

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ВЕЛИЧКО Г. О., ДЕЙНІС Л. М., ТАРАСОВА О. В.

Фінанси підприємств

Навчальний посібник

Видання друге, доопрацьоване та доповнене

ОДЕСА ОНЕУ 2012

УДК 658.1 (075)

ББК

Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (лист №1/11 – 6047 від 14.07. 2011р.)

Рецензенти:

Редькін Олександр Семенович – директор інституту економіки та менеджменту Одеської академії зв'язку ім. О.С. Попова, доктор екон. наук, професор.

Немченко Валерій Вікторович – зав. кафедри менеджменту зовнішньо-економічної діяльності ОНПУ, доктор екон. наук, професор

Величко Г. О., Дейніс Л. М., Тарасова О. В.

Фінанси підприємств: Навчальний посібник.– Одеса: ОНЕУ, 2012. – 248 с.

У навчальному посібнику викладено основні теоретичні позиції щодо фінансів підприємств, їх економічної сутності, функцій.

Головна мета навчального посібника – висвітлити сукупність і взаємозв'язок змін, які відбуваються у фінансовій сфері реального сектора економіки, визначити значення фінансів підприємств для перспектив розвитку підприємництва. Основну увагу в посібнику приділено теоретичним основам сутності та практичної організації фінансів підприємства, зокрема формуванню витрат та грошових надходжень, прибутку, оподаткуванню підприємств, організації активів, фінансовому плануванню, оцінки фінансового стану, фінансуванню інвестиційного розвитку, фінансової санації, організації оцінки вартості та банкрутства підприємств тощо.

Кожен розділ посібника завершується контрольним завданням (тестами).

Усі аспекти фінансової діяльності підприємств ілюструються відповідними матеріалами, які базуються на нових законодавчих актах.

Навчальний посібник призначений для бакалаврів усіх напрямів підготовки, студентів економічних спеціальностей усіх рівнів акредитації, викладачів, науковців.

Зміст

Тема 1. Теоретичні основи сутності та організації фінансів підприємств....	6
1.1 Сутність і функції фінансів підприємств.....	6
1.2 Фінансова робота на підприємствах: зміст та організація	10
1.3 Основні принципи організації фінансів підприємств.....	12
1.4 Фінансові ресурси підприємств.....	15
Тема 2. Форми, методи організації грошових розрахунків на підприємстві	21
2.1 Зміст та організація грошових розрахунків.....	21
2.2 Організація готівкових розрахунків.....	23
2.3 Організація безготівкових розрахунків.....	24
Тема 3. Грошові надходження підприємств.....	34
3.1 Виручка від реалізації продукції – основне джерело грошових надходжень підприємств.....	34
3.2 Методи планування виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).....	40
3.3 Формування доходу підприємства.....	41
Тема 4. Витрати підприємства	48
4.1 Сутність та класифікація витрат за різними ознаками.....	48
4.2 Визначення джерел фінансування витрат підприємства.....	58
4.3 Планування витрат на виробництво та реалізацію.....	59
Тема 5. Формування і розподіл прибутку.....	65
5.1 Роль прибутку в діяльності підприємства.....	65
5.2 Методи обчислення рентабельності.....	70
5.3 Планування прибутку.....	71
Тема 6. Оподаткування підприємств.....	81
6.1 Система оподаткування підприємств в Україні.....	81
6.2 Загальнодержавні податки та збори.....	85
6.3 Місцеві податки та збори.....	100
Тема 7. Економічні основи активів підприємств.....	106
7.1 Сутність та особливості функціонування активів підприємства, їх класифікація.....	106
7.2 Основні засоби підприємств, їх склад, структура, показники використання.....	107
7.2 Амортизація основних засобів.....	108
7.3 Фінансування відновлення основних фондів.....	114
Тема 8. Оборотні кошти підприємства.....	119
8.1 Сутність, склад і структура оборотних коштів.....	119
8.2 Принципи організації оборотних коштів.....	122
8.3 Нормування оборотних коштів за окремими елементами.....	124
8.4 Джерела формування оборотних коштів.....	143
8.5 Використання оборотних коштів.....	146
Тема 9. Оцінка фінансового стану підприємства.....	151
9.1 Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність, значення та організація.....	151
9.2 Інформаційна база фінансового аналізу.....	155
9.3 Методи аналізу фінансового стану підприємства.....	157
Тема 10. Фінансове планування на підприємстві.....	175

10.1 Значення і зміст фінансового планування.....	175
10.2 Фінансовий план підприємства як складова частина бізнес-плану і порядок його складання.....	180
10.3 Оперативне фінансове планування.....	185
Тема 11. Фінансування інвестиційного розвитку підприємства.....	191
11.1 Сутність поняття інвестиції.....	191
11.2 Характеристика та класифікація інвестицій підприємств.....	195
11.3 Сутність інвестиційних проектів та джерела їх фінансування.....	198
11.4 Облік та розкриття інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності.....	207
Тема 12. Теоретичні основи сутності та організації оцінки вартості підприємства (бізнесу).....	211
12.1 Сутність, предмет та цілі оцінки підприємства (бізнесу).....	211
12.2 Вартість підприємства, методи оцінки вартості.....	214
12.3 Зміст концепції управління вартістю.....	219
12.4 Практичне вживання оцінки бізнесу.....	223
Тема 13. Фінансова санація та банкрутство підприємства.....	232
13.1 Характеристика кризи на підприємстві та банкрутство.....	232
13.2 Санація боржника.....	237
13.3 Санаційний аудит.....	239
13.4 Державна підтримка санації підприємств.....	243
Використана та рекомендована література	247

Передмова

Українська економіка знаходиться на стадії ринкових перетворень, які потребують осмислення накопиченого досвіду, освоєння методів та принципів фінансування підприємницької діяльності. Виявити та обумовити тенденції розвитку фінансових відносин можна тільки на основі нових методологічних розробок функціонування фінансів. Спрямованість перетворень та вивчення закономірностей в умовах адаптації до нового середовища господарювання є предметом вивчення дисципліни „Фінанси підприємств”.

За умов становлення і розвитку в Україні ринкової інфраструктури необхідно створювати на кожному підприємстві адекватну їй сучасну організацію фінансової діяльності. Це потребує підготовки спеціалістів-фінансистів, які мають глибокі теоретичні знання в організації фінансів підприємств та практичні навички здійснення фінансових розрахунків.

Під час вивчення дисципліни студенти одержують знання з основ організації фінансів підприємств, на базі яких оволодівають потрібними фінансистам методами формування, розподілу та використання доходів і грошових фондів суб’єктів господарювання в процесі відтворення, та способами якнайповнішого використання властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю. Викладання дисципліни націлене на формування у студентів цілісної системи знань з організації фінансів підприємств.

У посібнику викладено основні теоретичні позиції щодо фінансів підприємств, їх економічної сутності, функцій. Для того щоб виконати ці функції на підприємстві, необхідно здійснювати фінансове планування, вміло управляти фінансами. Фінанси підприємств обслуговують кругообіг капіталу, а через механізм оподаткування держава вилучає з підприємств значну частку прибутку, тому окрема тема присвячена оподаткуванню підприємств.

Фінанси підприємств дозволяють ефективно впливати на кругообіг грошових надходжень при дотриманні принципів самооплатності та самофінансування.

Головна мета посібника – висвітлити сукупність і взаємозв'язок змін, які відбуваються у фінансовій сфері, визначити значення фінансів підприємств для перспектив розвитку підприємництва.

Розгляд концептуальних питань у посібнику розраховано на студентів економічних спеціальностей, які вивчають фінансові дисципліни.

Завдяки виданню в Україні підручників провідних вітчизняних учених (В.І. Аранчого, В.В. Буряковського, Г.Г. Кірейцева, А.М. Поддєрьогіна та ін.) з'явилася можливість ознайомитись із сучасними досягненнями науки про фінанси підприємств. Проте, враховуючи зміни, які відбуваються в законодавстві та в економіці України, необхідно узагальнити теоретичні й практичні аспекти, щоб допомогти читачам одержати початкові знання з дисципліни „Фінанси підприємств”.

Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Сутність і функції фінансів підприємств.

1.2 Фінансова робота на підприємствах: зміст та організація.

1.3 Основні принципи організації фінансів підприємств.

1.4 Фінансові ресурси підприємств.

1.1 Сутність і функції фінансів підприємств

Сучасна фінансова система держави має досить складну будову. Існують загальні закономірності в побудові фінансової системи, які визначаються єдиними для всіх країн основами функціонування фінансів.

Фінансова система являє собою сукупність різноманітних форм і методів фінансових відносин у суспільстві. На різних рівнях економічної системи фінансова система охоплює фінанси суб'єктів підприємницької діяльності; державні фінанси; фінансовий ринок; страхування; міжнародні фінанси.

Організація фінансової діяльності підприємств може мати відмінності в різних країнах, але сутність – забезпечити виробництво фінансовими ресурсами, одержати прибуток, оскільки в результаті рентабельної роботи підприємства держава вилучає через механізм оподаткування значну частку прибутку.

Фінанси підприємств характеризуються тими самими рисами, що і категорія фінансів. Разом з тим, їм властиві особливості, обумовлені їхнім функціонуванням у сфері матеріального виробництва.

Фінанси підприємств пов'язані з виробництвом і відбивають закономірності розвитку економіки.

Фінанси підприємств є основою фінансової системи держави. Це обумовлено тим, що вони обслуговують сфери матеріального виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, національний дохід і національне багатство.

Наявність фінансів підприємств обумовлено існуванням товарно-грошових відносин і чинністю закону вартості.

Таким чином, **фінанси підприємств** - це сукупність економічних, грошових відносин, що виникають у процесі виробництва, розподілу і використання сукупного суспільного продукту, національного доходу, національного багатства, пов'язані зі створенням, розподілом і використанням фонду грошових ресурсів підприємства.

Об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням і використанням грошових фондів.

Суб'єктом фінансів підприємств є підприємства й організації, банківські установи, страхові компанії, позабюджетні фонди, бюджетна система, інші суб'єкти господарювання і т.ін.

Використання фінансів дає змогу підприємствам сфери матеріального виробництва забезпечувати вирішення виробничих і соціально-економічних проблем свого функціонування.

Для здійснення виробничої діяльності всі підприємства, крім основних засобів, повинні мати в необхідних розмірах і оборотні. У їхньому складі найважливіше місце посідають грошові кошти. Вони необхідні для придбання техніки, виробничих матеріалів, оплати праці, розрахунків з бюджетом та іншими ланками фінансово-кредитної системи.

Грошові кошти – це засоби у вигляді грошей, які знаходяться в касі підприємства, на рахунках в установах банку, в акредитивах тощо.

Економічну природу фінансів підприємств розкриває сукупність грошових відносин, які виникають у господарюючих суб'єктів у процесі їх створення та здійснення виробничої, фінансової діяльності. Сукупність грошових відносин показано на рис. 1.1.

Повніше сутність фінансів підприємств розкривається у виконуваних ними функціях.

У деяких підручниках економічного та фінансового профілю при розкритті функцій фінансів підприємств наводяться різноманітні функції, але основними визнаються дві: розподільча та контрольна.

Перш за все, **функції фінансів підприємств** - виявлення суті фінансів підприємств, специфічні засоби вираження їх властивостей та реалізація визначення фінансів підприємств як економічної категорії.

Розподільча функція фінансів підприємств проявляється в розподілі та використанні доходів та виручки, які одержує підприємство.

Розподільча функція фінансів підприємств охоплює:

- а) розподіл національного доходу на рівні підприємств;
- б) перерозподіл національного доходу на рівні підприємств.

Основні доходи формуються під час розподілу національного доходу, який пов'язаний з виконанням зобов'язань підприємств перед фінансово-кредитною системою.

Об'єкт - вартість ВВП (виручка від реалізації продукції) та частина національного багатства (у грошовій формі). Суб'єкти - держава, юридичні та фізичні особи, які беруть участь у відтворювальному процесі.

Отже, під розподільчою функцією фінансів підприємств слід розуміти виконання ними своєї діяльності в процесі розподілу суспільного продукту, національного доходу і національного багатства. Завдяки розподільчій функції забезпечується оптимальне поєднання різних інтересів в Україні: загальнодержавних, колективних, особистих; створюються стимули для ефективного господарювання.

Контрольна функція фінансів підприємств проявляється в контролі за формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємств.

Під контрольною функцією фінансів підприємств розуміють внутрішньо притаманну їм здатність об'єктивно відображати і тим самим контролювати стан економіки підприємства, галузі та активно впливати на їх діяльність.

Фінансовий контроль – це перевірка спеціально уповноваженими органами форм і змісту фінансових відносин та порядку здійснення фінансово – господарської діяльності.



Рис. 1.1. Види грошових відносин на рівні підприємства та організацій
 Реалізацію контрольної функції подано на рисунку 1.2.

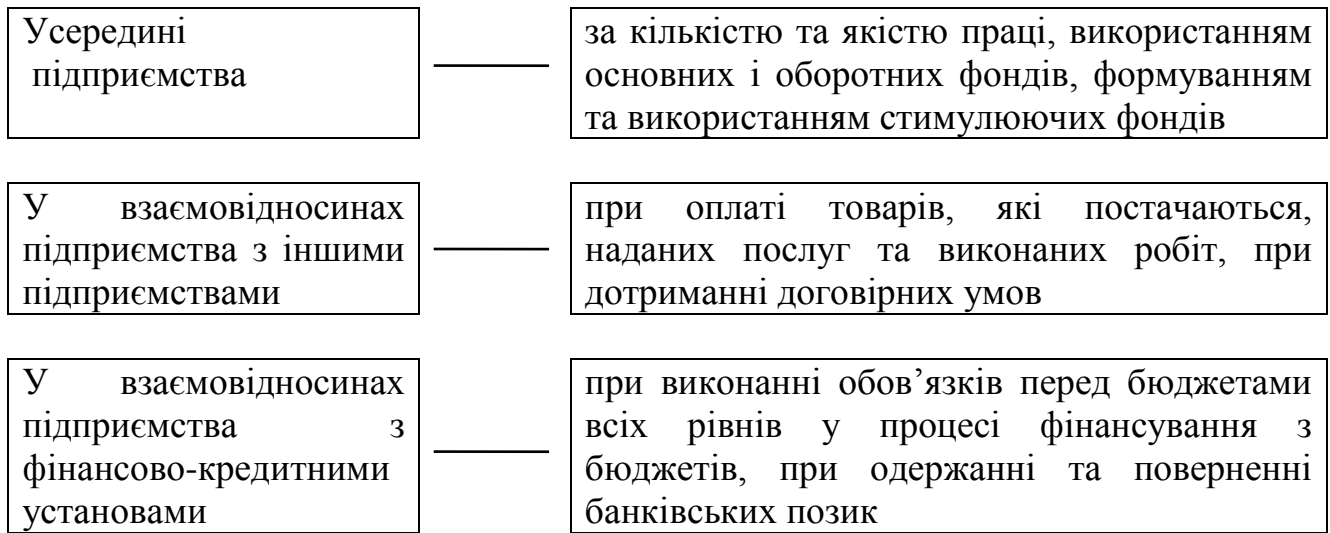
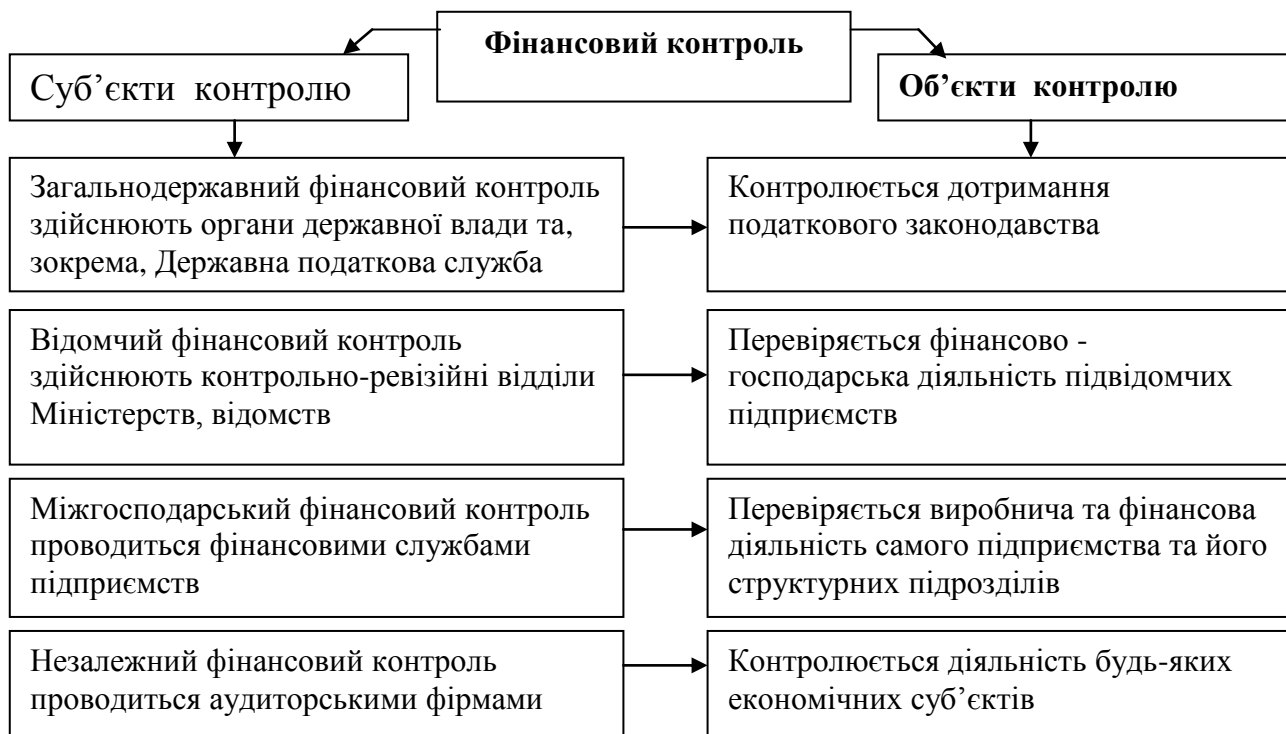


Рис. 1.2. Реалізація контрольної функції фінансів підприємств

Таким чином, контрольна функція реалізується за допомогою фінансової інформації, яка виявляється у фінансових показниках, поданих у бухгалтерській, статистичній, оперативній звітності. За допомогою цієї функції здійснюється дотримання пропорцій у розподільчому процесі. Фінансовий контроль визначає ступінь виконання підприємством відповідних показників, норм і нормативів. Розрізняють суб'єкти і об'єкти контролю (рис.1.3).



1.2 Фінансова робота на підприємствах: зміст та організація

В організаційній та управлінській роботі підприємств особливе місце посідає фінансова діяльність.

Фінансова діяльність – це система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує життєздатність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансова робота – це діяльність з управління фінансами фірми, яка здійснюється за такими напрямками:

- планування і організація фінансів;
- облік фінансових ресурсів;
- контроль і аналіз ефективності їх використання;
- регулювання доходів і видатків;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота;
- стимулювання кінцевих результатів виробництва.

Виробнича і комерційна діяльність підприємства може забезпечуватися грошовими коштами у формі самофінансування, банківського і комерційного кредитування, залучення капіталу, бюджетного фінансування.

Організаційна структура фінансової служби та їх місце в ієрархії підприємства значною мірою залежать від форми організації бізнесу, галузі та обсягів діяльності господарювання.

Загальна схема організаційної структури фінансового відділу підприємства подано на рис.1.4.



Рис 1.4. Схема організаційної структури фінансового відділу підприємств

Завданнями фінансової роботи підприємства є:

- фінансування витрат на виробництво, капітальних вкладень і інших витрат;
- виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, працівниками, засновниками;
- пошуки шляхів збільшення грошових надходжень;
- забезпечення збереження і оборотності оборотних засобів;
- контроль за ефективністю використання основних фондів (ОФ);
- організація і вдосконалення форм грошових розрахунків.

Функції фінансової служби підприємства:

- фінансово-кредитне планування;

- розрахунки з робітниками і службовцями, бюджетом, банками, постачальниками і підрядниками організаціями.

Крім того, фінансові служби підвищують ефективність виробництва. З цією метою систематично:

- вдосконалюють організацію впровадження оборотних засобів і їх оборотності;
- виявляють непотрібні матеріальні цінності;
- вивчають динаміку складу і структуру основних фондів і показники їх використання;
- розробляють систему фінансових показників;
- здійснюють фінансовий контроль;
- аналізують фінансово-господарську діяльність.

Фінансове управління діяльністю господарства має дві взаємопов'язані сфери:

- поточну діяльність, пов'язану з використанням поточних активів;
- інвестиції.

Управління короткостроковим фінансуванням включає:

- визначення оптимальної величини капіталу;
- управління готівковим оборотом і ринковими цінними паперами;
- визначення розміру і джерел короткострокових кредитів.

Для забезпечення належного рівня фінансового стану підприємства його фінансова діяльність має бути спрямована на систематичне надходження й ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів.

Фінансове управління інвестиціями включає:

- визначення напрямів капітальних вкладень;
- політику дивідендів;
- вибір джерел довгострокового фінансування:
- прибуток;
- довгостроковий кредит;
- лізинг;
- опціон.

Важливе місце в управлінні сучасним підприємством відіграє фінансовий менеджмент – система раціонального управління процесами фінансування господарської діяльності підприємства. Фінансовий менеджмент – невід'ємна частина загальної системи управління підприємством.

За змістом поняття фінансового менеджменту означає процес вироблення керуючих дій на рух фінансових ресурсів і капіталу з метою підвищення ефективності їх використання і нарощування.

1.3 Основні принципи організації фінансів підприємств

Фінанси підприємств є частиною економічних відносин, які виникають у процесі господарчої діяльності, тому принципи їх організації визначаються основами господарчої діяльності підприємства.

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

В умовах ринкової економіки підприємства здійснюють свою діяльність на основі комерційних розрахунків та самофінансування, націленого на обов'язкове одержання прибутку.

Таким чином, в основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок.

Комерційний розрахунок - це метод ведення господарювання, який полягає в постійному порівнянні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності.

Метою комерційного розрахунку є одержання максимального прибутку з мінімально можливим ризиком.

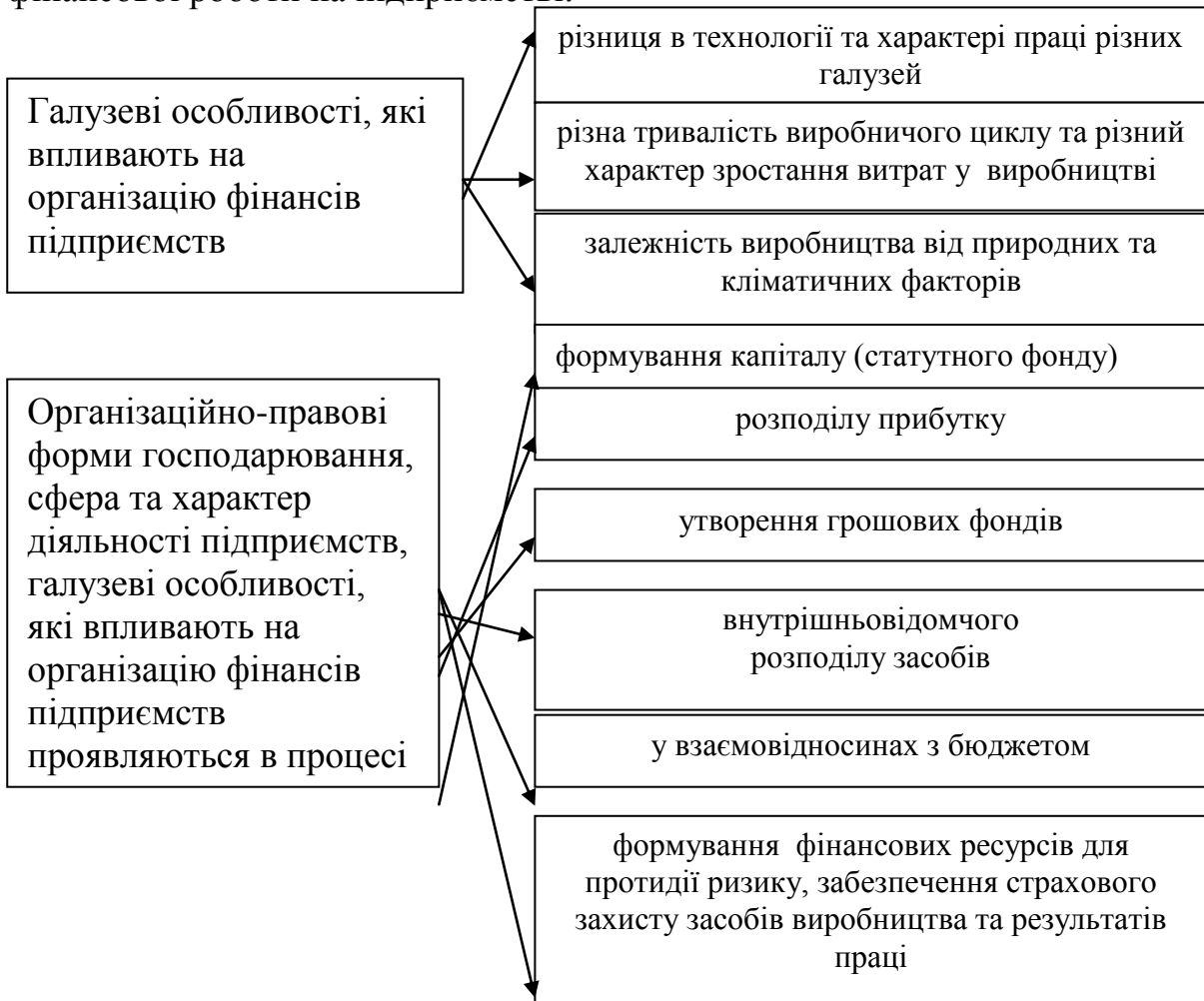
На організацію фінансів підприємств впливають:

- * організаційно-правові форми господарювання;
- * сфера та характер діяльності підприємств;
- * галузеві особливості (рис. 1.5).

Головними принципами організації фінансів підприємства є саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Детально ці принципи подано на рис.1.6.

Організація фінансів – це метод господарювання, що полягає в постійному зіставленні в грошовому вираженні витрат із результатами діяльності для одержання максимальної рентабельності підприємства.

Саме тому, крім впливу організаційно-правової форми підприємства, галузевої особливості, обсягу виробництва важливе значення має організація фінансової роботи на підприємстві.



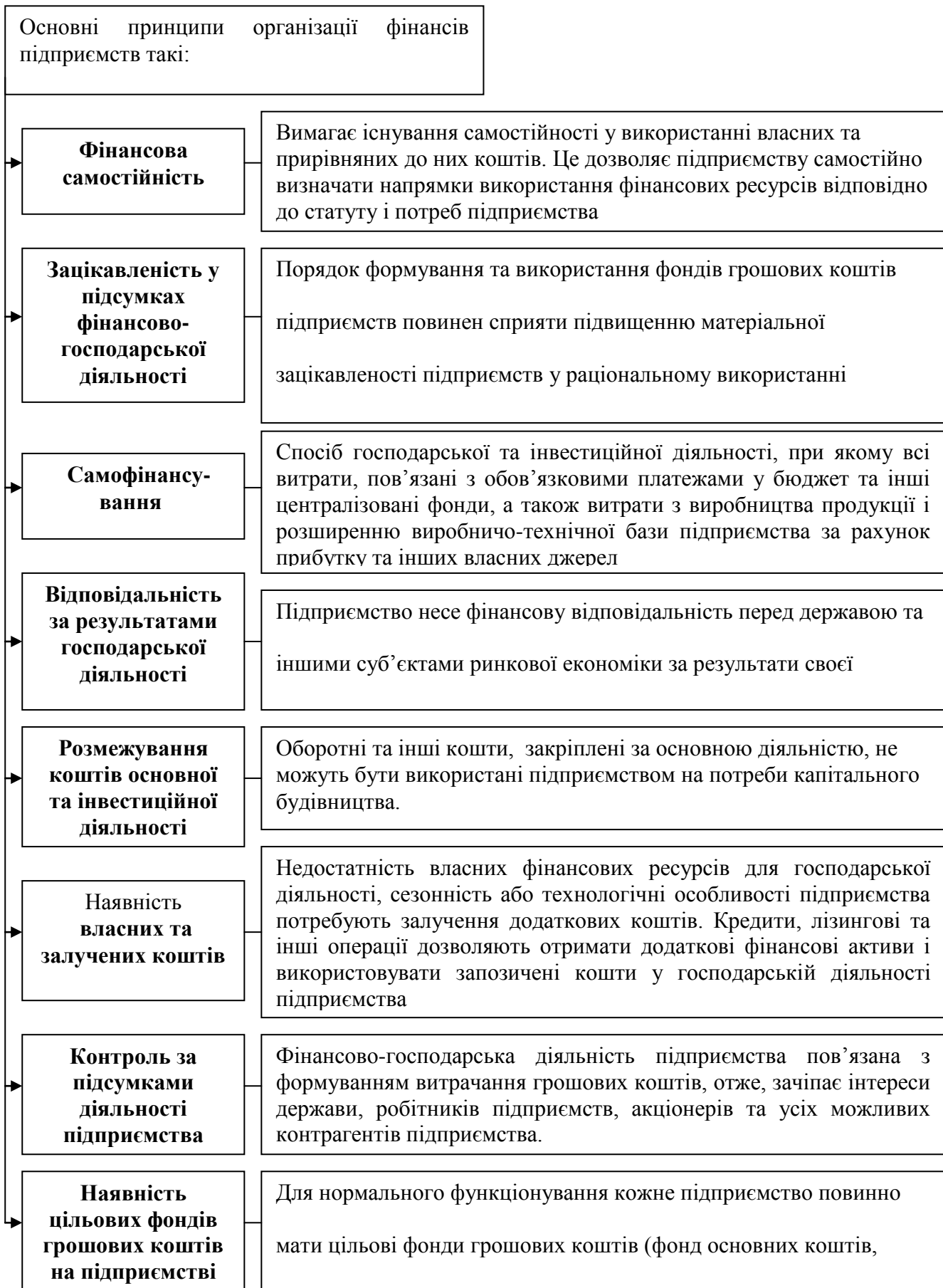


Рис. 1.6. Принципи організації фінансів підприємств

1.4 Фінансові ресурси підприємств

Формування фінансових ресурсів починається в процесі створення підприємства та в подальшій реалізації фінансових відносин для здійснення господарчо-фінансової діяльності. Існує багато точок зору вчених-економістів при визначенні фінансових ресурсів, як економічної категорії. Серед них найбільш розповсюдженою є така:

Фінансові ресурси підприємств - це грошові доходи та надходження, які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат для розширеного відтворення та матеріального стимулювання працюючих.

Джерелами формування фінансових ресурсів є:

- прибуток (дохід);
- амортизаційні відрахування;
- кошти, одержані від продажу цінних паперів;
- внески членів трудового колективу, підприємств, організацій;
- інші надходження.

Виходячи з цього, більш точною є думка, що фінансові ресурси підприємства – це власний, залучений та притягнутий капітал, який використовується для формування активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності. Тобто фінансові ресурси – це сукупність усіх видів грошових коштів та фінансових активів підприємства (рис.1.7).

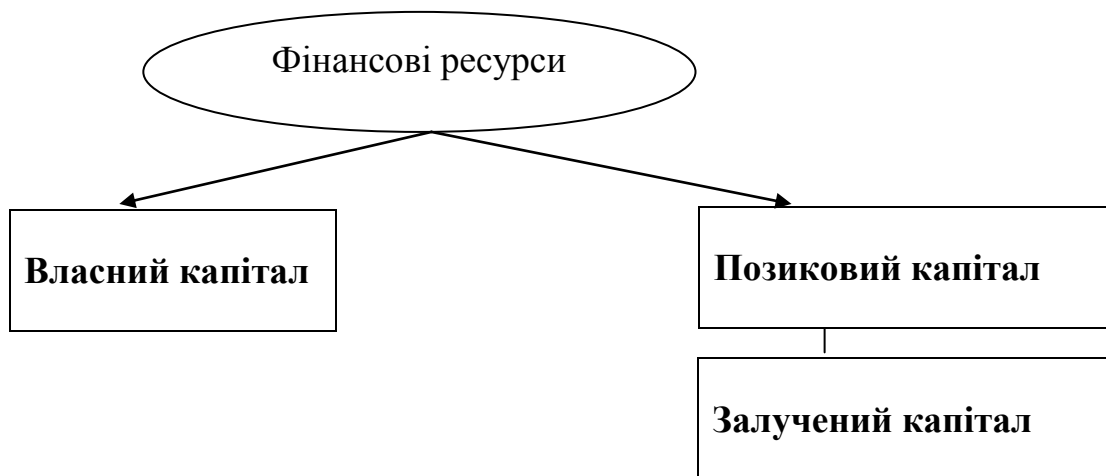


Рис. 1.7. Фінансові ресурси підприємства

1. Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини його активів. Частина активів, яка сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, є чистими активами підприємства.

Власний капітал характеризується :

1. Простотою залучення, оскільки рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу, приймаються власниками і менеджерами даного підприємства.

2. Більш високою можливістю отримання прибутку в усіх сферах діяльності, оскільки при його використанні не потребується сплата позикового процента в усіх його формах.

3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможністю в довгостроковому періоді, а також зниженням ризику банкрутства.

Разом з тим, він має недоліки:

1. Обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей суттєвого розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його циклу.

2. Висока вартість порівняно з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу.

3. Не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових засобів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною.

Таким чином, підприємство, яке використовує тільки власний капітал, має вищу фінансову стійкість. Його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці, але обмежує темпи свого розвитку, тому що не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

До власного капіталу відносять:

- статутний капітал, який складається із внесків засновників у капітал підприємства;
- засоби, отримані від випуску та реалізації акцій та облігацій;
- резервний капітал, який створюється внаслідок відрахувань від прибутку та їх інвестування у виробництво;
- пайові внески членів колективу, передбачені установчими документами;
- інший додатковий капітал, який може включати в себе: суми щодо оцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, які безкоштовно були отримані від юридичних або фізичних осіб тощо.

2. Позиковий капітал характеризує залучення для фінансування розвитку підприємства на основі повернення коштів або інших майнових цінностей. Усі форми позикового капіталу, які використовує підприємство, є фінансовими зобов'язаннями і підлягають погашенню в передбачені терміни.

Позиковий капітал має такі позитивні особливості:

1. Достатньо широкі можливості залучення, особливо за рахунок високого кредитного рейтингу підприємства, при наявності застави чи гарантії поручителя.

2. Забезпечення росту фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів і підвищення темпів росту обсягу його господарської діяльності.

3. Більш низькою вартістю порівняно із власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту "податкового щита" (вилучення витрат щодо його обслуговування бази оподаткування, що обкладається при сплаті податку на прибуток).

4. Можливість генерувати приріст фінансової рентабельності.

Використання позикового капіталу має і недоліки:

1. Використання даного капіталу створює найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності підприємства – ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно до росту питомої ваги використання позикового капіталу.

2. Активи, які сформовані за рахунок позиченого капіталу, створюють меншу норму прибутку, тому що вона зменшується на суму позикового процента, що виплачується в усіх його формах (процент за банківський кредит, лізингової ставки; купонний процент за облігаціями; вексельний процент за товарний кредит тощо).

3. Велика залежність вартості позикового капіталу від коливання кон'юнктури фінансового ринку. Наприклад, за рахунок зниження середньої ставки позикового капіталу, використання на ринку отриманих кредитів (особливо на довгостроковій основі) підприємству стає не вигідним у зв'язку з наявністю більш дешевих альтернативних джерел кредитних ресурсів.

4. Складність процедури залучення, особливо у великих розмірах, тому що надання кредитних ресурсів залежить від рішень інших господарських суб'єктів (кредиторів). Гарантії страхових компаній, банків або інших господарських суб'єктів надаються, як правило, на платній основі. Таким чином, підприємство, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал розвитку і можливості приросту фінансової рентабельності, але при цьому більшою мірою присутній фінансовий ризик і загроза банкрутства.

До позичених фінансових ресурсів належать:

- банківські кредити;
- інші фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням позичених коштів.

До залучених фінансових ресурсів належать:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та всі види поточних зобов'язань за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, із страхування, з учасниками тощо).

Управління фінансовими ресурсами передбачає оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу. У сучасних умовах проблема ефективного використання фінансових ресурсів є дуже актуальною. Перш за все, необхідно співставити кількість використаних ресурсів з кількістю та якістю досягнутих результатів. Напрямки використання фінансових ресурсів подано на рис.1.8:

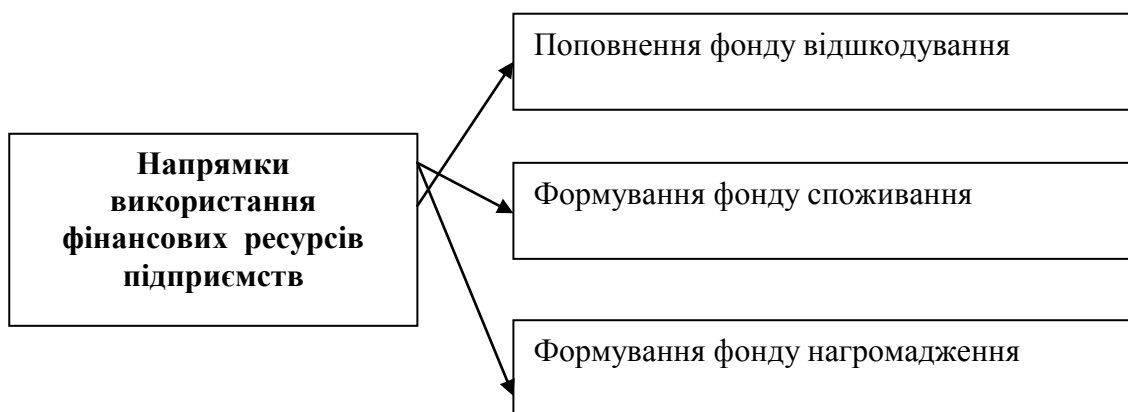


Рис.1.8. Напрямки використання фінансових ресурсів підприємств

В умовах ринкової економіки для ефективного функціонування підприємства важливе значення має визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення структури, джерел їх формування та обґрунтованих напрямків використання.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність фінансів підприємств?
2. Розкрийте загальні і специфічні риси фінансів підприємств.
3. Які відносини включає в себе сфера фінансових відносин підприємств?
4. Дайте характеристику функцій фінансів підприємств.
5. Назвіть джерела формування фінансових ресурсів підприємств.
6. Розкрийте зміст і завдання фінансової роботи на підприємстві.
7. Охарактеризуйте функції фінансової роботи на підприємстві.

Тема 2. ФОРМИ, МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 2.1 Зміст та організація грошових розрахунків.
- 2.2 Організація готівкових розрахунків.
- 2.3 Організація безготівкових розрахунків.

2.1 Зміст та організація грошових розрахунків

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств виникають грошові відносини між підприємствами та організаціями, які були схематично подано на рис.1.1.

Розрахунки охоплюють дві сфери грошового обігу: готівкову та безготівкову. Між обігом готівкових і безготівкових коштів існує тісний зв'язок. Безготівкові кошти підприємств конвертуються в готівку при видачі заробітної плати працівникам. Працівники одержану зарплату обмінюють у сфері побуту та на придбання товарів і послуг. Після чого виручка, одержана від продажу, знову надходить на поточні розрахунки і далі обертається у безготівковому порядку. Таким чином, обороти готівкових і безготівкових коштів взаємно доповнюють і обумовлюють один одного.

При цьому виторг від продажу продукції, товарів, робіт і послуг підприємствам і організаціям, робітникам, службовцям і населенню може надходити як у безготівковому порядку на відповідні рахунки підприємств-постачальників (продавців) у банках, так і готівкою до їхніх кас з наступним їх внесенням, як правило, до банку для зарахування на поточний рахунок. Інші ж надходження коштів, здійснювані в безготівковому порядку, зараховуються, як правило, відразу ж на поточний рахунок підприємства.

Отже, усі грошові кошти, що надходять на підприємство або на його ім'я, зберігаються на відповідних рахунках в установі банку. Однак у межах ліміту, встановленого банком, грошові кошти можуть зберігатися й у касі підприємства. Збереження коштів у касі підприємства понад ліміт допускається протягом трьох днів під час виплати заробітної плати.

Для здійснення грошово-розрахункових операцій та зберігання коштів суб'єкти господарювання повинні відкривати рахунки в банках.

Порядок збереження і використання коштів підприємствами, організаціями й іншими суб'єктами, інструкціями “Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті”, “Про організацію роботи з готівково-грошовим обігом установами банків України”, “Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України”, Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженими відповідними постановами НБУ.

Відповідно до зазначених документів, грошові кошти (як на поточних рахунках, так і в касі), що надходять на ім'я підприємства, можуть витратитися:

- на розрахунки між собою для придбання товарно-матеріальних цінностей, продукції, послуг;
- на розрахунки з ланками фінансово-кредитної системи зі сплати різних податків, платежів;
- на виплату заробітної плати і прирівняних до неї платежів тощо.

При цьому витрата коштів на зазначені цілі може проводитися як безготівковим шляхом через установи банків, так і готівкою, одержуваними в банку або у вигляді виторгу, що надходить до каси суб'єкта господарювання. Підприємства України можуть розраховуватися готівкою, сума якої не перевищують 10000 грн. у межах одного дня по одному або декількох розрахункових документах. Платежі понад зазначену суму проводяться винятково в безготівковому порядку.

Юридичні та фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які мають самостійний баланс і зареєстровані у встановленому порядку для збереження й обліку руху грошових коштів в обслуговуючих їхніх банках. Вони можуть відкривати поточні, валютні й інші рахунки.

Для відкриття поточного рахунка юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності подають в установу банку, що буде їх обслуговувати, такі документи:

1. Заяву на відкриття рахунка встановленого зразка, підписану керівником і головним бухгалтером підприємства.

2. Копію свідоцтва про державну реєстрацію підприємства в органі виконавчої державної влади або в іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, завірену нотаріально або органом, що видав дане свідчення.

3. Копію статуту (положення), зареєстровану у встановленому порядку в органах виконавчої влади і завірену нотаріально або органом, що реєстрував його.

4. Копію документа, що підтверджує взяття підприємства на облік у податковому органі, завірену податковим органом або нотаріально.

5. Картку зі зразками підписів осіб, що мають право розпоряджатися коштами на рахунку, і відбитком печатки підприємства, завірену нотаріально або вищим органом у встановленому порядку.

6. Довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, завірену органом, що видав даний документ.

7. Копію довідки про внесення підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, завірену нотаріально або органом, що її видав.

8. Документ, що підтверджує реєстрацію підприємства як платника соціальних страхових внесків або його копію, завірену нотаріально або органом, що видав її.

Підприємці, що здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи для відкриття поточного рахунка, подають до банку:

- заяву на відкриття рахунка установленої форми, підписану підприємцем;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію, завірену нотаріально;
- картку зі зразком підпису, завірену нотаріально;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік, завірену податковим органом або нотаріально;
- довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, завірену цим органом.

Для відкриття інших рахунків, у тому числі і валютного рахунка, додатково надається тільки спеціальна заява на його відкриття.

2.2 Організація готівкових розрахунків

Порядок здійснення готівкових розрахунків підприємств регулюється „Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні”, затвердженим постановою правління НБУ від 15.12.2004р. №637.

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

Розрахунки готівкою проводяться із застосуванням прибуткових та видаткових касових ордерів, касових і товарних чеків, розрахункових квитанцій, проїзних документів тощо, які підтверджують факт продажу товарів, надання послуг, отримання коштів, а також рахунків – фактур, договорів, актів закупівлі товарів тощо.

Суб'єкти господарювання одержують готівку зі своїх поточних рахунків і можуть витратити її виключно на цілі, які визначені в ньому та не суперечать чинному законодавству України.

У випадках порушення суб'єктами підприємницької діяльності норм з регулювання обігу готівки у національній валюті до них державними органами, податковими адміністраціями застосовуються фінансові санкції:

- за перевищення встановлених лімітів залишку готівки у касах - у дворазовому розмірі сум виявленої понадлімітної готівки за кожний день;
- за не оприбуткування в касах наявних - у п'ятикратному розмірі не оприбуткованих сум;
- за витрачення готівки з виручки, отриманої від реалізації продукції, робіт, послуг та інших касових надходжень на виплату заробітної плати, матеріального заохочення, посібників усіх видів, компенсацій при наявності заборгованості по податках - у розмірі здійснених виплат;
- за перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівки під звіт без повного звіту за використання раніше виданих - у розмірі 25% виданих під звіт сум;

- за здійснення розрахунків готівкою без подання одержувачем платіжного документа (товарного або касового чека, квитанцій до касового ордера і т.д.), який би підтверджував сплату покупцем готівки - у розмірі сплачених сум;
- за використання отриманих в установах банків готівки не за цільовим призначенням у розмірі витраченої суми.

Крім того, чинним законодавством і договором можуть бути передбачені додаткові санкції за окремі порушення виконання грошових зобов'язань.

Видача готівки під звіт проводиться з кас підприємств за умови повного звіту конкретної підзвітної особи за раніше виданими під звіт сумами.

2.3 Організація безготівкових розрахунків

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

Безготівкові розрахунки слід розглядати як цілісну систему, яка включає:

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

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ на основі вищенаведеного. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, а також інструкція про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України поширюються на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб – суб'єктів підприєм-ницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку).

Підприємства та підприємці зобов'язані зберігати свої кошти на рахунок в банку. Готівка може бути одержана з власних рахунків в установах банків у межах наявних коштів та видана на цілі, визначені у чеку, без надання обґрунтовуючих документів і розрахунків.

Безготівкові розрахунки здійснюються у різних формах, які відрізняються одна від одної особливостями економічних відносин суб'єктів господарювання, способами платежу та організацією документообігу.

Здійснюються безготівкові розрахунки за такими формами розрахункових документів:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами - дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;
- векселями;
- інкасовими дорученнями.

Розрахунки із застосуванням платіжних доручень посідають основне місце в безготівковому платіжному обороті.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить доручення платника банкові або іншій установі – членові обслуговуючої його платіжної

системи здійснити переказ зазначеної в ньому суми коштів зі свого поточного рахунка на рахунок іншого клієнта – одержувача грошей.

У безготівковому обороті платіжні доручення використовуються переважно в одноміських розрахунках для здійснення практично всіх видів товарних і нетоварних платежів, а саме: для оплати матеріальних цінностей і послуг, відпущених постачальником або отриманих покупцем, внесення податків і платежів до бюджету, до Пенсійного фонду, до Фонду соціального страхування та в інші централізовані фонди і ланки фінансової системи, для погашення кредиторської заборгованості, перерахування пені, штрафів, а також сум за рішенням суду, погашення позичок банку і відсотків по них, перерахування попередньої оплати за товари і послуги, авансові платежі по податках та ін.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються в такому порядку. При виникненні у платника необхідності перерахування коштів за оплату продукції, послуг або податків (внесків) у бюджет та позабюджетні фонди виписується платіжне доручення установленої форми в необхідній кількості при-мірників, підписом першого екземпляра, затвердженого печаткою.

Оформлене платіжне доручення здається в обслуговуючий банк не пізніше 10 днів з дня його виписки. Банк приймає доручення до виконання лише в тому випадку, якщо у платника є на рахунку в необхідній кількості вільні грошові кошти. У цих межах банк оплачує платіжні доручення платника.

Оплачені платіжні доручення (крім 1-го примірника) додаються до виписок банку по рахунках платника й одержувача коштів на підтвердження проведених операцій.

У тих випадках, коли одержувачі коштів не мають рахунка в банку, у розрахунках з ним можуть використовуватися так звані гарантовані платіжні доручення. Такими дорученнями підприємства можуть здійснювати переказ коштів через підприємства зв'язку на виплату окремим громадянам пенсій, аліментів, заробітної плати, авторського гонорару, а також іншим підприємствам — на виплату заробітної плати для заготівлі сільськогосподарської продукції в населених пунктах, де немає банків.

У безготівковому платіжному обороті України істотне місце посідають розрахунки із застосуванням **платіжних вимог-доручень**.

Платіжна вимога-доручення являє собою розрахунковий документ, що містить, з одного боку, вимогу одержувача безпосередньо до платника сплатити зазначену суму грошей, а з іншого боку – доручення платника обслуговуючому банкові здійснити переказ визначеної платником суми грошей зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Отже, платіжна вимога-доручення складається з двох частин – верхньої та нижньої. Верхня частина являє собою вимогу. Заповнюється вона постачальником - одержувачем грошей. У ньому він жадає від платника оплатити йому відповідну суму коштів за поставлені товари, послуги. Нижня частина цього документа містить доручення платника своєму банкові про оплату зазначеної ним суми постачальникові - одержувачеві грошей.

Платіжна вимога-доручення виписується постачальником - одержувачем грошей на бланку типової форми в 2-х примірниках. При цьому заповнюється тільки його верхня частина - вимога. Перший примірник виписаного документа оформляється підписами і печаткою одержувача грошей. Оформлена платіжна

вимога-доручення разом з відвантажувальними та іншими документами, передбаченими договором, направляється платникові безпосередньо постачальником або через установу банку.

Платник, одержавши платіжну вимогу-доручення, вирішує питання про згоду його оплати. При згоді оплатити, платник оформлює його нижню частину: вказує цифрами і прописом суму, яку він повинен оплатити, підписує його і ставить свою печатку. Оформлену платіжну вимогу-доручення здають до банку платника, що вирішує питання про його оплату. Виписана платіжна вимога-доручення дійсна протягом двадцяти днів.

На сьогодні у системі безготівкових розрахунків за отримані товари, виконані роботи і надані послуги широкого поширення набули **розрахунки за допомогою чеків**.

Розрахунковий чек - це розрахунковий документ, що містить письмову вказівку власника рахунка обслуговуючому банкові про перерахування зазначеної в ньому суми.

Чекодавець - юридична або фізична особа, що підписує чек і видає його постачальникові як оплату за отримані від нього товари та послуги.

Чекоотримувач — підприємство, що одержало чек та право стягнути по ньому грошові кошти з рахунка чекодавця як оплату відпущених йому товарів і послуг.

Розрахункові чеки мають установлену форму. Одержання готівки по них не допускається. Виготовляються розрахункові чеки, як правило, Національним банком України на спеціальному папері і брошуруються в книжечки по 10, 20 та 25 аркушів (чеків).

Для одержання лімітованої чекової книжки клієнт подає в обслуговуючу установу банку заяву установленої форми в одному примірнику з заповненням усіх реквізитів та вказівкою суми ліміту.

Виписана заява завіряється підписами і печаткою підприємства - одержувача чекової книжки.

Крім заяви, для одержання лімітованої чекової книжки випишується платіжне доручення установленої форми для перерахування засобів з поточного рахунка на спеціальний рахунок "Чекові книжки". Цим самим банк гарантує їхню оплату постачальникові. У той же час кредитним договором між чекодавцем та його банком може бути передбачений порядок, відповідно до якого таке депонування не здійснюється, а банк бере на себе зобов'язання оплачувати чеки свого клієнта (у випадку відсутності коштів на його поточному рахунку) за рахунок кредиту в межах заздалегідь установленого розміру.

На підставі поданих документів банк оформлює клієнтові чекову книжку і видає її довірєній особі під його розписку в заяві на одержання цієї книжки. Термін дії виданої лімітованої чекової книжки не повинен перевищувати одного року.

