. Карпунь. – К. : Ліра-К, 2015. – 448 с.
21. Касич А. О. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства / Касич А. О., Циган Р. М., Карбан О. І. // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 191–196.
22. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова, Н. А. Дьяченко // Вісн. СумДУ (Серія “Економіка”). – 2011. – № 4. – С. 48- 57. 6.
23. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А. В. Ковалевська, С.І. Асеев // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 163-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_3_46
24. Косова Т. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Т. Д. Косова. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – 440 с.
25. Кравчук О.М., Ляшук В.П. Фінансова діяльність суб’єктів підприємництва: навч.посібник. – К.: ЦУЛ, 2010. 504 с.
26. Кривецький І.О. Фінансове забезпечення виробничої реструктуризації підприємств на умовах зовнішнього залучення коштів / І.О. Кривецький, Л.Ю. Холявка // Фінанси, банківництво, страхування: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих

вчених, 22–23 вересня 2016 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. с. 57- 59.

27. Майстро Р. Г. Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства / Р. Г. Майстро, А. А. Позднякова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.:НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) – С. 163-168.

28. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 204 с.

29. Підручник А.М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.

30. Податковий кодекс України. Від 2 грудня 2010р. № 2755-VI. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

31. Положення “Про ведення касових операцій у національній валюті України”. Затверджене постановою Правління Національного банку України від 19 лютого 2001 р. №72 // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності. Додаток до журналу “Вісник Національного банку України”. – 2001. – №4. – С. 35-60.

32. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. – К.: Паливода А.В. 2015. -324с.

33. Портна О. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / О. В. Портна. – К. : Ліра-К, 2015. – 312 с.

34. Скоропад І. О., Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навчальний посібник І. С. Скоропад, О. Б. Курило, О. М. Чубка, О. В. Дідух, І. О. Кривецький. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 344 с.

35. Фінанси підприємств: підручник / Данілов О.Д., Довгань Л.П., Бедринець М.Д., Коробкіна С.А., Філімоненков О.С., кол. авторів за ред. професора О.Д.Данілова. – К.: Комп'ютер прес, 2005. – 250с.

36. Фінанси підприємств: Методичні вказівки та завдання для самост.вивч.дисципліни / Л.П.Довгань, О.П.Дуксенко. – К.: МАУП, 2006. – 192с.

37. Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики : монографія / Н. Е. Аванесова, К. О. Коледіна, В. І. Успенко та ін. – Х. : Видавництво «Лідер», 2016. – 152 с.

38. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А. П. Куліш та ін.; За заг. ред. О. О. Терещенка. — К.: КНЕУ, 2006. — 312 с.

39. Шарко М. В., Мешкова-Кравченко Н. В., Радкевич О. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / М. В. Шарко, Н. В. Мешкова-Кравченко, О. М. Радкевич. – Херсон : Олді-плюс, 2014. – 436 с.

40. Шпак Н. О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України : навч. посіб. / Н. О. Шпак, О. В. Пирог. – К. : Ліра-К, 2015. – 288 с.

41. Цивільний кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 435-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 40-44.

42. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – К. : Ліра-К, 2015. – 498 с.

43. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємства: навч. посібник. – К.: Знання 2012. – 341 с.

ДОДАТКИ

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
Бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

			КОДИ		
			2014	01	01
Підприємство	ДП АТП-6 ВАТ "Київбудтранс"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	05503361		
Територія	Голосієвський район	за КОАТУУ	8037900000		
Організаційно-правова форма господарювання	приватна	за КОПФГ	20		
			06024		
			51121		
Вид економічної діяльності	діяльність автомобільно- вагтяжного транспорту	за КВЕД	60.24.1		
Середня кількість працівників	565				
Одиниця виміру: тис.грн					

Адреса 03039, м. Київ, вул. Ізюмська,5

БАЛАНС
(Звіт про фінансовий стан)
на 1 січня 2018р.

Форма1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи:			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010		
первісна вартість	1011	8253143,0	8693608,0
знос	1012	2410322,0	2644753,0
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
Інші фінансові інвестиції:	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5842821,0	6048855,0
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	332338,0	331001,0

Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	1125	613167,0	582703,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	12701,0	17311,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	111078,0	105336,0
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти:	1165	111394,0	37998,0
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	2231,0	1887,0
Усього за розділом II	1195	1182909,0	1076236,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	7025730,0	7125091,0
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	836037,0	836037,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	5507687,0	5507687,0
Резервний капітал	1415	59816,0	91904,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	118743,0	411499,0
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	6522283,0	6847127,0
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	9067,0	
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9067,0	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	6226,0	81505,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	262814,0	51964,0
розрахунками з бюджетом	1620	125736,0	
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	27734,0	49181,0
розрахунками з оплати праці	1630	67634,0	91512,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	4236,0	3802,0
Усього за розділом III	1695	494380,0	277964,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	7025730,0	7125091,0

Керівник _____ Ю.Б. Теслюк

Головний бухгалтер _____ В.Й. Бадзюк

Додаток 2

До Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3
(Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87)

Підприємство ДП АТП-6
ПАТ "Київбудтранс"
Одиниця виміру: тис.грн

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2014	01	01
05503361		
8037900000		
06024		
51121		
60.24.1		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2017 р.