Розрахунки чеками з лімітованих книжок здійснюються в такому порядку. Підприємство, яке бажає купити необхідні товари, послуги та розрахуватися за них чеком, визначає свого працівника, який повинен одержати ці товари або послуги, видає йому доручення на їхнє одержання, а також лімітовану чекову книжку. Після узгодження в постачальника обсягу і вартості товарів, що купуються, довірена особа покупця випишує

розрахунковий чек із вказівкою в ньому, кому, скільки і за що перелічуються засоби. Одночасно з випискою чека заповнюється його корінець із вказівкою суми залишку ліміту до дійсного платежу, суми, списаної по даному чеку, та суми залишку ліміту до наступного платежу.

Виписані чеки повинні бути підписані особами, які мають право розпоряджатися засобами на рахунках підприємства, мати печатку власника чекової книжки. Як виняток, чеки з лімітованих книжок можуть підписуватися посадовою особою покупця, якому видане доручення на одержання товару. У такому разі в чекові перед підписом робиться запис “За дорученням” із вказівкою її номера та дати виписки. Виписаний чек відокремлюється від корінця, передається постачальникові. Постачальник на отриманому чеку та на його корінці ставить свій штамп, випишує на отримані чеки реєстр чеків у 2-3 примірниках та здає по ньому чеки з прикладеними до них рахівницями-фактурами в обслуговуючий банк для стягування платежу з чекодавців. Банк на підставі чеків, що надійшли, списує суми, зазначені в них, з рахунків чекодавців, зараховує кошти на рахунок одержувача.

Виписаний чек дійсний протягом десяти днів. Правильність використання чеків контролюється головним бухгалтером.

У випадках закінчення терміну дії чекової книжки або вичерпання ліміту невикористаними чеками, що залишилися, повинні бути повернуті тому банку, де була отримана чекова книжка. Виписка чеків понад установлений ліміт та термін дії чекової книжки не допускається.

Сутність **акредитивної форми розрахунків** полягає в тому, що покупець на підставі договору з постачальником до відвантаження ним продукції переводить (бронює) гроші на його ім'я у відповідну установу банку. Переклад (депонування) грошей здійснюється шляхом подачі до установи банку, обслуговуючого покупця, заяви на акредитив.

Акредитив являє собою документ, у якому дається доручення банку покупця банку постачальника робити оплату розрахунків останнього за відвантажений товар або зроблені послуги на умовах, зазначених в акредитивній заяві.

Акредитивна форма розрахунків застосовується тільки в іногородніх розрахунках з одним постачальником.

Відкриття (виставлення) акредитива може бути здійснене як у банку платника, так і в банку постачальника з бронюванням коштів на окремому рахунку або без бронювання.

Акредитив, при відкритті якого бронюються кошти платника на окремому рахунку в банку платника або в банку постачальника, називається покритим акредитивом.

Акредитив, при відкритті якого кошти платника не бронюються на окремому рахунку, а оплата по ньому за тимчасовою відсутності коштів на рахунку платника гарантується банком платника за рахунок кредиту, називається непокритим акредитивом.

Крім акредитивів, що передбачають депонування коштів у банку постачальника, за наявності кореспондентських рахунків між банками застосовуються так звані гарантовані акредитиви.

Гарантовані акредитиви - це акредитиви, що відкриваються покупцями у банку постачальника шляхом видачі йому права списувати всі суми акредитива з кореспондентського рахунка банку, що обслуговує платника (банку-емітента).

Акредитиви можуть бути відкличні та безвідкличні.

Відкличний акредитив – це такий акредитив, який може бути змінений або анульований банком, що обслуговує платника (банком-емітентом), без попереднього узгодження з постачальником у випадках невиконання ним умов договору.

Безвідкличний акредитив – це такий акредитив, який може бути змінений або анульований банком за згодою постачальника, на ім'я якого він був виставлений (відкритий).

Виставляється акредитив на термін, установлений у договорі сторін, але не більше ніж на 15 днів. Мінімальна сума, на яку може бути відкритий акредитив, не обмежується. Поповнювати акредитив не дозволяється. Видача з нього готівки забороняється.

Порядок виставлення акредитива і розрахунків по ньому такий.

Для відкриття акредитива з депонуванням коштів у банку покупець платник виписує заяву на акредитив у трьох примірниках, а при депонуванні коштів у банку постачальника ця заява виписується в чотирьох примірниках. У заяві на акредитив указується, який акредитив відкривається – відкличний чи без-відкличний, заповнюються всі реквізити, а також указуються умови оплати товару, послуг.

У заяві можуть бути зазначені додаткові умови оплати, наприклад заборона часткових виплат по акредитиву або подання документів, які засвідчують якість продукції і т.д.

Виписану заяву на акредитив платник-покупець здає в обслуговуючу установу банку. Останній після перевірки заяви списує гроші в сумі акредитива із зазначенням у ньому рахунка, бронює їх на рахунку “Акредитиви до оплати” (у випадках депонування коштів у банку покупця). Якщо ж відкривається акредитив з депонуванням коштів у банку постачальника, то заявник своїм дорученням через обслуговуючий банк перераховує суму акредитива до банку постачальника. Останній зараховує її на спеціальний рахунок, що відкривається постачальникові.

Постачальник, одержавши повідомлення про відкриття акредитива, відвантажує (відпускає) продукцію на адресу покупця, виписує документи, що підтверджують відвантаження, та подає їх обслуговуючому його банкові.

Банк, одержавши документи та перевіривши дотримання умов розрахунків, зазначених у заяві, списує вартість відвантаженої (відпущеної) продукції зі спеціального рахунка, відкритого постачальникові в його банку (у випадку депонування коштів у банку постачальника), та зараховує їх на рахунок поста-чальника. Оплата акредитива проводиться в цьому банку з наступним переказом суми оплати на ім'я постачальника.

Оплата по акредитиву може проводитися відразу ж у повній сумі акредитива або вроздріб з кожного окремого випадку. При неповному використанні акредитива гроші в невикористаній сумі повертаються покупцеві та зараховуються на той рахунок, з якого виставлявся акредитив. Якщо ж кошти по акредитиву використані цілком або минув термін його дії, то він закривається. Достроково акредитив може бути закритий банком платника при

порушенні постачальником його умов, за заявою постачальника, якщо це безвідкличний акредитив, за вимогою покупця у випадках виставлення відкличного акредитива.

Застосовується акредитивна форма розрахунків тоді, коли між постачальником та покупцем немає постійних господарських зв'язків з покупки (постачання) товарів та надання послуг, а угода має разовий характер.

Позитивною стороною акредитивної форми розрахунків є те, що вона гарантує платіж постачальникові. Для покупців ця форма розрахунків менш ефективна, тому що вона має обмеженість у розрахунках, а також при виставленні акредитива за рахунок власних коштів з обороту підприємства відбувається відволікання оборотних коштів, що сповільнює їхню оборотність.

При використанні акредитивної форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємствам слід керуватись постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.95 р. № 444 „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті”.

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

Вексель - це цінний папір установленої форми, що містить письмове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити відповідну суму коштів своєму кредиторові - власникові векселя (векселедержателю) у встановлений строк. Він широко використовується в комерційній та банківській практиці в країнах з ринковою економікою як форма видачі позабанківського кредиту.

Застосування векселів у господарському обороті в Україні регламентується Законом України від 05.04. 2001р. № 2374 - III “Про вексельний обіг в Україні”.

Векселі можуть бути декількох видів. Однак у господарському обороті України застосування одержали в основному два види векселів - простий (соло) і переказний (тратта). Бланки векселів є документами суворої звітності. Вони виготовляються і видаються (продаються) банками в книжечках по 25 і 50 аркушів.

При розрахунках векселями простий вексель виписує та підписує боржник, а переказний - кредитор.

У простому векселі фіксується найменування боржника та кредитора, термін платежу, його сума. Він також повинен мати підпис та відбиток печатки векселедавця.

Переказний вексель, що виписується та підписується кредитором, являє собою наказ боржникові про сплату у встановлений строк зазначеної суми коштів третій особі. Виписаний переказний вексель повинен бути акцептований боржником, без чого він не має юридичної чинності. Акцептом векселя платник бере на себе зобов'язання сплатити суму у встановлений строк.

Оплата за векселем може бути гарантована банком. Банківська гарантія платежу за векселем називається “аваль”. Вона передбачає відповідальність банку-аваліста перед векселедержателем за сплату боргу (оплату векселя) у встановлений строк за рахунок кредиту. З іншого боку, виписується платіжна вимога одержувачем коштів при наявності рішення суду, господарчого суду

про безперечне стягнення або безакцептне списання визначеної суми коштів з рахунка платника.

При виписці платіжної вимоги в ньому заповнюються всі реквізити, а в рядку “Призначення платежу” вказується, за що та на підставі чого стягуються грошові кошти.

Виписана платіжна вимога (1-й примірник) підписується керівником і головним бухгалтером підприємства - одержувача коштів, ставиться печатка, із прикладеною копією рішення суду або господарчого суду здається в обслуговуючий банк по реєстру, що виписується у 2-х примірниках.

Платіжна вимога, що надійшла, оплачується банком з рахунка платника на користь одержувача коштів у встановленому порядку.

У випадках несвоєчасної сплати платниками відповідних податків до бюджету, вони стягуються податковими органами в безперечному порядку з нарахуванням пені за прострочення платежу. Стягнення здійснюється інкасовими дорученнями (розпорядженнями) установленої форми.

При виписці **інкасового доручення** в ньому обов'язково вказується сума недоїмки відповідного податку та сума нарахованої пені за прострочення сплати податку з посиланням на відповідний законодавчий акт (документ).

Оформлене у встановленому порядку інкасове доручення здається в банк не пізніше 10 днів з дня його виписки. Оплачуються вони за наявності (надходженні) коштів на рахунку платника у встановленому порядку.

Чинні законодавчі й нормативні акти з питань готівкового обігу та порядок ведення касових операцій для підприємств і організацій можуть змінюватися і вдосконалюватися залежно від конкретних економічних умов діяльності суб'єктів господарювання, які регулюються чинним законодавством та затверджуваними в установленому порядку нормативними документами відповідних міністерств і відомств.

Контрольні запитання

1. Розкрийте поняття грошового обороту.
2. Розкрийте сутність та сферу застосування готівкової та безготівкової форм грошових розрахунків.
3. Назвіть види банківських розрахунків та порядок їх відкриття.
4. Визначте основні принципи організації розрахунків підприємства.
5. Дайте характеристику таким формам безготівкових розрахунків.
6. Дайте порівняльну характеристику простого і переказного векселів.
7. У чому полягає сутність розрахункової дисципліни на підприємстві?

Тема 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Виручка від реалізації продукції – основне джерело грошових надходжень підприємств.

3.2 Методи планування виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

3.3 Формування доходу підприємства.

3.1 Виручка від реалізації продукції – основне джерело грошових надходжень підприємств

Важливим фактором подальшого розвитку підприємства є грошові надходження, що перевищують платежі підприємства. Грошові надходження відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Від наявності або відсутності коштів у кінцевому підсумку залежить можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан.

Підприємство як суб'єкт господарювання для здійснення своєї господарської діяльності повинне мати не тільки відповідну кількість основних виробничих фондів, але й оборотних активів, а в їхньому складі - кошти. Їх формування виробляється за рахунок різних джерел:

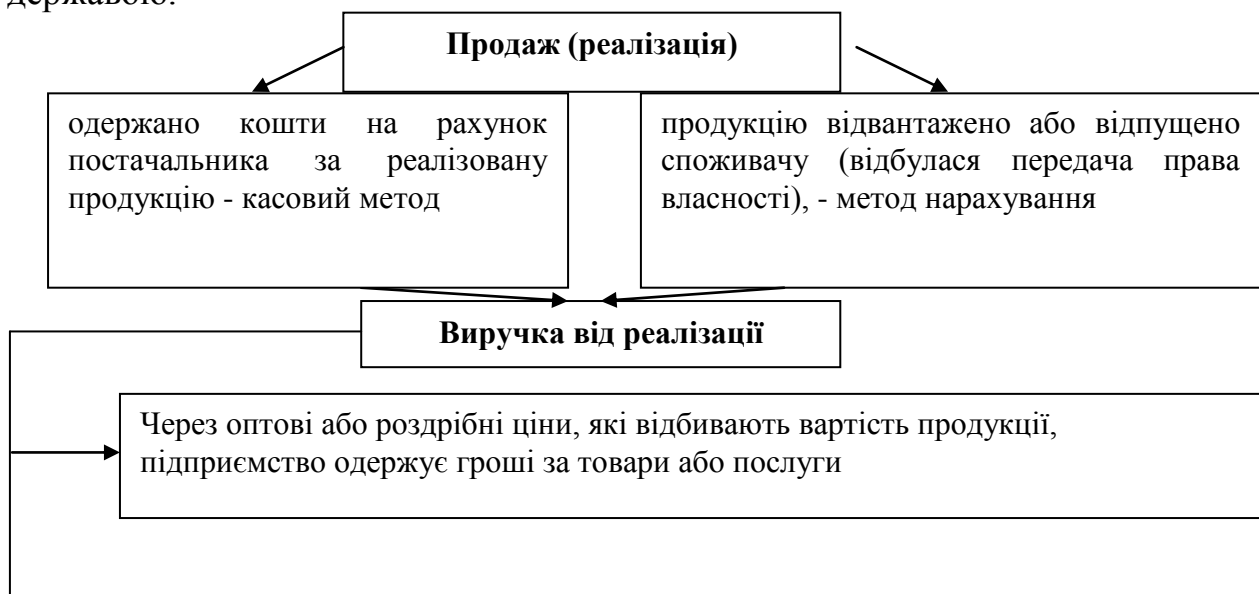
- грошових внесків засновників;
- доходів від продажу продукції та інших товарно-матеріальних цінностей;
- доходів від випуску та продажу цінних паперів;
- доходів від здачі майна в оренду;
- надходжень від роздержавлення та приватизації власності;
- безкоштовних, благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств та громадян;
- інших видів доходів.

Основним джерелом доходів підприємств, одержуваних у процесі виробничої діяльності, є виручка від продажу продукції, товарів, послуг.

Продаж продукції та надходження виручки - це остання, завершальна стадія кругообігу коштів підприємства. Виручка, що надійшла, використовується для оплати матеріалів, сировини, необхідних для здійснення нового циклу виробництва, а також на оплату праці працівників, сплату податків та платежів до бюджету, централізовані позабюджетні фонди, на сплату різного роду пені, штрафів тощо.

Затримка надходження виручки від реалізації паралізує роботу підприємства: воно не може своєчасно розраховатися з постачальниками, затримує виплату заробітної плати робітникам і службовцям, розрахунки з бюджетом, що врешті-решт призводить до зменшення обсягів виробництва.

Крім покриття всіх елементів собівартості продукції, виручка від реалізації містить прибуток, а також податок на додану вартість, суму акцизного збору (при реалізації підакцизних товарів), які мають у повному обсязі перераховуватися до бюджету, бо це накопичення, які централізуються державою.



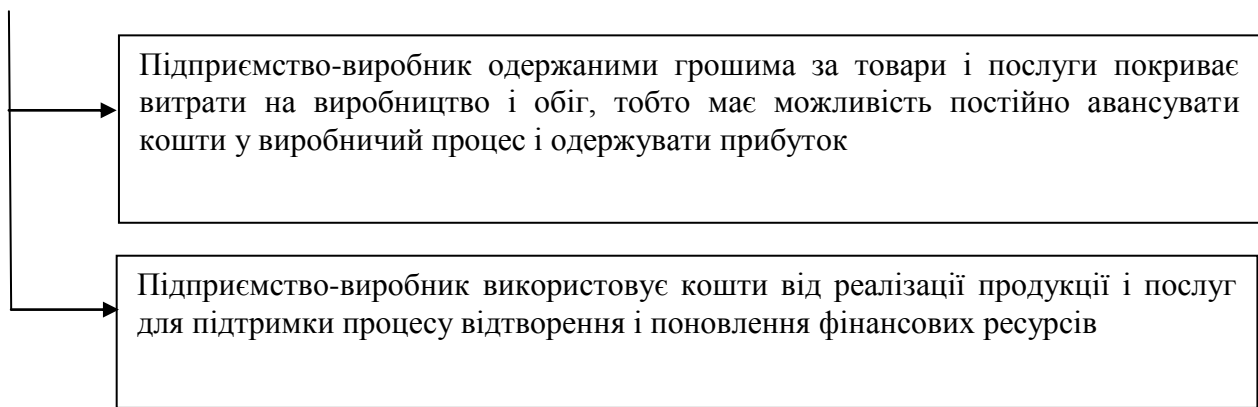


Рис. 3.1. Схема виручки від реалізації

Структуру виручки підприємства від реалізації подано на рис. 3.2.

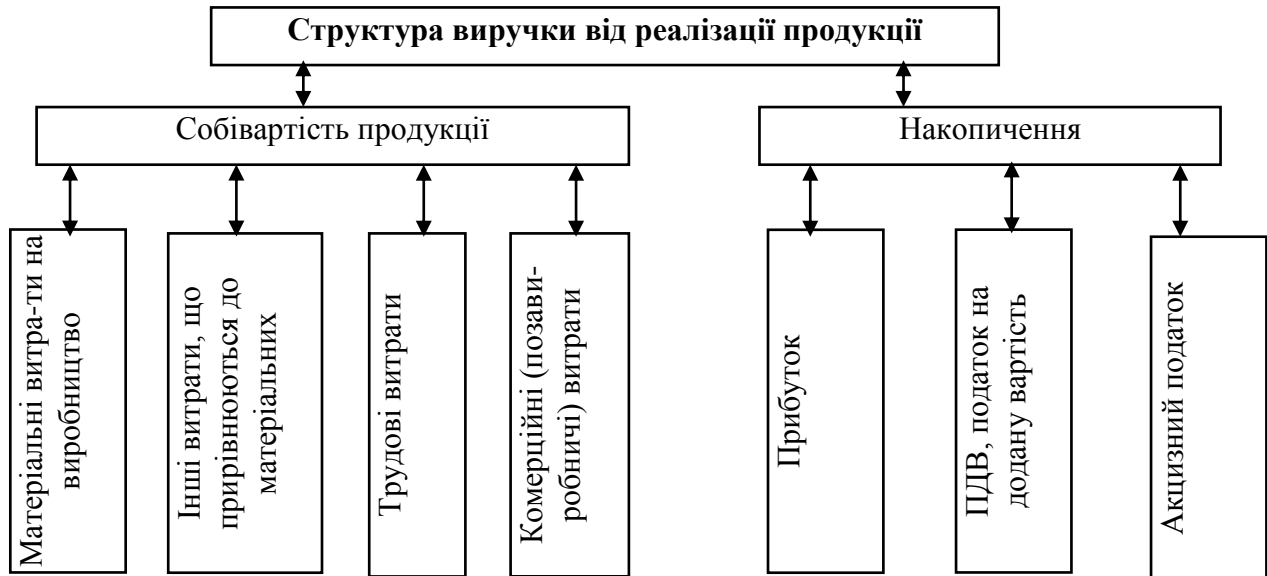


Рис.3.2. Структура виручки від реалізації продукції

Розмір виручки від реалізації продукції залежить від кількості, асортименту та якості реалізованої продукції, а також від рівня реалізаційних цін.

Система цін - взаємозв'язок і взаємозалежність різноманітних цін, які формуються на єдиній методологічній основі, під впливом економічних законів створює єдину систему цін.

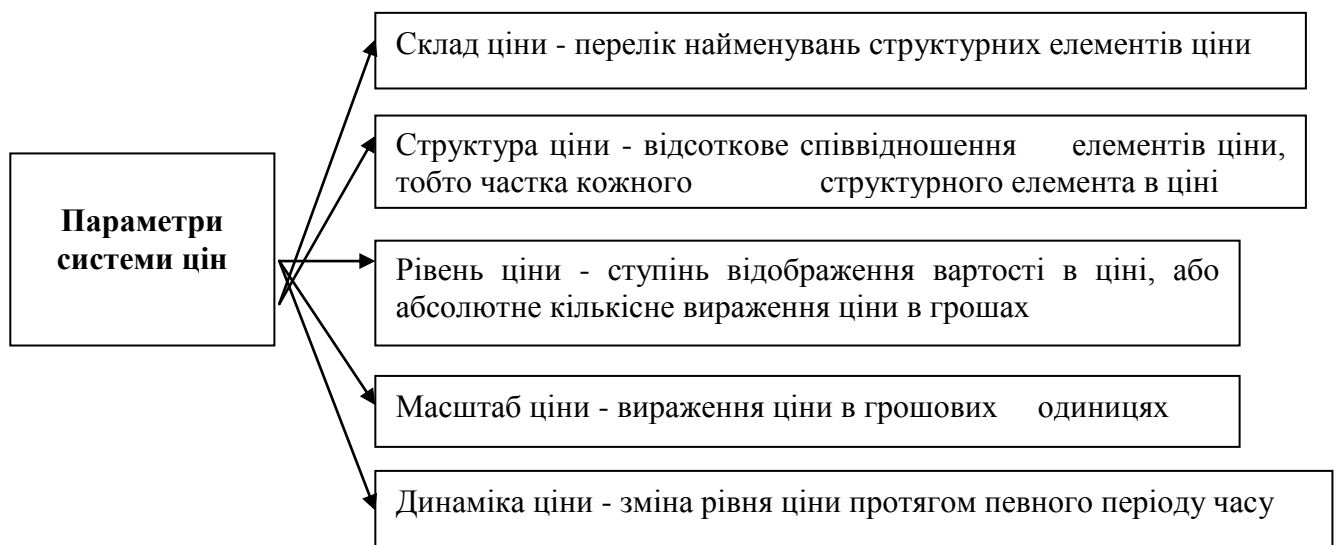


Рис. 3.3. Параметри системи цін

Ціни на продукцію, товари і послуги, які існують за умов ринкової економіки, подано на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Види цін в економіці України

Важливе значення в механізмі ціноутворення має форма сплати транспортних витрат. Вони можуть сплачуватися окремо від оптової ціни або включатися до неї. Загальну класифікацію цін відображено на рис. 3.5.

Термін „франко” означає „вільний від...” і показує той пункт, до якого покупець звільнений від сплати транспортних витрат. При відпуску товару в межах одного міста використовується ціна „франко – склад”. Ця відпускна ціна формується звичайним чином і обумовлює самостійний вивіз товару покупцем. Транспортні витрати в цінах „франко” обкладаються ПДВ.

Класифікація цін	
Ознаки	Різновиди цін
1. За територією дії	Єдині (загальнодержавні), місцеві.
2. За терміном використання	Постійні, тимчасові, сезонні, договірні.
3. За видом „франко”	Франко - вагон (судно), станція (пристань) – призначення; Франко - вагон (судно), станція (пристань) - відправлення.
4. За характером формування і економічним змістом	Фіксовані, регульовані, вільні (ринкові).

Рис.3.5. Класифікація цін

За умов ринкової економіки існують фіксовані, регульовані, вільні ціни.

Фіксовані ціни встановлюються державою на товари (послуги), які монопольно виготовляються чи надаються державою (електроенергія, газ).

Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочні вироби. При цьому, державою встановлюються індикативні ціни (мінімальні та максимальні) рівні цін.

Схему формування регульованої роздрібною ціни подано на рис.3.6.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть повну собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) та податок на додану вартість. Схему визначення ПДВ подано на рис.3.7.(враховуючи ставку 2010 року -20%). Необхідно відмітити, що 2 грудня 2010 р. Верховна Рада прийняла проект Податкового кодексу України, який набуває чинності з 1 січня 2011 року. Цей Кодекс передбачає зміни в чинному законодавстві, у тому числі і в Законі України "Про податок на додану вартість" (168/97-ВР) (Відомості Верховної Ради України, 1997 р., N21, ст. 156 із наступними змінами), установлює нові правила оподаткування.

Відповідно до норм розділу V цього Кодексу ставка ПДВ, починаючи з 1 січня 2011 року, знижується щорічно з 20 до 17%.

Вільні ціни встановлюються підприємством самостійно або на договірній основі з урахуванням попиту і пропозиції на ринку товарів; орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів.

Якщо підприємство реалізує продукцію в роздріб, то воно використовує механізм роздрібних цін. На рис.3.8 подано схему їх формування та особливості (торгові надбавки).

Максимальні роздрібні ціни – ціни, встановлені на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів), вищими за які не може здійснюватися продаж підакцизних товарів (продукції) у роздрібній торгівлі. Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари (продукцію) встановлюються виробниками або імпортерами товарів (продукції) шляхом декларування таких цін у порядку, встановленому Податковим Кодексом України.

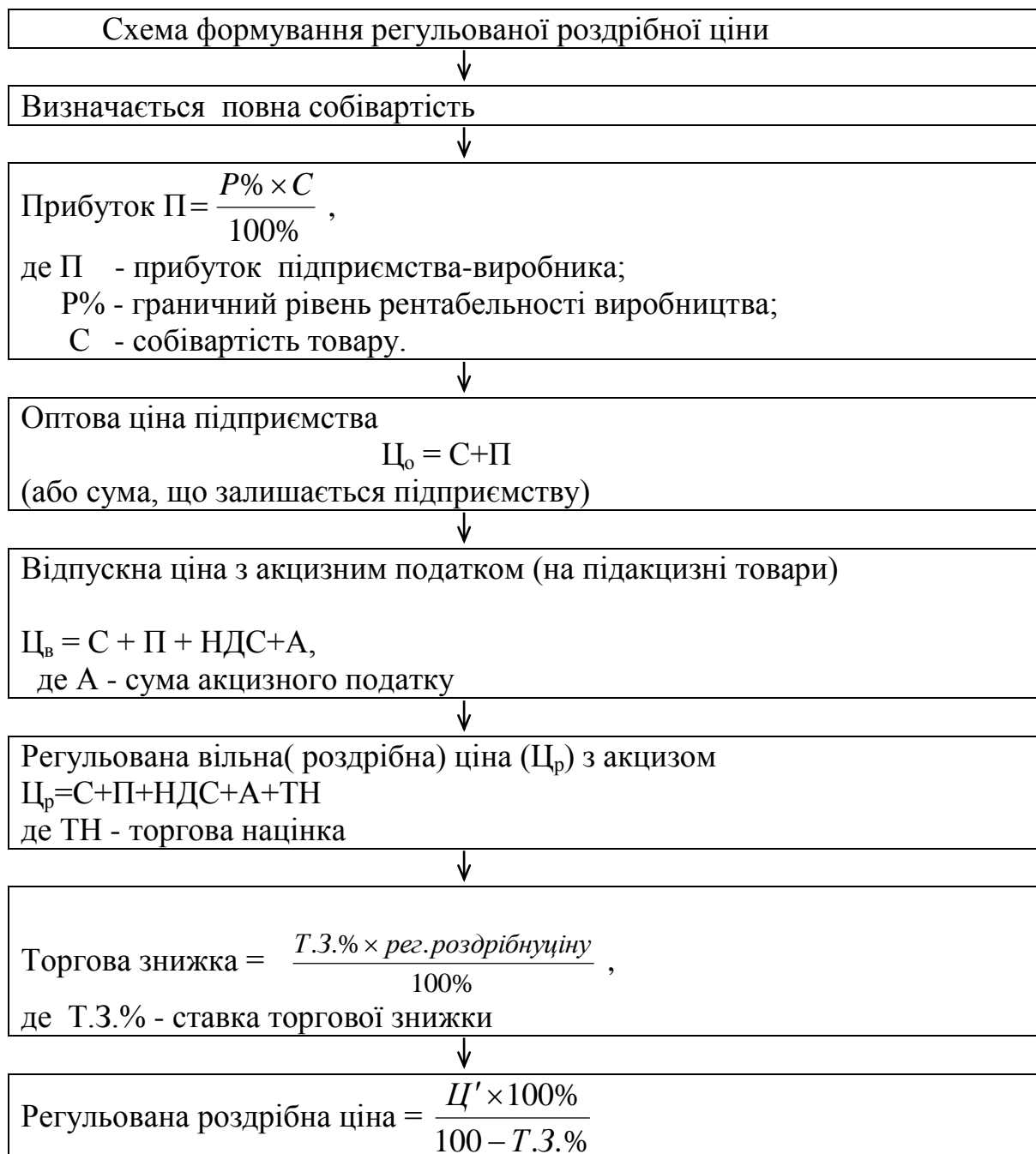


Рис 3.6. Формування регульованої роздрібної ціни

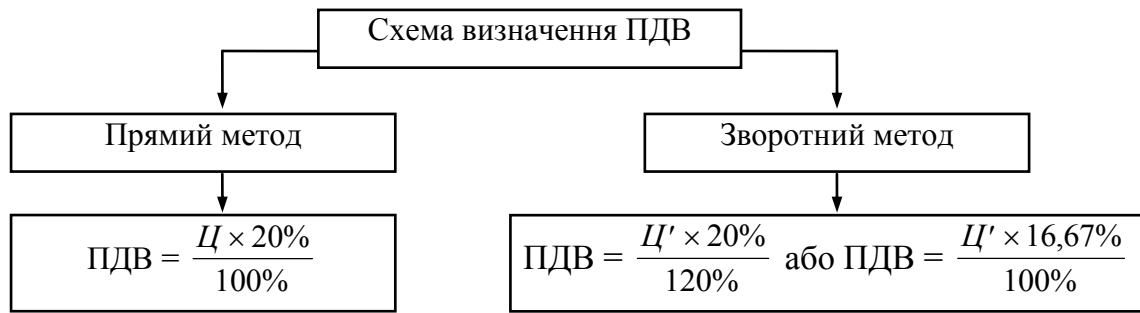


Рис. 3.7. Схема визначення ПДВ

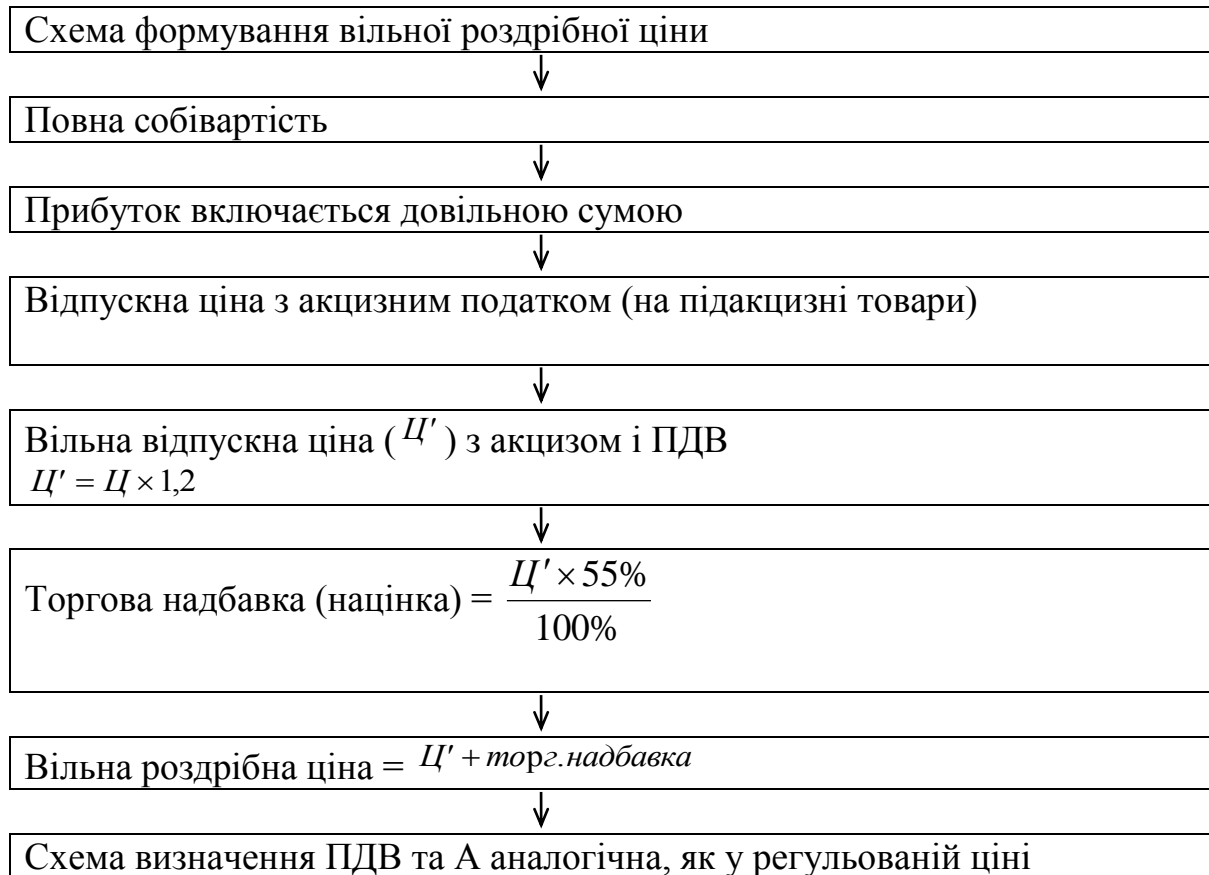


Рис. 3.8. Особливості формування вільних (ринкових) цін

Таким чином, своєчасне та повне надходження виручки є предметом особливої уваги підприємств, тому фінансові служби у взаємодії зі збутовими, виробничими, плановими відділами пильно слідкують за своєчасністю розрахунків за продукцію та використовують визначені методи для її планування, оскільки на плануванні величини виручки від реалізації базується все фінансове планування на підприємстві.

3.2 Методи планування виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Планування виручки від реалізації необхідне для визначення валового доходу, прибутку, а також для складання оперативних, фінансових та касових планів. Правильне планування виручки від реалізації має велике значення для

нормальної господарської діяльності підприємства. Якщо план реалізації є економічно обґрунтованим та успішно виконується, то підприємство має у розпорядженні грошові кошти, що є достатнім для господарської діяльності.

Планування обсягу реалізації продукції здійснюється на підприємстві на основі так званого „рівняння товарного балансу” (рис. 3.9).

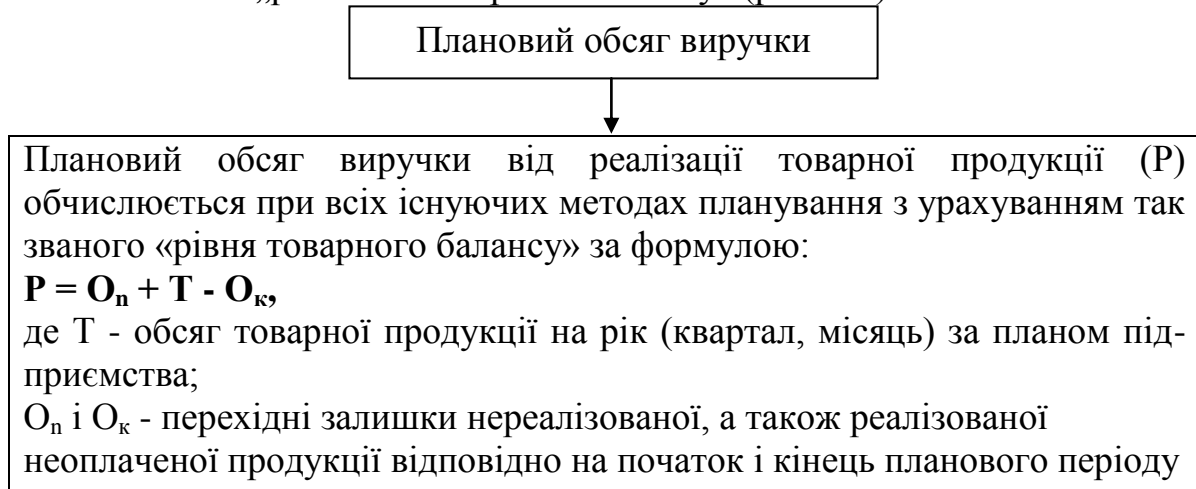


Рис. 3.9. Планування виручки від реалізації

На практиці використовують два методи розрахунку планової реалізації товарної продукції: метод поасортиментного (прямого розрахунку та укрупнений метод, який виходить з плану виробництва в цілому.

Виручка від реалізації кожної номенклатури виробів визначається методом прямого рахунку за формулою:

$$V = P \times C, \tag{3.1},$$

де

V – виручка,

P – кількість реалізованих виробів (обсяг реалізації),

C – ціна реалізації кожного виробу.

Недоліки та переваги методів планування виручки від реалізації подано на рис. 3.10.

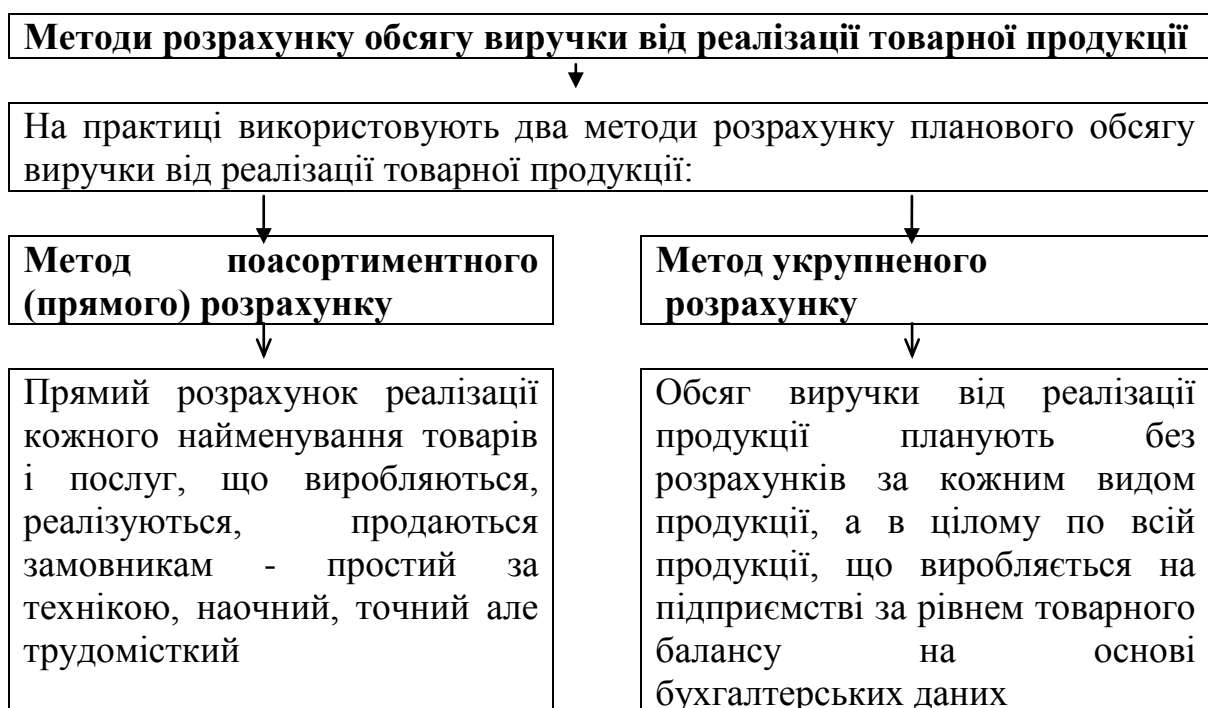


Рис. 3.10. Методи розрахунку планової реалізації товарної продукції

Слід відзначити, що на багатьох підприємствах обсяг реалізації планується укрупненим методом, тобто без розрахунків за окремими видами товарів. За цим методом визначення обсягу реалізації здійснюється у такій послідовності:

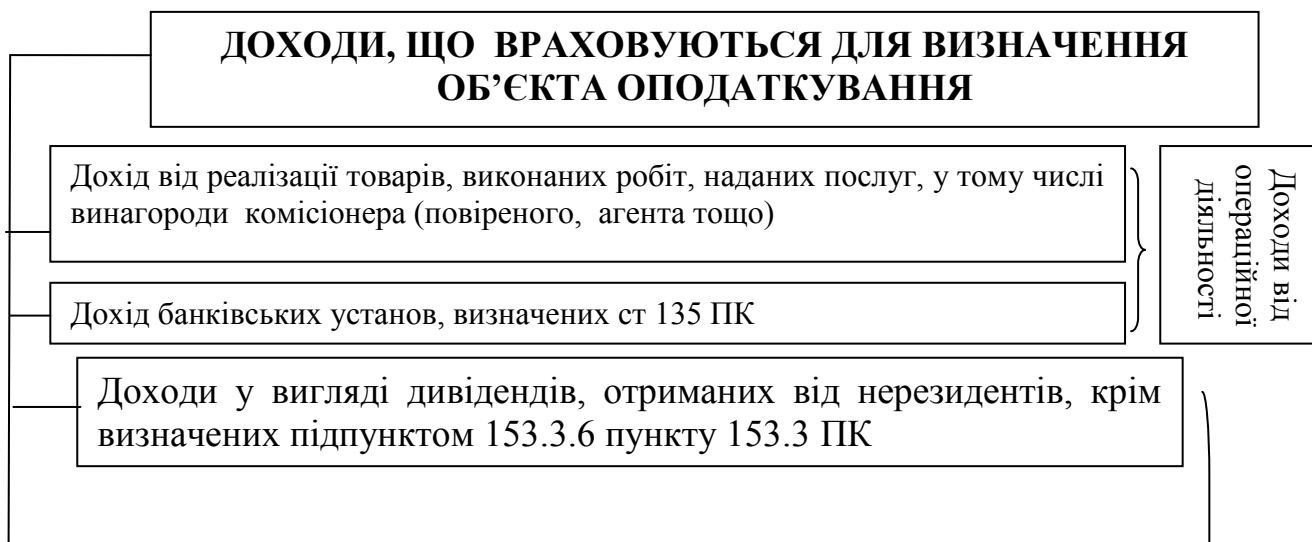
- устанавлюються залишки нереалізованої, а також несплаченої на початок періоду продукції;
- розраховується виробництво товарної продукції за планом в оптових цінах виробника;
- прогноуються залишки нереалізованої товарної продукції на кінець планового періоду.

За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передусім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво, а також перенесена частина вартості основних фондів. Залишок виручки становить валовий дохід.

3.3 Формування доходу підприємства

Податковим Кодексом України визначено, що **доходи** – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами.

Фінансові результати діяльності підприємства відіграють значну роль для підтримки процесу виробництва та поповнення фінансових ресурсів. Система оподаткування прибутку підприємств, яка визначається прийнятим Верховною Радою України 2 грудня 2010 року Податковим Кодексом, передбачає, що **об'єктом оподаткування податку на прибуток** є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135 – 137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138 – 143 цього Кодексу, з урахуванням правил, устанавлених статтею 152 цього Кодексу; та дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню згідно зі статтею 160 цього Кодексу, з джерелом походження з України. У зв'язку з цим доцільним є ознайомлення з вивченням цих доходів (рис. 3.11).



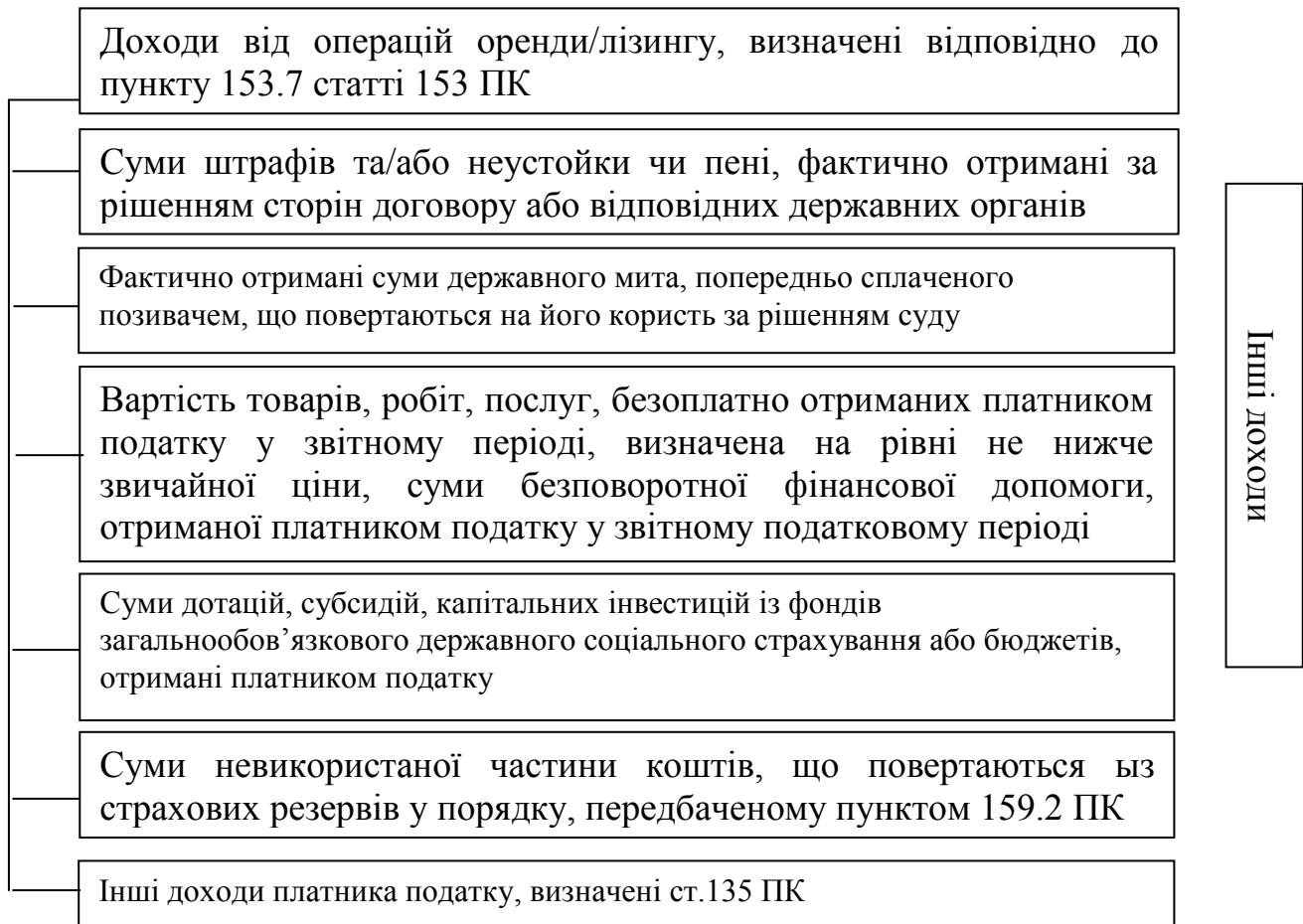
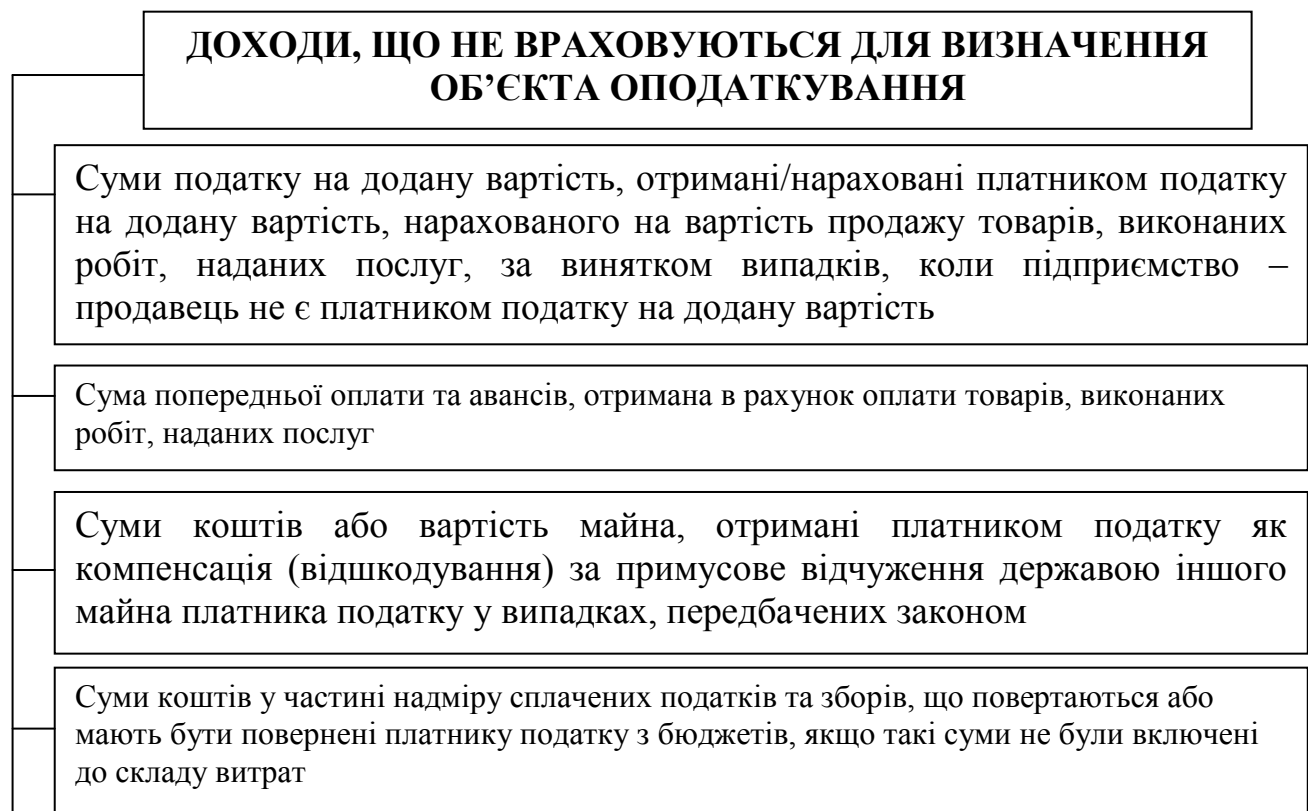


Рис. 3.11. Загальна схема доходів, що враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток

Крім того, згідно з законодавством при оподаткуванні прибутку підприємства, необхідно скористатися визначенням доходів, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток (рис. 3.12).



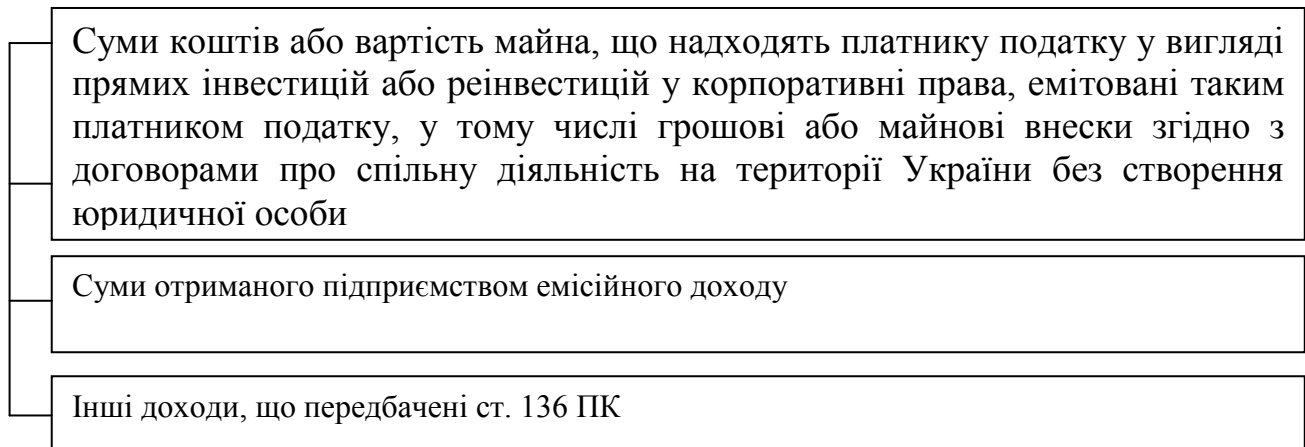


Рис. 3.12. Загальна схема доходів, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток

Розмір доходу підприємства залежить від кількості результатів виробництва (продукції, товарів, робіт, послуг), які належать до продажу, і від одиниці кожного виду продукції, яка продається.

$$D = C \times Q, \quad (3.2)$$

D – дохід підприємства, грн;

C – ціна продажу продукції (товару, робіт, послуг), грн;

Q – кількість проданої продукції (товару, робіт, послуг).

Дана формула наочно показує залежність доходу підприємства від ціни та обсягу продажу продукції.

За декількома видами результатів господарської діяльності, які продаються, дохід можна виразити формулою:

$$\Sigma D = \Sigma CQ \quad (3.3)$$

У підприємницькій практиці розрізняють кілька понять, пов'язаних із процесом продажу:

- продаж товарів;
- продаж послуг (робіт);
- торгівля на виплати;
- бартер (товарний обмін).

На розмір доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) впливають:

- сфера виробництва;
- сфера обігу;
- сфера поза діяльністю підприємства.

Напрямки розподілу і використання доходу подано на рис.3.13.

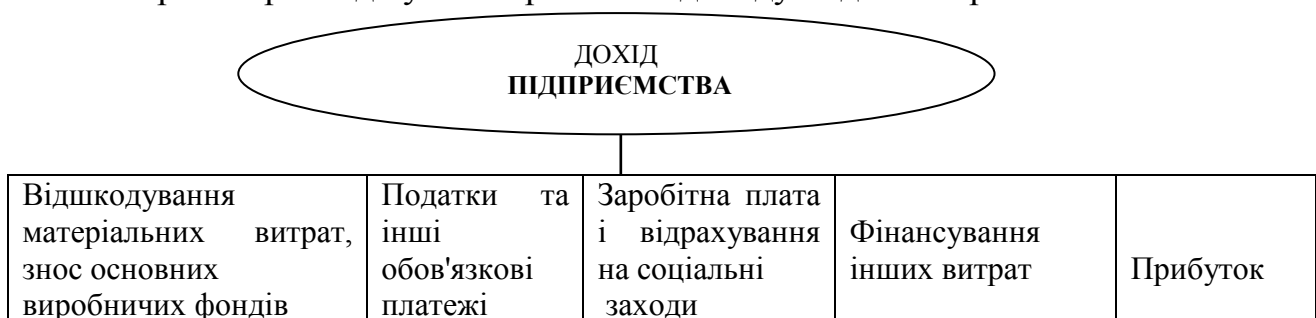


Рис. 3.13. Напрямки розподілу і використання доходу

Дохід від продажу продукції займає найбільш питому вагу в складі доходу підприємства.

Плановий обсяг доходу від продажу продукції визначається за допомогою рівняння товарного балансу за формулою:

$$Дп = Зп + Qп - Зк, \quad (3.4)$$

де $Дп$ – дохід від продажу продукції;
 $Qп$ – плановий обсяг випуску продукції;
 $Зп$ – перехідні залишки непроданої продукції на початок планового періоду;
 $Зк$ – перехідні залишки непроданої продукції на кінець планового періоду.

Розрахунок планового доходу від продажу продукції виконується за оптовими цінами без ПДВ і акцизу, що подано рис. 3.14.



Рис. 3.14 Методи розрахунку планового розміру доходу від продажу продукції

Доходи підприємства від іншої діяльності, як правило, не плануються, тому що мають разовий характер. Якщо ж підприємство має постійні надходження від певних видів діяльності, то ці доходи плануються тими самими методами, що і доходи від продажу продукції.

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

Контрольні запитання

1. Дайте характеристику грошових надходжень та поясніть їх необхідність для підприємства.
2. Назвіть види грошових надходжень з внутрішніх та зовнішніх джерел.
3. Дайте характеристику виручки від реалізації продукції.
4. Назвіть фактори, що впливають на суму виручки від реалізації.
5. Дайте характеристику цін на продукцію.
6. Який порядок визначення цін на продукцію?
7. Як відбувається планування виручки від реалізації?

ТЕМА 4. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

- 4.1 Сутність та класифікація витрат за різними ознаками.
- 4.2 Визначення джерел фінансування витрат підприємства.
- 4.3 Планування витрат на виробництво та реалізацію.

4.1 Сутність та класифікація витрат за різними ознаками

Діяльність фірми пов'язана з певними витратами. Витрати відбивають, скільки і які ресурси було використано фірмою.

Існує багато концепцій витрат виробництва. А. Сміт і Д. Рікардо під витратами розуміли суспільні середні витрати на одиницю продукції. Крім того, витрати визначалися як ціна виробництва з урахуванням рентних платежів.

У маржиналістів витрати виглядають як явище, що базується на граничній корисності. На думку Менгера, Візера та інших маржиналістів, сума, яку фірма виплачує за фактори виробництва, визначається граничною корисністю, яку вони мають з точки зору продавця.

Прихильники інституціоналізму вважають, що витрати вимірюються якістю і характером трудових зусиль, здібностей людей, які роблять ці зусилля.

Неокласичні концепції розглядають витрати виробництва як суму витрат на придбання факторів виробництва.

Згідно з марксистською концепцією витрати виробництва – це те, скільки коштує товар капіталісту, тобто сума його витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили. Від специфічних капіталістичних витрат К. Маркс відрізняє суспільні витрати виробництва, які визначають вартість товару.

Витрати виробництва стирають межі між постійним і змінним капіталом і цим самим приховують той факт, що єдиним джерелом вартості і додаткової вартості є праця.

Якщо підходити до витрат виробництва з позиції соціально-економічних відносин, то їх слід поділяти на витрати суспільства і витрати підприємства. Витрати суспільства виступають у формі вартості, тобто вони включають усі витрати живої та уречевленої праці.

Отже, витрати підприємства – це вартість ресурсів, використовуваних для одержання прибутку чи досягнення інших цілей підприємства.

Витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках.

За новим Податковим Кодексом країни, який набирає чинності з 1 січня 2011 року, **витрати** – це, сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Для ефективного керування витрати підприємства доцільно використовувати класифікацію, яка проводиться за такими ознаками:

I. За особливостями ведення і відображення в податковому обліку

Згідно зі ст. 138. «Склад витрат та порядок їх визнання» Податкового Кодексу і податковим обліком витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податку на прибуток, складаються із:

- витрат операційної діяльності, які визначаються згідно з пунктами 138.4, 138.6–138.9, 138.11 статті 138;
- інших витрат, визначених згідно з пунктами 138.5, 138.10 –138.12 статті 138, пунктом 140.1 статті 140 і статтею 141 Податкового Кодексу;
- крім витрат, визначених у пунктах 138.3 статті 138 та у статті 139 Податкового Кодексу.

Склад витрати операційної діяльності, що враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток, виходячи з вимог податкового обліку, подано на рис. 4.1.

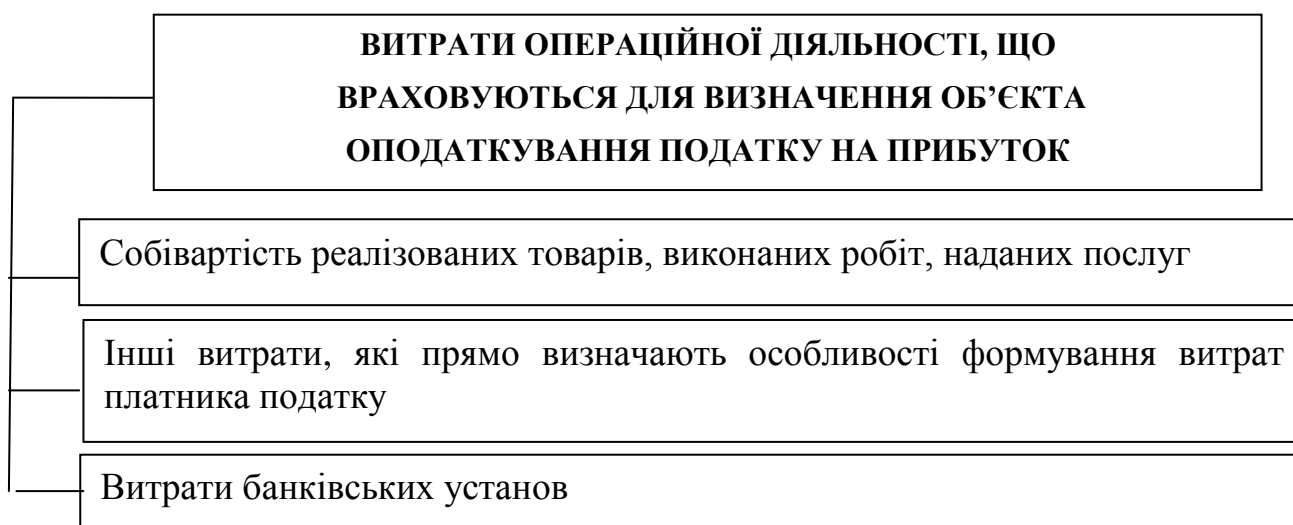


Рис. 4.1. Загальна схема витрат операційної діяльності, що враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток

Отже, витрати банківських установ включають:

- процентні витрати за кредитно-депозитними операціями, у тому числі за кореспондентськими рахунками та коштами до запитання, цінними паперами власного обігу;
- комісійні витрати, у тому числі за кредитно-депозитними операціями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління;
- від'ємний результат (збиток) від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів;
- суми страхових резервів, сформованих у порядку, передбаченому статтею 159 ПК;
- від'ємне значення курсових різниць від переоцінки активів та зобов'язань у зв'язку зі зміною офіційного курсу національної валюти до іноземної валюти відповідно до підпункту 153.1.3 пункту 153.1 статті 153 ПК;
- суми коштів (зборів), внесені до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- витрати з придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги (факторинг);

- витрати, пов'язані з реалізацією заставленого майна;
- інші витрати, прямо пов'язані зі здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг;
- інші витрати, передбачені розділом 138.1.1. ПК.

Витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку, та інших документів, встановлених розділом II Податкового Кодексу.

У разі, якщо платник податку здійснює виробництво товарів, виконання робіт, надання послуг з довготривалим (більше одного року) технологічним циклом виробництва за умови, що договорами, укладеними на виробництво таких товарів, виконання робіт, надання послуг, не передбачено поетапної їх здачі, до витрат звітного податкового періоду включаються витрати, пов'язані з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг у цьому періоді.

Платник податку для визначення об'єкта оподаткування має право на врахування витрат, підтверджених документами, що складені нерезидентами відповідно до правил інших країн.

Суми, відображені у складі витрат платника податку, у тому числі в частині амортизації необоротних активів, не підлягають повторному включенню до складу його витрат.

Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, у якому вони були здійснені, з урахуванням наступного:

- датою здійснення витрат, нарахованих платником податку у вигляді сум податків та зборів, вважається останній день звітного податкового періоду, за який проводиться нарахування податкового зобов'язання з податку та збору;
- датою збільшення витрат платника податку від здійснення кредитно-депозитних операцій, у тому числі субординованого боргу, є дата визнання процентів (комісійних та інших платежів, пов'язаних зі створенням або придбанням кредитів, вкладів (депозитів), визначена згідно з правилами бухгалтерського обліку;
- під субординованим боргом розуміються звичайні незабезпечені боргові капітальні інструменти (складові елементи капіталу), які відповідно до договору не можуть бути взяті з банку раніше п'яти років, а у випадку банкрутства чи ліквідації повертаються інвесторові після погашення претензій усіх інших кредиторів;
- витрати, понесені платником податку, у вигляді благодійних чи інших внесків та/або вартості товарів (робіт, послуг) до неприбуткових організацій, які згідно з нормами цього розділу враховуються для визначення об'єкта оподаткування платника податку, включаються до складу витрат за датою фактичного перерахування таких внесків та/або вартості товарів (робіт, послуг).

Собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу.

Фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається до складу витрат платника податку, крім втрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, в разі реалізації такої продукції.

Норми втрат/витрат встановлюються Кабінетом Міністрів України. Платник податку має право самостійно визначати допустимі норми технічно неминучого браку в наказі по підприємству за умови обґрунтування його розміру. Такі самостійно встановлені платником податку норми діють до встановлення відповідних норм Кабінетом Міністрів України.

Собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- прямих матеріальних витрат (вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виготовленого товару, виконаної роботи, наданої послуги, придбаних напівфабрикатів та комплектувальних виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються у порядку, визначеному в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку);
- прямих витрат на оплату праці (заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві товарів (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат);
- амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- інших прямих витрат, у тому числі витрат з придбання електричної енергії (включаючи реактивну).

Платники податку – ліцензіати з виробництва електричної та/або теплової енергії, які використовують для виробництва електричної та/або теплової енергії вугілля та/або мазут, до собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг протягом року до прямих матеріальних витрат замість вартості витраченого в технологічному процесі вугілля та/або мазуту, включають суму резерву запасу палива (вугілля та/або мазуту), який створюється для безперебійного постачання електричної енергії споживачам.

Сума резерву запасу палива визначається самостійно платником податку щомісяця на основі середньомісячної вартості придбаного палива (вугілля, мазуту) за попередній рік, але не менше фактичної вартості придбаного протягом поточного місяця палива (вугілля, мазуту). У кінці звітної року створений резерв коригується на вартість витраченого в технологічному процесі палива (вугілля, мазуту).

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат, у тому числі внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього Кодексу, плата за оренду земельних і майнових паїв.

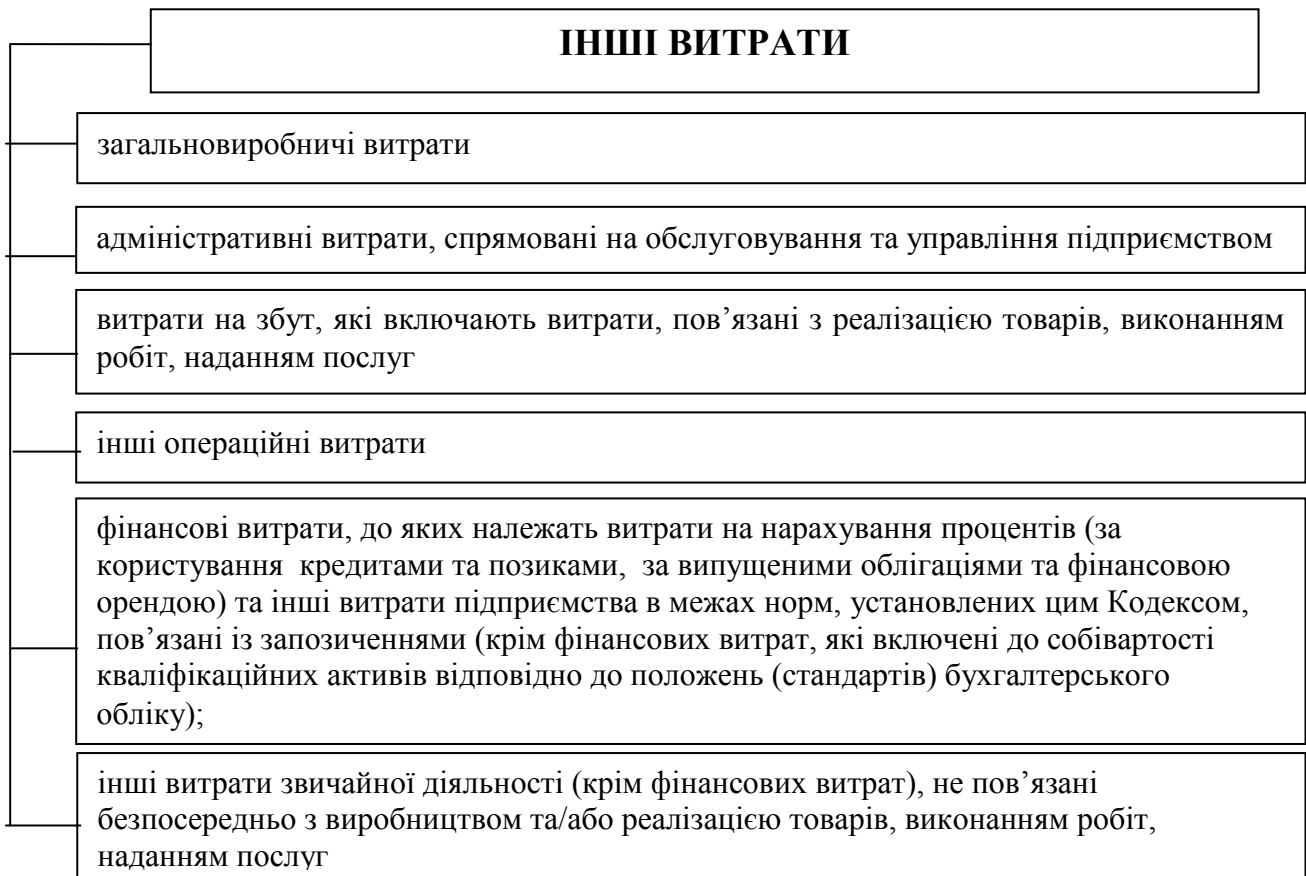
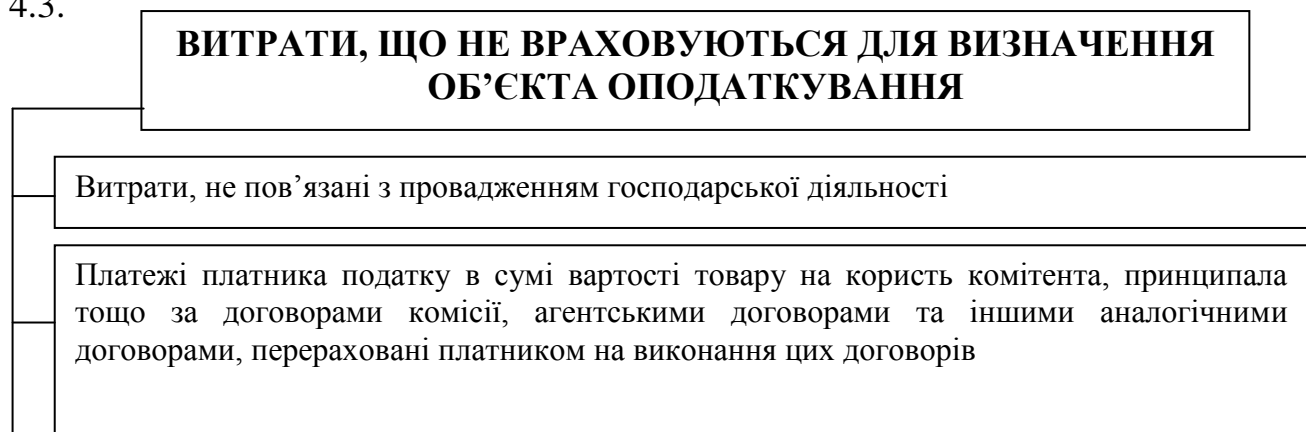


Рис. 4.2. Загальна схема інших витрати, що враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток

До складу інших витрат включаються:

- витрати, визначені відповідно до статей 144–148, 150, 153, 155 – 161 Податкового Кодексу, які не включені до собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг згідно із статтею 138.12;
- інші витрати господарської діяльності, до яких цим розділом прямо не встановлено обмежень щодо віднесення до складу витрат;
- сума коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) організаціям роботодавців та їх об'єднанням, створеним відповідно до закону з цього питання, у вигляді вступних, членських та цільових внесків, але не більше 0,2 відсотка фонду оплати праці платника податку в розрахунку за звітний податковий рік.

Крім того, згідно з законодавством при оподаткуванні прибутку підприємства, необхідно скористатися визначенням витрат, що не враховуються для визначення об'єкту оподаткування податку на прибуток рис. 4.3.



Суми попередньої (авансової) оплати товарів, робіт, послуг

Витрати на погашення основної суми отриманих позик, кредитів (крім повернення поворотної фінансової допомоги, включеної до складу доходів відповідно до підпункту 135.5.6 пункту 135.5 статті 135 ПК);

витрати на придбання, виготовлення, будівництво, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин, а також з придбанням (виготовленням) нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно зі статтями 144 – 148 цього Кодексу, з урахуванням пунктів 146.11 і 146.12 статті 146 та пункту 148.5 статті 148 ПК

Суми податку на прибуток, а також податків, установлених пунктом 153.3 статті 153 та статтею 160 ПК; податку на додану вартість, включеного до ціни товару (роботи, послуги), що придбаваються платником податку для виробничого або невиробничого використання, податків на доходи фізичних осіб, які відраховуються із сум виплат таких доходів згідно з розділом IV ПК

Витрати, не підтвержені відповідними розрахунковими, платіжними та іншими первинними документами, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачена правилами ведення бухгалтерського обліку та нарахування податку

Дивіденди

Витрати на утримання органів управління об'єднань платників податку, включаючи утримання материнських компаній, які є окремими юридичними особами

Вартість торгових патентів, яка враховується у зменшенні податкового зобов'язання платника податку в порядку, передбаченому пунктами 152.1 і 152.2 статті 152 ПК

Суми штрафів та/або неустойки чи пені за рішенням сторін договору або за рішенням відповідних державних органів, суду, які підлягають сплаті платником податку

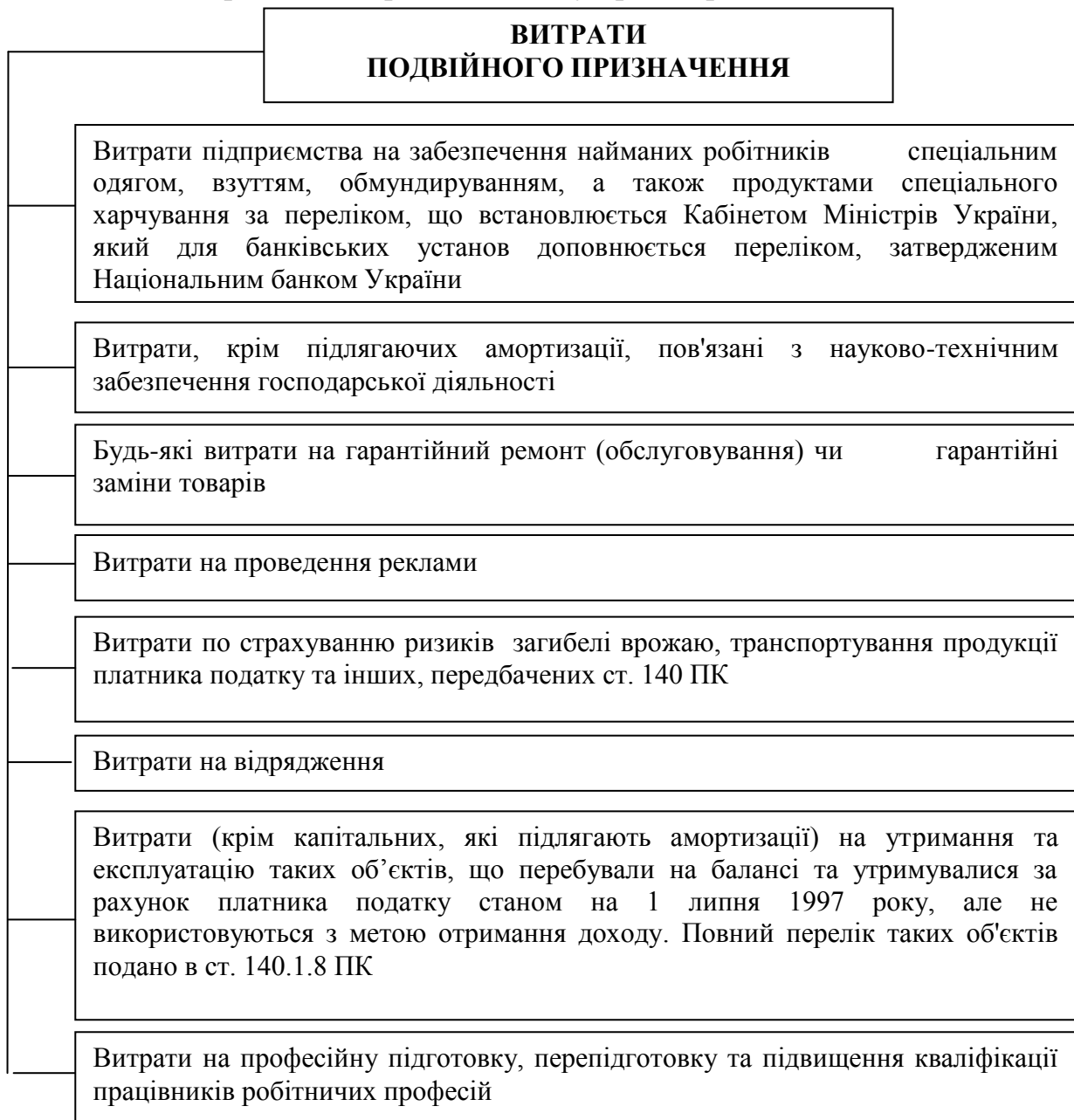
Витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку з придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації)

Витрати, понесені (нараховані) у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами (крім витрат, здійснених (нарахованих) на користь постійних представництв нерезидентів, які підлягають оподаткуванню згідно з пунктом 160.8 статті 160 ПК) в обсязі, що перевищує 4 відсотки доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного податку) за рік, що передує звітному.

Витрати, нараховані у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу, не включаються до складу витрат, якщо виконується будь-яка з умов: а) особа, на користь якої нараховується плата за послуги інжинірингу, є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням положень пункту 161.3 статті 161 ПК; б) особа, на користь якої нараховується плата за такі послуги, не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) такої плати за послуги

Рис. 4.3. Загальна схема витрат, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування податку на прибуток

При визначенні об'єкта оподаткування враховуються також витрати подвійного призначення – рис.4.4, витрати, пов'язані зі сплатою за борговими зобов'язаннями - рис.4.5, витрати на оплату праці – рис.4.6.



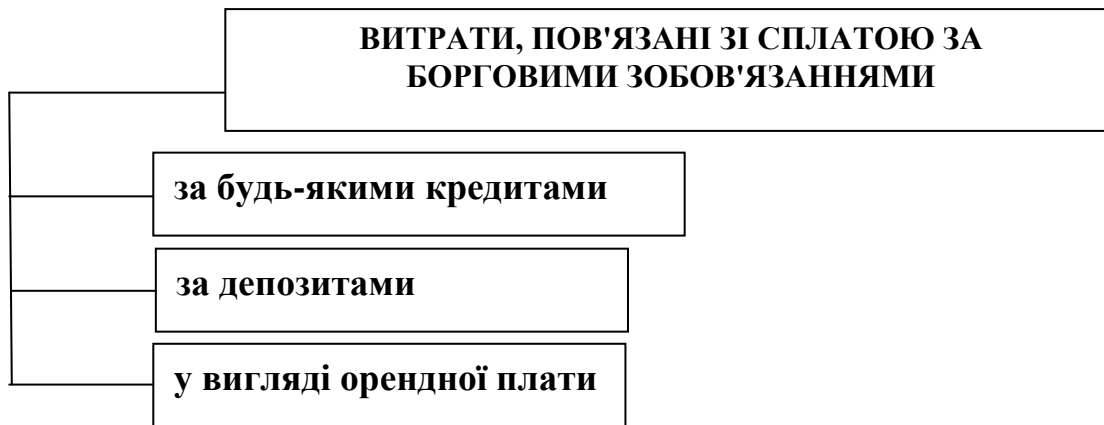


Рис. 4.5. Витрати, пов'язані зі сплатою за борговими зобов'язаннями

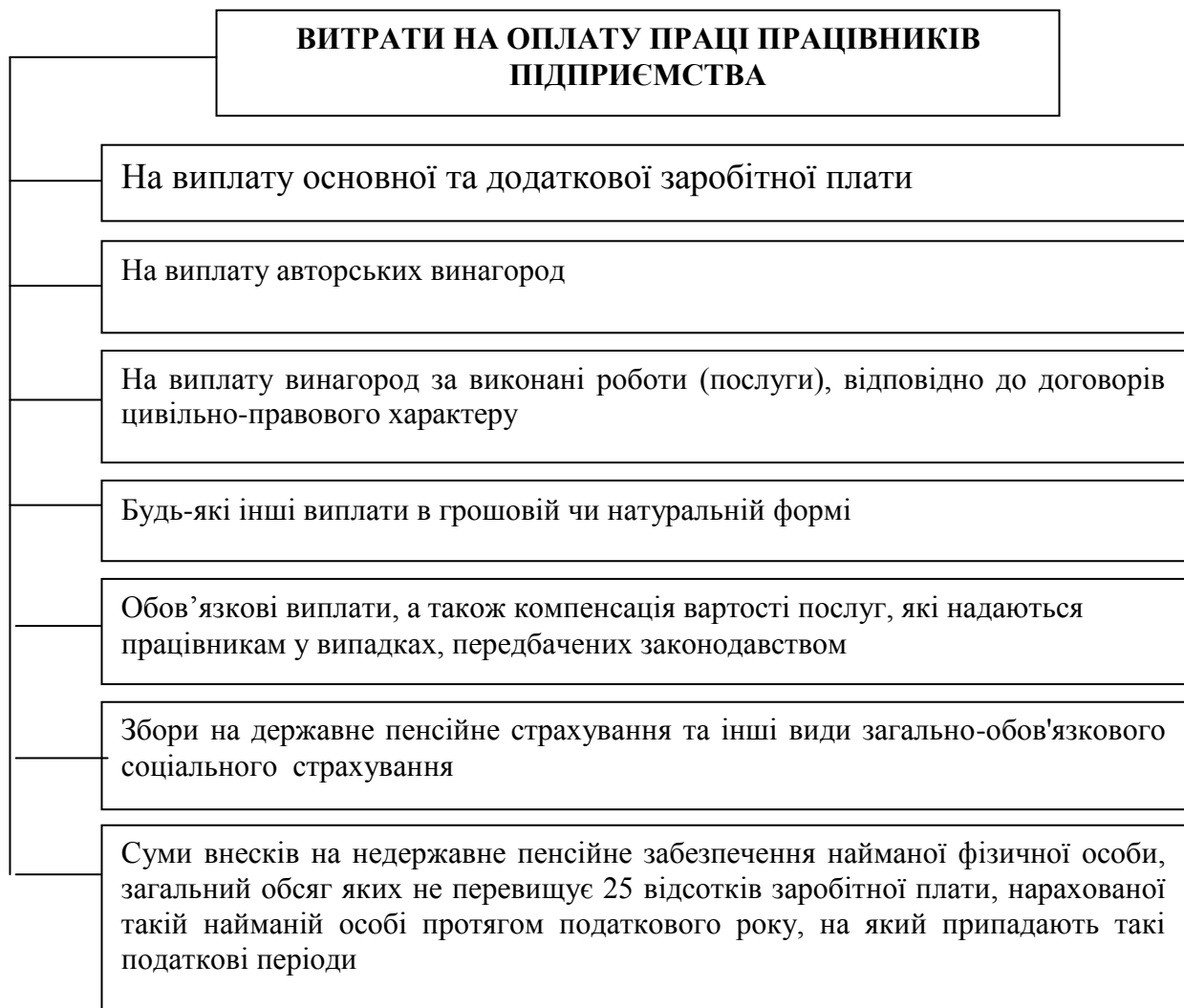


Рис. 4.6. Витрати на оплату праці працівників підприємства

II. За швидкістю окупності:

Поточні – пов'язані з розв'язанням у процесі господарської діяльності тактичних задач (закупівля сировини, матеріалів, палива і т.д.)

Довгострокові – пов'язані з розв'язанням підприємством стратегічних задач (будівництво, реконструкція чи придбання будинків, споруджень, покупка нових видів машин, механізмів та устаткування, придбання різних

нематеріальних активів, формування довгострокового портфеля цінних паперів і тощо).

III. За ступенем еластичності до обсягу виробництва

Витрати підприємства, виходячи з ознаки змінюваності

- **перемінні** – витрати, які змінюються в цілому та прямо пропорційно функціональним змінам у діяльності підприємства (сировина, матеріали, паливо та ін.);

- **постійні** – витрати, які залишаються незмінними при функціональних змінах у діяльності підприємства (страхування, сплата податків, оренда);

- **змішані** – витрати, величина яких змінюється при зміні обсягів виробництва, але на відміну від перемінних не в прямій пропорції (платня за послуги телефоном, оренда вантажного транспорту).

IV. За ступенем доцільності понесених витрат

- **корисні** – витрати, які сприяють результативному здійсненню виробничого та господарського процесу;

- **марні** – витрати, пов'язані з обслуговуванням не використовуваної частини трудових, матеріальних та фінансових ресурсів підприємства.

V. За можливостями віднесення витрат на конкретні результати виробничо-господарської діяльності підприємства

- **прямі** - витрати, які в повному обсязі відносять до конкретного результату діяльності підприємства;

- **непрямі** – витрати, які у повному обсязі не можуть бути віднесені до того чи іншого результату діяльності та потребують попереднього розподілу.

IV. За економічним змістом затрачених ресурсів

- **матеріальні** (вартість сировини, робіт та послуг виробничого характеру, вартість палива, енергії, витрати підприємства на придбання тари та упакування);

- **витрати на оплату праці** (усі види виплат основної та додаткової заробітної плати робітників підприємства);

- **відрахування на соціальне страхування** (усі види обов'язкових відрахувань до бюджетних, позабюджетних фондів);

- інші витрати, встановлені законодавством.

Під впливом НТП і ростом продуктивності праці відбувається постійний процес зміни структури витрат у виробництві.

Таким чином, виходячи з ролі в системі управління фінансами підприємства, витрати можна класифікувати на виробничі та позавиробничі витрати.

Сукупність виробничих витрат показує, скільки коштує підприємству виготовлення продукції, яка випускається, тобто **виробнича собівартість продукції**.

Виробнича собівартість і позавиробничі витрати складають **повну собівартість продукції**.

Усі витрати, пов'язані з виробництвом і продажем продукції, підприємства роблять, як правило, значно раніше їхнього відшкодування з доходу за продану продукцію. У зв'язку з цим у підприємства постійно виникає потреба в коштах на покупку необхідних видів сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива, на оплату праці працівників підприємства і ряд інших витрат на виробництво і продаж продукції.

4.2 Визначення джерел фінансування витрат підприємства

Усі витрати, пов'язані з виробництвом і продажем продукції, підприємства проводять, як правило, значно раніше за їх відшкодування з доходу за продану продукцію. У зв'язку з цим у підприємства постійно виникає потреба в засобах на покупку необхідних видів сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, палива, на оплату праці працівників підприємства і ряд інших витрат на виробництво і продаж продукції.

Основними джерелами фінансування витрат підприємства є власні засоби підприємства (статутний фонд, прибуток) і позикові засоби (кредити банку, бюджетні асигнування). Засоби, авансовані для формування запасів товарно-матеріальних цінностей, заділів незавершеного виробництва, готовій продукції на складі і здійснення розрахунків, відновлюються після надходження на розрахунковий рахунок підприємства доходу від продажу продукції.

Унаслідок того, що процес виробництва здійснюється в певній технологічній послідовності, коли безперервно відбуваються стадії придбання сировини і підготовки його до виробництва — перетворення сировини на напівфабрикати, потім в незавершене виробництво, і, нарешті, в готову продукцію, потреба в засобах на покриття виробничих витрат на кожній з цих стадій виникає у підприємства одночасно. В обмін раніше придбаної сировини і витраченого на виготовлення напівфабрикатів, підприємству необхідно придбати нову партію сировини; запас напівфабрикатів, використаний в незавершеному виробництві, необхідно поповнити за рахунок нової партії напівфабрикатів. А запаси готової продукції на складі підприємства в ході її реалізації заповнюються за рахунок незавершеного виробництва. У результаті такої послідовності і безперервності процесу виробництва засоби, вкладені в ці витрати, переходять з однієї стадії в іншу, здійснюють кругообіг. Після завершення кругообігу вони, як правило, повністю відшкодовуються з валового доходу підприємства. Отже, вони не витрачаються безповоротно, а лише авансуються, постійно знаходячись в обороті підприємства.

У зв'язку з цим кожне госпрозрахункове підприємство для нормального здійснення своєї господарської діяльності повинне мати у своєму розпорядженні певну суму таких коштів. Підприємства у момент їх створення наділяються такими засобами шляхом формування статутного фонду як за рахунок власних джерел, так і повернутих, позикових засобів.

Основою для визначення потрібної суми таких коштів є обсяг виробництва, кошториси витрат на виробництво, тривалість виробничого циклу, умови заготівки і придбання сировини, палива та інших необхідних матеріалів.

Витрати на формування і відтворення основних фондів, тобто на створення, реконструкцію, розширення і відновлення основних фондів виробничого призначення здійснюються за рахунок власних засобів підприємства (статутного фонду, амортизаційних відрахувань, прибутку) або за рахунок позикових і повернутих засобів (кредитів банку, довгострокових асигнувань з бюджету, випуску цінних паперів).

Підприємства здійснюють також витрати на соціально-культурні заходи, направлені на підвищення кваліфікації працівників, підготовку кадрів,

поліпшення соціально-культурних і житлово-побутових умов працівників підприємства. Сюди ж відносяться витрати на створення і реконструкцію основних фондів невиробничого призначення, зміст клубів, дитячих дошкільних установ, таборів відпочинку дітей, функціонування медичних установ і так далі. Ці витрати, що мають значення для соціального розвитку колективу частково включаються до складу валових витрат, частково здійснюються за рахунок прибутку, бюджетних і цільових надходжень, засобів профспілкових організацій, доходів від клубів, надходження від батьків у вигляді плати за вміст дітей в дошкільних установах і ін.

4.3 Планування витрат на виробництво та реалізацію

Працюючи в ринкових умовах, керівництво підприємства завжди стоїть перед вибором оптимальних рішень стосовно ціни реалізації, номенклатури, обсягу виготовлюваної продукції, інвестиційної політики, обсягів витрат ресурсів.

Планування — один з елементів управління, який охоплює вибір мети підприємства й засобів її досягнення. Одним з елементів загальної системи планування є планування витрат, основним завданням якого і є визначення еко-мічних результатів діяльності підприємства, що очікуються в майбутньому періоді.

Планування витрат може бути короткострокове й довгострокове. Короткострокові плани складають на квартал, рік, довгострокові (перспективні) визначають напрями розвитку та витрат протягом 3—5 років.

Обираючи той чи інший шлях, який передбачає залучення ресурсів у довгостроковому періоді, керівництво фірмою повинно мати чітке уявлення про розміри витрат.

Планування витрат — це визначення цілей підприємства та його підрозділів у формі постановки виробничих завдань і вибору засобів для їх виконання. Плани конкретизують у кошторисах, які відображають витрати в грошовій формі. Отже, планування витрат полягає у виявленні складу витрат та їх кількісної оцінки.

На сьогодні увага до планування витрат підприємства ослаблена, що обумовлено до певної міри наданою підприємствам господарською самостійністю і відсутністю обґрунтованих методичних розробок з планування виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств, що працюють в нашій країні в досить складній економічній ситуації. У цих умовах необхідним є планування витрат підприємства на виробництво і звернення продукції. Це дозволяє розрахувати обсяг продукції, що продається, за собівартістю, прибуток від продажу продукції, оцінити матеріаломісткість і трудомісткість продукції, прогнозувати потребу в оборотних коштах, вкладених в запаси, витрати і готову продукцію тощо.

Як правило, величина витрат на продану продукцію не зберігається з обсягом витрат на виробництво продукції за рахунок залишків непроданої продукції на початок і кінець періоду і позавиробничих витрат, які повністю відносяться на продану продукцію.

Плановий розмір витрат на продану продукцію (Впп) можна визначити за такою формулою:

$$Впп = З_1 + Q_{пс} - З_2 + З_{вп} \quad (4.1)$$

де $З_1$ — залишки непроданої продукції на початок планованого періоду за виробничою собівартістю;

$Q_{пс}$ — обсяг продукції, що планується до випуску в майбутньому періоді за виробничою собівартістю;

$З_2$ — передбачувані залишки непроданої продукції на кінець планованого періоду за виробничою собівартістю;

$З_{вп}$ — позазавиробничі витрати на планований період.

Планування витрат на підприємстві необхідно здійснювати для того, щоб визначити можливості найбільш ощадливої витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів як у цілому по підприємству, так і на одиницю продукції (робіт, послуг).

Порядок визначення залишків непроданої продукції на початок і кінець планованого періоду, розмір продукції, що планується до випуску в майбутньому періоді, розглянуті вище в темі: «Планування доходу підприємства від виробництва і продажу продукції». Позазавиробничі витрати на планований період розраховують на основі фактичних даних за минулий період з урахуванням заходів, направлених на скорочення їх розміру.

Вживаний у нашій практиці облік витрат на виробництво і продаж (звернення) продукції та калькуляція собівартості продукції потребують істотної зміни і вдосконалення. Віднесення податкових платежів та інших обов'язкових відрахувань до складу валових витрат на виробництво і звернення продукції спотворює зміст цієї економічної категорії, штучно завищує розмір собівартості продукції, що значно знижує рівень фактичного прибутку і рентабельності, викликає додаткову потребу в оборотних коштах і веде до вилучення до бюджету і позабюджетні фонди ще нествореного на підприємствах доходу, тобто до вилучення оборотних коштів. Все це завдає великого фінансового збитку підприємствам з тривалим процесом виробництва, у яких значні суми оборотних коштів вилучаються до бюджету у вигляді податків, зборів, інших обов'язкових платежів. Порядок визначення собівартості продукції, що продається, і прибутку від продажу продукції встановлений без урахування необхідної в умовах інфляції індексації собівартості продукції, що продається, на дату продажу.

Планування витрат на підприємстві необхідно здійснювати з тим, щоб визначити можливості найбільш економного витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів як у цілому по підприємству, так і на одиницю продукції (робіт, послуг).

Планування собівартості здійснюється на підприємствах при розробці перспективних і поточних (річних) планів і залежить від характеру продукції, що випускається.

Так, на підприємствах, у яких переважає незрівняна продукція, собівартість планується у вигляді певного розміру витрат в копійках на 1 грн. продукції, що випускається, в оптових цінах.

Підприємства, що виробляють один вид продукції, планову собівартість встановлюють в абсолютній сумі (у гривнях і копійках) на одиницю виробу.

Підприємства, що випускають в основному порівняну продукцію, планують відсоток зниження повної собівартості проти фактичного рівня за минулий період.

На стадії виконання підприємствами договірних поставок, замовлень, планів необхідне постійне здійснення контролю за витратами підприємства на виробництво і звернення. Оскільки від розміру фактичних витрат на виробництво і продаж продукції багато в чому залежить виконання плану прибутку і рентабельності. Контроль за витратами слід проводити систематично на основі місячних, квартальних і річних звітів, використовуючи при цьому різні методи розрахунків впливу на собівартість найважливіших техніко-економічних чинників.

Зниження витрат на виробництво і звернення продукції має велике народногосподарське значення.

По-перше, це один з істотних резервів інтенсифікації виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії і витрат живої праці дозволяє випустити значну кількість додаткової продукції.

По-друге, зниження собівартості (при збереженні тих саме цін на готову продукцію) веде до збільшення прибутку підприємств і зростання рентабельності, створює реальні можливості для самофінансування і самокупності.

По-третє, скорочення витрат на виробництво одиниці виробу є матеріальною основою для зниження цін на промислову продукцію, яке призводить до скорочення витрат виробництва в інших галузях, до зменшення витрат на капітальні вкладення і в той же час створює умови для зниження роздрібних цін на товари масового споживання.

По-четверте, скорочення витрат на виробництво і звернення продукції призводить до прискорення оборотності оборотних коштів у галузях народного господарства.

Процес управління витратами на підприємствах пов'язаний з вивченням чинників, що впливають на їх формування. Ці чинники вельми різноманітні. У процесі управління витратами (їх аналізі, пошуку резервів економії і плануванні) всі чинники прийнято поділяти на дві основні групи:

1. Залежні від діяльності підприємства (внутрішні чинники).
2. Не залежні від діяльності підприємства (зовнішні чинники).

У системі чинників, залежних від діяльності підприємства, можна виділити основні:

а) обсяг виробництва продукції (робіт, послуг). Цей чинник надає найбільший вплив на витрати підприємства, оскільки змінні їх види прямо пов'язані із зміною цього показника. Зростання обсягу виробництва приводить до збільшення загальної суми витрат, проте рівень витратоємкості при цьому знижується (оскільки сума постійних витрат залишається незмінною). Із зростанням обсягу виробництва до певної межі сума змінних, а відповідно і загальних витрат підприємства збільшується зазвичай меншими темпами, оскільки у складі змінних переважають види витрат, що мають депресивний характер (це пов'язано з реалізацією резервів ефективнішого використання ресурсного потенціалу підприємства). Проте, починаючи з певного моменту, зростання обсягу виробництва викликає ще більше зростання суми змінних, а частково і постійних витрат, унаслідок чого темпи зростання загальної їх суми

можуть перевищити темпи зростання обсягу виробництва. Така ситуація пов'язана з необхідністю залучення додаткового обсягу ресурсів усіх видів на забезпечення приросту виробництва, унаслідок чого різко зростають постійні витрати, а у складі змінних в цьому періоді починають переважати види витрат, що мають прогресивний характер. Отже, зростання обсягу виробництва лише до певних меж може викликати зниження рівня витратоємкості на підприємстві;

б) асортимент продукції, що випускається. Різні види продукції мають різний рівень витратоємкості. Тому на підприємстві доцільно визначати рентабельність кожного виду продукції (робіт, послуг), що випускається, і, виходячи з цього, оптимізувати структуру продукції, що випускається;

в) швидкість продажу готової продукції. Чим нижчий період звернення готової продукції в днях, тим відповідно нижчий на підприємстві рівень витрат зі зберігання продукції, втрат від природного спаду тощо;

г) рівень продуктивності праці працівників. Чим вищий обсяг виробництва, що доводиться на одного працівника підприємства, тим відповідно нижчий рівень витрат з оплати праці та інших витрат за змістом персоналу на одиницю продукції, що випускається;

д) стан використовуваних основних фондів. Чим вищий рівень їх зносу, тим більше витрат понесе підприємство на їх ремонт, тим довші і частіші їх простой;

е) забезпеченість власними оборотними активами. Чим вищий цей показник, тим меншим обсягом позикових фінансових коштів користуються підприємства в процесі здійснення виробничої і господарської діяльності, а відповідно тим нижче сума і рівень відсотків за кредит.

У системі чинників, не залежних від діяльності підприємства, можна виділити основні:

а) темпи інфляції в країні. Чим вищий цей показник, тим швидше збільшується сума витрат на придбання матеріальних ресурсів, з оплати праці персоналу, обслуговування позикових фінансових коштів, оплати послуг транс-портних, ремонтних та інших сторонніх підприємств, відрахуванням на соціальне страхування;

б) зміна видів і ставок податкових платежів, що входять до складу витрат підприємства. Значна частина податкових платежів включається до складу валових витрат підприємства. Тому зміна видів цих платежів або рівня податкових ставок по них відбивається на загальній сумі і рівні витрат підприємства.

Виходячи з вищезазначеного, основними резервами зниження рівня витрат на підприємстві є:

- систематичне зменшення витрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;
- поліпшення використання основних виробничих фондів і збільшення у зв'язку з цим випуску продукції на кожну гривню основних фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії і скорочення витрат на одиницю виробу без зниження якості продукції;
- скорочення втрат від браку і ліквідація непродуктивних витрат;
- скорочення витрат зі збуту продукції;

- усунення надмірностей в апараті управління виробництвом на основі раціональної його організації;
- суворий облік і контроль за витратами на підприємстві.

Таким чином, у реальному економічному житті підприємств величина валових витрат зумовлює фінансовий успіх на ринку. Якщо величина валових витрат нижча за валовий дохід, то підприємство отримує прибуток, який є основним джерелом відтворення і розширення виробничо-господарської діяльності. Якщо ж розмір валових витрат вищий за валовий дохід підприємства, то діяльність підприємства збиткова, що в умовах ринкової економіки приводить підприємство до розорення, банкрутства.

Контрольні запитання

1. Дайте характеристику основним джерелам фінансування витрат підприємства.
2. Розкрийте сутність планування витрат.
3. За якими ознаками доцільно використання класифікації витрат для ефективного керування ними?
4. Витрати підприємства – це...?

Тема 5. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

- 5.1 Роль прибутку в діяльності підприємства.
- 5.2 Методи обчислення рентабельності.
- 5.3 Планування прибутку.

5.1 Роль прибутку в діяльності підприємства

Продукція, вироблена підприємством за умови її продажу споживачу, стає товаром. Саме на стадії продажу виявляється вартість товару, яка включає вартість минулої уречевленої праці та живої праці. Вартість живої праці відображає знов створену вартість і розпадається на дві частини: перша – заробітна плата працівників, які брали участь у виробництві продукції. Її розмір визначається рядом чинників, обумовлених необхідністю відтворення робочої сили, і вона являє собою частку витрат на виробництво продукції. Друга – відображає чистий дохід, який реалізується в результаті продажу продукції і на рівні підприємства приймає форму прибутку.

Таким чином, прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових нагромаджень, створюваних підприємством.

На ринку товарів підприємства виступають як відносно відокремлені товаровиробники, які продають продукцію споживачу, отримуючи дохід. Для виявлення фінансового результату від продажу продукції необхідно зіставити валовий дохід із валовими витратами на виробництво й обіг, які приймають форму собівартості продукції. Коли валовий дохід перевершує витрати, фінансовий результат свідчить про отримання прибутку.

Отже, прибуток характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності господарчого суб'єкта. Прибуток виступає показником, який з найбільшою повнотою відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Прибуток, з одного боку є фінансовим результатом, одним з основних показників оцінки діяльності підприємства, а з другого – основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства, який реально забезпечує принцип самофінансування. За рахунок прибутку здійснюється фінансування заходів щодо науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємств, збільшення фонду оплати праці їх працівників. Нарешті, прибуток є одним із джерел формування бюджету та позабюджетних фондів. Він надходить до бюджету у вигляді податків і поряд з іншими доходними надходженнями використовується для фінансування суспільного споживання забезпечення виконання державою своїх функцій.

При плануванні та оцінці господарчої і фінансової діяльності підприємства, розподілу прибутку використовуються конкретні показники прибутку.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є **балансовий прибуток**, отримання якого пов'язане з різними напрямками діяльності підприємства:

- прибуток від реалізації продукції основного виробництва. Він займає основну питому вагу в складі балансового прибутку;
- прибуток від іншої реалізації, а саме – продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв; основних фондів; матеріальних цінностей; орендних (лізингових) операцій тощо;
- прибуток від фінансових інвестицій, дивіденди на акції, від вкладення коштів у статутні фонди інших підприємств, у вигляді відсотків з державних цінних паперів, облігацій підприємств, з депозитних рахунків у банках;
- прибуток від позареалізаційних операцій. Сюди відносяться: прибуток (збиток) минулих років, виявлений у звітному році; надходження боргів, що були раніше списані як безнадійні, отримані штрафи, пені, неустойки та інші.

Кожне підприємство повинне сплатити в бюджет відповідний податок з прибутку.

Платниками податку на прибуток з числа резидентів є:

- суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами;
- управління залізниці, яке отримує прибуток від основної діяльності залізничного транспорту;
- підприємства залізничного транспорту та їх структурні підрозділи, які отримують прибуток від неосновної діяльності залізничного транспорту;
- неприбуткові установи та організації у разі отримання прибутку від неосновної діяльності та/або доходів, що підлягають оподаткуванню відповідно до цього розділу.

Національний банк України здійснює розрахунки з Державним бюджетом України відповідно до Закону України "Про Національний банк України".

Установи кримінально-виконавчої системи та їх підприємства, які використовують працю спецконтингенту, спрямовують доходи, отримані від діяльності, визначеної спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань виконання покарань України, на фінансування господарської діяльності таких установ та підприємств, із включенням сум таких доходів до відповідних кошторисів їх фінансування, затверджених зазначеним органом виконавчої влади.