Форма № 2

Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3870099	3311568
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2972625	2580427
Валовий:			
прибуток	2090	897474	731141
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	1515847	1035339
Адміністративні витрати	2130	483921	341397
Витрати на збут	2150		2085
Інші операційні витрати	2180	1373496	1031942
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	555904	391056
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	79435	45930
Фінансові витрати	2250		
Витрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	18211	
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	617128	436986
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	292284	305800
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			

прибуток	2350	324844	131186
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування (сума рядків 2400+2405+2410+2415+2445)	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування (рядок 2450-2455)	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350+2355+2460)	2465	324844	131186

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1194901	1128554
Витрати на оплату праці	2505	1429771	1167618
Відрахування на соціальні заходи	2510	525286	310031
Амортизація	2515	511222	377600
Інші операційні витрати	2520	1187073	969963
Разом	2550	4848253	3953766

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ	5
1.1. Сутність фінансів підприємств.....	5
1.2. Фінансові ресурси підприємств.....	7
1.3. Організація фінансової роботи на підприємстві	9
ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	13
2.1. Сутність грошового обороту і системи розрахунків на підприємстві.....	13
2.2. Способи і форми безготівкових розрахунків і платіжні документи.....	14
2.3. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття.....	22
ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	26
3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства	26
3.2. Фактори, які впливають на обсяг виручки від реалізації – основне джерело грошових надходжень підприємства.	29
3.3. Планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності)	32
ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ	39
4.1. Формування прибутку підприємства.....	39
4.2. Прибуток від реалізації продукції, його формування та методи розрахунку.....	43
4.3. Сутність і методи обчислення рентабельності.....	47
4.4. Розподіл і використання прибутку.....	48
ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	58
5.1. Система оподаткування підприємств	58
5.2. Непрямі податки	61
5.3. Прямі податки	85
5.4. Екологічний податок та платежі за ресурси.....	91
5.5. Місцеві податки і збори	93
5.6. Збори для формування державних позабюджетних цільових фондів	106
ТЕМА 6. ОБІГОВІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВ	116
6.1. Сутність і класифікація обігових коштів.....	116
6.2.Визначення потреби в обігових коштах	118
6.3. Ефективність використання оборотних коштів	123

ТЕМА 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	132
7.1. Сутність, форми і види кредиту	132
7.2. Банківське і небанківське кредитування підприємств	134
7.3. Фінансова робота підприємств з організації залучення банківських кредитів	143
ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	148
8.1. Сутність основних засобів та їх відтворення.	148
8.2. Показники стану та ефективності використання основних засобів.	149
8.3. Знос і амортизація основних засобів.....	150
8.4. Сутність і склад капітальних вкладень та джерела їх фінансування.....	156
ТЕМА 9. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	167
9.1. Інформаційне забезпечення та методи оцінки фінансового стану підприємств.....	167
9.2. Оцінка майнового стану підприємства	170
9.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства.....	171
9.4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.....	175
9.5. Оцінка прибутковості підприємства	179
9.6. Оцінка ділової активності підприємства	180
ТЕМА 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	187
10.1. Сутність та роль фінансового планування на підприємствах у сучасних умовах.....	187
10.2. Складання прогностичних фінансових документів у механізмі планування фінансового потенціалу підприємства.....	202
10.3. Бізнес-прогнози як основа формування фінансового бюджету підприємства.....	213
ТЕМА 11. ФІНАНСОВАВА САНАЦІЯ.....	236
11.1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств.....	236
11.2. Організаційно-економічний механізм управління санацією підприємства.....	242
11.3. Санаційна стратегія підприємства	253
КЛЮЧОВІ ТЕРМІНИ	264
ЛІТЕРАТУРА	282
ДОДАТКИ	286

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Мирослава Дмитрівна БЕДРИНЕЦЬ
Людмила Петрівна ДОВГАНЬ

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Надруковано в авторській редакції

*Навчальний посібник
затверджено Вченою радою Університету ДФСУ
та рекомендовано до друку Протокол від 21.12.2017р. №17*

Підписано до друку 22.03.2018 р. Формат 60х84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Newton C.
Ум. друк. арк. 18,5. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.