Платниками податку на прибуток із числа нерезидентів є:

- юридичні особи, що створені в будь-якій організаційно-правовій формі, та отримують доходи з джерелом походження в Україні, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України;
- постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерелом походження в Україні або виконують агентські (представницькі) та інші функції стосовно таких нерезидентів чи їх засновників.

Податковою базою для податку на прибуток визнається грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування.

Об'єктом оподаткування є прибуток з джерелом походження в Україні та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135 – 137 Податкового Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138 – 143 Податкового Кодексу, з урахуванням правил, установлених статтею 152 Податкового Кодексу України, а також дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню згідно зі статтею 160 Податкового Кодексу, з джерелом походження в Україні.

Доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включаються до доходів звітного періоду за датою, визначеною відповідно до статті 137, на підставі документів, зазначених у пункті 135.2, та складаються з доходів, що докладно розглянуті у 3 розділі цього посібника.

Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат, що докладно розглянуті у 4 главі цього посібника.

$$OO = D - B, \quad (4.2)$$

де OO - об'єкт оподаткування

D – доходи згідно з Податковим Кодексом України

B - витрати згідно з Податковим Кодексом України

Якщо результатом розрахунку об'єкта оподаткування платника податку з числа резидентів за підсумками податкового року є від'ємне значення, то сума такого від'ємного значення підлягає включенню до витрат першого календарного кварталу наступного податкового року. Розрахунок об'єкта оподаткування за наслідками півріччя, трьох кварталів та року здійснюється з урахуванням зазначеного від'ємного значення попереднього року у складі витрат таких податкових періодів наростаючим підсумком до повного погашення такого від'ємного значення. Від'ємне значення як результат розрахунку об'єкта оподаткування, отриманий від ведення діяльності, яка підлягає патентуванню, не враховується для цілей частини першої цього пункту та відшкодовується за рахунок доходів, отриманих у майбутніх податкових періодах від такої діяльності. Орган державної податкової служби не може відмовити у прийнятті податкової декларації, яка містить від'ємне значення як результат розрахунку об'єкта оподаткування, з причин наявності такого від'ємного значення.

У разі якщо від'ємне значення як результат розрахунку об'єкта оподаткування декларується платником податку протягом чотирьох послідовних податкових періодів, орган державної податкової служби має

право провести позапланову перевірку правильності визначення об'єкта оподаткування. В інших випадках наявність значення такого від'ємного значення не є достатньою підставою для проведення такої позапланової перевірки.

Статтею 152 Податкового Кодексу визначено порядок обчислення податку, згідно з яким податок нараховується платником самостійно за визначеною ставкою від податкової бази. Доходи і витрати нараховуються з моменту їх виникнення згідно з правилами, встановленими Податковим Кодексом, незалежно від дати надходження або сплати коштів, якщо інше не встановлено цим розділом.

Ставки податку на прибуток відповідно до Податкового Кодексу:

з 1 квітня 2011 року до 31 грудня 2011 року включно	23%
з 1 січня 2012 року до 31 грудня 2012 року включно	21%
з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2013 року включно	19%
Основна ставка податку з 1 січня 2014 року	16%
Прибуток від страхової діяльності юридичних осіб у випадках, установлених пунктом 156.2 статті 156 цього Податкового Кодексу	0%
Доходи нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у випадках, установлених статтею 160 Податкового Кодексу	0, 4, 6, 12, 15 і 20%

Також статтею 152 Податкового Кодексу встановлений порядок нарахування податку в разі :

- наявності відокремлених підрозділів у складі платника податку – юридичної особи;
- податку, що отриманий від діяльності, яка підлягає патентуванню відповідно до розділу XII Податкового Кодексу;
- податку, що підлягає сплаті до бюджету платниками податку, які провадять страхову діяльність, визначається в порядку, передбаченому статтею 156 цього Кодексу;
- податку неприбуткових організації, визначених у пункті 157.1 статті 157 цього Кодексу.

Статтею 153 Податкового Кодексу визначено порядок оподаткування операцій особливого виду, таких як:

- Оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті.
- Оподаткування операцій із пов'язаними особами.
- Оподаткування дивідендів.
- Оподаткування операцій з борговими вимогами та зобов'язаннями.
- Оподаткування операцій з відступлення права вимоги.
- Оподаткування операцій лізингу (оренди).
- Оподаткування операцій з торгівлі цінними паперами, деривативами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами.
- Оподаткування діяльності, що здійснюється за договорами управління майном.

- Оподаткування спільної діяльності на території України без створення юридичної особи.

- Особливості обліку під час реорганізації юридичних осіб.

У свою чергу статтею 154 Податкового Кодексу визначений порядок звільнення від оподаткування окремих підприємств та організацій.

Статтями 155-160 Податкового Кодексу визначені особливості оподаткування :

- виробників сільськогосподарської продукції;
- страховика;
- неприбуткових установ та організацій;
- підприємств із впровадженням енергоефективних технологій;
- нерезидентів.

Розподіл і використання прибутку є важливим господарським процесом, який забезпечує, по-перше, формування фінансових ресурсів держави, а, по-друге, покриття потреб самого підприємства.

Механізм розподілу прибутку повинен бути таким, щоб зацікавити підприємство в його зростанні і сприяти підвищенню ефективності виробництва.

Важливою проблемою розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, яка вилучається до бюджету й тієї, що лишається у розпорядженні господарчих суб'єктів. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства.

Отже, на першому етапі – розподілі загального прибутку – передбачається сплата підприємствами всіх форм власності частки прибутку до бюджету. При цьому визначення видів платежів, об'єктів оподаткування, бази й ставок оподаткування, порядок надання податкових пільг є виключною прерогативою держави.

На другому етапі проводиться розподіл і використання прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету.

До реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності перш за все частина цих коштів спрямовувалася на здійснення платежів, які пов'язані із застосуванням фінансових санкцій до підприємства: за порушення господарських договорів; за несвоєчасне подання розрахунків у державну податкову інспекцію; за затримку перерахування коштів до бюджету і державних цільових фондів; за прострочені банківські позички; інші порушення.

Залишок складає чистий прибуток. Отримання і сплата штрафів враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності і на обсяг чистого прибутку не впливає.

У сучасних умовах господарювання держава не регламентує норматив розподілу прибутку, але через порядок оподаткування прибутку стимулює її направлення на відтворення виробничих і невиробничих фондів, витрати на соціальну сферу, благодійні цілі тощо. Конкретні напрямки використання прибутку визначають самі підприємства.

Чистий прибуток підприємств може направлятися на фінансування модернізації устаткування, на вдосконалення технології та організації вироб-

ництва, підвищення якості продукції, збільшення оборотних коштів (див. рис. 5.1).

Частина прибутку направляється на задоволення соціальних потреб. Зокрема з прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, сплачується одноразове заохочення і допомога, дивіденди по акціях і вкладах членів трудового колективу в майно підприємства тощо.

У свою чергу, фонд нагромадження та фонд споживання, які формуються за рахунок отриманого чистого прибутку, формують нерозподілений прибуток підприємства.

Перехід до ринкових відносин передбачає розширення операцій з боку підприємств різних форм власності на ринку цінних паперів. Підприємства можуть вкладати частку чистого прибутку у придбання акцій акціонерних товариств, облігацій і т.ін.

Напрямки використання чистого прибутку підприємства

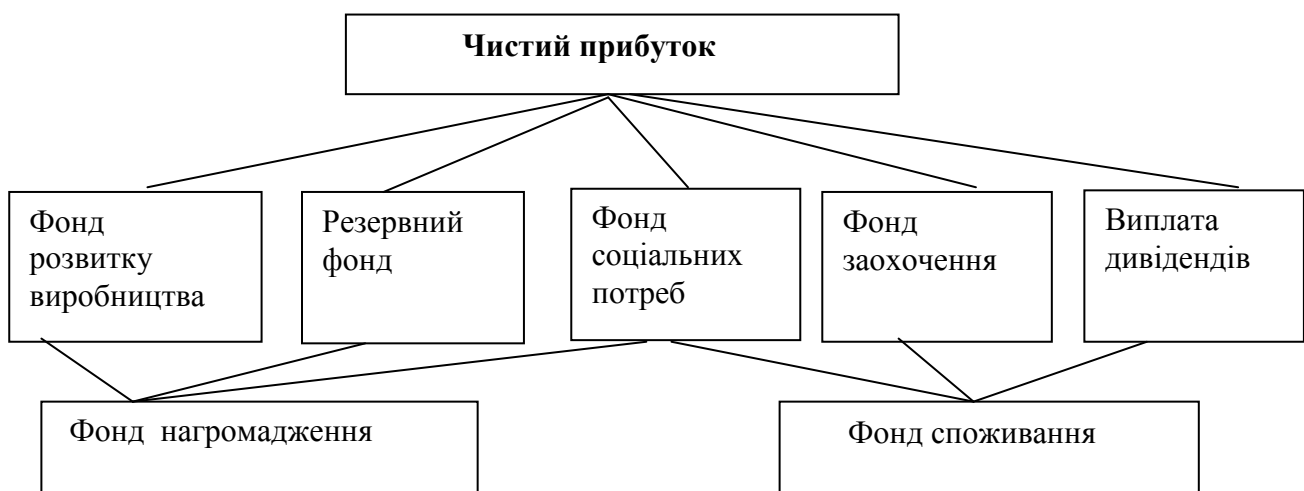


Рис.5.1. Напрямки використання чистого прибутку підприємства

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами.

5.2 Методи обчислення рентабельності

Прибуток є важливим оцінюючим показником, але абсолютна сума не дає повного уявлення про ефективність роботи підприємства. Якщо збільшення прибутку досягнуто за рахунок збільшення кількості робітників і введенням у дію нових виробничих фондів без відповідного поліпшення їх використання, то таке збільшення прибутку суперечить завданню підвищення економічної ефективності виробництва. Важливо визначити не тільки абсолютний результат, тобто суму прибутку або його приріст за певний період, а і витрати, за допомогою яких його отримано. Прибуток необхідно співставити з обсягом використаних фондів і поточними витратами на виробництво продукції, визначити рівень рентабельності. Рентабельність – відносний показник, який вимірюється у відсотках. Відносні показники дозволяють оцінювати ефективність вкладених коштів і використовуються в економічних розрахунках і фінансовому плануванні.

Ураховуючи цілі аналізу прибутковості, на практиці використовуються різні показники рентабельності.

Рентабельність окремих видів продукції (або групи виробів) розраховується як відношення валового або чистого прибутку (Π) до суми витрат (B):

$$P = \frac{\Pi \times 100}{B} \quad (5.1)$$

Рівень рентабельності продукції характеризує результативність поточних витрат і застосовується для визначення вигідності виробництва того чи іншого виду продукції. Цей продукт має важливе значення при встановленні цін, а також у процесі контролю за зниженням собівартості продукції. Таким самим способом визначається вигідність інвестиційних проектів, а саме: отриманий прибуток співвідноситься до суми інвестицій у цей проект.

Рентабельність підприємств, організацій, установ визначається співвідношенням загального (балансового) прибутку або прибутку від основної діяльності до авансованої вартості, собівартості чи до обсягу реалізації за оптовими цінами.

Рентабельність галузей економіки характеризується відношенням прибутку галузі до авансованої вартості, собівартості або обсягу реалізації.

5.3 Планування прибутку

Планування прибутку – основна частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи підприємств.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості у виробничій сфері, торгівлі, сфері послуг.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку прибутку від реалізації: прямого розрахунку; економічний (аналітичний) метод; за показником витрат на одну гривню продукції.

Метод прямого розрахунку полягає в тому, що розмір планового прибутку від реалізації продукції ($\Pi_{пр}$) визначається як різниця між оптовою ціною одиниці продукції (ціна виробника) (B) і повною собівартістю одиниці продукції (C) за формулою:

$$\Pi_{пр} = B - C \quad (5.2)$$

Вихідними даними для розрахунку прибутку є розгорнутий план випуску і реалізації продукції за всією номенклатурою, а також повна собівартість і оптова ціна одиниці продукції (табл. 5.1).

Загальна сума прибутку від реалізації продукції ($\Pi_{пр}$) складається із прибутку від випуску продукції ($\Pi_{вп}$) і прибутку в залишках продукції на початок планового періоду ($\Pi_{зп}$) за мінусом прибутку в залишках на кінець планового періоду ($\Pi_{зк}$) за формулою:

$$\Pi_{пр} = \Pi_{зп} + \Pi_{вп} - \Pi_{зк} \quad (5.3)$$

Для визначення загального розміру прибутку до суми прибутку від реалізації, необхідно додати прибуток від іншої операційної діяльності і скоригувати її на суму запланованих позареалізаційних доходів і витрат, які плануються. Метод прямого розрахунку достатньо точний, але має недоліки. По-перше, при великому асортименті продукції цей розрахунок надто

трудомісткий. Крім того, він не дає можливості визначати вплив на прибуток окремих факторів.

Економічний (аналітичний) метод використовується при наявності великого асортименту продукції, яка виробляється, а також для перевірки розрахунку прибутку прямим методом. Крім того, він дає можливість визначити фактори росту (або зменшення) планового прибутку. При аналітичному методі прибуток розраховується не за окремими видами продукції, яка випускатиметься в запланованому періоді, а за всією порівняною продукцією в цілому.

Планування прибутку полягає в тому, що прибуток по порівняній продукції запланованого року визначається на основі очікуваної (базової) рентабельності звітного року з урахуванням впливу факторів: збільшення обсягу реалізації, зниження собівартості продукції, зміни її асортименту, якості, рівня оптових цін та інших факторів, які впливають на розмір прибутку.

Розрахунок прибутку аналітичним методом складається із послідовних етапів. Методику цього розрахунку розглянемо на прикладі.

I. Визначення базового прибутку і базової рентабельності продукції здійснюється, виходячи із суми очікуваного прибутку від реалізації продукції у звітному (базовому) році й очікуваної реалізації порівняної продукції за повною собівартістю.

Для визначення базового прибутку необхідно до фактично отриманого прибутку на останню звітну дату додати очікуваний прибуток до кінця поточного року. Якщо впродовж поточного року змінювались ціни реалізації, їх дія повинна розповсюджуватись на весь рік, з тим, щоб чинники, які визначають розмір прибутку, у поточному і запланованому періоді були порівняними.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність балансового прибутку підприємства?
2. Які основні елементи витрат, що відносяться на собівартість продукції?
3. Розкрийте зміст та порядок формування прибутку від реалізації продукції.
4. Дайте визначення економічній сутності рентабельності.
5. Розкрийте та дайте характеристику методів розрахунку прибутку від реалізації продукції.
6. Визначте основні напрямки використання балансового прибутку підприємства.
7. Визначте основні напрямки використання чистого прибутку підприємства.

Тема 6. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 6.1 Система оподаткування підприємств в Україні
- 6.2 Загальнодержавні податки та збори
- 6.3 Місцеві податки та збори

6.1 Система оподаткування підприємств в Україні

Система оподаткування підприємств – це сукупність форм та методів спрямування частини доходів підприємств до бюджетів різних рівнів та державних цільових фондів, що стягуються в порядку, установленому відповідними законами держави. Податкове законодавство України складається з Конституції України; Податкового Кодексу; Митного кодексу України та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням ввізним або вивізним митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування; нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання Податкового Кодексу та законів з питань митної справи; рішень Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими Податковим Кодексом.

Побудова системи оподаткування базується на принципах, поданих на рис. 6.1.



Рис.6.1. Принципи побудови системи оподаткування

Податок - це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового Кодексу.

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 та зборів, що справляються в установленому Податковим Кодексом порядку, становить податкову систему України.

Податки мають такі ознаки:

* односторонній принцип стягнення;

- * обов'язковий порядок надходження до бюджету;
- * відсутність цільового спрямування;
- * безеквівалентний характер відносин платника податку з державою;
- * періодичність сплати податків.

Виникнення податків та інших платежів пов'язано з виникненням та функціонуванням держави. Схему впливу податків на державному рівні подано на рис. 6.2.

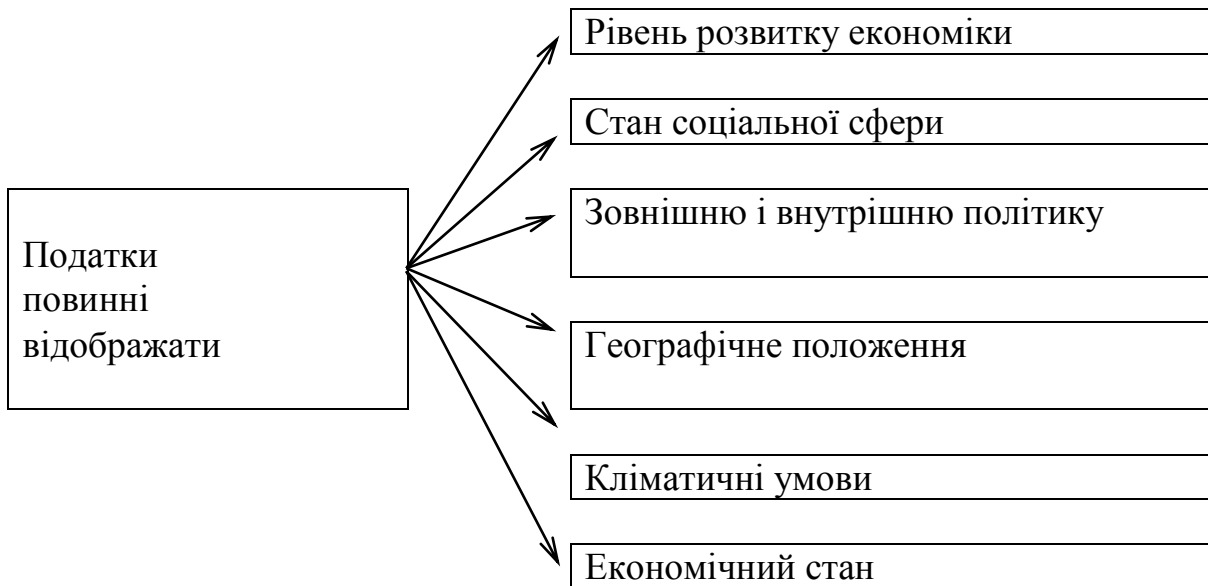


Рис.6.2. Схема впливу податків на державному рівні

Податки, які сплачуються платниками до бюджету, стають власністю держави. Вони є матеріальною базою фінансового забезпечення соціально – економічних та військово-політичних завдань держави.

З другого боку, податки мають суттєвий вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств (рис. 6.3).

Податки виконують дві основні функції – фіскальну та регулюючу.

Фіскальна функція полягає у формуванні централізованих фінансових ресурсів шляхом стягнення податків і зборів.

Регулююча функція реалізується через вплив податкової системи на фінансовий стан та ефективність діяльності суб'єктів господарювання, а також на рівень та якість споживання. Цей вплив здійснюється через такі податкові важелі, як визначення об'єктів і суб'єктів оподаткування, ставки податків і строки їх сплати, податкові пільги та штрафні санкції.

До підприємств, які порушили податкове законодавство, застосовуються штрафні санкції. Порушеннями визнаються: неподання або несвоєчасне подання податковим органам форм звітності та інших необхідних документів; несплата в установлені строки податків, зборів та інших обов'язкових платежів; приховування об'єктів від оподаткування; навмисне заниження сум податків.

Система оподаткування, що існує на сьогодні в Україні, дуже складна, важкодоступна та не завжди зрозуміла для платників податків. Варто зазначити, якщо податки економічно не обґрунтовані, то вони пригнічують і розвиток підприємств, і стимули до праці та спричиняють несправедливий розподіл доходів між соціальними групами.

Податкова політика повинна, передусім, сприяти збільшенню обсягів накопичення, створення умов, які полегшують оновлення капіталів підприємств.

При впровадженні податкової політики держава обов'язково враховує інтереси кожного підприємства, кожного члена суспільства.

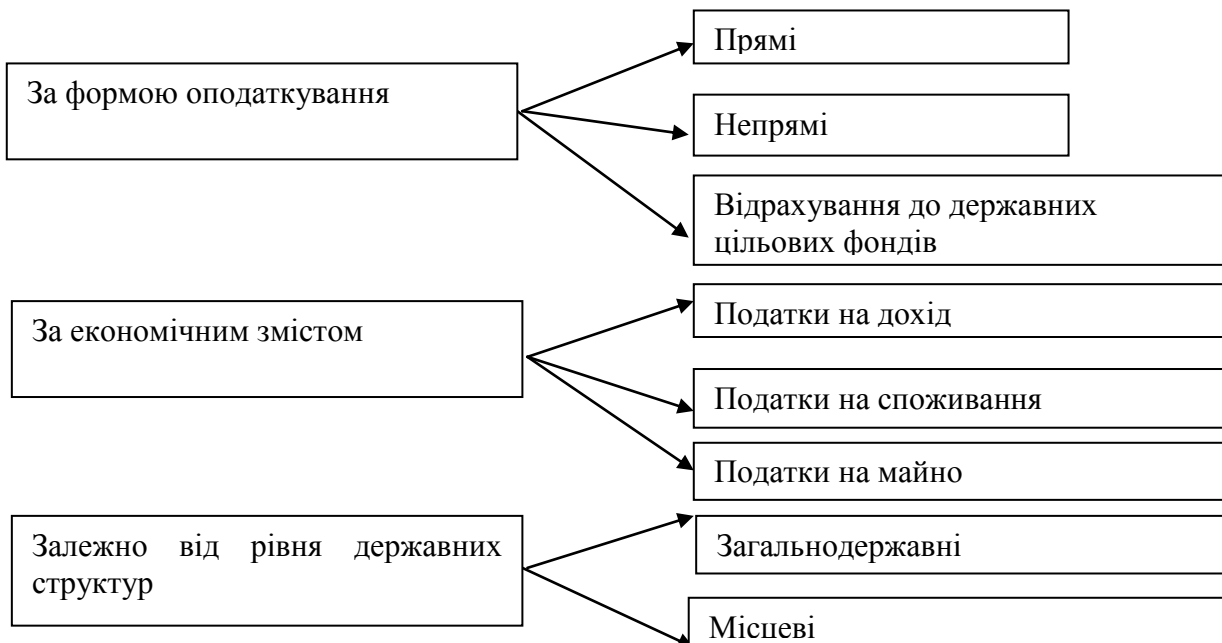
Однією з головних цілей формування системи оподаткування повинно бути поліпшення фінансового стану підприємств усіх форм власності і особливо пріоритетних напрямів виробництва.



Рис.6.3. Схема впливу податків на фінансово-господарську діяльність підприємства

Об'єднання податків у систему передбачає можливість їх класифікації, що дозволяє краще з'ясувати сутність цієї категорії. Підстав для класифікації може бути декілька.

На рис.6.4 подано критерії класифікації податків в Україні.



Непрямі податки - це податки, встановлювані на товари і послуги у вигляді надбавок до ціни товару або послуг і в обов'язковому порядку сплачувані до бюджету продавцями цих товарів і послуг.

Прямі податки - це податки, встановлювані безпосередньо на доходи і майно платників і сплачувані ними з власних надходжень грошових коштів. Розглянемо класифікацію податків залежно від рівня державних структур.

6.2 Загальнодержавні податки та збори

До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим Кодексом і є обов'язковими до сплати на всій території України. Повний перелік загальнодержавних податків та зборів подано на рис.6.5.

ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ

Податок на прибуток підприємств
Податок на доходи фізичних осіб
Податок на додану вартість
Акцизний податок
Екологічний податок
Фіксований сільськогосподарський податок
Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України
Рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні
Плата за користування надрами
Плата за землю
Мито
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу
Збір за користування радіочастотним ресурсом України
Збір за спеціальне використання води
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів
Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності

Рис. 6.5. Загальнодержавні податки та збори

Зарахування загальнодержавних податків та зборів до державного і місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

Основним видом загальнодержавних податків, які сплачують підприємства, є податок на прибуток. Порядок його справляння до 1 квітня 2011 року, коли набув чинності розділ III Податкового Кодексу, регулюючий оподаткування податком на прибуток, регламентувався Законом України „

Про оподаткування прибутку підприємств ” від 28.12.1994 р. № 334/94 ВР зі змінами та доповненнями.

Об`єкти оподаткування, платники податку, ставки та порядок оподаткування податком на прибуток розглянуто в темі 5.

Розрахунок суми податку показується в декларації про прибуток підприємства за звітний квартал, до бюджету вносяться авансові платежі податку на прибуток за перший і другий місяці кварталу. Крім цього, в Законі передбачені особливості оподаткування страхової діяльності, а також окремі операції: бартерні, торгівля цінними паперами та деривативами, з розрахунками в іноземній валюті тощо.

До непрямих загальнодержавних податків належить податок на додану вартість.

Питання щодо визначення платників, об`єктів, баз та ставок оподаткування, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій, поняття податкової накладної, порядок обліку, звітування та внесення податку на додану вартість до бюджету, регулюються Податковим Кодексом України.

Платниками податку є суб`єкти, що представлені на рис. 6.6.

Об`єктом оподаткування є операції, які зображені на рис. 6.7.

Базу та ставки оподаткування подано на рис. 6.8 і 6.9.

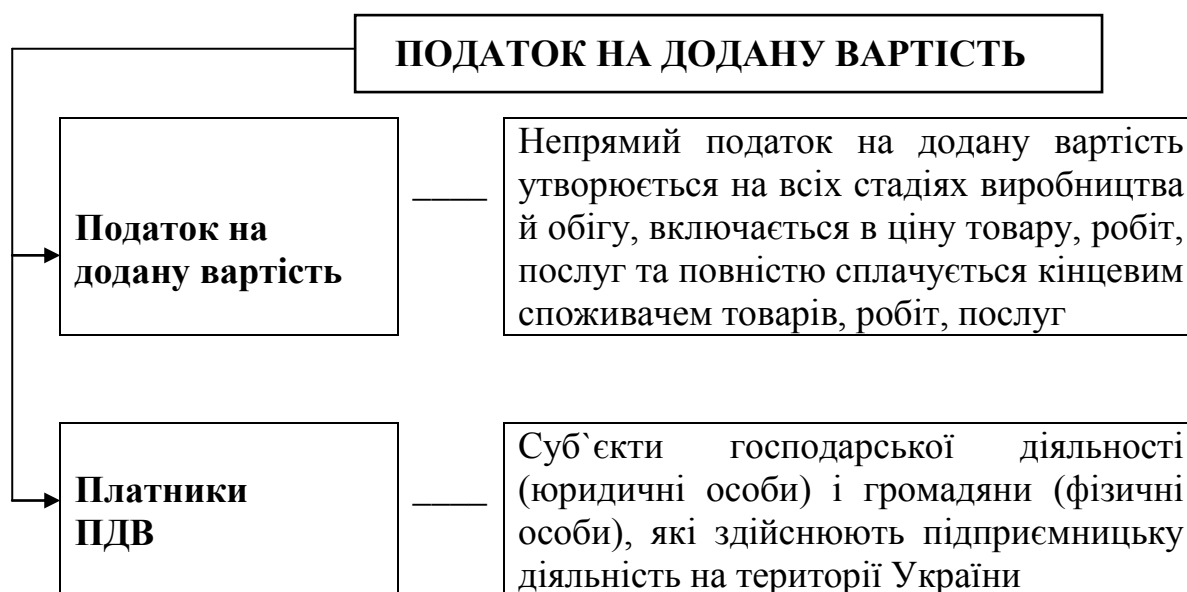
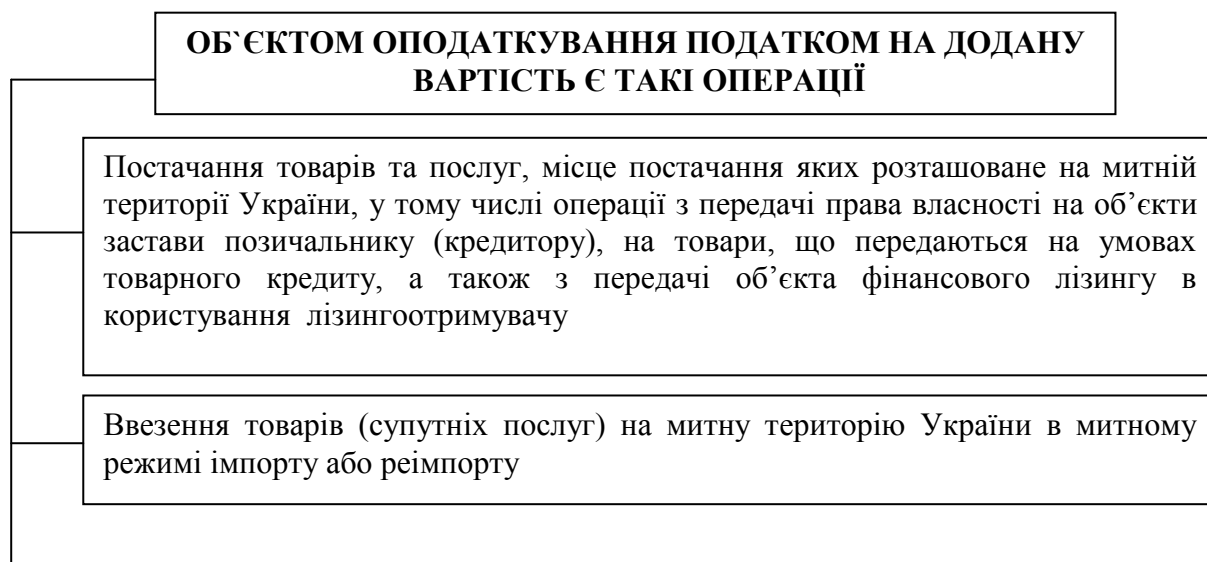


Рис. 6.6. ПДВ і платники податку



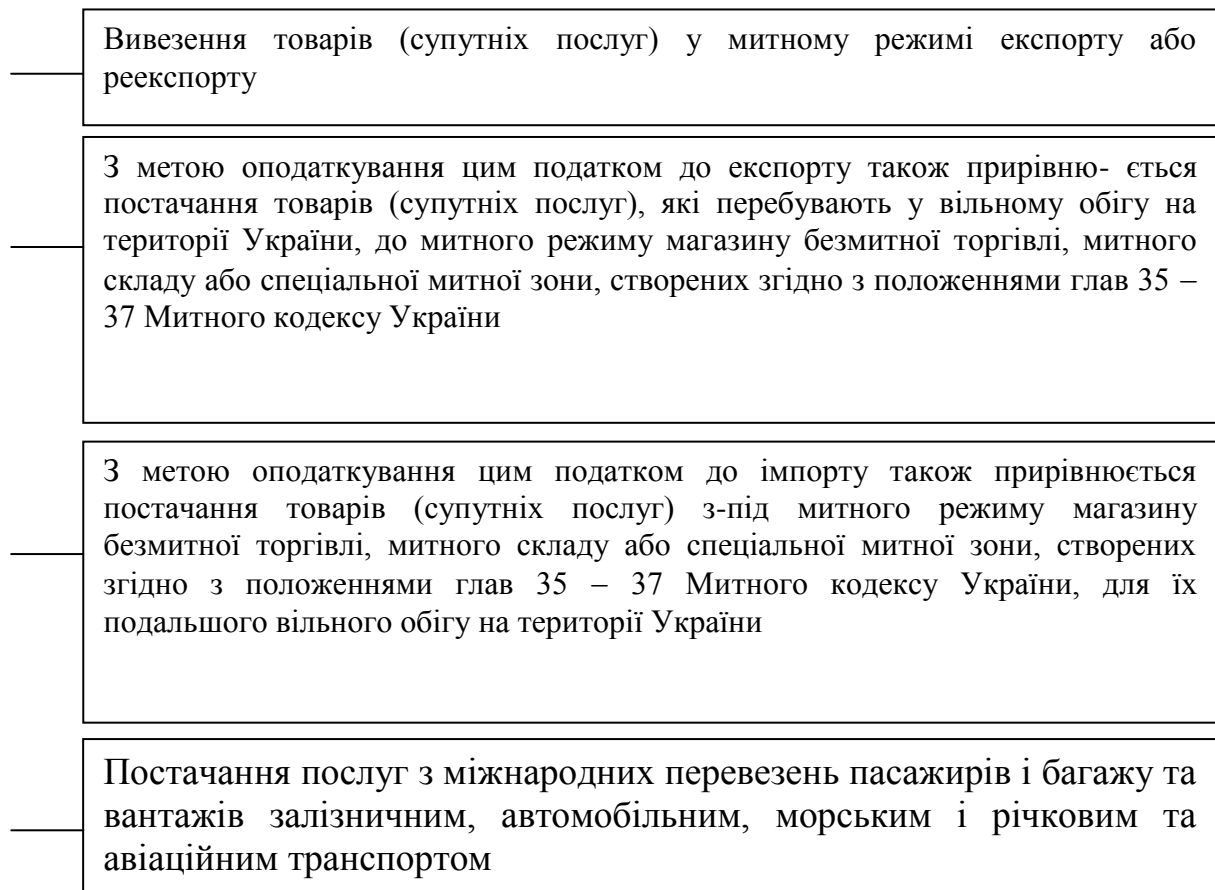


Рис. 6.7. Об'єкти оподаткування ПДВ

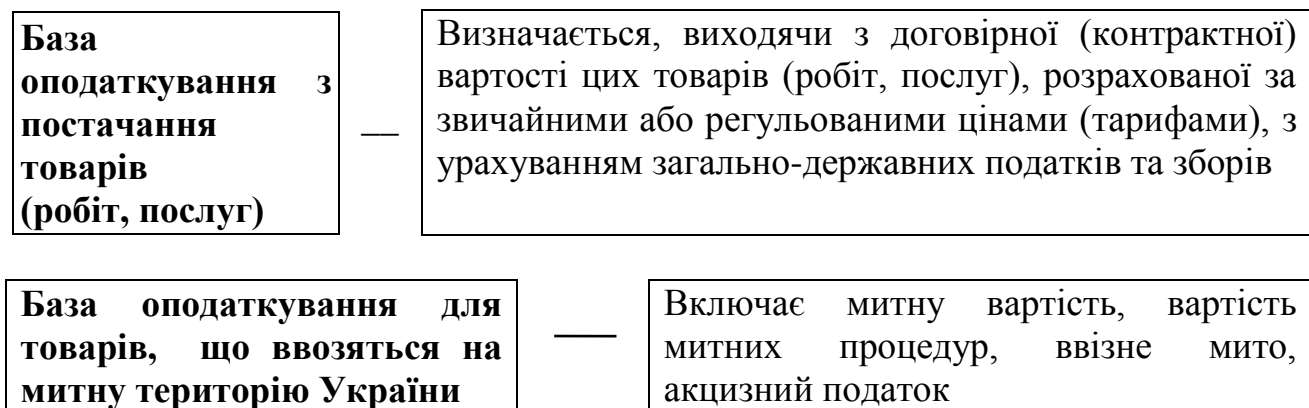


Рис. 6.8. База оподаткування ПДВ

До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платникові податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів/послуг.

База оподаткування визначається за формулою:

$$BO = (C + PR) + M + AP + IP = 3Ц (РЦ), \quad (6.1)$$

де С - собівартість

PR - прибуток

М - мито (з урахуванням митних зборів)

AP - акцизний податок

IP - інші податки, які включаються у ціну

ЗЦ - звичайна (регульована) ціна



Рис. 6.8. Ставки ПДВ

За податковими зобов'язаннями з податку на додану вартість, що виникли з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2013 року включно ставка податку встановлюється від бази оподаткування в розмірі 20 відсотків, а з 1 січня 2014 року - 17 відсотків.

Реєстрація податкових накладних платниками податку на додану вартість - продавцями в Єдиному реєстрі податкових накладних запроваджується для платників цього податку, у яких сума податку на додану вартість в одній податковій накладній становить:

- понад 1 мільйон гривень - з 1 січня 2011 року;
- понад 500 тисяч гривень - з 1 квітня 2011 року;
- понад 100 тисяч гривень - з 1 липня 2011 року;
- понад 10 тисяч гривень - з 1 січня 2012 року.

Податкова накладна, у якій сума податку на додану вартість не перевищує 10 тисяч гривень, не підлягає включенню до Єдиного реєстру податкових накладних.

Для визначення суми податку застосовується формула:

$$\sum \text{ПДВ} = \frac{\text{БО} \times 17\%}{100\%} \quad (6.2.)$$

Визначена сума ПДВ додається до звичайної (регульованої) ціни таким чином, що розрахована сума ПДВ складає загальну суму податкових зобов'язань підприємства за даним податком (рис.6.10).

Податкове зобов'язання	—	Загальна сума податку на додану вартість, одержана (нарахована) підприємствам-платникам податку у звітному (податковому) періоді
Податковий кредит	—	Сума, на яку підприємство-платник ПДВ має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Рис. 6.10. Визначення суми ПДВ

Податковий кредит складається з:

$$ПК = \sum ПДВ_{ТМЦ} + \sum ПДВ_{ОФ} + \sum ПДВ_{НМА}, \quad (6.3)$$

де $\sum ПДВ_{ТМЦ}$ - сума податків, сплачених платником у звітному періоді у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг).

$\sum ПДВ_{ОФ}$ - сума податків, сплачених платником у звітному періоді у зв'язку з придбанням основних фондів.

$\sum ПДВ_{НМА}$ - сума податків, сплачених платником у звітному періоді у зв'язку з придбанням нематеріальних активів.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет - визначається як різниця між загальною сумою його податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом того самого періоду.

Плата (податок) за землю – це другий прямий податок з підприємств і організацій, який вилучається з власників земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачів (крім орендарів). Об'єктами оподаткування є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні та земельні частки (паї), які перебувають у власності. Порядок обчислення і сплати податку на землю регулюється Податковим Кодексом України.

Базою оподаткування, згідно з Податковим Кодексом, є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого розділом XIII ПК; або площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Ставка ж податку – це законодавчо визначений річний розмір платежу за одиницю площі земельної ділянки. Ставки податку за один гектар сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх нормативної грошової оцінки у таких розмірах:

- для ріллі, сіножатей та пасовищ – 0,1;
- для багаторічних насаджень – 0,03.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки, за винятком земельних ділянок, зазначених у статтях 272, 273, 276 і 278 Податкового Кодексу.

Ставки податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких не проведено, встановлюються у таких розмірах:

Групи населених пунктів з чисельністю населення, тис. осіб	Ставки податку, гривень за 1 кв. метр	Коефіцієнт, що застосовується у містах Києві, Сімферополі, Севастополі та містах обласного значення
до 3	0,24	
від 3 до 10	0,48	
від 10 до 20	0,77	
від 20 до 50	1,2	1,2
від 50 до 100	1,44	1,4
від 100 до 250	1,68	1,6
від 250 до 500	1,92	2,0
від 500 до 1000	2,4	2,5
від 1000 і більше	3,36	3,0

Ставки податку за земельні ділянки (за винятком сільськогосподарських угідь та земель лісгосподарського призначення) диференціюють та затверджують відповідні сільські, селищні, міські ради, виходячи з вищенаведених ставок податку, функціонального використання та місцезнаходження земельної ділянки, але не більше трикратного розміру цих ставок податку, з урахуванням коефіцієнтів, установлених пунктом 275.2 Податкового Кодексу.

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

Підставою для нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру. Відповідні органи виконавчої влади з питань земельних ресурсів за запитом відповідного органу державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння плати за землю, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року подають відповідному органу державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 Податкового Кодексу, 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 по-дається 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 нову звітну податкову декларацію, що звільняє його від обов'язку подання податкової декларації до 1 лютого поточного року, протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним. За нововідведені земельні ділянки або за новоукладеними договорами оренди землі платник плати за землю подає податкову декларацію протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним.

Нарахування фізичним особам сум податку проводиться органами державної податкової служби, які видають платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про внесення податку за формою, встановленою у порядку, визначеному статтею 58 Податкового Кодексу.

У разі переходу права власності на земельну ділянку від одного власника до іншого протягом календарного року податок сплачується попереднім власником за період з 1 січня цього року до початку того місяця, у якому він втратив право власності на зазначену земельну ділянку, а новим власником – починаючи з місяця, у якому у нового власника виникло право власності.

У разі переходу права власності на земельну ділянку від одного власника до іншого протягом календарного року орган державної податкової служби

надсилає податкове повідомлення-рішення новому власникові після отримання інформації про перехід права власності.

За земельну ділянку, на якій розташована будівля, що перебуває у спільній власності кількох юридичних або фізичних осіб, податок нараховується з урахуванням прибудинкової території кожному з таких осіб:

1) у рівних частинах – якщо будівля перебуває у спільній сумісній власності кількох осіб, але не поділена в натурі, або одній з таких осіб-власників, визначеній за їх згодою, якщо інше не встановлено судом;

2) пропорційно належній частці кожної особи – якщо будівля перебуває у спільній частковій власності;

3) пропорційно належній частці кожної особи – якщо будівля перебуває у спільній сумісній власності і поділена в натурі.

За земельну ділянку, на якій розташована будівля, що перебуває у користуванні кількох юридичних або фізичних осіб, податок нараховується кожному з них пропорційно тій частині площі будівлі, що знаходиться в їх користуванні, з урахуванням прибудинкової території.

Юридична особа зменшує податкові зобов'язання із земельного податку на суму пільг, які надаються фізичним особам відповідно до пункту 281.1 статті 281 Податкового Кодексу за земельні ділянки, що знаходяться у їх власності або постійному користуванні і входять до складу земельних ділянок такої юридичної особи.

Такий порядок поширюється на визначення податкових зобов'язань із земельного податку юридичною особою за земельні ділянки, які відведені в порядку, встановленому Законом України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні" для безоплатного паркування (зберігання) легкових автомобілів, якими керують інваліди з ураженням опорно-рухового апарату, члени їх сімей, яким відповідно до порядку забезпечення інвалідів автомобілями передано право керування автомобілем, та законні представники недієздатних інвалідів або дітей-інвалідів, які перевозять інвалідів (дітей-інвалідів) з ураженням опорно-рухового апарату.

Для визначення розміру податку та орендної плати використовується нормативна грошова оцінка земельних ділянок. Центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів здійснює управління у сфері оцінки земель та земельних ділянок. Цей орган за індексом споживчих цін за попередній рік щороку розраховує величину коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення за станом на 1 січня поточного року, що визначається за формулою:

$$K_i = [I - 10]:100, \quad (6.4)$$

де I – індекс споживчих цін за попередній рік.

У разі, якщо індекс споживчих цін не перевищує 110 відсотків, такий індекс застосовується із значенням 110.

Коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивно залежно від дати проведення нормативної грошової оцінки земель.

Центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська

міські державні адміністрації не пізніше 15 січня поточного року забезпечують інформування центрального органу державної податкової служби і власників землі та землекористувачів про щорічну індексацію нормативної грошової оцінки земель.

Плата за землю зараховується до відповідних місцевих бюджетів у порядку, визначеному Бюджетним кодексом України для плати за землю.

Спеціальний податковий режим використовуються для фіксованого сільськогосподарського податку.

Платниками податку з урахуванням обмежень, установлених пунктом 301.6 Податкового Кодексу, можуть бути:

- сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

- сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом злиття або приєднання, можуть бути платниками податку в рік утворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік всіма товаровиробниками, які беруть участь у їх утворенні, дорівнює або перевищує 75 відсотків;

- сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом перетворення платника податку, можуть бути платниками податку в рік перетворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків;

- сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом поділу або виділення, можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків;

- новоутворені сільськогосподарські товаровиробники можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Об'єктом оподаткування податком для сільськогосподарських товаровиробників є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, у тому числі на умовах оренди.

Базою оподаткування податком для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), проведена за станом на 1 липня 1995 року, для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) – нормативна грошова оцінка одного гектара ріллі в Автономній Республіці Крим або в області, проведена за станом на 1 липня 1995 року.

Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду для сільськогосподарських товаровиробників залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування):

а) для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,15;

б) для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,09;

в) для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,09;

г) для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,03;

г) для земель водного фонду – 0,45;

д) для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, – 1,0.

Під спеціалізацією на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті слід розуміти перевищення частки доходу, отриманого від реалізації такої продукції та продукції її переробки двох третин доходу (66 відсотків) від реалізації усієї власновиробленої сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки.

Перелік гірських зон та поліських територій визначається Кабінетом Міністрів України.

Базовим податковим (звітним) періодом для податку є календарний рік.

Сільськогосподарські товаровиробники самостійно обчислюють суму податку щороку за станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року подають відповідному органу державної податкової служби за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 Податкового Кодексу.

Платники податку не є платниками таких податків і зборів:

а) податку на прибуток підприємств;

б) земельного податку (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва);

в) збору за спеціальне використання води;

г) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності (у частині провадження торговельної діяльності).

Інші податки і збори сплачуються платником податку в порядку і розмірах, установлених Податковим Кодексом, а єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – в порядку, визначеному Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування".

У разі, якщо в податковому (звітному) році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менше ніж 75 відсотків, сільськогосподарський товаровиробник сплачує податки у наступному податковому (звітному) році на загальних підставах.

Платники податку несуть відповідальність згідно з Податковим Кодексом за правильність обчислення, своєчасність подання податкових декларацій та сплати сум податку.

Акцизний податок - це загальнодержавний непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції).

Платниками акцизного податку, поряд із виробниками та імпортерами підакцизних товарів, є:

- особа, яка реалізує підакцизні товари, які конфісковані, 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;

- особа, яка не забезпечила цільове використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено 0 ставку податку, або не підлягають, або звільнюються від оподаткування.

При імпорті підакцизних товарів платниками є:

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

- 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 відповідно до пункту 213.3 статті 213 Податкового Кодексу;

- особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог.

Замовники виноматеріалів із запровадженням норм Податкового кодексу, як і інші замовники (наприклад, виробництво нафтопродуктів), зобов'язані перерахувати акцизний податок виробнику – переробнику.

Реєстрація в органах державної податкової служби як платника податку суб'єкта господарювання, що здійснює діяльність з виробництва підакцизних товарів (продукції) та/або імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, яка підлягає ліцензуванню, здійснюється на підставі відомостей щодо видачі такому суб'єктів відповідної ліцензії. За інформацією органів ліцензування про видані відповідні ліцензії (виробництво та імпорт спирту, алкогольних напоїв, тютюнових виробів), інші платники підлягають обов'язковій реєстрації як платники акцизного податку органами державної податкової служби за місцем державної реєстрації таких суб'єктів у місячний строк із дня початку господарської діяльності. Інші платники підлягають обов'язковій реєстрації як платники податку органами державної податкової служби за місцем державної реєстрації таких суб'єктів у місячний строк із дня початку господарської діяльності.

Податковим кодексом розмежовано операції, які є об'єктами оподаткування, не підлягають оподаткуванню та звільнюються від оподаткування.

Об'єктами оподаткування є операції з:

1) реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);

2) реалізації (передачі) підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам;

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

4) реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), 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;

5) 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, відповідно до пункту 213.3 [статті 213 Кодексу](#);

б) обсяги та вартість втрачених підакцизних товарів (продукції), що перевищують установлені норми втрат з урахуванням пункту 214.6 [статті 214 Кодексу](#).

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню:

1. Вивезення (експорту) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України.

Товари (продукція) вважаються вивезеними (експортованими) платником податку за межі митної території України, якщо їх вивезення (експортування) засвідчене належно оформленою митною декларацією.

2. Ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру.

Такі підакцизні товари (продукція) ввозяться їх продавцем (експортером) без подальшої реалізації на митній території України.

Перелік операцій, які звільнені від оподаткування акцизним податком наведено в статті 213.3 Податкового Кодексу, серед них: безоплатна передача для знищення конфіскованих та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника, якщо вони не підлягають реалізації (продажу) в установленому законодавством порядку; реалізація скрапленого газу на спеціалізованих аукціонах для потреб населення у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

При ввезенні підакцизних товарів (продукції) на митну територію України звільняються операції: якщо згідно із законодавством України не справляється податок на додану вартість у зв'язку з розміщенням товарів (продукції) у митних режимах: транзиту, митного складу, знищення або руйнування, відмови на користь держави, магазину безмитної торгівлі, тимчасового ввезення, переробки на митній території України; призначена для офіційного користування дипломатичними представництвами іноземних держав; як технічна або гуманітарна допомоги (крім алкогольних напоїв та тютюнових виробів); еталонних чи тестових зразків тютюнових виробів для проведення досліджень чи випробувань.

У разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок базою оподаткування є:

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

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

При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти на національну валюту здійснюється за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на дату подання до митного органу митної декларації до митного оформлення. Митна вартість товарів, що ввозяться на митну територію України, визначається відповідно до [Митного кодексу України](#).

У разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок з вироблених на митній території України або ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

У разі обчислення податку із застосуванням одночасно адвалорних та специфічних ставок податку базою оподаткування є база, визначена відповідно до пунктів 214.1 та 214.4 Податкового Кодексу.

У разі наявності наднормативних втрат спирту етилового, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового, спирту-сирцю виноградного, спирту-сирцю плодового та алкогольних напоїв, допущених з вини виробника під час виробництва підакцизних товарів (продукції), базою оподаткування є вартість (кількість) цих товарів, які можна було б виробити з наднормативно втрачених товарів (продукції).

Норми втрат і виходу спирту етилового, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового, спирту-сирцю виноградного, спирту-сирцю плодового та алкогольних напоїв затверджуються центральним органом виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України.

При псування, знищенні, втраті підакцизних товарів (продукції), крім випадків, коли базою оподаткування є вартість та обсяги втрачених товарів (продукції), що перевищують установлені норми втрат згідно з пунктом 214.6 Податкового [Кодексу](#).

До підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли.

Ставки податку та перелік товарів, із яких справляється податок:

1) ставки податку встановлюються ст. 215 ПК і є єдиними на всій території України;

2) ставки податку встановлюються відповідно до визначень [ПК](#):

- адвалорні,

- специфічні,
- адвалорні та специфічні одночасно.

Оподаткування підакцизних товарів відповідно до визначеного переліку та встановлених розмірів ставок податку на них, статтею 215 діючий перелік підакцизних товарів доповнено новим видом - скраплений газ для використання транспортними засобами, скраплений газ для потреб населення звільняється від оподаткування. Підвищено в 1,4 рази розмір специфічної ставки акцизного податку на нафтопродукти, у т.ч. на бензини моторні, які підвищуються з 132 до 182 євро за 1000 кг, а на алкогольні напої та тютюнові вироби ставки впроваджуються у розмірах, які передбачені розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28.07.2010, № 1533-р.

Слід враховувати, що згідно з Законом України „Про Державний бюджет України на 2011 рік” акцизний податок з виробленого в Україні скрапленого газу є джерелом формування загального фонду Державного бюджету України на 2011 рік.

Дотриманням вимог складання та подання декларації з акцизного податку, дія статті 223 поширюється для всіх підакцизних товарів та категорій платників, у т.ч. імпортерами алкогольних напоїв та тютюнових виробів до органів ДПС, а також у зв'язку із розширенням кола латників (особа, яка реалізує конфіскат, або особа, яка не забезпечила цільове використання підакцизних товарів).

Дотриманням порядку і строків сплати податку, згідно зі статтями 57 та 222 якщо виробники спирту, пива, нафтопродуктів, транспортних засобів, кузовів до них і раніше сплачували акцизний податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку для подання податкової декларації за місячний податковий період, то відтепер така норма розповсюджується і на тютюнові вироби. При цьому, зміна строку сплати податку та податку, визначена статтею 32, здійснюється шляхом перенесення встановленого податковим законодавством строку сплати податку та податку або його частини на більш пізній строк у формі: відстрочки; розстрочки; податкового кредиту.

Дотриманням особливостей оподаткування алкогольних напоїв, статтею 225 вводиться норма, яка передбачає можливість отримання спирту виробниками алкогольних напоїв із дотриманням однієї з умов - сплати акцизного податку (без видачі векселя) або видачі податкового векселя, із встановленням заборони його часткового погашення після закінчення строку, на який видано, а також видачі наступного векселя у випадку непогашення податкового векселя, строк сплати за яким настав.

Крім того, статтею 225 Кодексу передбачено затвердження Кабінетом Міністрів України порядку розрахунку суми зменшення податку, розраховану виходячи з фактично втраченої кількості спирту етилового при транспортуванні та зберіганні, у процесі виробництва готової продукції в межах норм, затверджених у встановленому порядку, а також фактично повернутого невикористаного вина.

Також визначено, що виноматеріали, що реалізуються підприємствам вторинного виноробства, які використовують ці виноматеріали для виробництва готової продукції, не оподатковуються. В інших випадках реалізація виноматеріалів оподатковується за ставками податку на виноробну

продукцію, встановленими підпунктом 215.3.1 пункту 215.3 статті 215 цього Кодексу.

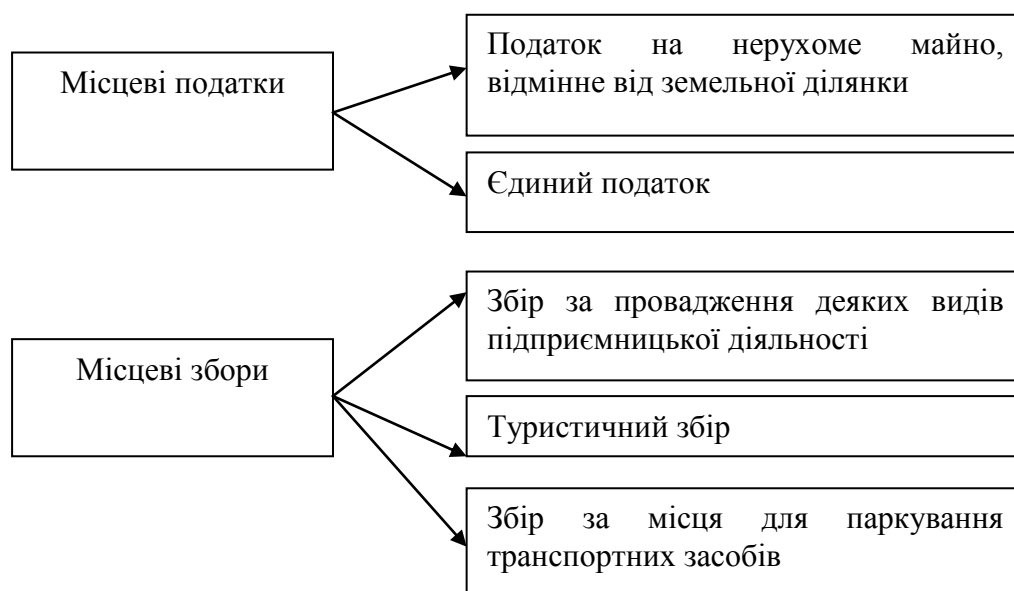
Забезпечення контролю за дотриманням особливостей оподаткування спирту етилового, п. 229.1 статті 229 збережено пільгову ставку в розмірі 0 грн. за 1 літр 100-відсоткового зі спирту етилового, призначеного для виробництва виноградних та плодово-ягідних виноматеріалів і сусла, лікарських засобів, продуктів органічного синтезу та біоетанолу, який використовується для виробництва бензинів моторних сумішевих або для виробництва біопалива. Передбачено встановлення податкових постів на усіх підприємствах, де використовують спирт за нульовою ставкою, що раніше не було передбачено для виробників виноматеріалів та бензинів моторних сумішевих.

Здійснення контролю за запровадження особливостей оподаткування нафтопродуктів, що використовуються як сировина для нафтохімічної промисловості, у статті 229 встановлено нульову ставку на вироблені в Україні легкі та важкі дистиляти (п. 229.2.), а також ввезення в Україну таких нафтопродуктів без сплати акцизного податку (п. 229.3.), які використовуються для виробництва етилену. Передбачено запровадження системи контролю за їх цільовим використанням, шляхом видачі виробником етилену податкових векселів та його погашенням шляхом подання до органу ДПС за місцем реєстрації довідки про цільове використання, погодженої з представником податкового органу ДПС.

Контроль за обігом імпортованої тютюнової сировини, ввезення якої поряд із виробниками тютюнових виробів можуть здійснювати також і тютюново-ферментаційні заводи, із подальшою реалізацією (передачею) ферментованої тютюнової сировини виробникам тютюнових виробів або на експорт (ст. 24 Закону України від 2 грудня 2010 року №2756-VI „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України“).

6.3 Місцеві податки та збори

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



Місцеві ради обов'язково установлюють податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Місцеві ради в межах повноважень, визначених цим Кодексом, вирішують питання відповідно до вимог цього Кодексу щодо встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених цим Кодексом, забороняється.

Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності

Платниками збору є суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи – підприємці), їх відокремлені підрозділи, які отримують в установленому цією статтею порядку торгові патенти та провадять такі види підприємницької діяльності:

- а) торговельна діяльність у пунктах продажу товарів;
- б) діяльність з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України;
- в) торгівля валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти;
- г) діяльність у сфері розваг (крім проведення державних грошових лотерей).

Не є платниками збору за провадження торговельної діяльності та діяльності з надання платних послуг такі суб'єкти господарювання: аптеки, що перебувають у державній та комунальній власності; розташовані у селах, селищах і містах районного значення підприємства та організації споживчої кооперації та торгово-виробничі державні підприємства робітничого постачання; суб'єкти господарювання, які провадять торговельну діяльність виключно з використанням таких видів товарів вітчизняного виробництва: хліб і хлібобулочні вироби; борошно пшеничне та житнє; сіль, цукор, олія соняшникова і кукурудзяна; молоко і молочна продукція, крім молока і вершків згущених із домішками і без них; продукти дитячого харчування; безалкогольні напої; морозиво; яловичина та свинина; свійська птиця; яйця; риба; ягоди і фрукти; мед та інші продукти бджільництва, бджолоінвентар і засоби захисту бджіл; картопля і плодоовочева продукція; комбікорм для продажу населенню; підприємства, установи та організації, які провадять діяльність у торговельно-виробничій сфері (ресторанне господарство), у тому числі навчальних закладах, із обслуговування виключно працівників таких підприємств, установ та організацій, а також учнів і студентів у навчальних закладах; та інше, визначені ст.267 ПК.

Не є платниками збору за провадження діяльності у сфері розваг суб'єкти господарювання, які провадять комп'ютерні та відеоігри.

Пунктом 267.2. Податкового Кодексу визначені види діяльності, які провадяться з придбанням пільгового торгового патенту.

Ставка збору за провадження торговельної діяльності та діяльності з надання платних послуг установлюється сільськими, селищними та міськими радами з розрахунку на календарний місяць у відповідному розмірі від мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня календарного року, визначеному цим пунктом, з урахуванням місцезнаходження пункту

продажу товарів та асортименту товарів, пункту з надання платних послуг та виду платних послуг.

Ставка збору за провадження торговельної діяльності (крім провадження торговельної діяльності нафтопродуктами, скрапленим та стиснутим газом із застосуванням пістолетних паливно-роздавальних колонок на стаціонарних, малогабаритних і пересувних автозаправних станціях, заправних пунктах) та діяльності з надання платних послуг встановлюється в таких межах:

а) на території міста Києва та обласних центрів – від 0,08 до 0,4 розміру мінімальної заробітної плати;

б) на території міста Севастополя, міст обласного значення (крім обласних центрів) і районних центрів – від 0,04 до 0,2 розміру мінімальної заробітної плати;

в) на території інших населених пунктів – до 0,1 розміру мінімальної заробітної плати.

Ставка збору за здійснення торгівлі валютними цінностями на календарний місяць становить 1,2 розміру мінімальної заробітної плати.

Порядок сплати збору платниками збору, які:

а) провадять торговельну діяльність або надають платні послуги (крім пересувної торговельної мережі) – збір сплачується за місцезнаходженням пункту продажу товарів або пункту з надання платних послуг;

б) здійснюють торгівлю валютними цінностями – за місцезнаходженням пункту обміну іноземної валюти;

в) здійснюють діяльність у сфері розваг – за місцезнаходженням пункту надання послуг у сфері розваг;

г) здійснюють торгівлю через пересувну торговельну мережу – за місцем реєстрації таких платників;

г) здійснюють торгівлю на ярмарках, виставках-продажах та інших короткотермінових заходах, пов'язаних з демонстрацією та продажем товарів, – за місцем провадження такої діяльності.

Строки сплати збору:

а) за провадження торговельної діяльності з придбанням короткотермінового торгового патенту – не пізніш як за один календарний день до початку провадження такої діяльності;

б) за провадження торговельної діяльності (крім торговельної діяльності з придбанням короткотермінового торгового патенту), діяльності з надання платних послуг, здійснення торгівлі валютними цінностями – щомісяця не пізніше 15 числа, який передує звітному місяцю;

в) за здійснення діяльності у сфері розваг – щоквартально не пізніше 15 числа місяця, який передує звітному кварталю.

Платники збору можуть здійснити сплату збору авансовим внеском до кінця календарного року. Суми збору, не сплачені в установлені строки, вважаються податковим боргом і стягуються до бюджету згідно з положеннями цього Кодексу.

Суб'єкт господарювання, що припинив діяльність, яка відповідно до цього Кодексу підлягає патентуванню, до 15 числа місяця, що передує звітному, письмово повідомляє про це відповідному органу державної податкової служби. При цьому торговий патент підлягає поверненню органу

державної податкової служби, який його видав, а суб'єкту господарювання повертається надмірно сплачена сума збору.

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 та міської ради про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк.

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 I 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 та курсовками в санаторії та пансіонати.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору, визначеної пунктом 268.4 ПК.

Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі) в місцях, визначених підпунктом 268.5.1 ПК, за вирахуванням податку на додану вартість.

Згідно з рішенням сільської, селищної та міської ради справляння збору може здійснюватися:

а) адміністраціями готелів, кемпінгів, мотелів, гуртожитків для приїжджих та іншими закладами готельного типу, санаторно-курортними закладами;

б) квартирно-посередницькими організаціями, які направляють неорганізованих осіб на поселення у будинки (квартири), що належать фізичним особам на праві власності або на праві користування за договором найму;

в) юридичними особами або фізичними особами – підприємцями, які уповноважуються сільською, селищною або міською радою справляти збір на умовах договору, укладеного з відповідною радою.

Податкові агенти справляють збір під час надання послуг, пов'язаних з тимчасовим проживанням (ночівлею), і зазначають суму сплаченого збору окремим рядком у рахунку (квитанції) на проживання.

Збір сплачується до місцевих бюджетів авансовими внесками до 30 числа (включно) кожного місяця (у лютому до 28 (29) включно). Суми нарахованих щомісячних авансових внесків відображаються у кварталній податковій декларації. Остаточна сума збору, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал (з урахуванням фактично внесених авансових платежів), сплачується у строки, визначені для квартального податкового періоду. Податковий агент, який має підрозділ без статусу юридичної особи, що надає послуги з тимчасового проживання (ночівлі) не за

місцем реєстрації такого податкового агента, зобов'язаний зареєструвати такий підрозділ як податкового агента туристичного збору в органі державної податкової служби за місцезнаходженням підрозділу.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу.

Разом із тим, актуальним на сьогодні є недосконалість податкового законодавства.

Контрольні запитання

1. Дайте характеристику основним функціям податків.
2. Розкрийте сутність, об'єкт оподаткування, ставки оподаткування, пільги оподаткування таких податків:
 - податку на прибуток підприємства;
 - податку на додану вартість;
 - акцизного податку;
 - місцевих податків і зборів.

Тема 7. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ

7.1 Сутність та особливості функціонування активів підприємства, їх класифікація.

7.2 Основні засоби підприємства, їх склад, структура, показники використання.

7.3 Амортизація основних засобів.

7.4 Фінансування відновлення основних фондів.

7.1 Сутність та особливості функціонування активів підприємства, їх класифікація

Кожний господарчий суб'єкт для здійснення діяльності повинен мати у своєму розпорядженні певне майно, тобто активи. Під активами розуміють економічні ресурси підприємств у формі сукупних майнових цінностей, які належать тому на правах власності і використовуються в господарській діяльності з метою одержання доходу. Залежно від характеру участі в господарському процесі і швидкості обороту розрізняють необоротні та оборотні активи. До необоротних активів підприємства належать:

Нематеріальні активи – придбані підприємством права користування окремими природними ресурсами, виробничими зразками, товарними знаками, об'єктами виробничої й інтелектуальної власності та інші аналогічні майнові права.

Основні засоби - найбільш значима частина необоротних активів, які являють собою вартість власних і отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів відповідно до діючої системи обліку.

Довгострокові фінансові інвестиції - довгострокові (на строк більше одного року) фінансові інвестиції, що враховуються за методом участі в капіталі інших підприємств, а також у різноманітні фондові й грошові інструменти (акції, облігації, депозитні внески).

Довгострокова дебіторська заборгованість – заборгованість фізичних і юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців.

Відстрочені податкові активи - сума податку з прибутку, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах у результаті тимчасової різниці між обліковою і податковою базами оцінки.

Інші необоротні активи - незавершені капітальні вкладення; устаткування, призначене до установки, і деякі інші їх види.

Найважливішою частиною необоротних активів підприємств реального сектора економіки, яка безпосередньо пов'язана зі створенням матеріальних благ, є основні засоби.

Їх якісною ознакою є те, що вони, по-перше, беруть участь у процесі виробництва тривалий час; по-друге, поступово, частками переносять вартість на готовий продукт, зберігаючи свою натуральну форму; по-третє, періодично відновлюються за рахунок амортизаційних відрахувань та інших спеціальних джерел. Залежно від характеру участі основних засобів у процесі виробництва, вони поділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі безпосередньо беруть участь у випуску продукції (робочі машини, устаткування та ін.), а невиробничі (житловий фонд, клуби, санаторії та ін.) призначені для задоволення соціально-культурних і побутових потреб працівників.

7.2 Основні засоби підприємства, їх склад, структура, показники використання

Основні засоби - матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам, а також для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше року.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства важливе значення має постійний аналіз стану та використання основних засобів з застосуванням системи показників.

Найбільш важливими із них є:

1. Фондоозброєність

Показує величину основних засобів на одного працівника.

$$\frac{\Phi\delta}{ч}, \quad (7.1)$$

де $\Phi\delta$ – балансова вартість основних засобів;

$ч$ – середня кількість працівників.

2. Коефіцієнт зносу основних засобів

$$Kз = \frac{Зо}{\Phi\delta}, \quad (7.2)$$

де

$Зо$ – сума зносу основних засобів.

3. Фондомісткість

Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами

$$\frac{\Phi_b}{B_n}, \quad (7.3)$$

де

B_n – вартість виробленої продукції.

4. Фондовіддача

Найбільш повно характеризує ефективність використання основних засобів. Показує суму виробничої продукції на одну гривню основних засобів.

$$\frac{B_n}{\Phi_b}, \quad (7.4)$$

5. Рентабельність основних засобів

$$\frac{\Pi}{\Phi_b} \times 100\%, \quad (7.5)$$

де

Π – загальний прибуток підприємства.

Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів.

7.3 Амортизація основних засобів

У процесі функціонування основні засоби піддаються фізичному і моральному зносу.

Фізичний знос основних фондів - це втрата ними первісної споживчої вартості, внаслідок чого вони поступово стають непридатними і вимагають заміни новими засобами праці.

Установлення ступеня фізичного зносу необхідно для визначення реальної залишкової вартості, правильного планування заміни старих машин і устаткування новими.

Фізичний знос частково відновлюється шляхом ремонту, реконструкції та модернізації основних фондів.

Моральний знос виявляється в тому, що випущені раніше основні фонди за своєю конструкцією, продуктивністю, економічністю значно поступають новітнім зразкам. Тому періодично виникає необхідність заміни застарілих основних фондів новими, більш економічними.

Відновлення основних засобів, що зношуються, і їх відтворення здійснюється за рахунок амортизаційних відрахувань.

Амортизація – поступове перенесення по частинах вартості основних фондів на вироблений продукт. Амортизація здійснюється з метою нагромадження фінансових ресурсів для фінансування наступного відновлення і відтворення основних засобів.

Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта, що встановлюється підприємством при визнанні об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і припиняється на період його реконструкції, модернізації, добудування, дообладнання і консервації.

Метод амортизації в бухгалтерському обліку вибирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод

від його використання і переглядається у випадку зміни очікуваного способу одержання економічних вигод від його використання.

Амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності;
- витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, у тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;
- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;
- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту;
- сума переоцінки вартості основних засобів;
- вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів.

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

- утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;
- ліквідацію основних засобів;
- придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тисяч гривень театральними-видовищними підприємствами – платниками податку;
- витрати на виробництво національного фільму та придбання майнових прав інтелектуальної власності на національний фільм.

Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування:

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

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

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

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

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням визначених методів протягом таких строків:

Групи	Строк дії права користування
група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);	відповідно до право-встановлюючого документа
група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);	відповідно до право-встановлюючого документа
група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні	відповідно до право-встановлюючого

Групи	Строк дії права користування
(фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	документа
група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше ніж 5 років
група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше ніж 2 роки
група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

Облік вартості, яка амортизується, нематеріальних активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи.

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

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

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

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації).

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

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1) **прямолінійного**, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2) **зменшення залишкової вартості**, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року

або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

3) **прискореного зменшення залишкової вартості**, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

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

4) **кумулятивного**, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

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

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

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

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

7.3 Фінансування відновлення основних фондів

Відновлення основних фондів підприємств здійснюється шляхом капітальних вкладень і капітального ремонту.

Капітальні вкладення – витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. До капітальних вкладень відносяться: витрати на зведення будівель, споруд, передавальних пристроїв, включаючи будівельно-монтажні роботи, витрати на придбання машин та обладнання, транспортних засобів, обчислювальної техніки, витрати на будівництво й обладнання житлових будинків та інших об'єктів культурно побутового призначення.

Важливим завданням фінансового менеджменту є вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Виходячи з принципу самофінансування, кожне підприємство повинно використовувати для

фінансування капітальних вкладень перш за все власні фінансові, а вже при їх нестачі – залучені джерела.

Згідно з чинним законодавством джерелами фінансування капітальних вкладень на підприємствах є:

- власні фінансові ресурси;
- залучені та позичені фінансові ресурси;
- кошти державного та місцевих бюджетів, а також позабюджетних фондів;
- кошти іноземних інвесторів.

Власні фінансові ресурси включають:

- кошти засновників підприємства;
- амортизаційні відрахування;
- кошти від продажу власного майна;
- кошти від здачі власного майна в оренду;
- прибуток підприємства, частина якого може при розподілі направлятися на витрати з розширення основних засобів.

При здійсненні капітальних вкладень господарським способом підприємств створюються специфічні джерела фінансування:

- планові нагромадження від виконання будівельно-монтажних робіт господарським способом;
- економія від зниження їхньої собівартості;
- мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві.

Ці кошти не накопичуються на окремих рахунках, але, виходячи з діючої системи розрахунків, на їх суму зменшується загальна потреба в джерелах фінансування.

Планові нагромадження включають у кошториси будівництва у вигляді прибутку в розмірі 30% собівартості будівельно-монтажних робіт або $\left(\frac{30 \times 100}{130}\right) 23,1\%$ кошторисної вартості.

Економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом, досягаються в результаті відповідних заходів і визначається в розмірі встановленого відсотка від суми собівартості будівельно-монтажних робіт.

Мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві виникає тоді, коли в плановому періоді у зв'язку зі зменшенням обсягу робіт зменшується потреба в оборотних коштах, необхідних для створення запасів устаткування, матеріалів, формування незавершеного виробництва. При цьому необхідно враховувати приріст (зниження) стійкості кредиторської заборгованості: підрядними організаціями та постачальниками, термін сплати якої не настав; нормальної перехідної заборгованості із заробітної плати; резерву для наступних платежів. Її приріст означає зменшення потреби в коштах, а скорочення – збільшення такої потреби.

Сума мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів у будівництві (М) визначається за формулою:

$$M = (O - П) - (Кп - Кк), \quad (7.8)$$

де

О – очікувана наявність оборотних активів на початок планового періоду;

П – планова потреба будівель в оборотних коштах на кінець планового періоду;

Кп – наявність кредиторської заборгованості на початок планового періоду;

Кк – перехідна кредиторська заборгованість на кінець планового періоду.

Отриманий результат зі знаком “+” означає мобілізацію внутрішніх ресурсів, а знак “-“ іммобілізацію, що вказує про необхідність залучення додаткових оборотних коштів.

Залучені та позичені фінансові ресурси використовуються підприємством, якщо власних джерел для фінансування капітальних вкладень недостатньо. До них належать: довгострокові банківські кредити; позички інших підприємств; кошти від емісії та реалізації цінних паперів; іноземні інвестиції.

За рахунок державного бюджету фінансуються централізовані капітальні вкладення. Кошти з державного бюджету надаються підприємствам в тому разі, якщо об’єкт включено до цільової комплексної програми, затвердженої Кабінетом Міністрів України.

Необхідною умовою виробничого процесу є ремонт основних засобів, який запобігає передчасному їх зносу та вибуттю, продовжує термін служби, підвищує виробничу потужність та скорочує потребу в нових капітальних вкладеннях.

Розрізняють поточний, середній і капітальний ремонти основних засобів.

Поточний ремонт полягає в усуненні окремих основних засобів або відновленні їх окремих частин.

Середній ремонт передбачає заміну зношених деталей, вузлів, конструкцій обмеженої номенклатури без повного розбирання об’єкта який ремонтується.

Капітальний ремонт – це ремонт, під час якого здійснюється повне розбирання машини або верстата, контроль технічного стану, власне ремонт, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування.

Витрати на всі види ремонтів підприємства можуть віднести до загальних витрат у сумі, яка не перевищує 10% сукупної балансової вартості на початок звітного року. У таких розмірах ці витрати відносяться до собівартості виробленої продукції.

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність, структуру і склад основних фондів.
2. Які основні показники характеризують стан та ефективність використання основних виробничих фондів підприємства?
3. Розкрийте сутність та значення амортизаційних відрахувань.
4. Охарактеризуйте основні джерела фінансування капітальних вкладень підприємства.

Тема 8. ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ

- 8.1 Оборотні активи підприємств, їх класифікація.
- 8.2 Принципи організації оборотних коштів.
- 8.3 Нормування оборотних коштів за окремими елементами.

8.4 Джерела формування оборотних коштів.

8.5 Використання оборотних коштів.

8.1 Оборотні активи підприємств, їх класифікація

Для здійснення процесу виробництва підприємства використовують не тільки необоротні, а й оборотні активи. В сучасних умовах господарювання термін «оборотні активи» використовується в бухгалтерському обліку для характеристики сукупності матеріально – виробничих запасів і вкладень підприємства у короткострокові ліквідні цінні папери (акції, облігації, сертифікати) придбані для отримання доходів у строк, який не перевищує один рік, а також у надані короткострокові (до року) позики іншим господарським суб'єктам. Тобто вони беруть участь як у операційній діяльності підприємства так і в інвестиційній, фінансовій.

Сутність поняття «оборотний капітал» як економічної категорії ринкової економіки, полягає в тому, що це – кошти інвестовані в оборотні активи, які обслуговують виробничий цикл підприємства і в оборотні активи, що обслуговують фінансовий цикл підприємства для забезпечення його господарської діяльності.

Найважливішою частиною оборотних активів підприємств є оборотні кошти, які авансовані в оборотні виробничі фонди (матеріальні запаси, незавершене виробництво тощо) і фонди обігу (готова продукція та кошти в розрахунках).

Якісна визначеність основних і оборотних фондів полягає в такому.

Оборотні виробничі фонди обслуговують тільки один цикл виробництва. Речові елементи оборотних фондів цілком вживаються в процесі виробництва при створенні нового продукту. Їх споживча вартість повністю входить у новий продукт, виникає нова споживча вартість у вигляді виготовленої продукції.

Одночасно зі споживчою вартістю на готовий продукт цілком переноситься і вартість використуваних оборотних фондів. Готові вироби реалізуються як товар і споживча вартість оборотних фондів, яка в них міститься, не повертається до виробника. У той же час вартість оборотних фондів у результаті реалізації продукції набуває грошову форму і використовується для оплати нових речових елементів оборотних фондів. Безперервне обертання вартості оборотних фондів є обов'язковою умовою поновлення і безперервного протікання виробничого процесу. До них відносяться сировина, матеріали, запасні частини, паливо тощо.

Оскільки процес виробництва доповнюється і завершується процесом реалізації виготовленої продукції, підприємства поряд з основними і оборотними фондами мають також фонди обігу, які складаються з готової продукції, грошових коштів на банківських рахунках і в касі підприємства, кошти в розрахунках та інше.

Оборот фондів обігу нерозривно пов'язаний з оборотом оборотних фондів і є його продовженням і завершенням. Здійснюючи кругообіг, ці фонди переплітаються, створюючи загальний оборот, у процесі якого вартість оборотних фондів переходить зі сфери виробництва у сферу обігу, а вартість фондів обігу – зі сфери обігу у сферу виробництва. Так здійснюється єдиний

оборот авансової вартості, яка проходить через різні функціональні форми і повертається у вихідну (початкову) грошову форму. Це дає змогу об'єднати їх у єдину економічну категорію – оборотні кошти.

Авансова вартість безперервно рухається через стадії виробництва й обігу, приймаючи послідовно грошову (Г), виробничу (В) й товарну (Т) форми, здійснює кругообіг, який відбувається за схемою:

$$\text{Г} - \text{Т} \dots \text{В} \dots \text{Т}^1 - \text{Г}^1 \quad (7.1)$$

На першій стадії підприємство авансує оборотні кошти в грошовій формі для придбання сировини, матеріалів, палива та ін. При цьому грошові кошти набувають форми виробничих запасів, здійснюючи перехід оборотних коштів із сфери обігу в сферу виробництва (Г – Т).

На другій стадії кругообігу оборотні кошти переходять із товарної форми у виробничу. Тут придбані товарно-матеріальні цінності вступають у процес виробництва і набувають форму незавершеного виробництва, напівфабрикатів і готової продукції (Т – П – Т¹). На цій стадії створюється нова споживча вартість і вартість, яка вказує на її важливе значення.

Після завершення процесу виробництва оборотні кошти переходять зі сфери виробництва у сферу обігу. Третя стадія кругообігу починається з моменту надходження готової продукції на склад підприємства і закінчується над-ходженням грошей за реалізовану продукцію (Т¹ - Г¹).

Таким чином, кругообіг оборотних коштів починається і завершується грошовою формою. Коли б підприємство авансувало оборотні кошти повністю і одночасно, перерви у виробництві на час реалізації були б неминучі. Але в процесі кругообігу різні частини оборотних коштів одночасно знаходяться у сфері виробництва і сфері обігу. Це означає, що в кожний момент одна частина оборотних коштів використовується для сплати рахунків постачальників за товарно-матеріальні цінності, друга частина, у формі напівфабрикатів, знаходяться в процесі виробництва, третя – вкладена в готову продукцію на складі чи у відвантаженні. Одночасне знаходження оборотних коштів на різних стадіях кругообігу і у всіх трьох формах (грошовій, виробничій і товарній) забезпечує безперервність процесу виробництва і реалізації продукції.

Отже, оборотні кошти – це вартість, авансована підприємством в оборотні фонди і фонди обігу, яка, знаходячись одночасно на всіх стадіях кругообігу, забезпечує безперервність процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотні кошти підприємств складаються з елементів, які групуються при плануванні та обліку за однорідними економічними ознаками. Залежно від ролі в процесі виробництва, принципів планування і джерел формування оборотні кошти поділяються на оборотні кошти у сфері виробництва і оборотні кошти в сфері обігу; на нормовані та ненормовані; власні й позикові та залучені (рис. 8.1).

Слід відрізнити склад і структуру оборотних коштів. Сукупність усіх елементів оборотних коштів відображає їх склад. Під структурно-оборотними коштами мається на увазі співвідношення між елементами оборотних коштів у їх загальній сумі.

ОБОРОТНІ КОШТИ		
ОБОРОТНІ ВИРОБНИЧІ ФОНДИ (сфера виробництва)	1. Виробничі запаси: - сировина, основні матеріали і покупні напівфабрикати; - допоміжні матеріали; - паливо; - тара, запасні частини; - малоцінні і швидкозношувальні предмети (МШП) 2. Незавершене виробництво. 3. Видатки майбутніх періодів.	НОРМОВАНІ
	4. Готова продукція.	
ФОНДИ ОБІГУ (сфера обігу)	5. Товари відвантажені. 6. Грошові кошти. 7. Кошти в розрахунках. 8. Дебіторська заборгованість. 9. Інші оборотні кошти.	НЕНОРМОВАНІ

Рис. 8.1 Склад і розміщення оборотних коштів підприємств

Структура оборотних коштів різних галузей не однакова, що пояснюється особливостями техніко-економічних умов виробництва, матеріально – технічного постачання, збуту продукції та організації розрахунків. Різниця в структурі оборотних коштів має місце не тільки між окремими галузями, а й на підприємствах однієї галузі, що пояснюється різницею в структурі витрат на вироб-ництво, особливостями технології, технічним рівнем виробництва, умовами матеріально-технічного постачання, збуту продукції та ін.

Так, характерною особливістю добувних галузей є низька питома вага виробничих запасів, через те що виробничий процес у них пов'язаний з видобуванням корисних копалин, а не з використанням сировини. У цих же галузях значна частина коштів знаходиться у витратах майбутніх періодів, що пояснюється великими витратами на гірнично-підготовчі роботи.

У протилежність цьому використання в харчовій та легкій промисловості дорогої сировини при відносно невеликих витратах у процесі виробництва зумовлюють високу питому вагу сировини та основних матеріалів у складі нормованих оборотних коштів.

У машинобудуванні та металообробці – висока питома вага оборотних коштів, авансованих у незавершене виробництво, що пояснюється складністю і значною тривалістю виробничих процесів.

Вивчення структури оборотних коштів в окремих галузях і на окремих підприємствах і з'ясування факторів, що її визначають, дає можливість установити, в якій функціональній формі знаходиться найбільша частина оборотних коштів і де, таким чином, треба шукати резерви їх найбільш ефективного використання.

8.2 Принципи організації оборотних коштів

Правильна організація і раціональне використання оборотних коштів є важливою умовою ефективної роботи підприємства.

Організація оборотних коштів базується на таких принципах:

- самостійність підприємств у формуванні, управлінні та використанні оборотних коштів;
- визначення підприємствами мінімальної потреби в оборотних коштах, яка забезпечує безперервність процесу виробництва та реалізації продукції;
- оптимізація структури джерел формування оборотних коштів;
- контроль за зберіганням, розміщенням і використанням оборотних коштів;
- створення фінансових резервів.

Як уже зазначалося, оборотні кошти поділяють на такі, що авансовані у сферу виробництва та у сферу обігу.

Нормальним для структури оборотних коштів вважається становище, коли в загальній їх сумі переважають оборотні кошти в сфері виробництва, тому що кошти у сфері обігу справляють менший вплив на ефективність господарювання, оскільки в сфері обігу не створюється суспільний продукт, а лише за-вершується його виробництво і здійснюється реалізація. За інших рівних умов чим більша питома вага оборотних коштів, зайнятих у сфері матеріального виробництв, тим вища економічна ефективність їх використання. З урахуванням цього треба визнати, що в останні роки в структурі оборотних коштів у народному господарстві України відбулися негативні зміни. Так, питома вага матеріальних оборотних коштів з 2000 до 2009 року зменшилась з 23,9% до 19,9%. Водночас значно збільшилась частка коштів у дебіторській заборгованості. Це пояснюється загальним станом економіки, скороченням виробництва, кризою неплатежів у народному господарстві.

За методами планування оборотні кошти поділяються на нормовані та ненормовані.

Нормованими називаються оборотні кошти, вкладені у товарно-матеріальні цінності, які постійно необхідні підприємству для виконання виробничої програми і тому в певному мінімальному розмірі передбачаються планом. Мінімальний плановий розмір оборотних коштів, необхідний для створення запасів товарно-матеріальних цінностей, які б забезпечували безпосередній процес виробництва та реалізації продукції, називається нормативом. До нормованих оборотних коштів відносяться виробничі запаси, незавершене виробництва, витрати майбутніх періодів, готова продукція на складах.

Ненормовані оборотні кошти не плануються. До них відносяться відвантажена готова продукція, грошові кошти у касі підприємства та на рахунках у банках, кошти в розрахунках, дебіторська заборгованість та інші.

Залежно від джерел формування оборотні кошти поділяються на власні, залучені та позикові.

Власні оборотні кошти призначено для створення запасів товарно-матеріальних цінностей у мінімальних розмірах, необхідних для виконання плану виробництва, і постійно знаходяться в розпорядженні підприємства. Наявність у підприємств власних оборотних коштів створює основу їх господарської та фінансової самостійності, оскільки дає можливість маневрувати цими коштами в процесі виконання плану.

Залучені оборотні кошти використовуються підприємством у зв'язку з необхідністю створення сезонних запасів товарно-матеріальних цінностей та покриття витрат виробництва. До них відносяться також кошти, які не належать підприємству, але, виходячи з діючої системи розрахунків, знаходяться в його обігу.

У сучасних умовах господарської діяльності підприємств значно зростає роль фінансового планування, у т.ч. визначення науково-обґрунтованого розміру оборотних коштів. Зниження потреби у власних оборотних коштах призведе до фінансових ускладнень: неплатежі постачальникам, затримки у поверненні банківських позик тощо. З іншого боку, зайві оборотні кошти затримують їх обіг, що негативного відображається на господарській діяльності підприємств.

Нормування оборотних коштів здійснюється безпосередньо на підприємстві відповідно до кошторисів витрат на виробництво, норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей, передбачених планами виробництва, матеріально-технічного постачання і збуту продукції, з планами організаційно-технічних заходів для подальшого удосконалення виробництва та іншими показниками бізнес-плану.

Процес нормування оборотних коштів полягає в розробці безпосередньо на кожному підприємстві норм оборотних коштів у днях або відносних величинах і нормативів оборотних коштів у грошовому виразі. Норми і нормативи оборотних коштів устанавлюються по окремих видах (групах) сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей і витрат по кожному елементу оборотних коштів відповідно до статей бухгалтерського балансу і в цілому по підприємству.

Під нормами запасу оборотних коштів розуміють мінімальний розмір запасу товарно-матеріальних цінностей, виражений у відносних величинах (днях, відсотках та ін.). Норми оборотних коштів кожного підприємства визначаються рядом чинників: умови постачання та збуту; віддаленості постачальників від споживачів; швидкістю перевезень і регулярністю роботи транспорту; часом, необхідним для надання матеріалам повних якостей, які б забезпечували їх нормальне споживання у виробництві; періодичністю запуску матеріалів у виробництво; тривалістю виробничого циклу; формою розрахунків і швидкістю документообігу.

Норми оборотних коштів устанавлюються для більшості елементів у днях запасу, а по деяких – у відсотках до певної бази, в гривнях і копійках на одного працівника, або на 1000 грн. товарної продукції.

Одноразовими витратами для розрахунку нормативів власних оборотних коштів за окремими елементами вважається сума витрат за відповідною статтею кошторису виробництва за квартал, поділена на 90. Нормативи власних оборотних коштів розробляються при складанні річного фінансового плану шляхом множення суми одноразових витрат або випуску за відповідними елементами оборотних коштів на норму оборотних коштів у днях або інших показниках.

Оскільки потреба в оборотних коштах залежить від збільшення обсягу виробництва протягом року, то на підприємствах несезонних галузей одноденні витрати розраховуються у кварталі з найбільшим обсягом виробництва в запланованому році; тобто у IV кварталі. У галузях із

сезонним характером виробництва норматив розраховується на підставі кошторису витрат кварталу з найменшим обсягом виробництва. Потреба підприємства у збільшенні оборотних коштів у період сезонного ведення виробництва покривається залученими коштами.

Розроблені на підприємстві норми оборотних коштів діють протягом декількох років і застосовуються для розрахунку річних нормативів власних оборотних коштів, якщо чинники, зумовлюючі розмір норм, лишаються незмінними.

Нормативи власних оборотних коштів повинні враховувати потребу підприємств у коштах не тільки для їх основної діяльності, але й для капітального ремонту, підсобних і допоміжних виробництв, житлово-комунального та інших невиробничих господарств, які не знаходяться на самостійному балансі.

Для визначення потреби в оборотних коштах на практиці використовуються два методи: прямий та економічний.

Метод прямого розрахунку передбачає розробку обґрунтованих норм і нормативів оборотних коштів за всіма елементами виробничих запасів, а також на незавершеному виробництві у витратах майбутніх періодів, готової продукції і для визначення сукупного нормативу.

8.3 Нормування оборотних коштів за окремими елементами

Планування оборотних коштів у виробничих запасах має важливе значення для визначення загальної потреби в оборотних коштах, оскільки у більшості господарських суб'єктів 2/3 оборотних коштів припадає на виробничі запаси.

Виробничі запаси – це ті матеріальні цінності, які належать підприємству, але ще не вступили в процес виробництва, незалежно від місця, де вони знаходяться.

Нормування оборотних засобів у виробничих запасах включає визначення потреби у сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах, допоміжних матеріалах, паливі, тарі, запасних частинах, малоцінних і швидкозношувальних предметах.

Норматив оборотних коштів на сировину, основні матеріали та напівфабрикати повинен забезпечити підприємству їх безперебійну передачу в переробку з метою створення запасу в обсязі, необхідному для виконання виробничої програми.

Нормування власних оборотних коштів починається з вивчення номенклатури і витрат окремих видів сировини й основних матеріалів у запланованому році та в IV кварталі. Номенклатура і витрати матеріалів визначаються за планом матеріально-технічного постачання підприємства, по технологічних картах, розрахунках до кошторису витрат на виробництво й іншій документації. При цьому в основу повинні бути покладені найбільш прогресивні й економічно обґрунтовані норми витрати сировини і матеріалів з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу.

Норматив оборотних коштів на сировину й основні матеріали обчислюється як добуток одноденних їх витрат по кошторису витрат на виробництво IV кварталу запланованого року і середньої норми оборотних

коштів у днях. Середня норма оборотних коштів розраховується як середньозважена величина на основі норм оборотних коштів на окремі види чи групи сировини й основних матеріалів та їх одноденних витрат.

У тих галузях промисловості і на тих підприємствах, де номенклатура сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів дуже велика, норми оборотних коштів розробляють по основних їх видах, виходячи з того, щоб прямим підрахунком було охоплено не менше 70-80% вартості споживаних цінностей. Обчислена за цими даними середньозважена норма оборотних коштів поширюється потім на всю сировину й основні матеріали.

Норма оборотних коштів з кожної групи чи виду матеріалів включає час перебування сировини й основних матеріалів у дорозі (транспортний запас); час, необхідний для приймання, розвантаження, сортування, складування й у необхідних випадках лабораторного аналізу (підготовчий запас); час на підготовку до виробництва (технологічний запас); час перебування у вигляді поточного складського запасу; час перебування у вигляді гарантійного (страхового) запасу.

Транспортний запас необхідний бо час руху документів і вантажів, як правило, не збігається. Якщо постачальник знаходиться на великій відстані, платіжні документи прибувають і оплачуються підприємством раніше, ніж надходить вантаж. У цих випадках потреба в оборотних коштах виникає раніше прибуття товарно-матеріальних цінностей. Тому на період між днем оплати рахунка і днем одержання вантажу потреба підприємства в оборотних коштах покривається за рахунок транспортного запасу. Такої потреби не виникає, коли надходження сировини й основних матеріалів збігається з терміном оплати чи коли сировина і основні матеріали прибувають раніше настання терміну оплати розрахункових документів.

Для визначення норми оборотних коштів під оплачені матеріальні цінності в дорозі (транспортний запас) необхідно з часу пробігу вантажу від постачальника до покупця відняти час оформлення платіжних документів на відвантажену продукцію та їхню обробку в банку постачальника, час поштового пробігу платіжних документів від банку постачальника до банку покупця, час обробки документів у банку покупця.

Отриманий залишок у днях коригується з урахуванням запланованих заходів щодо поліпшення умов постачання, зміцнення договірної дисципліни, прискорення розрахунків тощо, що приймається за норму транспортного запасу.

Підготовчий запас включає час, необхідний для приймання, розвантаження, сортування, складування і лабораторного аналізу матеріалів, які завезли, і визначається відповідно до технічних норм, установлених для кожної операції, чи шляхом хронометражу цих робіт на підприємстві. При розрахунку норм оборотних коштів необхідно враховувати, що окремі операції можуть бути зроблені паралельно, у зв'язку з чим скорочується загальний час по цих операціях.

Технологічний запас необхідний бо в багатьох випадках матеріали, які одержано від постачальників, не можуть бути відразу передані у виробництво, а вимагають попередньої підготовки (сушіння лісоматеріалів, природне старіння металу тощо) чи підбору партій запуску. Тривалість виконання цих операцій визначається встановленими нормами чи шляхом підрахунку часу підготовки

матеріалу до виробництва з урахуванням конкретних умов роботи окремих підприємств. При цьому в технологічний запас не входить час на підготовчі операції, якщо вони на даному підприємстві є складовою частиною виробничого циклу.

Поточний складський запас є найбільш важливим елементом норми запасу статті "Сировина, основні матеріали і покупні напівфабрикати". Він призначений для забезпечення нормального ходу виробничого процесу в період між двома черговими партіями поставок. Розмір поточного складського запасу при безупинному і рівномірному запуску сировини й основних матеріалів у виробництво залежить від частоти поставок: чим частіше одержують сировину й основні матеріали на склад підприємства, тим меншим повинен бути їхній поточний складський запас.

Періодичність поставок визначається як середня тривалість інтервалу між двома суміжними поставками даного виду сировини та матеріалів, а також погоджених з постачальниками внутріквартальних і внутрімісячних графіків постачання. При цьому варто виходити з оптимальних періодів і розмірів поставок з урахуванням підприємства. Середній інтервал між поставками матеріалу на основі договору визначається шляхом розподілу числа днів у році (360) на кількість планових поставок. Збіг декількох надходжень одного й того самого виду матеріалу від одного чи декількох постачальників приймаються в розрахунок інтервалу загальною сумою як одна поставка.

Підприємства використовують численні види сировини й основних матеріалів, що надходять у різний строк від великої кількості постачальників. Тому на будь-яку дату запаси одних видів сировини й основних матеріалів будуть максимальними в день одержання чергової партії, у той же час запаси інших видів сировини й основних матеріалів знизяться до мінімальних розмірів напередодні прибуття чергової партії. У зв'язку з цим норма поточного складського запасу в днях приймається в розмірі 50% від середнього інтервалу між поставками.

Лише на тих підприємствах, де споживається обмежена номенклатура сировини й основних матеріалів (1-3 види), що поставляються одним чи двома постачальниками, а також якщо інтервал між постачаннями складає до 5 днів, норма оборотних коштів у частині поточного запасу може бути прийнята в розмірі до 100% середнього інтервалу між поставками, тому що в цьому випадку потреба підприємства в засобах буде, як правило, відповідати обчисленому запасу.

Приклад. Матеріал надходить на підприємство від двох постачальників. Відповідно до погоджених календарних графіків цей матеріал повинен надходити від першого постачальника 5 і 20 числа кожного місяця, а від другого - 3 і 25 числа. Отже, у споживача з урахуванням збігу надходжень від різних постачальників буде три постачання на місяць (5, 20 і 25 числа) чи 36 постачань за рік. Звідси середній інтервал між поставками матеріалу складе 10 днів ($360:36$), а норма поточного складського запасу - 5 днів.

У тих випадках, коли не встановлені планові календарні терміни постачань, середній інтервал між поставками визначається на підставі фактичних даних про надходження сировини і матеріалів у звітному році.

За відсутності різких коливань в обсягах постачань розраховується середньоарифметичний інтервал поставок. Для цього 360 днів необхідно

розділити на загальну кількість поставок даного виду матеріалу за звітний рік з урахуванням збігу надходжень від різних постачальників. При цьому не враховуються разові дрібні поставки, а надмірно велике надходження призводить до середнього розміру поставок.

Гарантійний (страховий) запас необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу у випадку виникнення перебоїв постачання через порушення умов поставки за терміном і комплектності або затримки вантажу в дорозі з вини транспорту й у деяких інших випадках.

Потреба в страховому запасі встановлюється по кожному виду (групі) сировини й основних матеріалів залежно від частоти поставки, віддаленості постачальників, форми постачання, розміру поточного запасу, значення даного виду (групи) сировини й основних матеріалів для підприємства, можливості швидкого поновлення запасу та ін.

Виходячи з призначення страхового запасу, його розмір необхідно було б розрахувати на основі аналізу відхилень фактичних термінів поставок матеріалів від планових. Однак практично, через відсутність планових термінів постачань, такий порядок не застосовується.

Норма оборотних коштів у частині страхового запасу встановлюється в межах до 50% норми поточного складського запасу. На тих підприємствах, які розташовані далеко від постачальників і від зручних транспортних шляхів, або споживають унікальні матеріали, а також якщо інтервали поставок складають 1-5 днів, норма оборотних коштів у частині страхового запасу може бути збільшена на 50% від норми поточного складського запасу.

При надходженні матеріалів від постачальників, які знаходяться у тому ж населеному пункті. Транспортний страховий запас не встановлюється.

Норматив оборотних коштів по сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах у грошовому еквіваленті (Н) визначається як добуток вартості одноденних витрат і середньозваженої норми запасу в днях за формулою:

$$H = \frac{P \times H_d}{90}, \quad (8.2)$$

де Р - вартість витрат сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів по кошторису витрат на виробництво відповідного кварталу запланованого року;

Нд - середньозважена норма запасу в днях.

При нормуванні оборотних коштів на створення запасів **допоміжних** матеріалів слід мати на увазі, що номенклатура їх дуже велика і поставляються вони великою кількістю постачальників. Це ускладнює прямий підрахунок норм і нормативів по окремих видах допоміжних матеріалів. Тому для розрахунку нормативу власних оборотних коштів на допоміжні матеріали вони поділяються на дві групи: застосовувані у великих кількостях чи на значну суму та інші допоміжні матеріали.

Норматив власних оборотних коштів по першій групі допоміжних матеріалів визначається таким самим методом, як по сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах. При розрахунку одноденних витрат допоміжних матеріалів із загальних витрат за плановим кошторисом на виробництво необхідно вирахувати суми зносу, тари, малоцінних і швидкозношувальних предметів, вартість витрат запасних частин для ремонтів,

що враховуються в складі допоміжних матеріалів, а також витрати допоміжних матеріалів іншої групи.

По інших допоміжних матеріалах норматив власних оборотних коштів розраховується спрощеним шляхом, виходячи з фактичних залишків матеріалів та їх витрат на виробництво. Для цього середній фактичний залишок допоміжних матеріалів у звітному році, за мінусом зайвих, непотрібних і тривалий час не використовуваних у виробництві, необхідно розділити на одnodенні витрати даних матеріалів за минулий рік. Отримана норма запасу в днях коригується з урахуванням поліпшення постачання і використання цих матеріалів у плановому році і служить для розрахунку нормативу оборотних коштів за цією групою допоміжних матеріалів.

Норматив власних оборотних коштів на паливо встановлюється за усіма видами палива (крім газу), що використано як для технологічних цілей, так і для господарських потреб методом, аналогічним методу розрахунку нормативу власних оборотних коштів на сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати. При цьому для визначення одnodенних витрат із витрат на виробництво за кошторисом IV кварталу запланованого року виключається вартість газового палива і додаються витрати твердого чи рідкого палива в непромислових господарствах, а також відпустка палива робітникам та службовцям, якщо ці витрати вчасно не були враховані в кошторисі.

Порядок визначення нормативу власних оборотних коштів по тарі залежить від джерел надходження (покупна і власного виробництва) і способу використання (разова і оборотна, підлягаюча поверненню постачальникам).

Норматив по всій покупній тарі визначається за методикою, установленюю для розрахунку нормативу по сировині, основних матеріалах і покупних напівфабрикатах.

Норматив власних оборотних коштів по тарі власного виробництва, що входить в оптову ціну готової продукції (Нт), обчислюється за формулою:

$$H = \frac{P \times D}{360}, \quad (8.3)$$

де P - витрати (обіг) тари власного виробництва за планом на рік,

D - час перебування тари на складі підприємства від її виготовлення до упакування в неї готової продукції.

Для визначення нормативу власних оборотних коштів по оборотній тарі, що підлягає поверненню постачальникам, (Н), застосовується така формула:

$$H_{тв} = \frac{P \times D}{360}, \quad (8.4)$$

де P - витрати (оборот) поворотної тари за планом на рік;

D - тривалість одного обороту тари в днях від установленого терміну її оплати до здачі платіжних документів у банк на відвантажену поворотну тару.

Загальна потреба підприємства в оборотних коштах на утворення запасів тари дорівнює сумі потреб у коштах на окремі види тари. Норма оборотних коштів на тару по підприємству в цілому встановлюється в гривнях на 1000 грн. вартості товарної продукції.

Нормування оборотних коштів на запасні частини для ремонту здійснюється по групах устаткування: для яких розроблені типові норми оборотних коштів на запасні частини; велике унікальне, включаючи імпордне устаткування, для якого не розроблені типові норми; дрібне одиничне

устаткування, на яке типові норми оборотних коштів на запасні частини не розроблені.

Для устаткування першої групи потреба в оборотних коштах визначається шляхом множення типових норм оборотних коштів на кількість відповідного устаткування з урахуванням коефіцієнтів зниження. Застосування знижуючих коефіцієнтів обумовлене тим, що при наявності однотипного устаткування і взаємозамінних деталей знижується постійна потреба в них на складі.

Потреба в оборотних коштах на запасні частини ($H_{зч}$) до великого унікального устаткування другої групи, по якому не встановлені типові норми, визначається на деталь кожного найменування за формулою:

$$H_{зч} = \frac{Ч \times М \times К \times Нд \times Ц}{В}, \quad (8.5)$$

де Ч - кількість однойменних деталей в одному механізмі;

М - кількість механізмів одного типу;

К - коефіцієнт зниження запасу деталей;

H_d - норма запасу даної деталі в днях, виходячи з умов постачання;

Ц - ціна однієї деталі в карбованцях;

В - термін служби деталі в днях.

Норматив на запасні частини для ремонту до дрібного одиничного устаткування встановлюється методом укрупненого розрахунку. Для цього середній фактичний залишок запасних частин за звітний рік за мінусом зайвих і непотрібних деталей ділиться на середню вартість устаткування цієї групи, що діяли в тому ж періоді. Отримана норма оборотних коштів на запасні частини на 1000 грн. вартості устаткування з урахуванням подовження міжремонтних періодів використовується для визначення потреби в оборотних коштах на запасні частини для даної групи устаткування в запланованому році.

Загальний норматив оборотних коштів на запасні частини в цілому по підприємству дорівнює сумі нормативів, розрахованих по трьох групах устаткування. Норма оборотних коштів на запасні частини в цілому визначається в грошовому вигляді на 1000 грн. вартості всього устаткування. Вона обчислюється шляхом розподілу загальної потреби в оборотних коштах на запасні частини на повну вартість основних виробничих фондів.

Норматив оборотних коштів на запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів розраховується окремо по інструментах і пристосуваннях загального призначення, господарському інвентарю, спеціальному одягу і спеціальному взуттю, виробничій тарі, а також по спеціальних інструментах і спеціальних пристосуваннях.

На відміну від інших елементів виробничих запасів, що споживаються в кожному виробничому циклі і цілком входять до вартості знову створеної продукції, малоцінні і швидкозношувані предмети застосовуються неодноразово і поступово переносять свою вартість у вигляді зносу на знову створений продукт. Тому потреба в оборотних коштах на малоцінні і швидкозношувані предмети визначається по запасах їх в експлуатації і по запасах на складі.

Норматив оборотних коштів на малоцінні і швидкозношувані предмети на складі визначається по кожному виду шляхом множення одноденного обороту по передачі цих предметів в експлуатацію на норму оборотних коштів

у днях, яка встановлюється, виходячи з умов постачання так само, як і по сировині й основних матеріалах.

Норматив оборотних коштів на малоцінні і швидкозношувані предмети в експлуатації встановлюється, як правило, у розмірі 50% їхньої вартості, тому що 50% вартості предметів, переданих в експлуатацію, поступово списуються на собівартість виробленої продукції.

Потреба в оборотних коштах по інструментах і пристосуванню загального призначення, господарському інвентарю, спеціальному одягу і спеціальному взуттю, що знаходиться в експлуатації, визначається, виходячи з норм забезпеченості на одного працівників по окремих професіях, даних про кількість відповідних категорій працівників, порядку списання вартості предметів, переданих в експлуатацію, термінів їхньої служби.

Норматив оборотних коштів по виробничій тарі і по спеціальних інструментах і пристосуванню в експлуатації встановлюється прямим розрахунком залежно від виробничої потреби в них, кількості діючих агрегатів, номенклатури продукції, що випускається, а також термінів служби і порядку використання цих інструментів. У випадках, коли вартість спеціалізованих інструментів і пристосувань цілком списується на собівартість продукції при передачі їх в експлуатацію, норматив оборотних коштів по цій статті не встановлюється.

Застосування на підприємствах великої номенклатури інструменту і пристосувань при невеликій їх витраті робить прямий метод визначення потреби в них дуже трудомістким. Тому норматив оборотних коштів може бути встановлений укрупненим методом, виходячи з фактичного залишку інструментів у попередньому періоді. Для цього середній фактичний залишок інструменту в звітному році за винятком зайвих і непотрібних предметів необхідно віднести до загальної суми витрат чи на виробництво або до загальної кількості робітників, що користаються даним інструментом. Отримана норма після відповідного корегування може бути використана для визначення нормативу на запланований рік.

До незавершеного виробництва відносяться вироби, що знаходяться у виробництві, які проходять обробку за технологією, установленою для даного підприємства, у тому числі напівфабрикати власного виготовлення. Період незавершеного виробництва триває від початку виробничого процесу (з моменту першої технологічної операції) до приймання у встановленому порядку готового виробу і передачі його на склад готової продукції.

Норматив власних оборотних коштів на **незавершене виробництво** визначається, виходячи з норми оборотних коштів на незавершене виробництво й обсягу одноденних витрат на виробництво продукції.

Для розрахунку норми оборотних коштів на незавершене виробництво необхідно визначити тривалість виробничого циклу і коефіцієнт наростання витрат.

Тривалість виробничого циклу включає час: безпосереднього процесу обробки (технологічний запас); перебування оброблюваних виробів у різних робочих місцях до і після їхньої обробки (транспортний запас у незавершеному виробництві); перебування оброблюваних виробів між окремими операціями й окремими цехами внаслідок розходження ритмів роботи устаткування й інших розбіжностей у ході виробничого процесу (оборотний запас); перебування

оброблюваних виробів при масовому виробництві у вигляді страхових запасів на випадок можливих перебоїв (страховий запас).

При нормуванні оборотних коштів необхідно передбачати скорочення часу виробництва як за рахунок прискорення самого процесу праці, так і за рахунок зменшення тривалості перерв у процесі праці, тому що це призводить до прискорення оборотності оборотних коштів, які знаходяться безпосередньо у процесі виробництва.

Розрахунок тривалості виробничого циклу здійснюється на основі даних про планування виробничого процесу і завантаження устаткування. При значній номенклатурі виробів, оброблюваних у незавершеному виробництві, у яких тривалість виробничого циклу різна, вироби поєднуються в групи, однорідні по тривалості виробничого циклу. Потім прораховується середньозважена тривалість виробничого циклу по підприємству, виходячи з тривалості виробничого циклу окремих виробів чи груп виробів і питомої ваги цих виробів у собівартості всього випуску продукції.

Для визначення норми оборотних коштів по незавершеному виробництву необхідно також розрахувати коефіцієнт зростання витрат, що відбиває характер наростання витрат по днях виробничого циклу. Це пояснюється тим, що передані у виробництво предмети праці поступово збільшують свою вартість до перетворення їх у готовий продукт. При цьому залежно від інтенсивності зростання витрат при тій самій тривалості виробничого циклу потреба в оборотних коштах для забезпечення запасів незавершеного виробництва буде різною.

Коефіцієнт зростання витрат визначається відношенням середньої вартості виробу в незавершеному виробництві до його собівартості. При рівномірному наростанні витрат цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{HB} = \frac{A + 0,5B}{A + B}, \quad (8.6)$$

де K_{HB} - коефіцієнт зростання витрат;

A - одноразові витрати на початку виробничого циклу (витрати на сировину й основні матеріали);

B - усі наступні витрати на виробництво виробів.

При нерівномірному зростанні витрат коефіцієнт зростання витрат (K_{HB}) може бути розраховано за формулою:

$$K_{HB} = \frac{B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_{n-1} + \frac{C}{2}}{B \times T}, \quad (8.8)$$

де B_1, B_2, B_3 тощо – витрати за перший, другий, третій тощо період часу (день, декада, місяць) зростаючим підсумком;

B_{n-1} - витрати передостаннього періоду зростаючим підсумком;

C - повна планова собівартість виробу;

T - тривалість виробничого циклу.

Середньозважений коефіцієнт зростання витрат по підприємству в цілому розраховується з урахуванням питомої ваги окремих виробів чи груп виробів у загальному випуску продукції в плановому періоді.

Норма оборотних коштів для незавершеного виробництва в днях визначається множенням середньої тривалості виробничого циклу в днях на

коефіцієнт наростання витрат. При середній тривалості виробничого циклу 15 днів і коефіцієнті зростання витрат 0,52 норма запасу складе 7,8 дня ($15 \times 0,52$).

Норматив власних оборотних коштів по незавершеному виробництву ($H_{НЗВ}$) визначається за формулою:

$$H_{НЗВ} = \frac{B \times T \times K}{D}, \quad (8.10)$$

де B - витрати на виробництво валової продукції у плановому періоді;

T - тривалість виробничого циклу;

K - коефіцієнт зростання витрат;

D - кількість днів у плановому періоді.

У цілому по підприємству норма оборотних коштів на незавершене виробництво визначається як частка від розподілу потреби в оборотних коштах на середньоденний випуск валової продукції за планом IV кварталу того року, за даними якого розраховується довгостроково діюча норма оборотних коштів.

Витрати майбутніх періодів - це такі витрати планового року, що списуються на собівартість продукції, яка випускається в подальші періоди. До них відносяться: витрати, пов'язані з підготовкою нових виробництв і нових видів продукції, за винятком витрат, які фінансуються з фонду розвитку виробництва; витрати, пов'язані з проведенням гірничих розробок; гірничо - підготовчих робіт та інші.

Норматив власних оборотних коштів по витратах майбутніх періодів визначається в грошовому вираженні і являє собою залишок цих витрат на кінець планового періоду. При розрахунку нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів застосовується формула:

$$H_M = C_0 + V_{П} - V_B, \quad (8.11)$$

де H_M - норматив власних оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;

C_0 - сума засобів, вкладена у витрати майбутніх періодів на початок планового року;

$V_{П}$ - витрати планованого року, передбачені відповідними кошторисами;

V_B - витрати, що входять у собівартість продукції року, що пропонується.

Як правило, витрати майбутніх періодів покриваються за рахунок собівартості протягом двох років.

Готовою вважається продукція, вироблена підприємством і прийнята відділом технічного контролю чи замовником відповідно до затвердженого порядку. Необхідність утворення запасу готової продукції викликається тим, що не кожен виріб може бути негайно відвантажений після закінчення його виробництва.

Норма оборотних коштів визначається часом, необхідним на підбір окремих видів і марок виробів, комплектуванням партій відвантаженої продукції, їх упакуванням, транспортуванням зі складу підприємства до станції (пристані) відправлення і навантаження. Витрати часу, необхідного для виконання окремих операцій, визначаються по діючих нормах або шляхом хронометражу цих робіт. Середня норма оборотних коштів по всій готовій продукції на складі в цілому визначається, виходячи з норм на окремі вироби чи групи виробів і питомої ваги їх у загальній вартості готової продукції. Розрахована в такий спосіб норма оборотних коштів по всій готовій продукції

на складі повинна бути збільшена на час, необхідний для виписки і оформлення платіжних документів і подання їх у банк.

Норматив власних оборотних коштів на готову продукцію (Нгп) визначається виходячи з норми оборотних коштів у днях (Нд) і одноденного випуску товарної продукції в I кварталі планового року з виробничої собівартості за формулою:

$$H_T = \frac{T_{II} \times H_d}{D}, \quad (8.12)$$

де T_{II} - обсяг товарної продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю;

Нд - норма оборотних коштів з готової продукції в днях;

Д - кількість днів у періоді.

Розрахунок нормативів з окремих елементів завершується визначенням сукупного нормативу власних оборотних коштів на плановий рік по підприємству і норми оборотних коштів.

Сукупний норматив власних оборотних коштів являє собою суму окремих нормативів.

Для складання фінансового плану підприємства визначається приріст чи скорочення нормативу оборотних коштів як різниця між нормативом на початок і кінець планового року.

Розроблені на підприємстві норми оборотних коштів застосовуються для розрахунку нормативів власних оборотних коштів протягом років, якщо фактори, що визначають розмір норми, залишаються незмінними. Однак можливі зміни матеріально-технічного постачання, технології й організації виробництва впливають на розмір норм оборотних коштів у виробничих запасах, незавершеного виробництва, готової продукції. Тому щорічно при розробці фінансових планів підприємству потрібно коригувати довгостроково діючі норми оборотних коштів.

При цьому, якщо змінюється норма оборотних коштів у днях на окремий вид чи групу матеріальних цінностей, то вноситься виправлення в днях до затвердженої норми оборотних коштів у цілому по елементу, що визначається, виходячи з норм оборотних коштів і питомої ваги даних матеріальних цінностей у загальній сумі витрат по відповідному елементу.

При зміні структури витрат матеріалів чи асортименту продукції, що випускається, уточнення норми оборотних коштів в цілому по елементу розраховується, виходячи з діючих норм на окремі види (групи) матеріалів чи продукції і нових питомих ваг цих матеріалів (продукції) у загальній сумі витрат (випуску продукції) за планом.

На основі уточнених норм оборотних коштів і планового кошторису витрат на виробництво розраховуються нормативи власних оборотних коштів на плановий рік.

Для корекції нормативу використовується також економічний метод розрахунку. Особливість визначення потреби в оборотних коштах економічним методом полягає в тому, що при ньому не обчислюються нормативи за окремими елементами оборотних коштів, а відразу визначається сукупний норматив на кінець планового року. При цьому норматив на поточний рік поділяється на дві частини:

а) залежний від росту виробничої програми (сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, тара, незавершене виробництво, готові вироби) – виробничий норматив;

б) безпосередньо не залежний від росту виробничої програми (запасні частини, малоцінні і швидкозношувані, витрати майбутніх періодів, інші нормовані засоби) – невиробничий норматив.

Потреба у власних оборотних коштах за першою групою статей визначається пропорційно темпам росту товарної продукції по собівартості з урахуванням прискорення оборотності оборотних коштів. Зменшення темпів росту нормативів оборотних коштів у порівнянні з темпами росту витрат враховується за рахунок скорочення часу на підготовку сировини і матеріалів до виробництва, скорочення тривалості технологічного циклу, збільшення кількості і частоти постачань сировини, матеріалів, готової продукції, а також за рахунок прискорення перевезень, вантажно-розвантажувальних робіт і прискорення розрахунків.

По другій групі статей приріст нормативів оборотних коштів передбачається в розмірі 50% від річних темпів зростання виробничої програми.

Розробка економічно обґрунтованих нормативів оборотних коштів є важливою умовою підвищення ефективності їхнього використання, підвищення рентабельності виробництва.

8.4 Джерела формування оборотних коштів

Оборотні кошти підприємств за джерелами формування поділяють на власні та прирівняні до них, залучені й позикові. Власні та прирівняні до них оборотні кошти зараховуються до статутного фонду підприємства в розмірах визначених нормативів.

Порядок формування джерел створення оборотних активів на підприємствах залежить від форми власності. При організації державних підприємств ними є кошти бюджету і кошти вищих органів управління, а на підприємствах колективної форми власності оборотні активи формуються за рахунок грошових і матеріальних внесків засновників, надходжень від емісії цінних паперів та ін.

На діючих підприємствах власними джерелами фінансування оборотних коштів є чистий прибуток, надходження від емісії цінних паперів і сталі пасиви. Прибуток посідає найважливіше місце в джерелах формування власних оборотних коштів.

Поряд із власними джерелами на підприємствах є значні суми коштів, що в силу діючого порядку розрахунків з різними організаціями й особами, постійно знаходяться в обороті підприємств, утворюючи стійку кредиторську заборгованість і тому прирівнюються до власних оборотних коштів. Такі засоби називаються сталими пасивами. До них відносяться: мінімальна заборгованість із заробітної плати з відрахуваннями по резерву майбутніх платежів; по авансових платежах замовників для підприємств з тривалим виробничим циклом; мінімальні залишки фондів економічного стимулювання; мінімальна перехідна заборгованість за податками до бюджету та ін.

Мінімальна заборгованість з заробітної плати робітникам і службовцям виникає в зв'язку з розбіжністю термінів її нарахування з датами виплати. Оскільки виплата заробітної плати здійснюється через кілька днів після закінчення платіжного періоду, невиплачена заробітна плата і нарахування на неї залишаються постійно в обороті підприємства, досягаючи найбільшої величини до моменту виплати заробітної плати і скорочуючись до мінімуму після її виплати. У зв'язку з цим постійним джерелом формування оборотних коштів підприємства приймається мінімальна сума заборгованості з заробітної плати, що складає заборгованість за період часу між кінцем розрахункового періоду, за який виплачується заробітна плата, і датою її виплати. При цьому використовується така формула:

$$M_3 = \frac{\Phi \times D}{90}, \quad (8.13)$$

де M_3 - мінімальна заборгованість з заробітної плати;

Φ - фонд заробітної плати IV кварталу планового року;

D - кількість днів з початку місяця до дня виплати заробітної плати.

Згідно з чинним законодавством нарахування на заробітну плату встановлені у таких розмірах: пенсійний фонд - 32,3%; фонд страхування на випадок тимчасової непрацездатності - 2,9%; фонд на випадок безробіття - 1,6%; фонд страхування від нещасних випадків на виробництві - 0,93%, усього - 37,8%.

Мінімальна заборгованість по авансових платежах замовників планується на підприємствах з тривалим виробничим циклом, у яких у договорах із замовниками передбачаються авансові платежі по частковій готовності продукції. Розмір її визначається виходячи з залишку платежів замовників на початок планового року, плану надходження нових платежів у плановому році з урахуванням виконання виробничої програми, списання заборгованості з остаточних замовлень у плановому році.

Мінімальні залишки резерву майбутніх платежів (нарахування на оплату) і відпусток, і фондів матеріального заохочення створюються внаслідок того, що відрахування до них робляться систематично протягом року, а сплачуються ці кошти одноразово. У зв'язку з цим частина їх постійно знаходиться в обороті підприємств і може бути врахована в складі сталих пасивів.

Сума всіх перерахованих елементів дасть загальний розмір сталих пасивів у плановому році, які враховуються як джерело формування нормативу власних оборотних коштів.

Щорічно при складанні фінансового плану визначається приріст нормативу чи його зниження шляхом зіставлення сукупного нормативу оборотних коштів планового року із сукупним нормативом звітного року.

Зниження нормативу має місце в тому випадку, коли у результаті прискорення оборотності потреба у власних оборотних коштах підприємства у плановому році менша від затвердженого нормативу звітного року.

У разі збільшення обсягів виробництва у підприємств з'являється потреба в більшому розмірі оборотних коштів. Збільшення оборотних коштів відбувається шляхом фінансування їх приросту за рахунок таких джерел: власних коштів підприємства, сталих пасивів та ін.

На приріст нормативу власних оборотних коштів у першу чергу направляється приріст сталих пасивів, обчислювальний як різниця між

плановими сумами сталих пасивів у плановому і попередньому роках. Потім використовуються власні джерела, серед яких найважливіше місце посідає прибуток.

У процесі господарської діяльності потреба в оборотних коштах в окремі періоди різна. Тимчасова потреба підприємства в оборотних коштах, яка обумовлена сезонним характером виробництва діючою системою розрахунків та іншими причинами, покривається позиковими коштами у формі банківського кредиту. Банківський кредит може виступати джерелом покриття планової суми оборотних коштів. У цьому випадку його розмір визначається у вигляді різниці між сумою сукупного нормативу і сумою джерел його покриття на кінець запланованого року.

Джерелом формування оборотних активів можуть бути також залучені кошти, тобто такі, що не належать підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків знаходяться в його обігу певний строк. Так, коли у підприємства бракує власних оборотних коштів для розрахунків з постачальниками, виникає необхідність відкладення платежів. Тоді за згодою з постачальником він одержує замість грошей вексель чи інше боргове зобов'язання. У цьому разі залучені кошти набувають форми кредиторської заборгованості, або комерційного кредиту.

8.5 Використання оборотних коштів

Оборотні кошти призначені для забезпечення безперервного процесу виробництва і обігу в розмірі мінімально необхідному здійсненню виробничого процесу. Отже, першим показником використання оборотних коштів є показник їх збереження.

Ефективність використання оборотних коштів визначається також їхньою структурою, тобто розміщенням оборотних коштів по стадіях кругообігу. Чим більша частка оборотних коштів знаходиться у сфері виробництва, тим більш ефективно вони використовуються.

Важливим показником, що характеризує ефективність використання оборотних коштів підприємств, є оцінка планово-цільового їх використання. Для цього варто визначити як суму засобів, що відволікається з господарського обороту, так і суму засобів, що знаходяться в господарському обороті, але завантажених у надпланові запаси товарно-матеріальних цінностей.

Далі варто визначити розмір прибутку на гривню оборотних коштів. Порівняння цього показника з плановим чи фактичним у попередньому періоді свідчить про ступінь використання оборотних коштів.

Найважливішим показником, що характеризує ефективність використання оборотних коштів підприємств, є їхня оборотність.

Оборотні кошти постійно обертаються, переходячи в процесі свого кругообігу з однієї форми в іншу. Швидкість обороту оборотних коштів характеризується часом, протягом якого сума авансованих оборотних коштів повертається цілком у вихідну грошову форму в результаті завершення кругообігу чи кількістю оборотів, зроблених оборотними коштами за визначений проміжок часу. Для визначення показників оборотності оборотних коштів необхідно зіставити суму авансованих оборотних коштів із сумою оборотних засобів, що обернулися, за визначений проміжок часу, тобто середні залишки оборотних коштів і обсяг реалізованої продукції.

В обсязі реалізованої продукції враховується товарна продукція за цінами реалізації. Середньорічні залишки оборотних коштів розраховуються як середні хронологічні, тобто шляхом ділення на 12 суми, отриманої від додавання половини залишку на початок року, половини залишку на кінець року і залишків на всі внутрішньо річні дати.

Середні залишки обчислюються окремо по нормованим, ненормованим і взагалі по всіх оборотних коштах підприємства. Планові середні залишки нормованих оборотних коштів розраховуються, виходячи з установлених нормативів.

Оборотність оборотних коштів підприємств характеризується такими показниками:

1. Коефіцієнтом оборотності (K_0) чи кількістю оборотів за визначений період. Він визначається відношенням суми реалізованої продукції за досліджуваний період (P) до середнього залишку оборотних коштів (C) і обчислюється за формулою:

$$K_0 = \frac{P}{C}, \quad (8.14)$$

2. Швидкістю обороту коштів або тривалістю одного обороту в днях (O_d), обчислювальна як добуток середнього залишку оборотних коштів на кількість днів у періоді (D), діленому на суму реалізованої продукції:

$$O_d = \frac{C \times D}{P}, \quad (8.15)$$

3. Коефіцієнтом завантаження коштів в обороті (K_3) або сумою оборотних коштів, що приходяться на 1 гривню реалізованої продукції. Цей показник обчислюється відношенням, зворотним коефіцієнту оборотності:

$$K_3 = \frac{C}{D}, \quad (8.16)$$

Оборотність коштів визначається у відношенні всіх оборотних коштів підприємства й окремо по нормованих оборотних коштах і потім порівнюється з фактичною оборотністю за попередній звітний період чи відповідний період минулого року, а оборотність нормованих оборотних коштів порівнюється також із плановими показниками оборотності.

Поряд з визначенням загальної оборотності підприємства розраховують показники часткової оборотності по окремих елементах оборотних коштів. Це дає можливість виявити резерви кращого використання оборотних коштів на окремих стадіях їхнього кругообігу. У цьому випадку в розрахунок приймаються середні залишки окремих елементів оборотних коштів.

Прискорення оборотності оборотних коштів має велике народногосподарське значення. Чим швидше оборотні кошти будуть обертатися, тобто чим швидше будуть переходити вони з однієї стадії кругообігу в іншу, тим менша їхня сума знадобиться підприємству. Прискорення оборотності оборотних коштів означає, що при тій самій сумі оборотних коштів підприємство може зробити і реалізувати більше продукції або виконати ту саму програму з меншою сумою оборотних коштів. Частина оборотних коштів може бути вивільнена з обороту як в абсолютній сумі, так і відносно в результаті зменшення розміру оборотних коштів у даному періоді в порівнянні з оборотністю в попередньому періоді.

У зв'язку з цим розрізняють абсолютне і відносне вивільнення оборотних коштів. Абсолютне вивільнення має місце, коли сума оборотних коштів у звітному періоді зменшується в порівнянні з планом чи їх розміром у попередньому періоді. При відносному вивільненні оборотних коштів виявляється зменшення їх фактичного розміру в даному періоді в порівнянні з розрахунковою потребою в цих коштах, обчисленою, виходячи з планової чи фактично досягнутої в минулі періоди оборотності і фактичного обсягу реалізації продукції в даному періоді.

Шляхи прискорення оборотності оборотних коштів різні: удосконалення матеріально-технічного постачання, зокрема застосування більш дешевих матеріалів при збереженні чи поліпшенні якості продукції; скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок упровадження високопродуктивного технолого-гічного устаткування, подальшій механізації й автоматизації трудових процесів і поліпшення організації виробництва; скорочення термінів відвантаження готової продукції і прискорення документообігу і тощо.

Підприємства при розробці заходів щодо прискорення оборотності оборотних коштів повинні виходити з конкретних особливостей організації виробничо-господарської діяльності.

Контрольні запитання

1. Визначте сутність та розкрийте зміст класифікації оборотних коштів підприємства.
2. Які оборотні кошти належать до нормованих?
3. Які основні методи обчислення нормативу оборотних коштів підприємства? Дайте їм характеристику.
4. Які основні джерела формування оборотних коштів підприємства?
5. Розкрийте механізм нормування оборотних коштів:
 - у виробничих запасах;
 - у незавершеному виробництві та витратах майбутніх періодів;
 - для створення запасів готової продукції.
6. Дайте характеристику основним показникам стану та ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Тема 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1 Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність, значення та організація.
- 9.2 Інформаційна база фінансового аналізу.
- 9.3 Методи аналізу фінансового стану підприємства.

9.1 Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність, значення та організація

За умов ринкової економіки підприємство здійснює свою виробничо-торговельну діяльність самостійно, але конкуренція, що полягає в змаганні підприємств за споживачів їхньої продукції, змушує продавця (виробника) враховувати інтереси й побажання покупців і виробляти ту продукцію, яка їм потрібна. Підприємство, що програто в цій боротьбі, звичайно стає банкрутом,

тобто не може оплатити вартості товару, робіт і послуг, розрахуватись з бюджетом, а через це наражається на небезпеку примусового продажу свого майна. Отже, щоб запобігти катастрофі, підприємство мусить постійно стежити за ситуацією на ринку і забезпечувати високу конкурентоспроможність своєї продукції.

Кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий, трудовий, науково-технічний, економічний потенціал, стратегію розвитку.

Усе це спонукає економістів постійно вивчати всі сфери господарської та фінансової діяльності підприємства, комплексно оцінювати взаємозв'язки і взаємозалежність явищ і процесів, виявляти недоліки та відшукувати резерви підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Одним з інструментів з'ясування реальної конкурентоспроможності є аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану навіть найблагополучнішого підприємства є постійною необхідністю, бо не можна вести господарства без аналізу його доходів і витрат. Це було важливо завжди, а тим більше – тепер, коли на зміну безгосподарності і безвідповідальності приходить підприємництво, суворі дисципліна і ощадливість. Закони ринкової економіки потребують відповідного способу мислення й поведінки всіх її учасників. Ринкова економіка приводить у рух усі ресурси, аби кожна вкладена в підприємство гривня давала найвищий прибуток. Щоб забезпечити це, необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торговельної діяльності кожного підприємства.

Під фінансово-господарською діяльністю у ринковій економіці розуміють діяльність, спрямовану на раціональне використання наявних власних і залучення фінансових ресурсів з максимальним ефектом (який виражається рівнем прибутковості, рентабельності), на управління всіма господарськими процесами у русі такого спрямування. Фінансова діяльність – це організація рівномірного надходження, поповнення, руху, і використання засобів за їх цільовим призначенням, планування фінансових ресурсів і контроль за їх формуванням і використанням.

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Основні фактори, що визначають фінансовий стан - це, по-перше, виконання фінансового плану і поповнення за необхідності власного оборотного капіталу за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість оборотності оборотних коштів. Сигнальним показником, у якому проявляється фінансовий стан, є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет.

Економістам постійно доводиться вирішувати складні завдання аналізу фінансової стійкості підприємства: наявність необхідної кількості коштів для

погашення боргових зобов'язань; швидкість перетворення коштів, вкладених в активи, у реальні гроші; ефективність використання капіталу і тощо.

Щоб вижити в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства підприємства, необхідно знати, як управляти фінансами, якою повинна бути структура капіталу за складом та джерелами утворення, яку частку повинні становити власні кошти, а яку – позичені. Необхідно знати і такі поняття ринкової економіки, як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, запас фінансової стійкості, ступінь ризику та інші, а також методику їх аналізу.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Чим вищі показники виробництва і реалізації продукції (робіт і послуг), нижча їх собівартість, тим вища рентабельність і більший прибуток, то кращим є фінансовий стан підприємства. І навпаки, у результаті недовиконання плану з виробництва і реалізації відбувається підвищення собівартості продукції (робіт, послуг), зменшення витрат і суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Існує і зворотний зв'язок.

Стійкий фінансовий стан, правильне регулювання фінансів у процесі господарської діяльності, у свою чергу, позитивно впливають на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. У практиці роботи підприємств часто трапляються випадки, коли й у підприємств, які добре працюють, виникають фінансові ускладнення, викликані нераціональним розміщенням і використанням фінансових ресурсів. Саме тому фінансова діяльність як складова господарської діяльності спрямована на забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власного і позикового капіталу та ефективного його використання.

В об'єктивній оцінці фінансового стану зацікавлені всі користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності, які в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку об'єднані в три основні групи:

- особи, які безпосередньо займаються бізнесом на даному підприємстві;
- особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (наприклад, власники акцій);
- особи, які мають непряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (податкові служби; фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів; органи, які контролюють ціни, експорт та імпорт; профспілки та ін.).

Залежно від інформаційного забезпечення та поділу на різні групи користувачів у вивченні окремих питань аналізу фінансового стану останній поділяється на внутрішньогосподарський та зовнішній.

Внутрішньогосподарський аналіз виконується для керівників підприємства, а також їхніх функціональних і лінійних підрозділів.

Результати цього аналізу використовуються для планування, контролю та прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – встановлювати планомірне надходження грошових коштів і розмістити власні та позичені

кошти таким чином, щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, одержати максимальний прибуток і запобігти банкрутству.

Успішна діяльність підприємства в умовах ринку значною мірою залежить від того, наскільки точно і безпомилково воно обирає собі ділових партнерів.

Керівники підприємства, відповідні його служби дають оцінку майбутньому партнеру шляхом збирання інформації про його господарську діяльність, фінансовий стан, перспективи подальшого розвитку. Випадковий вибір партнера може призвести до значних витрат і навіть до банкрутства. Саме тому необхідно детально аналізувати фінансовий стан майбутніх компаньонів.

Необхідність проведення внутрішньогосподарського аналізу викликана також і появою ринку цінних паперів та акціонерних товариств, який вимагає від підприємства постійної оцінки ефективності вкладених коштів в акції, облігації, а також у вигляді частки в інших підприємствах.

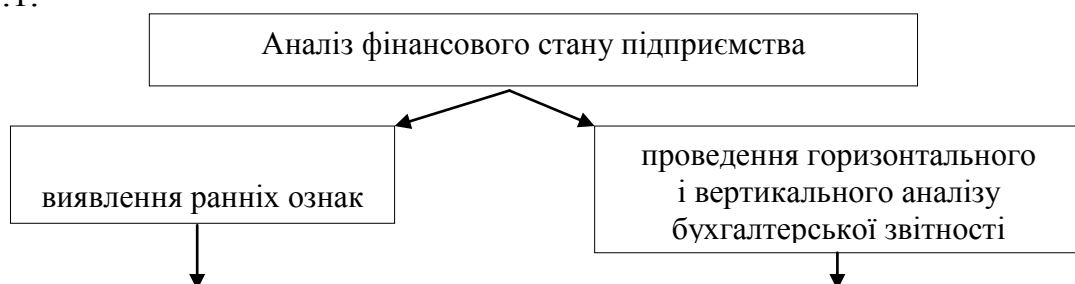
Нарешті, підприємствам, які прагнуть до такого економічного статусу, як фінансово незалежне самостійне підприємство, слід забезпечити конкурентоспроможність продукції, а також самої діяльності. Щоб забезпечити успіх на ринку, мати високі прибутки, потрібно надавати належну увагу не лише зниженню собівартості продукції, а й таким сферам, як реалізація і збут продукції, поліпшення фінансового стану, результатів діяльності.

Таким чином, щоб прийняти правильне управлінське рішення, сформулювати імідж, якого вимагає ринок, необхідно виробити нові підходи до управління та організації процесу виробництва, а саме: вміти аналізувати фінансову ситуацію, що склалася на сьогодні, і прогнозувати його на майбутнє.

Зовнішній аналіз здійснюють банки, контролюючі органи, інвестори, постачальники матеріальних і фінансових ресурсів. Зокрема, банки – як комерційні організації – при проведенні кредитних, розрахункових, касових, депозитних та інших операцій зазнають різних ризиків: неповернення кредитів, несплату процентів за надані позики, ризики розрахункових, валютних та процентних ставок.

Фінансова стабільність банку повинна бути забезпечена кваліфікованим вибором партнерів. Важливим засобом такого вибору є фінансовий аналіз діяльності клієнта. Саме аналіз надає керівництву банку інформацію, що дозволяє оцінювати вірогідність виконання клієнтом своїх зобов'язань.

Надаючи кредити, економісти банків повинні глибоко проаналізувати платоспроможність клієнта не лише на дату видачі позики, а й спрогнозувати фінансову стійкість на перспективу. Це дає можливість банкові ефективно управляти кредитними ресурсами. Інвестори, які вкладають кошти та майно в акціонерне підприємство, повинні бути впевнені в збереженні та ефективному використанні власності. Як зовнішній, так і внутрішньогосподарський аналіз фінансового стану прийнято класифікувати за різними ознаками, які подано на рис. 9.1.



Сутність, зміст і необхідність додержання принципу системності і комплектності фінансового аналізу потребують чіткої організації аналітичного процесу на підприємстві, яка передбачає певну етапність і раціональний підбір інформаційних джерел, що залучаються для розв'язання аналітичних задач. Необхідними етапами проведення аналітичної роботи є:

- розробка програми проведення аналізу (визначення об'єктів і послідовності аналізу, постановка цілі, терміни виконання);
- визначення кола інформаційних (обліково- статистичних, звітних, оперативно-планових) матеріалів, включаючи широке залучення даних спеціальних спостережень, опитувань, контрольних документів, документів позасистемного обліку; при вирішенні питань на цьому етапі аналітичної роботи виходять з того, що вихідна інформація - це основний фактор якісного проведення аналізу;
- розв'язання поставлених аналітичних задач, спираючись на використання арсеналу прийомів і методів аналізу та наявну обчислювальну техніку;
- оцінка результатів господарсько-фінансової діяльності, узагальнення результатів аналізу;
- оформлення результатів аналізу, складання аналітичної інформації;
- передача аналітичної інформації керівникам підприємств для прийняття управлінських рішень.

9.2 Інформаційна база фінансового аналізу

Господарські процеси та їх результати відображаються в системі економічної інформації. Економічна інформація вкрай неоднорідна: схема взаємозв'язків окремих її видів відрізняється відомою складністю, до того ж чітко проявляється тенденція до їх подальшого ускладнення. Так, поряд з систематичним ростом обсягу інформації виявляється її дефіцит для прийняття управлінських рішень. Завдання полягає в тому, щоб із всієї сукупності даних вибрати такі, які з одного боку, були б необхідні і в мінімальній кількості, а з другого – повністю описували всі боки фінансової діяльності підприємства. Таку сукупність, на наш погляд, дає бухгалтерський облік, відображаючи в грошовій формі процеси виробництва, розподілу і обігу матеріальних благ. Відображаючи всі істотні зміни в структурі господарських коштів і їх джерел, бухгалтерський облік у той же час у скомпонованому вигляді дає всю інформацію, необхідну для оцінки фінансової діяльності підприємства.

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий стан підприємства на конкретну дату. Склад, зміст, вимоги та інші засадні основи бухгалтерської звітності регламентовано положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(с) БО №19 «Об'єднання підприємств», яке затверджене наказом Міністерства фінансів України. Згідно з цим положенням

бухгалтерська звітність складається із зв'язаних форм, на основі яких здійснюється аналіз фінансового стану підприємства:

1. Форма 1. «Баланс».
2. Форма 2. «Звіт про фінансові результати».
3. Форма 3. «Звіт про рух грошових коштів».
4. Форма 4. «Звіт про власний капітал».
5. Форма 5. «Примітки до річної фінансової звітності».

Основним джерелом інформації для фінансового аналізу підприємства є бухгалтерський баланс.

Бухгалтерський баланс – це найважливіша форма бухгалтерської звітності, що відображає стан коштів підприємства та їх джерел у грошовій оцінці та кінцевий результат його виробничо-господарської діяльності на визначену дату. Складається за уніфікованою формою.

Бухгалтерський баланс вміщує інформацію, на основі якої можна встановити кошти, які має підприємство в своєму розпорядженні, джерела їх формування, напрям та ефективність використання, стан розрахунків з юридичними особами, платоспроможність, фінансову стійкість. Він дає змогу визначити склад і структуру майна підприємства, ліквідність та оборотність коштів, наявність власного капіталу та зобов'язань, стан та динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості. Одержання такої інформації – необхідна умова для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також для оцінювання ефективності наступних вкладень капіталу і розміру фінансових ризиків.

За балансом визначають, чи зможе підприємство найближчим часом виконати свої зобов'язання перед третіми особами – акціонерами, інвесторами, кредиторами, покупцями, продавцями, чи йому загрожують фінансові труднощі. Також за балансом визначають кінцевий фінансовий результат роботи підприємства як нарощування власного капіталу за звітний період, який відображають у вигляді чистого прибутку або збитку в пасиві балансу.

Отже, бухгалтерський баланс призначено не тільки для відображення стану господарських засобів і джерел їх формування на певну дату, але й для одержання інформації, необхідної для управління діяльністю підприємства, як правило, зовнішнім користувачам (фінансовим і податковим органам, банкам).

Бухгалтерський баланс складається з двох частин: ліва - актив, права - пасив. В активі відображаються склад і розміщення засобів підприємства, в пасиві – джерела створення цих засобів (зобов'язання перед державою, банками, постачальниками, бюджетом та ін.) Сума активу завжди повинна дорівнювати сумі пасиву.

Крім фінансової звітності використовується інформація, яка доступна тільки внутрішнім користувачам, тобто підрозділам і працівникам підприємства. Кожен з них використовує ту інформацію, яка йому необхідна для прийняття відповідних управлінських рішень. Так, керівникові фінансового відділу важливо знати реальну оцінку діяльності свого підприємства і його фінансового стану, керівникові маркетингового відділу потрібна відповідна інформація для розробки стратегії виходу на ринок. Тому в процесі аналізу фінансового стану підприємства використовується така інформація:

- конструкторсько-технологічна;
- планово-нормативна (фінансовий план, нормативи запасів);
- дані всіх видів господарського обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний);
- звітність: оприлюднена фінансова звітність (ручна) та квартальна звітність, а також комерційна звітність, яка складається за спеціальними вказіками, та обов'язкова статистична звітність;
- позаоблікова інформація: маркетингові дослідження, закони, інструкції та експертна інформація.

Головне завдання фінансового аналізу - своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські рішення для її поліпшення.

9.3 Методи аналізу фінансового стану підприємства

Необхідність регулювання результативності діяльності підприємства визначається її значною роллю у розвитку підприємства і гармонійному забезпеченні інтересів його власників, персоналу та держави. Важливою складовою механізму регулювання результативності діяльності підприємства є методи її аналізу.

Виходячи із загальновідомих підходів до управління господарською діяльністю підприємства, що застосовуються для розв'язання конкретних завдань управління, можна відзначити такі основні системи проведення оцінки результативності діяльності підприємства: горизонтальний, вертикальний, порівняльний аналіз, метод фінансових коефіцієнтів, факторний аналіз (див. рис. 9.2).

Факторний аналіз застосовується для виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників, а також для розрахунку впливу причин (факторів) на зміну фінансового показника, що його аналізують.

Горизонтальний і вертикальний аналізи балансу взаємодоповнюють один одного. На їхній основі може бути побудовано аналітичний баланс, який формується шляхом усунення впливу на валюту балансу і його структуру регулюючих статей. При цьому можливе об'єднання однорідних за складом статей у групи й аналітичні розділи.

Факторний аналіз застосовується для виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників, а також для розрахунку впливу причин (факторів) на зміну фінансового показника, що його аналізують.

Коефіцієнтний аналіз (R-аналіз) потребує розрахунку показників, які характеризують ефективність використання передусім активів підприємства та окремих пасивів. Розглянемо методику розрахунку та їх зміст.

Величину активів краще брати як середню величину на початку і в кінці року, оскільки можливі випадки значних змін у їхній наявності та вартісній оцінці.

Види фінансового аналізу

Горизонтальний (трендовий) фінансовий аналіз

- зіставлення фінансових показників звітного періоду з показниками попереднього періоду;
- зіставлення фінансових показників звітного періоду з показниками аналогічного періоду минулого року;
- **зіставлення фінансових показників за ряд попередніх**

Вертикальний (структурний) фінансовий аналіз

- структурний аналіз активів;
- структурний аналіз капіталу;
- **структурний аналіз грошових потоків.**

Порівняльний фінансовий аналіз

- порівняльний аналіз фінансових показників окремого підприємства і міжгалузевих показників;
- порівняльний аналіз фінансових показників окремого підприємства і підприємства-конкурентів;
- порівняльний аналіз фінансових показників окремих одиниць і підрозділів підприємства;
- **порівняльний аналіз звітних і планових фінансових показників.**

Коефіцієнтний (R-аналіз)

- оцінка фінансової стійкості;
- оцінка ліквідності;
- оцінка оборотності активів;
- оцінка оборотності капіталу;
- **оцінка рентабельності.**

Рис. 9.2. Види фінансового аналізу

Коефіцієнт оборотності активів є базовим для характеристики ефективності використання активів. Його розраховують як відношення чистого обсягу продажу до загальної вартості активів:

$$K_{oa} = \frac{ЧОП}{ВА}, \quad (9.1)$$

де K_{oa} — коефіцієнт оборотності активів;

ЧОП — чистий обсяг продажу;

ВА — величина активів.

Коефіцієнт оборотності активів дає уявлення про те, скільки продукції реалізує підприємство, виходячи із наявності у неї окремої кількості активів. Інакше кажучи, цей коефіцієнт свідчить, наскільки зміни у наявних активах пов'язані зі змінами чистого обсягу продажу. У разі, коли чистий обсяг продажу збільшується швидшими темпами, ніж величина активів, це є свідченням підвищення ефективності використання останніх. Як наслідок підвищуються можливості підприємства до оновлення та модернізації виробничих потужностей. Під час аналізу цього коефіцієнта необхідно також звертати увагу на те, чи пов'язане його збільшення зі зменшенням балансової вартості

основних засобів. Якщо такий факт має місце протягом кількох років, це може свідчити про можливі проблеми підприємства з інвестиціями. Тому цей коефіцієнт, як, до речі, і всі інші, необхідно розглядати у взаємозв'язку з іншими коефіцієнтами, щоб уявити реальну картину фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має таку формулу розрахунку:

$$R_{ОД} = \frac{O_P}{O_{ДТ}}, \quad (9.2)$$

де $R_{ОД}$ — коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;

O_P — величина обсягу реалізації продукції;

$O_{ДТ}$ — величина дебіторської заборгованості.

Формула має загальний характер. Але методики розрахунку її складників можуть бути різними. Найпрактичнішим є такий варіант.

Спочатку визначають загальний обсяг продажу продукції підприємством у кредит. У разі, коли підприємство реалізує всю свою продукцію в кредит, ця сума буде дорівнювати загальному обсягу реалізації. Коли ж підприємство здійснює продаж і в кредит, і готівкою (передплатою), то обсяги реалізації готівкою (передплатою) необхідно виключити із загального обсягу реалізації. Це зумовлено тим, що відсоток готівкою (передплатою) включає ризик неодержання платежів.

Величина загальної суми дебіторської заборгованості буде дорівнювати сумі дебіторської заборгованості за конкретними господарськими операціями впродовж облікового періоду.

Однак розрахунок за наведеною методикою можна проводити, використовуючи дані аналітичного обліку. Коли ж такої можливості немає, можна проводити розрахунок коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості за спрощеною методикою, використовуючи дані фінансової звітності. Методика розрахунку показників при цьому така:

- визначається середня величина дебіторської заборгованості за звітний період (рік, квартал) як середня величина її залишків на початок та кінець відповідного періоду;

- обсяг реалізації вважається рівнем загального обсягу продажу.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості характеризує цілу низку господарських явищ:

1) відображає ефективність політики компанії з кредитування покупців з точки зору збору оплати за реалізацію в кредит;

2) характеризує рівень комерційного ринку, зумовленого реалізацією товару в кредит;

3) допомагає порівнювати умови кредитування покупців на певному підприємстві (звичайно, якщо вони існують) з умовами кредитування конкурентів та середньогалузевими. У цілому вважається, що чим більше значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, тим відповідно менший ризик неодержання платежів підприємством. Але з іншого боку, досвід багатьох компаній у розвинених країнах свідчить про необхідність надання покупцям відстрочки у платі за свою продукцію. Інакше в умовах конкуренції вони можуть втратити ринки збуту своєї продукції. Вітчизняні компанії та

підприємства ще мають опанувати всі тонкощі технології ведення кредитної політики.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості розраховують діленням 365(360) днів на величину коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Якщо аналіз проводять за даними квартальної звітності, кількість днів буде відповідно дорівнювати 90.

$$T_d = \frac{360}{R_{od}}, \quad (9.3)$$

де T_d — тривалість обороту дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховують як відношення собівартості реалізованої продукції до величини кредиторської заборгованості:

$$R_{ок} = \frac{C_p}{O_{кт}}, \quad (9.4)$$

де $R_{ок}$ — коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

C_p — собівартість реалізованої продукції;

$O_{кт}$ — величина кредиторської заборгованості. Величина собівартості продукції береться з Ф7-АПК "Реалізація сільськогосподарської продукції" річного звіту сільськогосподарського підприємства чи з даних Ф2 "Звіт про фінансові результати".

Величину кредиторської заборгованості необхідно брати як суму реальної заборгованості по конкретних господарських операціях упродовж звітного періоду. У разі відсутності такої можливості можна розраховувати її як середню величину на початок та кінець звітного періоду.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості розраховується діленням 365 (360) днів на величину коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості:

$$T_k = \frac{360}{R_{ок}}, \quad (9.5)$$

де T_k — тривалість обороту кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів відображає швидкість реалізації цих запасів. Цей коефіцієнт розраховують діленням собівартості реалізованої за звітний період продукції на вартість матеріально-виробничих запасів:

$$R_{омв} = \frac{C_p}{B_{мв}}, \quad (9.6)$$

де $R_{омв}$ — коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів;

$B_{мв}$ — величина матеріально-виробничих запасів.

Величину матеріально-виробничих запасів беруть як середню величину їхніх залишків на початок та кінець звітного періоду. Використання собівартості реалізованої продукції, а не обсягу її реалізації при розрахунку цього показника зумовлено тим, що матеріально-виробничі запаси, як правило, відображають в обліку собівартості.

Рівень оборотності матеріально-виробничих запасів значною мірою залежить від галузевих особливостей. Для сільськогосподарських підприємств характерний досить тривалий час здійснення виробничого процесу. А це

зменшує значення коефіцієнта оборотності матеріально-виробничих запасів порівняно з іншими галузями.

Оборотність матеріально-виробничих запасів є показником ефективності діяльності підприємства із закупівлі сировини і матеріалів, виробництва, збуту готової продукції. Чим вище значення коефіцієнта оборотності матеріально-виробничих запасів на певному підприємстві щодо середнього його значення по галузі, тим ефективніше підприємство організовує свої відносини з постачальниками і покупцями. Низьке ж його значення може свідчити про наявність на підприємстві надлишків сировини, неліквідної продукції.

Тривалість обороту матеріально-виробничих запасів дорівнює відношенню 365 (360) днів у звітному періоді до коефіцієнта оборотності матеріально-виробничих запасів:

$$T_{мвз} = \frac{365}{R_{омз}} \quad (9.7)$$

Тривалість операційного циклу - це час, упродовж якого фінансові ресурси втілені в запасах і дебіторській заборгованості. У загальному вигляді формула розрахунку тривалості операційного циклу така:

$$T_{оц} = T_{мвз} + T_{д}, \quad (9.8)$$

де $T_{оц}$ - тривалість операційного циклу.

Тривалість фінансового циклу - це час, упродовж якого грошові кошти вилучені з обігу. Формула розрахунку цього показника така:

$$T_{фц} = T_{оц} - T_{н}, \quad (9.9)$$

де $T_{фц}$ - тривалість фінансового циклу.

Детальніше питання розрахунку та аналізу тривалості операційного й фінансового циклу висвітлено в розділі 7.

Коефіцієнт оборотності засобів дорівнює відношенню виручки від реалізації продукції до величини оборотних засобів:

$$R_{обз} = \frac{O_p}{O_д}, \quad (9.10)$$

де $R_{обз}$ - коефіцієнт оборотності засобів;

$O_о$ - величина оборотних засобів.

Величину оборотних засобів краще брати як середній показник залишків оборотних засобів на початок і кінець року чи кварталу.

Зниження швидкості обігу оборотних засобів може свідчити про наявність у підприємства багатьох проблем, а саме:

— зменшення обсягу реалізації продукції;

— наявність неефективної системи постачання сировини і матеріалів;

— збільшення дебіторської заборгованості покупців продукції;

— збільшення залишків готової продукції. У конкретних випадках можуть бути й інші фактори, що негативно впливали на швидкість обігу оборотних засобів.

Фондовіддача - це ключовий показник, який характеризує ефективність використання основних засобів. Його розраховують як відношення обсягу реалізації продукції до вартості основних засобів:

$$\Phi = \frac{O_p}{BЗ}, \quad (9.11)$$

де Φ - коефіцієнт фондівдачі;
 $BЗ$ - вартість основних засобів.

Високий рівень цього коефіцієнта може свідчити про відносне зниження частки зношення основних засобів у собівартості продукції. Тим часом причиною цього може бути й те, що підприємство використовує застаріле виробниче обладнання.

Підвищення рівня фондівдачі вище середнього у певній галузі є ознакою високого рівня завантаженості виробничих потужностей, що саме по собі свідчить про високий рівень ефективності їхнього використання. Різне зниження рівня фондівдачі порівняно з попереднім періодом може свідчити про придбання нових основних засобів і не обов'язково про зниження ефективності їхнього використання. Тому необхідно в кожному конкретному випадку проводити додаткові дослідження щодо причини зміни коефіцієнта фондівдачі.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу показує, у скільки разів наявні матеріально-виробничі запаси перевищують величину робочого капіталу. Формула його розрахунку така:

$$K_{mp} = \frac{MBЗ}{PK}, \quad (9.12)$$

де K_{mp} - коефіцієнт маневреності робочого капіталу;
 $MBЗ$ - величина матеріально-виробничих запасів;
 PK - величина робочого капіталу.

Оптимальним вважається значення коефіцієнта маневреності робочого капіталу, яке дорівнює двом. Тобто матеріально-виробничі запаси повинні бути наполовину сформовані за рахунок власних коштів, а наполовину — за рахунок залучених.

Якщо величина коефіцієнта маневреності робочого капіталу дорівнюватиме одиниці, то це означатиме, що всі матеріально-виробничі запаси сформовані за рахунок власних коштів. Можлива також ситуація від'ємного значення коефіцієнта. Причина цього — від'ємне значення величини робочого капіталу. Це є свідченням того, що, по-перше, матеріально-виробничі запаси повністю сформовані за рахунок залучення коштів, а по-друге, за рахунок залучених коштів на цьому підприємстві фінансуються необоротні активи. Така ситуація може свідчити про критичний фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (коефіцієнт адекватності інвестування) розраховується діленням чистого обсягу продажу на величину власного капіталу підприємства:

$$K_{овк} = \frac{ЧОП}{ВК}, \quad (9.13)$$

де $K_{овк}$ - коефіцієнт оборотності власного капіталу;
 $ЧОП$ - чистий обсяг продажу;
 $ВК$ - власний капітал.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу, який інакше називається коефіцієнтом адекватності інвестування, свідчить про те, наскільки масштаб діяльності підприємства забезпечується власним капіталом. Якщо в

аналізованого підприємства цей коефіцієнт значно перевищує середньогалузевий, це свідчатиме про те, що підприємство максимально використовує кожну грошову одиницю вкладених власниками коштів.

Співвідношення виручки від реалізації та поточних пасивів показує, скільки гривень виручки від реалізації припадає на одну гривню поточних пасивів:

$$R_{св} = \frac{O_p}{\Pi_t}, \quad (9.14)$$

де $R_{св}$ - коефіцієнт співвідношення виручки від реалізації та поточних пасивів;

O_p - величина виручки від реалізації продукції;

Π_t - величина поточних пасивів.

Аналізуючи співвідношення виручки від реалізації продукції та поточних пасивів, необхідно враховувати середнє значення його по галузі та порівнювати з іншими показниками. До останніх передусім відносять показники платоспроможності та ліквідності, які розглянемо нижче.

Коефіцієнт достатності робочого капіталу дорівнює відношенню чистого обсягу продажу до величини робочого капіталу:

$$R_{дрк} = \frac{ЧОП}{РК}, \quad (9.15)$$

де $R_{дрк}$ - коефіцієнт достатності робочого капіталу;

ЧОП - величина чистого обсягу продажу;

РК - величина робочого капіталу.

Залежно від галузевої специфіки в західних компаніях цей коефіцієнт, як правило, перебуває у межах від 8,6 до 25,3. Оскільки в знаменнику формули використовують величину робочого капіталу, то можлива ситуація, коли коефіцієнт достатності робочого капіталу матиме, як, до речі, і коефіцієнт маневреності робочого капіталу, від'ємне значення. Крім того, теоретично можлива ситуація, за якої величина робочого капіталу буде дорівнювати нулю. У цьому разі відношення втрачає силу. Тому в такому разі прийнято говорити про значення коефіцієнта як безкінечно велике.

Крім зазначених коефіцієнтів існують коефіцієнти рентабельності, які дають можливість оцінити рівень прибутковості використання активів і пасивів підприємства, господарської діяльності. Для цього використовують відношення різних видів прибутку (чистого, прибутку від реалізації) до відповідних показників. Якщо підприємство має значні коливання рівня рентабельності, недостатній його рівень чи навіть збитковий, усі ці факти можуть бути підставою для висновку про його нестійкий фінансовий стан. А якщо підприємство збиткове протягом кількох років, можна з досить високим ступенем імовірності стверджувати, що його фінансовий стан критичний.

Існує значна кількість показників рентабельності, які значною мірою дублюють один одного. Тому розглянемо лише головні з них.

Коефіцієнт рентабельності активів — це співвідношення балансового або чистого прибутку з середньорічною (середньоквартальною) величиною активів:

$$R_{pa} = \frac{ЧП}{СА} \times 100, \quad (9.16)$$

де R_{pa} - коефіцієнт рентабельності активів;

ЧП - чистий прибуток;

СА - середньорічна (середньоквартальна) величина активів.

Співвідношення прибутку й активів відображає можливість підприємства до їх оновлення без залучення зовнішніх джерел фінансування. Чим більший цей показник, тим більша можливість підприємства для фінансування свого розвитку. Якщо ж динаміка цього показника має тенденцію до зменшення, це означатиме, що з часом підприємство втратить можливість самостійно фінансувати оновлення своїх основних та оборотних засобів.

У разі від'ємного значення коефіцієнта це означатиме для підприємства необхідність залучення коштів для фінансування оборотних активів і зменшення власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності реалізації — найпоширеніший показник цієї групи. Його розраховують як відношення прибутку від реалізації до повної собівартості реалізованої продукції:

$$K_p = \frac{ПР}{ПС} \times 100, \quad (9.17)$$

де K_p - коефіцієнт рентабельності реалізації;

ПР - прибуток від реалізації;

ПС - повна собівартість реалізованої продукції. Коефіцієнт рентабельності реалізації є індикатором можливостей підприємства до відтворення та розширення своїх виробничих процесів. Його високе значення є свідченням широких можливостей підприємства, незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Низьке чи навіть відмінне значення може бути свідченням протилежного.

Рентабельність власного капіталу дорівнює відношенню чистого прибутку до величини власного капіталу:

$$K_{pвк} = \frac{ЧП}{ВК} \times 100, \quad (9.18)$$

де $K_{pвк}$ - коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

ЧП - величина балансового (чистого) прибутку;

ВК - величина власного капіталу.

Основне економічне значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу полягає в тому, що він свідчить про частку прибутку у власному капіталі, вкладеному в підприємство його власниками. Можна також сказати, що цей показник свідчить про міру винагороди, яку отримують власники за прийняття на себе ризику, пов'язаного з розміщенням засобів у комерційне підприємство.

При збільшенні обсягу реалізації підприємства власний капітал повинен збільшуватися як мінімум тими самими темпами, інакше почне збільшуватися заборгованість. Прибутковість власного капіталу також створює передумови для залучення зовнішнього капіталу на вигідних умовах.

Період окупності власного капіталу є зворотним до коефіцієнта рентабельності власного капіталу, і його відповідно розраховують так:

$$T_{овк} = \frac{ВК}{ЧП}, \quad (9.19)$$

де $T_{овк}$ - тривалість окупності власного капіталу.

Показники періоду окупності власного капіталу показують час (у роках, кварталах), упродовж якого власники можуть сподіватися на повернення своїх

коштів. Однак таке трактування цього показника досить умовне. Це пов'язано з тим, що, по-перше, практика більшості як вітчизняних, так і закордонних підприємств свідчить, що на виплату дивідендів власникам витрачають лише окрему частину прибутку, а, по-друге, при розрахунку тривалості окупності власного капіталу не враховують фактори часу та рівня дисконтних ставок. Про врахування впливу цих факторів ідеться в наступних розділах.

Група показників, які характеризують співвідношення двох головних складників активу балансу (необоротних та оборотних активів) і двох головних складників пасиву балансу (власного і залученого капіталу) між собою та відповідно пов'язаних розділів активу і пасиву відносять до коефіцієнтів структури капіталу. Їх розрахунок дає змогу оцінити як структури активу та пасиву балансу, так і забезпеченість відповідних активів відповідними джерелами фінансування. У разі відхилення цих співвідношень від оптимальних і середньогалузевих можна дійти відповідних висновків щодо фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт фінансової стабільності дорівнює відношенню власного капіталу до залученого:

$$K_{\text{фс}} = \frac{BK}{ЗК}, \quad (9.20)$$

де $K_{\text{фс}}$ - коефіцієнт фінансової стабільності;

БК - власний капітал;

ЗК - залучений капітал.

Нормативне значення цього коефіцієнта для вітчизняних підприємств дорівнює одиниці. Але, як свідчить досвід багатьох західних компаній, його величина коливається в досить широкі межі залежно від галузевої належності підприємства. Більшість західних аналітиків вважають оптимальним значення коефіцієнта фінансової стабільності від 0,5 до 0,7. У вітчизняних сільськогосподарських підприємств останнім часом він перебуває, як правило, у межах від 4 до 6. Це значення є свідченням того, що підприємства ведуть виробничу діяльність майже цілком за рахунок власних ресурсів, які у своїй більшості дуже обмежені. Як наслідок, не закуповують нову техніку, забезпеченість сировиною та матеріальними засобами перебуває на низькому рівні.

Коефіцієнт фінансового левериджу - це відношення довгострокових пасивів до власного капіталу:

$$K_{\text{фл}} = \frac{ДЗ}{BK}, \quad (9.21)$$

де $K_{\text{фл}}$ - коефіцієнт фінансового левериджу;

ДЗ - довгострокова заборгованість.

Цей коефіцієнт дає змогу оцінити фінансову стабільність підприємства з точки зору структури джерела фінансування необоротних активів і робочого капіталу. Як відомо, власний капітал підприємства та довгострокові зобов'язання є джерелами фінансування саме цих видів активів.

Вважають, що коефіцієнт фінансового левериджу не повинен перевищувати одиниці, інакше фінансовий ризик буде значним і підприємство може потрапити у залежність від зовнішнього джерела фінансування.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень найтіснішим чином пов'язаний з попереднім показником і його розраховують як відношення довгострокових зобов'язань до необоротних активів:

$$K_{сдв} = \frac{ДЗ}{НА}, \quad (9.22)$$

де $K_{сдв}$ - коефіцієнт структури довгострокових вкладень;

НА - необоротні активи.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень допомагає оцінити частку зовнішніх джерел фінансування необоротних активів. На жаль, у більшості вітчизняних підприємств значення коефіцієнта структури довгострокових вкладень дорівнює чи майже дорівнює нулю. Це є свідченням відсутності довгострокових кредитів і позик у підприємства. Як наслідок, більшість із них не мають можливостей до оновлення своїх виробничих потужностей та придбання нових технологій виробництва.

Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом показує частку власного капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства. Він відповідно дорівнює відношенню власного капіталу до всього капіталу підприємства:

$$K_{звк} = \frac{ВК}{\Sigma К}, \quad (9.23)$$

де $K_{звк}$ - коефіцієнт забезпеченості власним капіталом;

ВК - власний капітал;

К - загальна величина капіталу підприємства.

Щодо оптимального значення цього коефіцієнта існують різні думки. Багато аналітиків вважають, що він не повинен бути меншим за 0,5-0,6. Хоча, наприклад, у японських компаніях він, як правило, дорівнює 0,2-0,3. У більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств значення цього коефіцієнта коливається в межах 0,8-0,9, що, безумовно, не є свідченням їхньої фінансової стабільності, а свідчить лише про відсутність зовнішнього фінансування. Таким чином, аналізуючи коефіцієнт забезпеченості власним капіталом, необхідно передусім звертати увагу на наявність економічно виправданих зовнішніх джерел фінансування в пасиві балансу. Якщо підприємство має чіткий бізнес-план, веде агресивну політику, спрямовану на завоювання ринків збуту своєї продукції, розширює виробничі потужності, то величина коефіцієнта забезпеченості власним капіталом навіть 0,2-0,3 не свідчить про його критичний фінансовий стан. Таким чином, якщо більшість залученого капіталу являє собою прострочену кредиторську заборгованість та кредити, не сплачені в строк, то і величина коефіцієнта забезпеченості власним капіталом 0,8-0,9 може виявитися занадто низькою.

Коефіцієнт співвідношення поточних зобов'язань і власного капіталу дає змогу порівняти суму короткострокових кредитів, позикових коштів, довгострокових зобов'язань, належних до виплати у поточному році, та кредиторської заборгованості з власним капіталом підприємства. Формула його розрахунку відповідно така:

$$K_{пзв} = \frac{ПЗ}{ВК}, \quad (9.24)$$

де $K_{пзв}$ - коефіцієнт співвідношення поточних зобов'язань і власного капіталу;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Співвідношення поточних зобов'язань і власного капіталу не повинно перевищувати одиниці, інакше фінансовий стан підприємства буде критичним. З фінансової точки зору більш сприятливим є низький рівень співвідношення поточних пасивів і власного капіталу, оскільки це свідчатиме про нижчу залежність підприємства від короткострокового фінансування.

Співвідношення необоротних активів і власного капіталу, як і наведені вище коефіцієнти фінансового левериджу та структури довгострокових вкладень, дають можливість оцінити загальний фінансовий стан підприємства через співвідношення необоротних активів з джерелами їхнього фінансування. Формула його розрахунку така:

$$K_{навк} = \frac{НА}{ВК}, \quad (9.25)$$

де $K_{навк}$ — коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу.

У практиці західних компаній найбільш поширені значення цього коефіцієнта коливаються в межах від 0,5 до 1,3. Якщо значення зазначеного коефіцієнта перевищує одиницю, це означатиме, що підприємству не вистачає власних коштів для фінансування придбання основних засобів та інших необоротних активів і воно залучає для цього зовнішнє фінансування. При цьому важливо звернути увагу, за рахунок яких зовнішніх джерел фінансується інша частина необоротних активів. Якщо це довгострокові зобов'язання, то це цілком нормальна ситуація. Коли ж джерелом фінансування виступають поточні пасиви, це може бути свідченням критичного фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт залежності робочого капіталу розраховують діленням довгострокових зобов'язань на величину робочого капіталу:

$$K_{зрк} = \frac{ДЗ}{РК}, \quad (9.26)$$

де $K_{зрк}$ - коефіцієнт залежності робочого капіталу;

ДЗ - довгострокові зобов'язання.

Якщо цей коефіцієнт більший за одиницю, це означатиме, що частина довгострокових зобов'язань іде на фінансування необоротних активів, оскільки останні перевищують власний капітал підприємства. Крім цього, цей факт буде свідченням залежності позитивного значення величини робочого капіталу від наявності довгострокових зобов'язань, що несе в собі ризик. Співвідношення довгострокових зобов'язань та робочого капіталу може також свідчити про можливість підприємства погасити свою довгострокову заборгованість за рахунок оборотних коштів. Якщо довгострокові зобов'язання відсутні чи величина робочого капіталу має від'ємне значення, розрахунок такого коефіцієнта втрачає логічний сенс.

Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу розраховують як відношення платіжних засобів до величини робочого капіталу:

$$K_{лрк} = \frac{ПЗБ}{РК}, \quad (9.27)$$

де $K_{лрк}$ - коефіцієнт ліквідності робочого капіталу;

ПЗБ - платіжні засоби.

До платіжних засобів належать готова продукція, дебіторська заборгованість, грошові кошти і поточні фінансові інвестиції. Нормативним для

цього коефіцієнта вважається значення одиниці. Якщо воно менше, можна твердити, що робочий капітал сформований за рахунок низьколіквідних оборотних активів.

Група показників, які характеризують можливості підприємства вчасно розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями, відносяться до показників ліквідності та платоспроможності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу оцінити можливості господарства щодо миттєвого погашення своїх поточних зобов'язань. Його розраховують як відношення грошових коштів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань:

$$K_{ал} = \frac{ГК}{ПЗ}, \quad (9.28)$$

де $K_{ал}$ - коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ГК - грошові кошти і поточні фінансові інвестиції;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Нормативним значенням коефіцієнта абсолютної ліквідності вважають рівень 0,2. Але це досить умовна величина. Справа в тому, що значні залишки грошових коштів на рахунках у банку чи касі можуть свідчити про неефективну політику щодо їх використання, невдало складені чи відсутні плани грошових потоків. Підприємству важливо мати наявні грошові кошти на дату відповідних платежів, а не назавжди. Тому аналізуючи коефіцієнт абсолютної ліквідності, необхідно звернути увагу на структури поточних зобов'язань. Якщо останні є економічно виправданими, то значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, менше за нормативне, не є свідченням проблем у підприємства з погашенням своїх поточних зобов'язань. Коли ж величина цього показника буде більша за нормативну, але при цьому в підприємства є значні обсяги невиправданих економічно поточних зобов'язань, це означатиме низьку абсолютну ліквідність підприємства та свідчить про недалекоглядну політику керівництва у сфері розрахунків.

Коефіцієнт проміжної ліквідності (як видно із його назви) відображає проміжну ліквідність підприємства. Він дорівнює відношенню грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань:

$$K_{прл} = \frac{ГД}{ПЗ}, \quad (9.29)$$

де $K_{прл}$ - коефіцієнт проміжної ліквідності;

ГД - грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість.

Оптимальним вважають значення цього коефіцієнта у межах від 0,6 до 1 (залежно від специфіки кожної галузі). При його аналізі необхідно особливу увагу звернути на структуру дебіторської заборгованості. Якщо в структурі значну частку займає дебіторська заборгованість, не сплачена в строк, чи сумнівна дебіторська заборгованість, то необхідно детально розібратися з кожним дебітором, виявивши його можливості оплатити свої рахунки. Якщо ймовірність одержання заборгованості незначна, її необхідно виключити із загальної величини дебіторської заборгованості під час розрахунку коефіцієнта проміжної ліквідності. Крім того, при цьому необхідно також звернути увагу на тривалість обороту дебіторської заборгованості. Якщо остання значно переви-

щує середньогалузевий рівень, імовірність неoderжання платежів буде підвищуватися.

Коефіцієнт загального покриття дорівнює відношенню всіх оборотних активів (за винятком витрат майбутніх періодів) до поточних зобов'язань:

$$K_{zn} = \frac{OA}{ПЗ}, \quad (9.30)$$

де K_{zn} - коефіцієнт загального покриття;

OA — оборотні активи.

Раніше вважалося, що коефіцієнт загального покриття не повинен бути меншим двох. Сьогодні відносно надійним вважається його рівень у межах 1,3-1,7. Однак при цьому необхідно враховувати багато обставин. Так, значний вплив на можливості підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями виявляє структура та ліквідність матеріально-виробничих запасів, незавершеного виробництва. Тому при однаковому значенні коефіцієнта загального покриття реальна можливість різних підприємств може відрізнятись. Також необхідно враховувати тривалість обороту матеріально-виробничих запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Якщо перші два показники значно перевищують третій, у підприємства можуть виникнути проблеми із своєчасною оплатою своїх поточних зобов'язань навіть при високому значенні коефіцієнта загального покриття.

Коефіцієнт платоспроможності тісно пов'язаний з трьома попередніми коефіцієнтами. Але на відміну від них він характеризує не стільки потенційну можливість підприємства сплатити свої зобов'язання, скільки реальні. Для цього до платіжних засобів включають всі можливі оборотні активи, які перебувають у виробничому процесі (грошові кошти, дебіторську заборгованість, товари, готову продукцію). Формула розрахунку коефіцієнта платоспроможності така:

$$K_n = \frac{ПЗБ}{ПЗ}, \quad (9.31)$$

де ПЗБ - платіжні засоби;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта платоспроможності дорівнює одиниці. Під час його аналізу необхідно звертати увагу на ті самі обставини, що і при розгляді трьох попередніх коефіцієнтів.

Якість фінансового аналізу залежить від застосованої методики, достовірності даних фінансової звітності, а також від компетенції керівника, який приймає управлінські рішення.

На основі даних поточного фінансового аналізу здійснюється розробка основних показників фінансового та виробничого плану, а вже на підставі цих даних розраховуються економічні орієнтири розвитку підприємства в перспективі. Від того, наскільки якісно проведено фінансовий аналіз, залежить ефективність управлінських рішень, а відтак – ефективність роботи в цілому.

Якість фінансового аналізу залежить від застосованої методики, достовірності даних фінансової звітності, а також від компетенції керівника, який приймає управлінські рішення.

На основі даних поточного фінансового аналізу здійснюється розробка основних показників фінансового та виробничого плану, а вже на підставі цих даних розраховуються економічні орієнтири розвитку підприємства в

перспективі. Від того, наскільки якісно проведено фінансовий аналіз, залежить ефективність управлінських рішень, а відтак – ефективність роботи в цілому.

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність, необхідність і значення оцінювання фінансового стану підприємства.
2. Дайте характеристику інформаційним джерелам, які забезпечують можливість оцінювання фінансового стану підприємства.
3. Розкрийте порядок розрахунку основних показників оцінки фінансового стану підприємства за такими групами:
 - показники оцінки майнового стану підприємства;
 - показники ліквідності та платоспроможності;
 - показники фінансової стійкості та стабільності підприємства;
 - показники ретабельності підприємства;
 - показники ділової активності;
4. Значення та порядок проведення комплексного оцінювання фінансового стану підприємства.

Тема 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

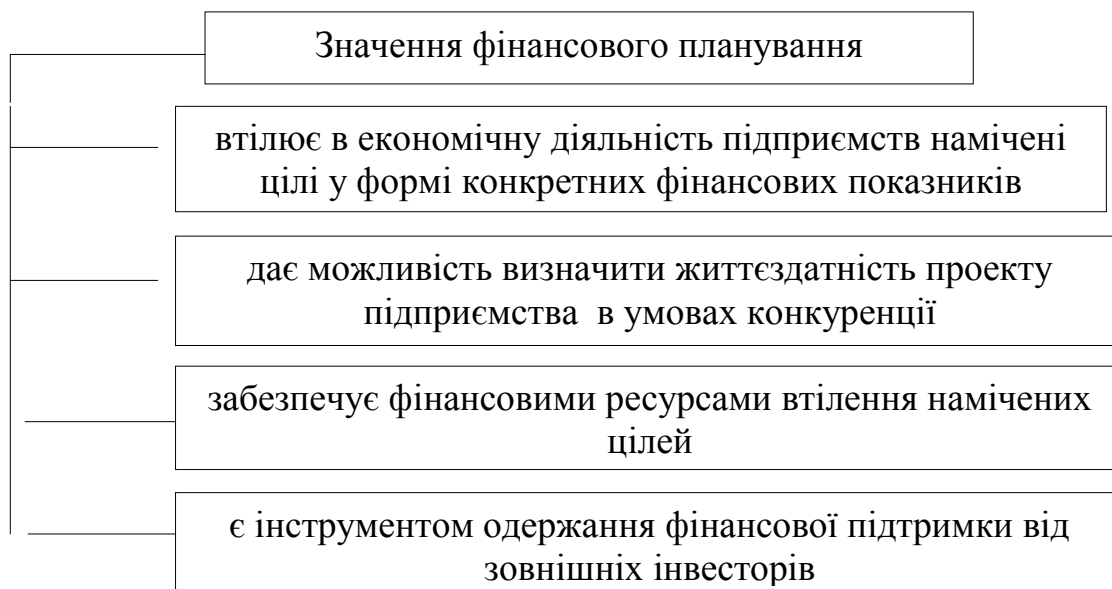
10.1 Значення і зміст фінансового планування.

10.2 Фінансовий план підприємства як складова частина бізнес-плану і порядок його складання.

10.3 Оперативне фінансове планування.

10.1 Значення і зміст фінансового планування

Фінансове планування є необхідним елементом управління економікою, підприємством. Фінансове планування виражає фінансову діяльність у відповідних фінансових показниках, використовуваних в управлінні економікою. Без фінансового планування не може бути досягнуто того рівня управління економікою, яке забезпечує підприємству підвищення його ефективності, успіху на ринку, розширення матеріальної бази, успішного рішення соціальних питань і питань матеріального стимулювання працівників (рис. 10.1.).



Фінансове планування - це процес визначення обсягу надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації та ін.) і їх цільового використання в плановому році. Призначенням фінансового планування є визначення сукупної потреби підприємства у фінансових ресурсах у розмірах, що забезпечують фінансування для розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками і т.д., вирішення соціальних завдань і завдань матеріального стимулювання працівників підприємства. Крім цього, фінансове планування сприяє запобіганню наднормативних і надпланових витрат товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як по окремих видах проведених заходів, так і по підприємству в цілому. Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Завдання фінансового планування подано на рис. 10.2.



Рис.10.2. Завдання фінансового планування

Об'єктом фінансового планування є доходи і накопичення, їхнє формування і розподіл, взаємовідносини з ланками фінансово-кредитної

системи, фонди коштів, їхнє формування і використання, капітальні вкладення й оборотні активи, планування їх обсягів і джерел фінансування, визначення джерел фінансування соціальної та культурно-побутової сфер підприємства. Існують різні методи і види фінансового планування (див. рис. 10.3.).

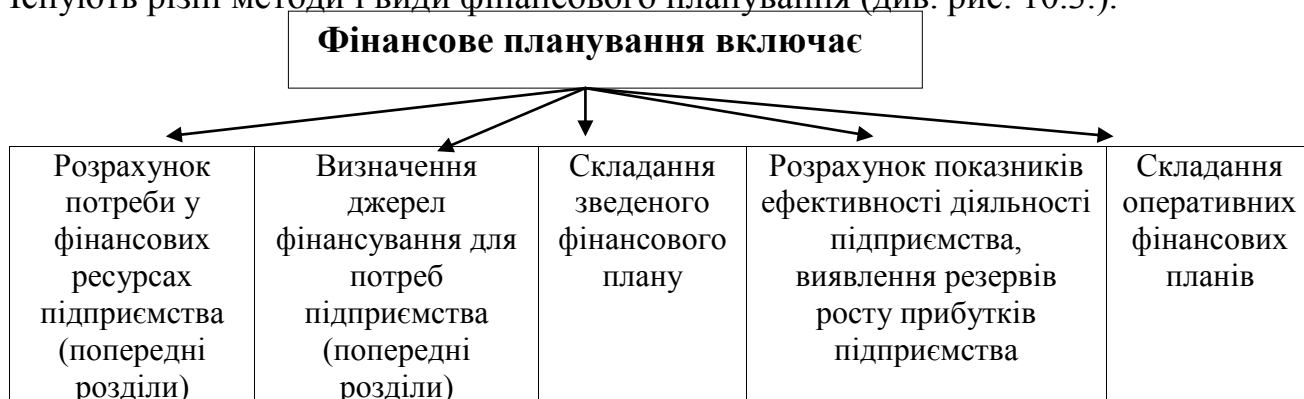


Рис.10.3. Методи і види фінансового планування

У фінансовому плануванні використовують такі методи:

- метод коефіцієнтів;
- нормативний метод;
- балансовий метод.

Метод коефіцієнтів передбачає зміну фінансових показників, які плануються на визначену частку (коефіцієнт), виходячи з рівня їх виконання в попередньому звітному періоді.

Нормативний метод передбачає розрахунок фінансових показників на основі встановлених норм.

Балансовий метод передбачає зв'язання всіх витрат із джерелами їх фінансування, для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття.

У процесі фінансового планування складаються фінансові розрахунки, таблиці, у яких визначаються результати від продажу продукції, робіт і послуг, розраховуються нормативи власних оборотних активів і джерела їх покриття, визначаються обсяги витрат і джерела покриття по капітальних вкладеннях.

Заключним етапом фінансового планування є складання зведеної таблиці – фінансового плану (балансу доходів і витрат) підприємства.

Фінансове планування поділяють на перспективне, поточне та оперативне.

Перспективне фінансове планування подано на рис. 10.4.



Перспективне планування – це процес створення фінансової стратегії підприємства та прогнозування змін його фінансового стану. Прогнозування фінансової діяльності підприємства полягає в моделюванні на підставі аналізу, а потім узагальнення інформації тенденцій розвитку в перспективі (рис.10.5).

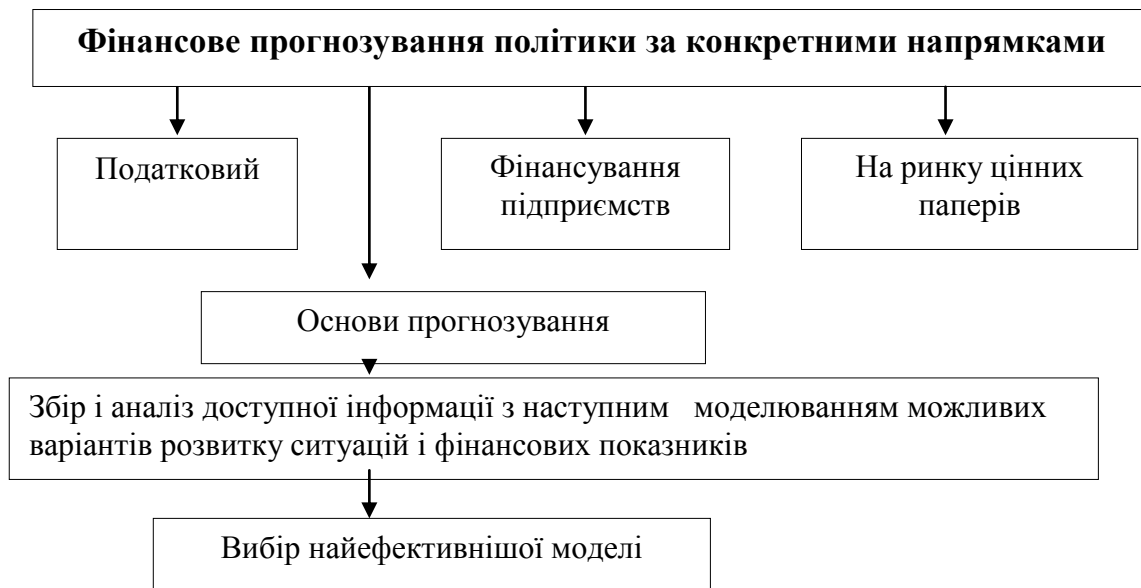


Рис.10.5. Фінансове прогнозування політики за конкретними напрямками

Результати прогнозування формалізуються в трьох основних документах: прогнозі балансів підприємства за роками перспективного планування, прогнозі фінансових результатів та прогнозі руху грошових коштів (рис. 10.6).



Перспективні фінансові плани конкретизуються в процесі розробки фінансових планів на рік іпотечного фінансового планування.

10.2 Фінансовий план підприємства як складова частина бізнес-плану і порядок його складання

Умови, які склалися за ринкової економіки, потребують вирішення виробничих та комерційних завдань на основі розробки внутрішньо фірмового документа – бізнес-плану.

Сукупність усіх планових розрахунків, які регулюють діяльність підприємства, узагальнюються в **бізнес-плані**.

Основними цілями розробки бізнес-плану є:

- приватизація об'єктів державної і муніципальної власності;
- здійснення інвестиційних проектів;
- реалізація окремих комерційних операцій;
- емісія цінних паперів;
- визначення перспектив розвитку фірми;
- проведення реорганізаційних заходів, застосовуваних для неспроможних підприємств (банкрутів);
- фінансове оздоровлення і вихід з тимчасової економічної кризи.

Бізнес-план - це категорія ринкової економіки господарювання. Він є інструментом підвищення прибутковості підприємств в умовах конкуренції і вільного підприємництва.

Структуру бізнес-плану подано на рис.10.7.

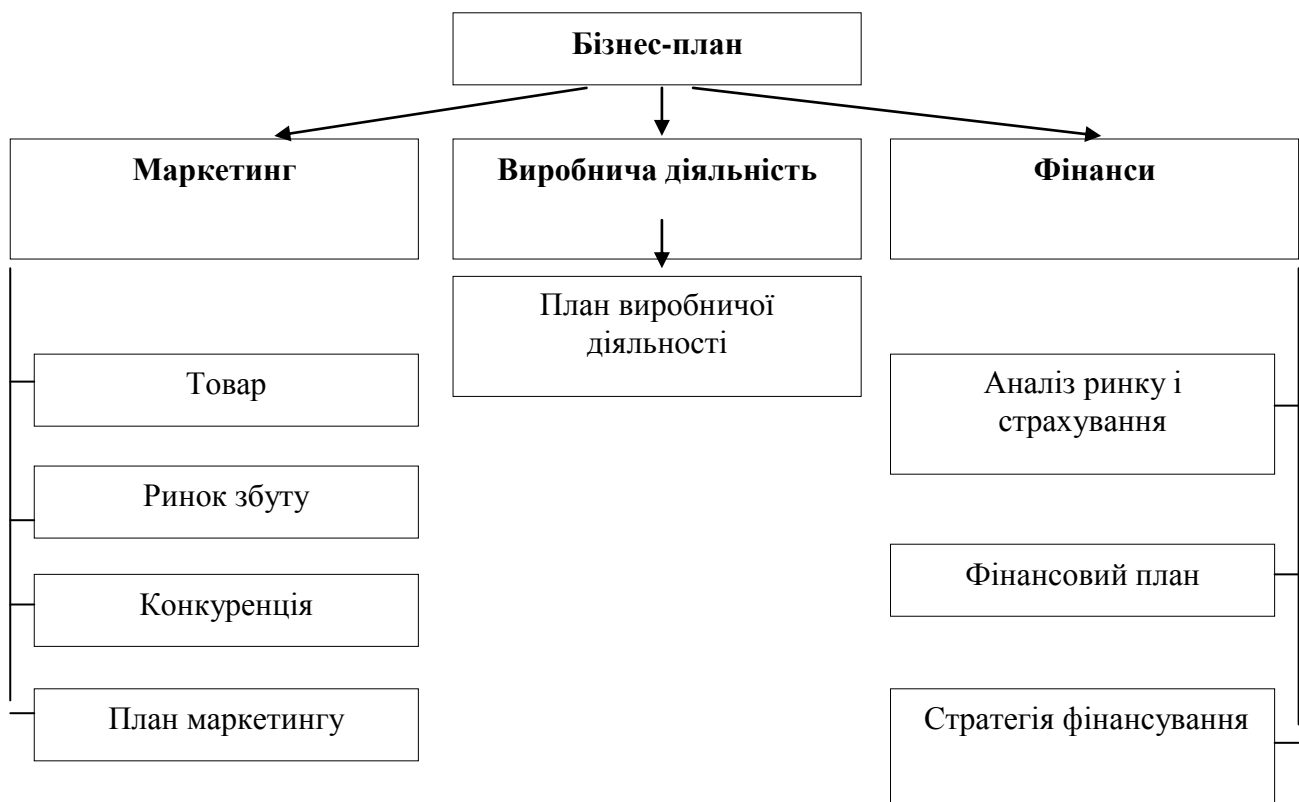


Рис.10.7. Структура бізнес-плану

Розробка бізнес-плану є логічним завершенням процесу планування діяльності підприємства і базується на певній економічній інформації, які подаються у розділах бізнес-плану (рис.10.8).

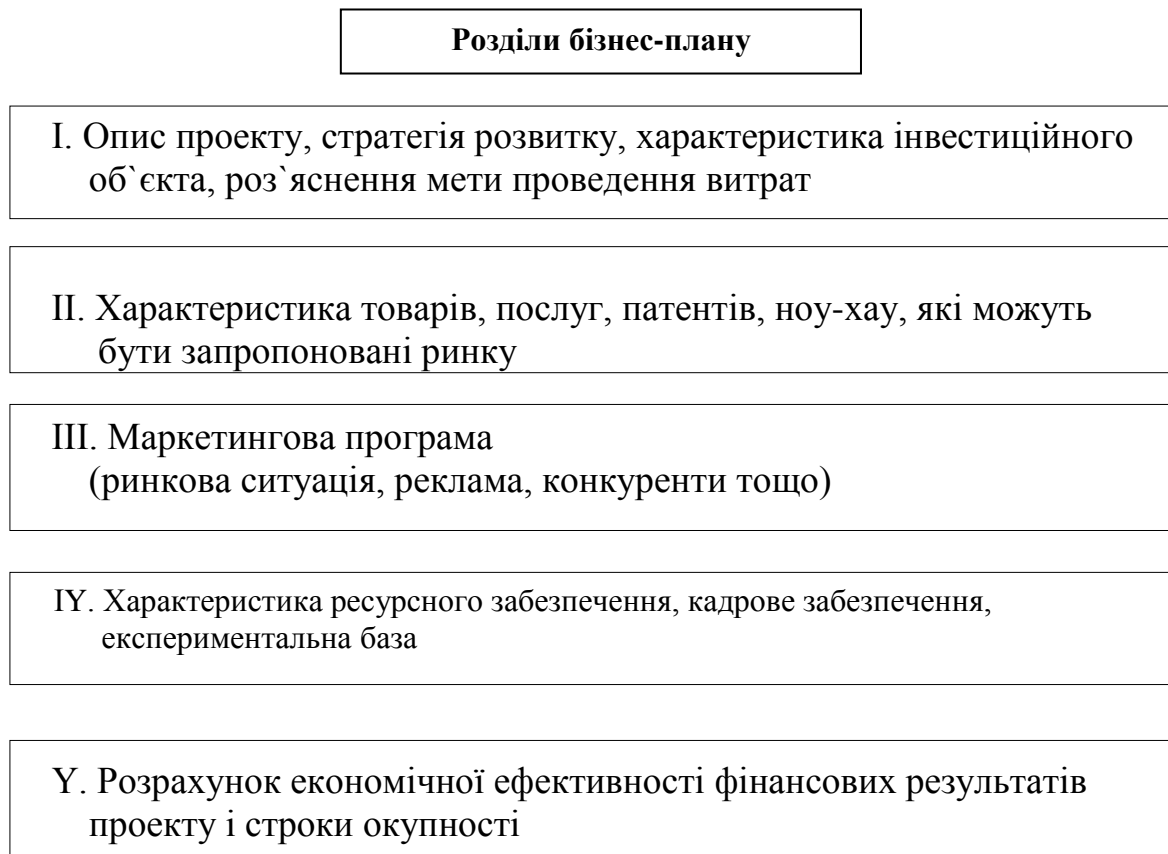


Рис. 10.8. Розділи бізнес-плану

В останньому розділі бізнес-плану розробляється прогноз реалізації продукції в грошовому виразі, грошові витрати і надходження від втілення проекту і прибутку в річному обчисленні за термін функціонування проекту – фінансовий план.

Фінансовий план є складовою бізнес-плану підприємства. Він являє собою таблицю, у якій відображають обсяги надходжень і напрямки використання фінансових ресурсів підприємства в плановому році. Отже, фінансовий план розробляється на рік з розбивкою за кварталами.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів і витрат.

Необхідність фінансового плану полягає в тому, щоб дати можливість керівництву підприємства прогнозувати, які фінансові ресурси, у яких обсягах і звідки вони надходять, на які цілі вони витрачаються, виявити резерви збільшення власних фінансових ресурсів, здійснювати режим економії і контроль за цільовим використанням коштів.

Складання фінансового плану кожне підприємство здійснює самостійно за установленою формою, що включає п'ять розділів:

- джерела формування і надходження коштів;
- приріст активів підприємства;
- повернення залучених коштів;
- витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету і державні цільові фонди;

- покриття збитків минулих років (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

**Фінансовий план підприємства
(у скороченому вигляді)**

<i>№ n/n</i>	<i>Розділи і статті плану</i>	<i>тис. грн.</i>
I.	Джерела фінансування і надходження коштів	
1.	Прибуток від звичайної діяльності – підсумковий прибуток	
2.	Нерозподілений прибуток минулих років	
3.	Амортизаційні відрахування	
4.	Довгострокові кредити банків	
5.	Інші довгострокові зобов'язання	
6.	Короткострокові кредити банків	
7.	Інші довгострокові фінансові вкладення	
8.	Цільове фінансування і цільові надходження	
9.	Кошти спеціальних фондів	
10.	Інші джерела	
II.	<i>Приріст активів підприємства</i>	
11.	Капітальні інвестиції	
	у тому числі:	
	а) капітальне будівництво	
	б) придбання основних фондів	
	в) придбання нематеріальних активів	
	г) модернізація і реконструкція основних фондів	
12.	Довгострокові фінансові інвестиції	
13.	Приріст оборотних активів	
14.	Інші капітальні витрати	
III.	<i>Повернення залучених коштів</i>	
15.	повернення залучених коштів	
	У тому числі:	
	а) довгострокові кредити банків	
	б) інші довгострокові зобов'язання	
	в) короткострокові кредити банків	
	г) інші залучені кошти, отримані на зворотній основі з бюджету	
IV.	<i>Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів</i>	
16.	Сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету	

	у тому числі:	
	а) податок на прибуток	
	б) інші податки та обов'язкові платежі	
17.	Внески до державних цільових фондів	
	у тому числі:	
	а) внески на обов'язкове державне пенсійне страхування	
	б) внески на соціальне страхування	
	в) внески на страхування на випадок безробіття	
18.	Погашення податкової заборгованості, що є на початок планового року	
19.	Інші обов'язкові платежі	
V.	<i>Покриття збитків минулих років</i>	

У розділі “Джерела формування і надходження коштів” передбачається відображення таких показників:

- прибуток від звичайної діяльності - підсумковий прибуток підприємства;
- нерозподілений прибуток минулих років;
- амортизаційні відрахування;
- довгострокові і короткострокові кредити банків;
- інші довгострокові фінансові зобов'язання;
- суми авансів, отримані від постачальників продукції, виконання робіт;
- вартість товарів, робіт, послуг, отриманих на умовах відстрочки платежу;
- суми одержуваних субсидій, асигнування з бюджету;
- інші джерела.

У розділі “Приріст активів підприємства” відображають обсяг капітальних інвестицій усього і по їх окремих видах:

- капітальне будівництво;
- придбання основних засобів;
- придбання необоротних і нематеріальних активів;
- модернізація і реконструкція основних засобів;
- приріст оборотних активів;
- довгострокові і поточні фінансові інвестиції тощо.

У розділі “Повернення залучених коштів” передбачається погашення довгострокових і короткострокових кредитів банків, довгострокових фінансових та інших зобов'язань, повернення інших боргів.

У розділі “Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів” відображають:

- суми сплати поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету усього, з виділенням по їх видах - податку на прибуток, інших податків, внесків на державне пенсійне і соціальне страхування, внески на страхування на випадок безробіття;
- інших обов'язкових платежів відповідно до законодавства.

У п'ятому розділі показуються суми, що направляються підприємством на покриття збитків минулих років. Інформація цього розділу відображається, як правило, при встановленні фактичного виконання фінансового плану.

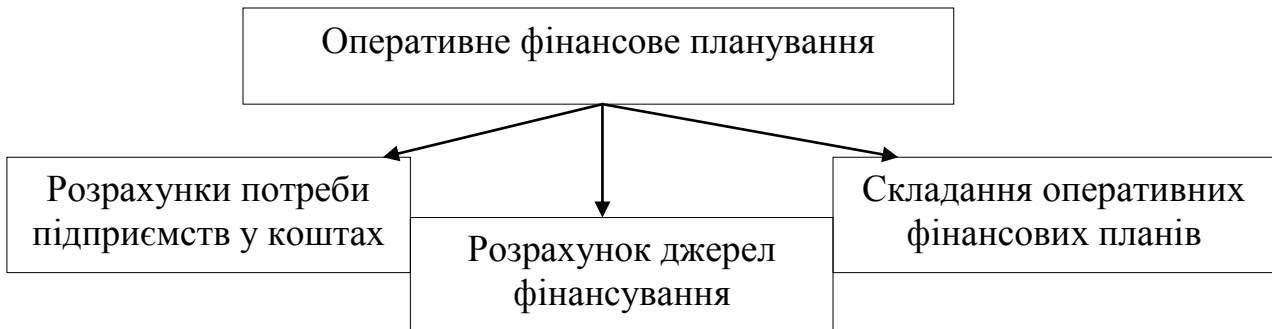
Процес фінансового планування передбачає, що при виникненні ситуації, коли у плановому періоді не очікується отримання прибутку від звичайної діяльності підприємством, то до фінансового плану додатково вноситься

розрахунок формування фінансових результатів діяльності підприємства за встановленою формою.

Для збалансування статей фінансового плану використовується перевірна (шахматна) таблиця.

10.3 Оперативне фінансове планування

На підприємстві необхідно здійснювати повсякденний контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів, виконанням фінансового плану. З цією метою здійснюється оперативне фінансове планування (рис.10.9).



Оперативне фінансове планування полягає у складанні балансу надходження коштів (оперативного фінансового плану) і платіжного календаря (рис.10.10).

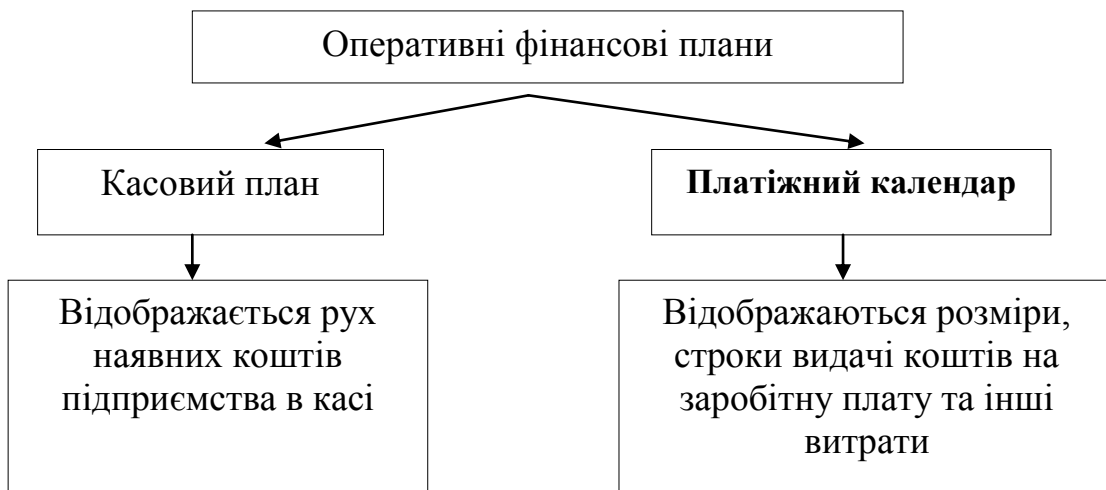


Рис.10.10. Оперативні фінансові плани

Баланс надходження коштів містить інформацію про тимчасове вивільнення коштів або дефіцит. Здійснюючи аналіз даних, приймаються оперативні рішення щодо поповнення депозитних рахунків, про залучення короткострокових кредитів.

Платіжний календар — це документ, у якому відбивають поточні витрати і поточні надходження коштів підприємства на визначений період часу.

Призначення платіжного календаря - установлення розмірів поточних витрат і обсягів надходження коштів, послідовності і термінів здійснення всіх розрахунків за визначений час підприємства.

Платіжний календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечувати своєчасне виконання розрахункових і платіжних зобов'язань, установлювати зміни і рівень платоспроможності, а також фінансування нормальної господарської діяльності підприємства у відповідному періоді.

Складається платіжний календар на короткі проміжки часу - місяць, п'ятнадцять днів, декаду. Найбільш доцільне складання платіжного календаря на місяць з подекадною розбивкою.

Складається платіжний календар із двох розділів:

У першому розділі показуються всі види витрат (платежів) підприємства на планований період: витрати на виплату заробітної плати і прирівняних до неї платежів; суми податків, що сплачуються, і платежів до бюджету і позабюджетних фондів; витрати на оплату рахунків постачальників за товарно-матеріальні цінності і послуги, а також рахунків підрядчиків за виконані роботи з капітального будівництва і капітального ремонту; суми простроченої кредиторської заборгованості, що сплачується; суми кредитів, що погашаються, і відсотків по них та інші види платежів.

У другому розділі відбивають залишки коштів на рахунках у банках і в касі підприємства, а також очікувані надходження коштів з різних джерел: виручку від продажу продукції, робіт і послуг; виручку від продажу основних фондів і товарно-матеріальних цінностей; надходження від погашення дебіторської заборгованості; надходження з централізованих джерел; надходження у вигляді кредитів банків; інші надходження.

Спрощений варіант платіжного календаря наведено в таблиці 10.3.

При складанні платіжного календаря використовуються дані обліку операцій за рахунками у банку та касі підприємства, планові дані про терміни випуску і продажу продукції, послуг, договори з постачальниками на постачання матеріальних ресурсів, зведення про термінові і прострочені платежі постачальникам і підрядчикам, установлені відповідно до чинного законодавства терміни виплати заробітної плати працівникам підприємства, погоджені з податковим органом (установлені законодавчо) терміни сплати відповідних податків і платежів у бюджет і позабюджетні фонди, кредитні договори з банками, що підтверджують розміри видачі, терміни погашення кредиту і розміри плати за нього, дані про стан дебіторської і кредиторської заборгованості й ін.

Співвідношення між обома розділами календаря - надходженням і витратою коштів - повинно бути таким, щоб забезпечувалася їх рівність, або, що ще краще, було перевищення надходжень коштів над їх витратами.

Таблиця 10.3

Платіжний календар

№ п/п	Розділи та статті календаря	Усього за місяць	У тому числі по декадах		
			I	II	III
I. Витрати коштів					
1.	Платежі до Пенсійного фонду				
2.	Невідкладні потреби підприємства				
3.	Податки та інші платежі до централізованих фондів				
4.	Заробітна плата та прирівняні до неї платежі				
5.	Оплата простроченої кредиторської заборгованості постачальників				
6.	Оплата рахунків постачальників				
7.	Оплата рахунків підрядників				
8.	Погашення прострочених позик				

9.	Погашення термінових позик				
10.	Виплата відсотків по позиках				
11.	Інші платежі				
	Усього витрат				
II. Надходження коштів					
1.	Залишок коштів на рахунку в банках і в касі підприємства				
2.	Виручка від продажу продукції, робіт та послуг				
3.	Виручка від продажу основних фондів та товарно-матеріальних цінностей				
4.	Надходження простроченої дебіторської заборгованості				
5.	Надходження з централізованих джерел				
6.	Надходження короткострокових кредитів				
7.	Інші надходження коштів				
8.	Усього надходжень				
9.	Перевищення надходжень над витратами				
10.	Перевищення витрат над надходженням				

Зайві засоби в даному випадку осядуть на поточному рахунку підприємства і це буде означати велику стійкість його фінансового становища і платоспроможність у наступному періоді.

Перевищення витрат над надходженнями коштів свідчить про зниження можливостей підприємства в покритті майбутніх витрат. У даному випадку підприємство повинне вишукувати резерви збільшення обсягів грошових надходжень за рахунок збільшення кількості реалізації продукції, уживання заходів з прискорення розрахунків за неї, з прискорення стягнення дебіторської заборгованості, зі скорочення відповідних видів витрат або перенесення їх сплати на наступні періоди тощо.

Однак незалежно від співвідношення дохідної і видаткової частин платіжного календаря, його складання і використання в оперативному управлінні підприємством дає можливість здійснювати контроль за надходженням коштів і їх цільовим використанням, що сприяє зміцненню розрахунково-платіжної і фінансової дисципліни.

Крім того, підприємство складає касовий план, тобто план обороту наявних коштів, у якому відображаються їх надходження і витрачання.

Касовий план – це план обігу готівки підприємства, який необхідний для контролю за її надходженням і витрачанням. Він розробляється на квартал і у встановлений строк подається до комерційного банку, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування.

Касовий план складається за типовою формою і містить чотири розділи.

Перший розділ відображає надходження готівки (крім грошей, отриманих у банку) на підприємство в плановому кварталі за конкретними джерелами надходження.

У другому розділі показують види видатків підприємства готівкою.

Третій розділ містить розрахунок виплат заробітної плати та інших видів оплати праці на плановий квартал з урахуванням усіх можливих утримань.

У четвертому розділі заповнюється календар видач заробітної плати працівникам і службовцям, де у встановлені строки вказуються суми виплат підприємству готівкою.

Касовий план необхідний підприємству, щоб ураховувати розмір зобов'язань перед працівниками по заробітній платі і розмір інших виплат.

Підвищення рівня наукової обґрунтованості планування потребує розробки кількох варіантів планів, виходячи з різних умов та шляхів розвитку підприємства з наступним вибором оптимального варіанта фінансового плану.

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність та значення фінансового планування на підприємстві.
2. Охарактеризуйте основні методи фінансового планування.
3. Розкрийте зміст і значення таких видів планування:
 - перспективного фінансового планування;
 - поточного фінансового планування;
 - оперативного фінансового планування.
4. Охарактеризуйте значення і складові розділів фінансового плану підприємства.

ТЕМА 11. ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Сутність поняття інвестиції.

11.2 Характеристика та класифікація інвестицій підприємств.

11.3 Сутність інвестиційних проектів та джерела їх фінансування.

11.4 Облік та розкриття інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності.

11.1 Сутність поняття інвестиції

В Україні у середньому приблизно третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки становлять інвестиції.

Законом України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1560-ХІІ (з подальшими змінами та доповненнями) інвестиції визначено як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих (ноу-хау);

- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Але, на наш погляд, таке визначення поняття «інвестиції» не є коректним. Так, інтелектуальні цінності, які вкладаються і використовуються підприємством у вигляді нематеріальних ресурсів, також входять до складу майнових його цінностей (або майна у вигляді його активів), тому у протиставленні цих термінів немає сенсу. У світовій економічній теорії з цих питань вкладення всіх форм майнових цінностей у процесі інвестицій розглядається як “вкладення капіталу”. Це зауваження повною мірою може бути віднесене і до іншого визначення терміна “інвестиція”, наведеного в Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 №334/94-ВР, згідно з яким це господарська операція, що передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. У цьому разі грошові кошти також входять до складу капіталу як і інше майно, що вкладається підприємством.

Необхідно також відзначити, що метою інвестицій є не тільки створення прибутку або досягнення соціального ефекту, а й інші форми забезпечення розвитку і підвищення ринкової вартості підприємства, що знаходить своє відображення у зростанні суми вкладеного капіталу.

Потребує певного уточнення і об’єкт інвестиційної діяльності, визначений у законодавстві з цього питання. Якщо метою інвестицій має бути зростання суми вкладеного капіталу, то цей інвестований капітал має вкладатися лише в об’єкти підприємницької діяльності, бо вкладання капіталу в об’єкти соціальні, благодійну діяльність, спонсорство тощо до такого зростання не призведе. У такому випадку більш прийнятним терміном для вкладання коштів буде “фінансування”, а не “інвестування”.

Відповідно до міжнародних стандартів поняття “інвестиційної діяльності” згідно з П(С)БО 4 “Звіт про фінансові результати” визначається більш широко.

Інвестиційна діяльність – це діяльність, що пов’язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів. Відповідно до П(С)БО 4 інвестиційна діяльність включає в себе і реалізацію необоротних активів, тобто це визначення відрізняється від розуміння поняття, що склалось раніше. Відповідно до такого трактування інвестиційної діяльності до її напрямів, згідно з вказаним стандартом, крім придбання основних засобів, нематеріальних активів, акцій, облігацій, цілісних майнових комплексів тощо, відносять надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позики, надані іншим суб’єктом господарювання, а також грошові надходження у формі дивідендів, від повернення позик, від ф’ючерсних і форвардних контрактів, опціонів, а також виплати коштів за такими контрактами (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства). Такі грошові надходження не мають прямого, а лише певне опосередковане відношення до інвестиційної діяльності як такої.

Суб’єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об’єктів інвестиційної діяльності, а також постачальники, будь-які суб’єкти підприємницької і фінансової діяльності – банківські,

страхові і посередницькі установи. Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути фізичні та юридичні особи (у тому числі іноземні), а також державні та міжнародні організації. Відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності здійснюються на підставі договорів. Основним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який здійснює вкладення власних, позикових або залучених коштів у формі інвестицій. Другим суб'єктом інвестиційної діяльності є замовник. Замовниками можуть бути інвестори (уповноважені посередники), які здійснюють реалізацію інвестиційних проектів, і не втручаються у підприємницьку діяльність. Підрядники – це фізичні та юридичні особи, які виконують роботи за договором підяду або державним контрактом, що укладається із замовниками.

Отже, пропонуємо поняття “інвестиції” викласти у такій редакції: інвестиції — це вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання в майбутньому періоді. Той, хто має капітал і вкладає його в ту чи іншу комерційну справу, називається інвестором, й сам процес вкладення капіталу - інвестуванням (довгостроковим фінансуванням).

Головна мета інвестиційної діяльності – підвищення вартості підприємства. Досягнення головної мети інвестиційної діяльності забезпечується розробкою та реалізацією інвестиційної стратегії підприємства. Вона залежить від стадії життєвого циклу підприємства, яка визначає зміст інвестиційної стратегії (табл.11.1).

Таблиця 11.1

Залежність інвестиційної стратегії від стадії життєвого циклу підприємства

Стадія життєвого циклу	Інвестиційна стратегія
Народження	Забезпечення достатнього обсягу основного капіталу і початкових капітальних інвестицій
Дитинство	Завершення формування капіталу та здійснення капітальних інвестицій
Юність	Розширення діяльності за рахунок розмаїтості інвестиційного портфеля
Рання зрілість	Істотне розширення інвестиційного портфеля
Кінцева зрілість	Розширення фінансового інвестування
Старіння	Формування інвестиційного портфеля, що дозволяє зберегти наявні позиції
Відродження	Диверсифікованість інвестиційного портфеля

Ефективність розробленої інвестиційної стратегії підприємство має оцінити за такими критеріями:

- погодженість інвестиційної стратегії із загальною стратегією економічного розвитку підприємства;
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;
- погодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем;
- реалізація інвестиційної стратегії з врахуванням наявного ресурсного потенціалу;

- прийнятність рівня ризику, пов'язаного з інвестиційною стратегією;
- результативність інвестиційної стратегії.

Основні напрями інвестицій – це вкладення коштів у рухоме і нерухоме майно (будівництво виробничих будівель, споруд, об'єктів соціальної сфери, придбання техніки, обладнання, устаткування, поповнення оборотних фондів тощо); придбання акцій, облігацій, інших цінних паперів, цільові грошові (банківські) вклади; придбання або створення нематеріальних активів (науково-технічна продукція, ноу-хау, інтелектуальні цінності, майнові права, тощо); придбання часток у капіталі інших підприємств та цілісних майнових комплексів (дочірніх підприємств, інших господарських одиниць). У процесі інвестиційної діяльності підприємства можуть здійснюватися реінвестиції, під якими розуміють повторне вкладання коштів, одержаних у формі доходу від функціонування початкового інвестиційного проекту. Реінвестиції можуть направлятися на заміну фізично і морально зношених основних засобів, початкового інвестиційного проекту, модернізацію технологічного устаткування, на інвестування нових програм, що забезпечують вищу конкурентоспроможність продукції та її дохідність тощо.

Держава може регулювати інвестиційну діяльність підприємств через проведення кредитної та амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик, а також податкової політики шляхом диференціації суб'єктів і об'єктів оподаткування податкових ставок і пільг тощо.

Фактична величина інвестицій підприємства залежить від його інвестиційного потенціалу, що визначається як сума чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, позикових і залучених коштів. Чистий прибуток разом з амортизаційними відрахуваннями, називають грошовим потоком підприємства.

Підприємства–інвестори, згідно з чинним в Україні законодавством, можуть здійснювати інвестиції за кордоном виключно за рахунок власних коштів, зарезервованих, які відображаються на рахунках бухгалтерського балансу для означених цілей.

В Україні створено нормативну базу для діяльності іноземних інвесторів.

Відповідно до ч. 4 ст. 13 Конституції України держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання. Усі суб'єкти права власності рівні перед Законом. У ч. 41 Конституції України закріплено непорушність права приватної власності. Інвестиційну діяльність на території України регулюють понад 200 нормативних документів. Основним чинним законодавчим актом регулювання діяльності іноземних інвесторів у державі є Господарський кодекс України, який доповнюється законодавчими актами різного рівня. Водночас прийнято спеціальні закони, які загалом або значною мірою регулюють інвестиційну діяльність, у тому числі й іноземних інвесторів. Це, зокрема, Закони України „Про режим іноземного інвестування”, „Про захист іноземних інвестицій в Україні”, „Про інвестиційну діяльність”, „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”, „Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження”, „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, „Про інноваційну діяльність”, „Про пріоритетні напрями інноваційної

діяльності в Україні”, „Про захист іноземних інвестицій на Україні”, „Податковий кодекс України”.

11.2 Характеристика та класифікація інвестицій підприємств

Для сутнісно-змістової характеристики інвестицій істотне теоретичне і практичне значення має визначення різновидів інвестицій за окремими ознаками, тобто за їхнім функціонально-елементним складом.

1. Основною ознакою, за якою інвестиції поділяються на окремі форми, є об'єкт вкладення капіталу. За цією ознакою, згідно зі світовою економічною теорією, інвестиції поділяються на реальні та фінансові.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу. У літературі з питань політичної економії капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має реальної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери та галузі суспільного виробництва).

Фінансові інвестиції — це активна форма ефективного використання вільного капіталу підприємства, яка має особливості у тому, що:

- здійснюється на більш пізніх стадіях розвитку підприємства, коли задоволені його потреби в реальних інвестиціях;
- дає можливість здійснювати зовнішнє інвестування в країні і за її межами;
- є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектора економіки, оскільки стратегічні завдання їх розвитку можуть вирішуватися тільки шляхом вкладень капіталу до статутного фонду і придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств;
- дозволяє підприємству реалізувати окремі стратегічні цілі свого розвитку більш швидко і дешево;
- підприємство має можливість вкладати кошти як у безризикові інструменти, так і в спекулятивні, і, таким чином, здійснювати свою інвестиційну політику як консервативний або агресивний інвестор;
- потребує мінімум часу для прийняття управлінських рішень порівняно з реальними інвестиціями (проектами);
- виникає необхідність активного моніторингу і оперативності у прийнятті рішень при здійсненні фінансових інвестицій, оскільки фінансовий ринок має високі коливання кон'юнктури.

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу у різні сфери та галузі народного господарства з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ, а як наслідок — одержання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими; проте в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва — капітальні вкладення.

Термін “капітальні інвестиції” (або “капітальні вкладення”) використовується, як правило, при інвестуванні капіталу в матеріальні види активів, перш за все — в основні засоби. Згідно з чинним законодавства

України цей термін характеризує також “придбання матеріальних активів, які підлягають амортизації”.

Згідно з Податковим Кодексом України інвестиції - це господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Інвестиції поділяються на:

а) капітальні інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм Податкового Кодексу;

б) фінансові інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.

Фінансові інвестиції поділяються на:

- прямі інвестиції - господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;

- портфельні інвестиції - господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку;

в) реінвестиції - господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій;

Інвестиційна складова - кошти, передбачені в тарифі на виробництво, передачу та постачання електричної енергії, виробництво, транспортування та постачання теплової енергії, а також транспортування, зберігання та постачання природного газу ліцензіата як частина прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання для цільового фінансування видатків, пов'язаних із відновленням, реконструкцією, модернізацією основних фондів (у тому числі заходів з підвищення безпеки та дотримання екологічних норм) та будівництвом нових об'єктів підприємств паливно-енергетичного комплексу, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України.

1. За функціональною спрямованістю розрізняють валові і чисті капіталовкладення.

Валові капітальні вкладення — це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте і розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури.

Чисті капітальні вкладення — витрати лише на розширене їх відтворення. Величину чистих капіталовкладень розраховують у такий спосіб: із загального обсягу капіталовкладень вилучаються амортизаційні відрахування, що використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів та іншого майна підприємства.

Згідно з існуючими на підприємствах системами планування та обліку до складу вартості капітальних вкладень входять:

- 1) вартість будівельно-монтажних робіт;
- 2) вартість придбання всіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;
- 3) вартість усіх інших капітальних робіт та витрат;

- 4) вартість придбання та обробітку земельних ділянок;
- 5) вартість робіт з глибокого буріння нафти;
- 6) вартість придбаних патентів, ліцензій та ін.

Залежно від специфіки виробництва капітальні витрати мають різну відтворювальну та елементно-технологічну структуру.

Елементно-технологічна структура — це виражене у відсотках співвідношення між різними елементами (напрямами вкладення) капіталовкладень.

Відтворювальна структура являє собою співвідношення довгострокових витрат на просте та розширене відтворення основних фондів і витрат лише на розширене їх відтворення: на нове будівництво, розширення діючих підприємств, технічне переозброєння та реконструкцію. Іншими словами, відтворювальна структура капіталовкладень — це співвідношення між валовими та чистими капіталовкладеннями.

Деякі економісти до форм інвестицій також відносять інтелектуальні інвестиції – вкладення коштів у об'єкти інтелектуальної власності. Якщо інвестиції здійснюються з метою створення новинок або їх впровадження у виробництво, то такі інвестиції називають інноваційними.

2. За ознакою мети інвестування фінансові інвестиції поділяються на стратегічні (коли інвестор вкладає капітал у контрольний пакет акцій з метою здійснення стратегічного управління компанією) та портфельні (коли інвестор має на меті лише приріст суми вкладеного капіталу або отримання поточного доходу).

3. За характером участі в інвестуванні, інакше за ознакою самостійності, виділяють прямі і непрямі інвестиції. Під прямими інвестиціями розуміють безпосередньо участь інвестора у вкладенні коштів у вибраний ним об'єкт. Непрямі інвестиції – це інвестиції, які пов'язані з інвестуванням, що опосередковуються інвестиційними або іншими посередниками.

4. За цілями застосування інвестиції поділяють на – реінвестиції (зміна старих засобів) і нетто-інвестиції (придбання нових активів, розширення виробництва, тощо).

5. За терміном інвестування розрізняють короткострокові і довгострокові інвестиції. Короткострокові – вкладення капіталу на період до одного року (короткострокові депозитні внески, купівля короткострокових ощадних сертифікатів тощо). Довгострокові інвестиції – це вкладення коштів на період понад один рік.

6. За формою власності. Інвестиції поділяють на приватні, державні, іноземні та спільні. До приватних інвестицій відносять вкладення коштів фізичними особами або недержавними підприємствами. Державні інвестиції – це вкладення коштів центральними або місцевими органами влади за рахунок бюджету, позабюджетних фондів і позикових коштів та вкладення державних підприємств. Іноземні інвестиції – це вкладення коштів іноземних громадян, юридичних осіб і держави. Спільні інвестиції – це вкладення коштів резидентів і нерезидентів.

11.3 Сутність інвестиційних проектів та джерела їх фінансування

Інвестиційна діяльність, як вже зазначено вище, у державі є одним з основних напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей підприємства на базі науково-технічного прогресу, що обумовлює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності. У свою чергу поточний стан економіки визначається діяльністю господарюючих суб'єктів, майбутній – обсягами інвестицій у виробництво.

Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають свої кошти (у матеріальний, фінансовий або іншій майновій формі) з метою отримання прибутку.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства має кілька типових функцій, які визначаються метою реалізації обраної стратегії.

1. Прогнозування та планування:

- дослідження макроекономічних умов;
- формування цілей і завдань;
- стратегія розвитку підприємства.

2. Формування інвестиційного портфеля:

- розробка та оцінювання інвестиційних проектів;
- забезпечення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів;
- оцінювання та прогнозування ефективності інвестиційної програми.

3. Реалізація інвестиційної програми:

- оперативне управління інвестиційними проектами;
- моніторинг реалізації інвестиційної програми;
- корекція інвестиційної діяльності.

Значні інвестиційні ресурси реально витрачаються зазвичай після розробки і затвердження конкретного інвестиційного проекту підприємства або організації, під яким розуміють певний комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо).

При цьому здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів має обов'язково дати позитивний економічний або соціальний ефект від реалізованих інвестицій.

Розробка та реалізація інвестиційного проекту виробничого спрямування охоплюють певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію нового виробничого об'єкта, започаткування продукування нового виробу, здійснення організаційного нововведення).

Цей проміжок часу називають циклом інвестиційного проекту (або інвестиційним циклом). Він включає три фази:

1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення);

2) власне інвестиційну (проекування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу);

3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

Передінвестиційна фаза інвестиційного проекту здебільшого складається з трьох стадій: аналітичної, проектної та оцінної.

Перша (аналітична) стадія передбачає узагальнення інформації про необхідність інвестування в конкретний об'єкт, можливості потенційних інвесторів, стан забезпечення цього об'єкта персоналом належної кваліфікації, власні матеріальні ресурси об'єкта. Головною метою цієї стадії є привертання уваги до тієї чи тієї інвестиційної пропозиції.

Друга (проектна) стадія охоплює:

- а) попереднє обґрунтування;
- б) допоміжні (функціональні) дослідження;
- в) техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту.

На етапі допоміжних (функціональних) досліджень здійснюється детальне опрацювання конкретних аспектів проекту. Ці дослідження для великомасштабних інвестиційних пропозицій проводяться обов'язково за такими напрямками:

- прогнозування попиту на товари, що вироблятимуться, з урахуванням очікуваного проникнення на ринок;
- виявлення міри доступності необхідних сировини і матеріалів, проведення потрібних лабораторно-експериментальних випробувань;
- вивчення місця розміщення виробництва (передусім для проектів, де транспортні витрати можуть бути визначальним чинником);
- оцінка економічного й техногенного впливу об'єкта виробництва (діяльності) на навколишнє середовище;
- дослідження оптимальних масштабів виробництва (діяльності) з урахуванням альтернативних технологій, інвестиційних ресурсів, виробничих витрат та очікуваних цін на продукцію (послуги);
- вибір комплексу технологічного устаткування з урахуванням кількості й можливостей постачальників та обсягів інвестиційних ресурсів на альтернативній основі.

Етап техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, коли приймається рішення про наявність технічних, екологічних, економічних і комерційних передумов для його практичної реалізації, здійснюється за такою схемою 11.1 :

Таблиця 11.1

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Розділ ТЕО
Структура розділу
1. Основна ідея проекту 1.1. Ідея проекту 1.2. Спонсори проекту 1.3. Головні відомості про проект
2. Аналіз ринку і стратегія маркетингу 2.1. Загальноекономічний аналіз 2.2. Дослідження ринку 2.3. Основи проектної стратегії 2.4. Основна концепція маркетингу 2.5. Витрати й доходи маркетингу
3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби 3.1. Специфікація потреби в сировині, матеріалах і комплектуючих виробах 3.2. Доступність матеріальних ресурсів 3.3. Стратегія поставок, витрати на матеріали та комплектуючі вироби

4. Місцезнаходження і навколишнє середовище
4.1. Аналіз місцезнаходження та навколишнього середовища
4.2. Остаточний вибір пункту розміщення об'єкта та оцінка витрат
5. Інженерно-технологічна частина проекту
5.1. Виробнича програма і виробнича потужність
5.2. Вибір технології, детальний план та інженерні основи проекту
5.3. Вибір обладнання, будівельно-монтажні роботи
6. Організаційні й накладні витрати
6.1. Організація та управління об'єктом
6.2. Організаційне проектування
6.3. Накладні витрати
7. Трудові ресурси (персонал)
7.1. Потреба в окремих категоріях персоналу
7.2. Оцінка витрат на його утримання
8. Планування процесу здійснення проекту
8.1. Цілі та етапи процесу реалізації проекту
8.2. Календарний графік реалізації проекту
8.3. Розрахунки загальних витрат
9. Фінансовий аналіз та оцінка ефективності інвестування
9.1. Цілі і завдання фінансового аналізу
9.2. Аналіз витрат на реалізацію проекту
9.3. Методи економічної оцінки інвестиційного проекту
9.4. Фінансування проекту
9.5. Фінансові та економічні показники діяльності підприємства (організації)

На третій (оцінній) стадії передінвестиційної фази проекту юридичними (фізичними) особами, які готові підтримати ідею проекту, усі його технічні, організаційні та фінансові аспекти, приймається остаточне рішення про інвестування.

Інвестиційна фаза циклу інвестиційного проекту зазвичай охоплює такі види робіт:

- формування юридичного, фінансового та організаційного базису (підготовка засновницьких документів, вибір технологій, прийняття рішення про організаційну структуру управління майбутнім виробничим підприємством чи об'єктом);
- детальне проектування й контракція (підготовка території під забудову; остаточний вибір технології та устаткування; планування і проектування будівництва; проведення торгів — тендеринг; переговори й контракція між усіма сторонами, які беруть участь у реалізації проекту);
- будівництво (будівельні роботи, установлення та монтування обладнання; здача готового виробничого об'єкта в експлуатацію);
- виробничий маркетинг (маркетингова підготовка ринку до появи на ньому нової продукції; маркетинг поставок на ринок нової продукції);
- організація і проведення навчання експлуатаційного персоналу для новоспоруджуваного підприємства (об'єкта);
- введення в експлуатацію новоспорудженого підприємства чи іншого виробничого об'єкта (складання й затвердження акта державної комісії про введення в експлуатацію нового виробничого об'єкта).

Після проведення необхідних досліджень, що передують прийняттю інвестиційного рішення, складається бізнес-план — максимально компактний за змістом і стандартний за формою документ, що в ньому викладено головне спрямування інвестиційного проекту та його основні технічні й фінансово-економічні параметри.

Кількість розділів і деталізація бізнес-плану інвестиційного проекту залежать від його масштабності й конкретної сфери діяльності.

Такий бізнес-план формується як підстава для отримання фінансової підтримки від потенційних інвесторів: саме для них його передувсім і призначено. Його використовують також комерційні банки для формування власного кредитно-інвестиційного портфеля і наступного надання кредитів підприємцям, підприємствам та організаціям, які розробили і подали бізнес-плани інвестиційних проектів.

Класифікація інвестиційних проектів виробничих підприємств проводиться за окремими класифікаційними ознаками (табл. 11.2):

Таблиця 11.2

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Класифікаційні ознаки	Види інвестиційних проектів підприємств
1. Цільова спрямованість інвестиційного проекту	а) проекти розвитку підприємства; б) проекти санації підприємства.
2. Напрямок інвестиційного проекту відповідно до цілей стратегічного розвитку підприємства	а) проекти освоєння нової продукції; б) проекти вдосконалення (впровадження нової) технології; в) проекти суттєвого нарощення обсягів виробництва продукції; г) проекти освоєння нових ринків збуту продукції; д) проекти розширення сировинної бази (для підприємств добувних галузей економіки)
3. Конкретна форма здійснення реальних інвестицій підприємства	а) проекти придбання цілісних майнових комплексів; б) проекти нового будівництва об'єктів; в) проекти реконструкції підприємства; г) проекти модернізації активної частини основних виробничих фондів; д) проекти придбання окремих видів матеріальних та інноваційних нематеріальних активів
4. Обсяг інвестування, необхідний для реалізації проекту	а) малі проекти з обсягом фінансування до 500 тис. грн.; б) середні проекти з обсягом фінансування від 501 до 2000 тис. грн.; в) великі проекти з обсягом фінансування понад 2000 тис. грн.
5. Термін реалізації інвестиційного проекту	а) короткострокові проекти з терміном реалізації до одного року; б) середньострокові проекти з терміном реалізації від одного до двох років; в) довгострокові проекти з терміном реалізації понад два роки.
6. Склад інвесторів, що мають реалізувати інвестиційний проект	а) проекти, які реалізуються самим підприємством без сторонньої допомоги; б) проекти, які реалізуються за участю інших вітчизняних інвесторів; в) проекти, які реалізуються за участю іноземних інвесторів
7. Рівень ризику інвестиційного проекту	а) проекти з рівнем ризику нижче середнього; б) проекти з середнім рівнем ризику; в) проекти з рівнем ризику вище середнього; г) проекти з найвищим рівнем ризику

Метою управління капітальними інвестиціями є вибір найефективніших інвестиційних проектів і забезпечення реалізації окремих інвестиційних програм. Особлива увага приділяється вибору інвестиційних проектів, що здійснюється на основі оцінки їх ефективності при забезпеченні послідовності проведення аналізу.

Управління реалізацією інвестиційних проектів здійснюється в розрізі кожного проекту, який включено до інвестиційної програми підприємства і передбачає розробку календарного плану реалізації проекту, а також розробку капітального бюджету.

Важливим є не тільки забезпечення необхідного загального обсягу інвестиційних ресурсів для реалізації проекту, а й оптимізація джерел цього фінансування. Ця оптимізація полягає насамперед у встановленні ефективного співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування інвестиційних проектів, а серед власних — внутрішніх і зовнішніх джерел залучення фінансових коштів. Для підприємств державної форми власності певного значення набуває також визначення співвідношення централізованих і децентралізованих фінансових коштів, що залучаються до реалізації інвестиційних проектів.

Більшості підприємств доступна багатоваріантність фінансування інвестиційних проектів, а саме:

- повне самофінансування;
- акціонування;
- кредитне фінансування;
- лізинг;
- змішане фінансування.

Принципову класифікацію основних джерел фінансування інвестиційних проектів за найважливішими ознаками наведено на рис. 11.1.

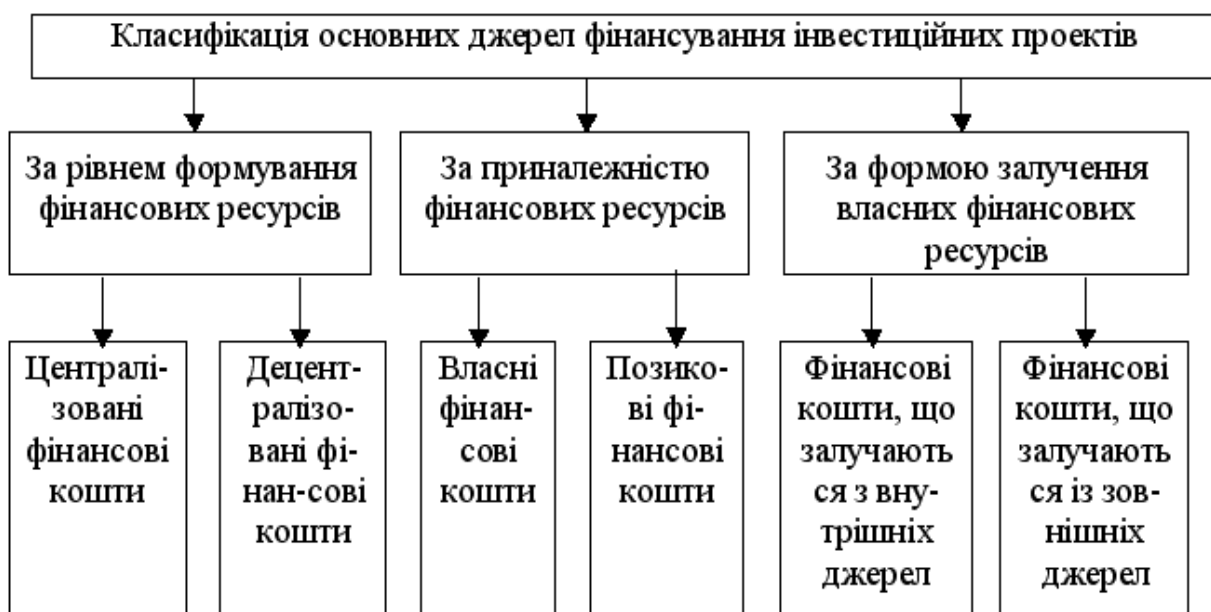


Рис. 11.1. Принципова класифікація основних джерел фінансування інвестиційних проектів державних виробничих підприємств

На основі рекомендованої класифікації розглянемо можливості формування інвестиційних ресурсів у розрізі окремих джерел фінансування інвестиційних проектів підприємств на сучасному етапі.

Поділ джерел фінансування інвестиційних проектів державних підприємств на централізовані та децентралізовані, відповідно до діючої в Україні практики формування державного бюджету, має певну цільову спрямованість. Так, за рахунок централізованих джерел фінансується розвиток міжгалузевих і міжрегіональних виробничих програм, будівництво нових капіталомістких підприємств, розв'язання інших особливо важливих завдань згідно з переліком підприємств та об'єктів, включених до програми економічного та соціального розвитку України. Разом із тим, за рахунок децентралізованих джерел має здійснюватись фінансування технічного переозброєння і реконструкції підприємств, розширення діючих виробництв, будівництво об'єктів соціального та природоохоронного призначення на діючих державних виробничих підприємствах.

Серед децентралізованих власних джерел фінансових ресурсів, що формуються безпосередньо на підприємствах як державної так і недержавної форми власності і спрямовуються на інвестиції, головне місце посідають прибуток та амортизаційні відрахування.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечує всі напрямки стратегічного розвитку підприємства. За рахунок прибутку підприємство сплачує податок на прибуток та інші платежі, формує резервний фонд і фонд споживання, накопичує інвестиційні ресурси для виробничого розвитку. Ця остання частина прибутку підприємства спрямовується на фінансування його інвестиційних проектів. Обсяг інвестиційних ресурсів, який формується за рахунок прибутку підприємства, визначається в процесі його розподілу на різні цілі.

Однак, в сучасних умовах кризового розвитку економіки України в цілому і виробничих підприємств зокрема прибуток не відіграє належної ролі у формуванні інвестиційних ресурсів. Більшість підприємств державної і колективної форми власності мають занадто низький рівень рентабельності, а значна частина їх працює збитково. На більшості виробничих підприємств прибуток не може забезпечити помітного обсягу фінансування не тільки проектів їхнього розвитку, а навіть й проектів санації їх. Амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів, що використовуються підприємствами, є більш сталим джерелом формування інвестиційних ресурсів, особливо на підприємствах із значним обсягом цих активів. При цьому за рахунок використання різних методів амортизації підприємство може регулювати формування амортизаційних потоків.

Серед зовнішніх власних джерел фінансування інвестиційних проектів підприємств головне місце посідають залучення додаткового акціонерного капіталу та продаж за грошові кошти пакетів акцій.

Залучення додаткового акціонерного капіталу є найбільш поширеною практикою формування власних інвестиційних джерел підприємств, створених у формі акціонерних товариств. При цьому створюються сприятливі умови для повного покриття потреби не тільки у капітальних вкладеннях в основні засоби, а і для фінансування приросту власних оборотних коштів. Механізмом такого залучення власних фінансових ресурсів є додаткова емісія акцій акціонерним товариством, і державним також.

Продаж за грошові кошти пакетів акцій, що належать державі, також дає змогу сформувати певний обсяг інвестиційних ресурсів у грошовій формі. Але

це джерело формування фінансових ресурсів має певні межі: по-перше, воно обмежене загальною сумою акціонерного капіталу державних акціонерних товариств; по-друге, продаж частини акцій не повинен призводити до втрати важелів реального управління такими підприємствами з боку державних органів (тобто продаж окремих пакетів акцій, що належать державі, не повинен позначатися на володінні нею контрольним пакетом цих акцій). Відповідно до наказу Фонду Державного майна України продаж за грошові кошти пакетів акцій, що належать державі, може здійснюватись не тільки на фондових біржах, а й у позабіржовій фондовій торговій системі шляхом проведення аукціонів.

Як перше, так і друге джерела зовнішнього залучення власних фінансових коштів можуть бути використані для реалізації інвестиційних проектів, які мають високу привабливість для інвесторів і можуть мобілізувати достатній обсяг залучення власного капіталу.

Фінансування інвестиційних проектів як державних, так і недержавних виробничих підприємств може здійснюватись не лише за рахунок коштів державного бюджету і формування власного капіталу із внутрішніх і зовнішніх джерел, а й шляхом залучення необхідного обсягу позикового капіталу. Основними формами залучення позикових коштів для фінансування інвестиційних проектів підприємств у сучасних умовах виступають банківське кредитування, лізинг та залучення іноземних інвестицій на зворотній основі.

Банківське кредитування інвестиційних проектів є найбільш традиційною формою залучення позикових фінансових ресурсів. Але в сучасних умовах комерційні банки України надають підприємствам в основному короткострокові кредити, в той час як фінансування інвестиційної діяльності потребує використання довгострокових кредитів, які надаються у незначних розмірах під високі процентні ставки.

Перспективи розвитку банківського кредитування інвестиційних проектів пов'язані з подоланням економічної кризи в Україні, істотним зростанням обсягу кредитних ресурсів комерційних банків, правовим врегулюванням багатьох питань іпотечного кредитування (Закон "Про іпотеку" від 05.06.2003 № 898-IV зі змінами та доповненнями).

Одним із найпоширеніших джерел фінансування інвестиційних проектів реконструкції і модернізації у світовій практиці є лізинг, він вже набуває певного поширення в Україні. Певним поштовхом до такого поширення став Закон України "Про лізинг", який визначив основні правові умови для застосування цієї форми позикового фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Відповідно до цього закону, об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме та рухоме майно, яке може бути віднесено до основних засобів (для порівняння слід відзначити, що у світовій практиці об'єкт лізингових відносин значно ширший).

У інвестиційному процесі підприємств можуть використовуватись як фінансовий, так і оперативний види лізингу. Лізингові форми обслуговування інвестиційного процесу мають набути значного поширення в Україні, бо, як свідчить досвід країн із перехідною економікою, вони найбільш ефективні з-поміж позикових форм фінансування інвестиційних проектів. Найбільш актуальною проблемою для України на сучасному етапі є залучення іноземних інвестицій.

Джерела фінансових ресурсів, які використовує підприємство для фінансування інвестиційної діяльності, обумовлюють форми фінансування інвестицій: самофінансування; фінансування за рахунок позикових коштів; змішане фінансування.

Більшість джерел фінансування інвестицій формуються в процесі фінансової діяльності підприємства, яка призводить до зміни розміру, складу власного та позикового капіталу. До такої діяльності, зокрема, відносять одержання грошових коштів від розміщення акцій та від інших операцій, що зумовлює збільшення власного капіталу, одержання грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань, що збільшують позиковий капітал (отримання кредиту, випуск облігацій, видачу векселів). Водночас, складовою цієї діяльності є виплата грошових коштів для погашення раніше отриманих позик, виплата дивідендів грошима, викуп раніше випущених підприємством акцій – та ін.

На вибір джерел фінансування інвестиційної діяльності впливають такі фактори: вартість залученого капіталу; співвідношення власного і позикового капіталів; рівень ризику.

При управлінні джерелами фінансування капітальних інвестицій визначають їх оптимальну структуру. Розмір джерел фінансування капітальних інвестицій у першу чергу залежить від обсягу і структури інвестиційних витрат, з урахуванням зміни індексу цін після затвердження показників бізнес - плану проекту.

В умовах дефіциту коштів необхідно передбачити узгодження загального обсягу надходження коштів з показниками загального обсягу інвестиційних витрат за періодами виконання робіт та забезпечити рівномірність надходження коштів відповідно до календарного плану здійснення робіт.

Оптимізація джерел фінансування інвестиційних проектів потребує в кожному випадку визначення вартості залучення інвестиційних ресурсів із різних джерел і розрахунку їхньої середньої вартості (середньої вартості капіталу, що залучається). При цьому щодо кожного із джерел фінансування мають бути використані всі резерви мінімізації вартості залучення їх. Ефективною слід вважати таку структуру джерел фінансування інвестиційного проекту, за якої середня вартість капіталу, що залучається значно нижча за внутрішню норму доходності за ним. Таке співвідношення слід вважати найважливішим критерієм можливості реалізації інвестиційного проекту за запропонованою схемою його фінансування.

11.4 Облік та розкриття інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції" визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції із спільної діяльності та її розкриття у фінансовій звітності.

Балансова вартість фінансових інвестицій, що включені до складу статті балансу "Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств", за такими видами:

1. фінансові інвестиції в асоційовані підприємства;

2. фінансові інвестиції в дочірні підприємства;
3. фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи (спільного підприємства).

Фінансові інвестиції, що включені до складу статей балансу "Інші довгострокові фінансові інвестиції" та "Поточні фінансові інвестиції" за собівартістю, за справедливою вартістю, за амортизованою собівартістю. Підстави для визначення справедливої вартості фінансових інвестицій. Доходи та втрати від змін справедливої вартості фінансових інвестицій за звітний період.

Перелік провідних асоційованих, дочірніх і спільних підприємств із зазначенням частки в капіталі та методів оцінки, що використовуються для обліку таких фінансових інвестицій.

Контрольний учасник спільного підприємства у примітках до фінансової звітності також наводить (розкриває) таку інформацію:

1. Загальна сума зобов'язань щодо його часток у спільних підприємствах;
2. Сума зобов'язань інвестиційного характеру щодо його часток у спільних підприємствах та його частки в зобов'язаннях, які він взяв разом з іншими учасниками;
3. Сума своєї частки в зобов'язаннях інвестиційного характеру спільних підприємств.

Фінансові інвестиції в асоційовані й дочірні підприємства обліковуються за методом участі в капіталі, крім випадків, наведених у пункті 17 Положення (стандарту) 12.

Фінансові інвестиції в асоційовані й дочірні підприємства в бухгалтерському обліку відображаються в порядку, наведеному у пунктах 8 і 9 Положення стандарту 12, якщо:

- фінансові інвестиції придбані та утримуються виключно для продажу протягом дванадцяти місяців з дати придбання;
- асоційоване або дочірнє підприємство ведуть діяльність в умовах, які обмежують його здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує дванадцять місяців.

Фінансові інвестиції обліковуються за методом участі в капіталі на останній день місяця, в якому об'єкт інвестування відповідає визначенню асоційованого або дочірнього підприємства. Застосування методу участі в капіталі для обліку фінансових інвестицій припиняється з останнього дня місяця, в якому об'єкт інвестування не відповідає критеріям асоційованого або дочірнього підприємства.

Кожний учасник спільної діяльності без створення юридичної особи відображає у своїх облікових регістрах (на окремих рахунках аналітичного обліку) і у фінансовій звітності:

- активи, задіяні у спільній діяльності, які він контролює, або свою частку в спільно контрольованих активах;
- зобов'язання, які він узяв для провадження цієї діяльності;
- свою частку в будь-яких зобов'язаннях, узятих разом з іншими учасниками щодо цієї діяльності;
- дохід або витрати, набуті в процесі спільної діяльності.

Частка учасника спільної діяльності без створення юридичної особи в спільно контрольованих активах відображається в бухгалтерському обліку цього учасника у складі відповідних активів.

Фінансові інвестиції у спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства) його учасниками обліковуються за методом участі в капіталі на останній день місяця, в якому вони стали контрольними, крім випадків, наведених у пункті 22 Положення (стандарту) 12. Усі інші учасники спільної діяльності відображають фінансові інвестиції у спільну діяльність згідно з порядком, викладеним у пунктах 8 і 9 Положення (стандарту) 12.

Фінансові інвестиції у спільну діяльність зі створенням юридичної особи контрольними учасниками відображаються згідно з порядком, наведеним у пунктах 8 і 9 Положення (стандарту) 12, якщо:

- фінансові інвестиції у спільну діяльність придбані й утримуються виключно з метою їх подальшого продажу протягом дванадцяти місяців;
- спільне підприємство веде свою діяльність в умовах, які обмежують його здатність передавати кошти учаснику спільного підприємства протягом періоду, що перевищує дванадцять місяців.

Контрольний учасник спільного підприємства припиняє облік фінансових інвестицій за методом участі в капіталі з останнього дня місяця, в якому він перестає здійснювати спільний контроль за спільним підприємством або суттєво впливати на його діяльність.

Свідченням наявності суттєвого впливу з боку контрольного учасника можуть бути:

- представництво в раді директорів або аналогічному керівному органі спільного підприємства;
- участь у прийнятті рішень;
- взаємообмін управлінським персоналом;
- забезпечення спільного підприємства необхідною технічною інформацією.

Контрольні запитання

1. Назвіть класифікацію основних джерел фінансування інвестиційних проектів державних виробничих підприємств.
2. Що таке чисті капітальні вкладення ?
3. Що таке фінансові інвестиції ?
4. Назвіть функції управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Тема 12. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (БІЗНЕСУ)

- 12.1 Сутність, предмет та цілі оцінки підприємства (бізнесу).
- 12.2 Вартість підприємства, методи оцінки вартості.
- 12.3 Зміст концепції управління вартістю.
- 12.4 Практичне вживання оцінки бізнесу

12.1 Сутність, предмет та цілі оцінки підприємства (бізнесу)

Одним із вирішальних чинників життєздатності ринків капіталу є їх прозорість. Для забезпечення прозорості ринків, зокрема, потрібна уніфікація

уявлень про вартість і підходів до її визначення. Тому оцінка, як діяльність з визначення вартості майна і майнових прав, є таким же важливим атрибутом інфраструктури ринкових відносин, як і бухгалтерський облік або аудит.

Оцінку бізнесу із самого початку не можна змішувати з аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства. Оцінка бізнесу завжди відповідає на пряме запитання: «Скільки коштує або скільки може коштувати бізнес?». Більш конкретно предмет оцінки бізнесу в різних ситуаціях може мати на увазі визначення:

- гіпотетичної вартості приватної компанії (акціонерного товариства), у тому числі такого, яке лише формально називається публічним акціонерним товариством (ПАТ), чиї акції не розміщені на фондовому ринку, або підприємства, що взагалі не є акціонерними товариствами;
- контрольних цифр максимально прийнятної (для покупця) або максимально можливої (для продавця) ціни за приватну компанію або за частку в ній при підготовці операцій з купівлі-продажу підприємства, а також пайової участі в ньому;
- вартості приватної компанії, яка складеться через деякий заданий час у майбутньому, коли, наприклад, планується трансформувати її в публічну компанію (тобто розмістити акції власників або виставити на продаж акції, що випускаються, на фондовому ринку) або запропонувати до продажу (можливо, тільки частку в компанії);
- деякої «дійсної» вартості публічної компанії (чиї акції розміщені й обертаються на фондовому ринку), більш об'єктивної порівняно з тією, на яку вказує фондовий ринок, у випадку, якщо на ринку компанії недооцінюють або переоцінюють через те, що учасники фондового ринку користуються неповною або недостовірною інформацією про компанію;
- «дійсної» вартості компанії, яка тільки частково є публічною, тобто такою, чиї акції розміщені на фондовому ринку котируються, але не торгуються, по них відсутні фактично здійснені операції купівлі-продажу, що підтверджують або не підтверджують наявні котирування ціни;
- вартості майнового комплексу підприємства з випуску деякого типу продукції (продуктової групи), який складається з сукупності матеріальних і нематеріальних активів, укладених контрактів, а також прав власності, що дозволяють випускати і продавати продукцію даного типу;
- вартості майнового комплексу багатонаменклатурної фірми з випуску і продажу декількох типів продукції;
- вартості бізнес-лінії з випуску і продажу тієї чи іншої продукції (товару, послуги), включаючи, на відміну від оцінки майнового комплексу, і зобов'язання, які виникли або можуть виникнути у зв'язку з даною бізнес-лінією;
- цінності майнового інтересу в деякому пільговому та/або обумовленому конкурентними перевагами контракті (аналогічно оцінці такого контракту як нематеріального активу).

Предмет оцінки бізнесу має тісний зв'язок з предметами оцінки нерухомості й об'єктів інтелектуальної власності. Поняття оцінки бізнесу вважається ширшим ніж оцінка нерухомості і оцінка об'єктів інтелектуальної власності та взагалі включає їх.

Принципова відмінність розуміння предмета оцінки бізнесу полягає в тому, що оцінка бізнесу може бути як оцінкою підприємства з усіма її зобов'язаннями і планами, що здійснюються, так і оцінкою її майнового комплексу, тобто майна, що дозволяє випускати і продавати продукцію будь-кому, хто придбає його без обтяження зобов'язаннями, що раніше виникли у підприємства - власника цього майна (а також існуючими у нього бізнес-планами).

У першому випадку оцінка бізнесу орієнтується на продаж підприємства (часток у ньому, акцій), у другому - націлена на опрацювання ймовірних операцій з продажу «в пакеті» доповнюючого майна і прав власності підприємства та/або його бізнесів, тобто діючих бізнес-ліній.

Бізнес-лінію, в широкому значенні продуктової лінії можна визначити як сукупність прав власності, достатньо довгострокових привілеїв і конкурентних переваг, спеціального (по можливому вживанню) і універсального майна, технологій, а також контрактів (із закупівлі ресурсів, оренди майна, найму працівників і збуту продукції), які забезпечують можливість одержувати певні доходи (потік доходів або серію грошових потоків).

В інвестиційному аналізі бізнес-лінію іменують інвестиційним проектом, який може знаходитися на різних стадіях свого життєвого циклу (на початку процесу інвестицій у компоненти бізнес-лінії, в його середині, після закінчення інвестиційного процесу і в період отримання віддачі з раніше зроблених інвестицій).

Про бізнес-лінію у вузькому значенні говорять як про сукупність контрактів (особливо довгострокових), включаючи ліцензії на види діяльності і технології, які є ключовими складовими (так звані закупівельні і збутові лінії бізнесу) для обумовленого ними потоку чистих доходів.

Відповідно бізнес-лінії можуть служити предметами оцінки як:

- продуктової лінії або інвестиційні проекти (бізнес-лінії в широкому розумінні);
- сукупності контрактів, що забезпечують закупівельні і збутові лінії бізнесу (бізнес-лінії у вузькому розумінні).

Предметом оцінки в останньому випадку може виступати окремий пільговий довгостроковий контракт, що дозволяє регулярно одержувати певні додаткові доходи або регулярно мати певну економію у витратах.

Окремий випадок оцінки бізнесу називають оцінкою майнового інтересу у вказаному контракті. Майновий інтерес за своєю економічною природою рівний збільшенню вартості власного капіталу компанії, яка має відповідний пільговий контракт.

Забезпечувані ним пільги (наприклад, цінові) приносять регулярні додаткові доходи (економію), які можуть бути капіталізовані, що й означає збільшення власного капіталу підприємства.

Прикладами тут можуть слугувати довгострокові пільгові (вигідні) контракти поставки товару за ціною, вищою від ринкової або, навпаки, довгострокові пільгові контракти закупівлі ресурсу (товару, сировини комплектуючого виробу, найму працівника тощо) за ціною, нижчою від ринкової.

Такий саме сенс має й оцінка довгострокових пільгових договорів оренди нерухомості або устаткування (для орендодавця за ціною, вищою від ринкової, для орендаря за ціною, нижчою від ринкової).

Оцінка бізнес-ліній може переслідувати п'ять основних цілей:

1) оцінити всі бізнес-лінії компанії, щоб сумою їх вартості (плюс ринкова вартість указаних нефункціонуючих або надмірних активів) охарактеризувати справжню ринкову вартість даної компанії як діючого підприємства (бізнесу);

2) визначити орієнтовну обґрунтовану максимальну (здатну служити у відповідних торгах для продавця) стартову ціну;

3) оцінити цілком однопродуктове підприємство, ціна якого співпадає (без урахування нефункціонуючих активів) з оцінкою його єдиної бізнес-лінії;

4) оцінити ринкову цінність інвестиційного проекту співпадаючого з даною бізнес-лінією (може бути використано з метою відбору інвестиційних проектів для фінансування);

5) установити орієнтовну обґрунтовану ринкову вартість статутного (власного) капіталу підприємства, встановленого для реалізації планованого інвестиційного проекту і має для цього вирішальні конкурентні переваги, але який ще не приступив до реалізації оцінюваного проекту.

Оцінка бізнес-ліній і підприємств як утримувачів декількох бізнес-ліній із розрахунку на очікувані по них доходи має сенс лише тоді, коли передбачається ведення (продовження) цих бізнес-ліній протягом усього періоду, очікувані доходи за який включають у дану оцінку.

Оцінка підприємств і часток у них може відштовхуватися від оцінки бізнес-ліній, здійснюваних підприємством. Проте вона може проводитися і на основі майна підприємства.

Обидва підходи природні для підприємства як предмета оцінки, оскільки підприємство, будучи окремою юридичною особою, має і власне майно, і власний рахунок, на який надходять доходи від ведення нею господарської діяльності.

Підприємство як предмет особливої оцінки має сенс тоді, коли ринок об'єктивно його оцінити не в змозі. Це відбувається в таких ситуаціях:

- підприємство, що оцінюється, є приватним, тобто за визначенням не піддається оцінці на фондовому ринку;
- підприємство, що оцінюється, є формально публічним, проте не знаходиться в лістингу фондових бірж, оскільки не відповідає їх вимогам;
- підприємство, що оцінюється, є публічним акціонерним товариством, котируване на солідній фондовій біржі, але його акції недостатньо ліквідні;
- весь фондовий ринок у країні недостатньо ліквідний або дуже сильно залежить від короткострокових зовнішньоекономічних чинників.

Для України особливо характерні дві останні ситуації.

Найбільш часто у світовій практиці оцінка підприємств проводиться з метою:

1) перевірити, наскільки об'єктивне (не залежні від випадкових і тимчасово діючих чинників) поточне ринкове котирування акцій тієї або іншої публічної компанії з достатньо ліквідними акціями, а також поточний ринковий тренд в її зміні: дрібним і портфельним інвесторам це дозволяє визначитися в очікуваному продовженні або зміні даного тренда, стратегічним

інвесторам ухвалити більш обгрунтоване рішення про придбання або продаж контрольних пакетів такої компанії, не спираючись тільки на дані фондового ринку;

2) стежити за ринковою вартістю приватних компаній і підприємств з недостатньо ліквідними акціями, по яких інший спосіб одержати надійну інформацію про їх ринкову вартість в принципі не можливо;

3) готувати пропозиції за ціною купівлі-продажу приватних компаній або підприємств з недостатньо ліквідними акціями;

4) використовувати при складанні та аудиті фінансового звіту компаній усіх типів для надання їх власникам (по публічних компаніях - всім учасникам ринку) повної інформації про достовірний фінансовий стан і перспективи підприємства.

12.2 Вартість підприємства, методи оцінки вартості

Оцінка майна, майнових прав підприємства - це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.06.2001 г. №2658-III, є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності.

Індивідуальні риси великої кількості фактичних операцій узагальнюються (усереднюються), перетворюючись на шукану інтегральну характеристику ринкового середовища, яке називається вартістю. Таким чином, економічна концепція вартості відображає узагальнену точку зору ринкового середовища на вигоди, що були придбані разом з товаром або послугою.

Міжнародні стандарти оцінки таким чином формулюють поняття вартості: «**вартість** - це економічна концепція, що описує найвірогіднішу ціну за даний товар або послугу, з якою погодяться і продавець, і покупець у даний момент часу».

Слова про найвірогіднішу ціну у визначенні вартості зайвий раз підтверджують підхід ймовірності до опису загальних ринкових характеристик. Через прийнятий підхід ймовірності вартість в оцінці може бути виражена у вигляді конкретної кількості грошей, або у вигляді довірчого інтервалу, у який з максимальною, на думку оцінювача, ймовірністю потрапляє значення вартості.

Для визначення вартості необхідно «усереднити» не тільки індивідуальні цінові характеристики кожної операції, але й індивідуальні риси продавців і покупців, способів платежу та інших істотних обставин операції. Власники підприємств, інвестори, страховики, співробітники податкових органів, арбітражні управляючі або судові виконавці, а також нестандартно мотивовані або особливі покупці можуть приписувати одному й тому ж майну різні вартості по однаково раціональних і справедливих міркуваннях. Тому були розроблені спеціальні визначення, що відкривають перспективу для альтернативних поглядів на вартість, яка може бути приписана товару або послугі.

Вартість відображає колективну думку учасників ринку про корисність даного майна у певному ринковому середовищі при заданих параметрах попиту і пропозиції. При цьому учасники ринку через свою різноманітність можуть мати різні погляди на способи використання одного і того ж майна і, відповідно, по-

різному оцінювати його корисність. Тому вживання терміна вартість, як правило, супроводжується додаванням, що характеризує ту або іншу узагальнену точку зору учасників ринку, про те, який саме тип вартості мається на увазі.

Інакше кажучи, існує велика кількість видів вартості і пов'язаних з ними визначень. Деякі з видів вартості часто використовуються в оцінках. Інші застосовуються в спеціальних ситуаціях при ретельно ідентифікованих і описаних обставинах. Для оцінки вкрай важливо, щоб вигляд і визначення вартості були зрозуміло описані і щоб вони відповідали конкретному завданню на оцінку. Зміна в дефініції вартості може мати кількісний вплив на вартість, яка приписується майну. Кожний конкретний вид вартості, будучи визначений способом, що виключає двозначні тлумачення, дозволяє оцінювачу зайняти об'єктивну і неупереджену позицію при висловленні відповідних думок про вартість.

При цьому говорять, що оцінювач використовував ту або іншу базу оцінки. За визначенням Національного стандарту №1 "Загальні основи оцінки майна і майнових прав", затвердженого ухвалою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003р. N 1440, **база оцінки** – це комплекс методичних підходів, методів і оцінних процедур, які відповідають певному виду вартості майна. Для визначення бази оцінки враховуються мета оцінки й умови використання його результатів.

Об'єктивність картини дуже важлива, оскільки дозволяє застосовувати в оцінці формальні чисельні методи визначення вартості. Для чисельного опису будь-якого явища, перш за все, необхідно визначитися з точкою відліку, як основою будь-яких вимірювань і розрахунків. Такою точкою відліку в оцінці є концепція ринкової вартості.

Ринкова вартість - вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. При цьому об'єкт оцінки зазвичай розглядається як автономна бізнес-єдиниця і при розрахунку вартості не враховуються синергетичні ефекти, створювані нинішніми власниками бізнесу, і синергетичні ефекти, які можуть бути створені його окремими потенційними покупцями. Слід також підкреслити, що ринкова вартість, відповідно до Міжнародних стандартів оцінки (МСО), визначається без врахування яких-небудь транзакційних витрат, у тому числі податкових виплат, здійснюваних у зв'язку з проведенням операції.

Важливою з погляду бухгалтерської оцінки, є **балансова вартість** - це вартість компанії згідно з бухгалтерськими книгами, тобто різниця між загальними активами компанії і загальними пасивами. Це залишкова вартість компанії, активи якої можна продати за їх ціною, відображеною в балансовому звіті, а одержані доходи використовувати на погашення зобов'язань за їх ціною, відображеною у фінансових звітах.

У ситуації поглинання компанією інших підприємств і при проведенні реструктуризації часто визначається **вартість компанії при реструктуризації**. Передбачається, що ринкова вартість окремих підрозділів компанії перевершує вартість усєї компанії в цілому. Тоді компанію ділять на частини, які можна продати окремо різним покупцям. Цей вид вартості дуже важливий при аналізі

операцій з поглинання.

Також прийнято виділяти **ліквідаційну вартість** - вартість компанії, за яку вона може бути реалізована у разі банкрутства.

Уявлення про вартість майна для конкретного інвестора з урахуванням запланованих ним капіталовкладень і очікуваних вигод від використання майна в майбутньому відображає **інвестиційна вартість**.

Сукупна вартість (вид спеціальної вартості) відображає наявність у актива властивостей, які роблять його особливо привабливим для конкретного покупця. Спеціальна вартість бізнесу для стратегічного інвестора часто значно перевищує його ринкову вартість, оскільки враховує створювані ним синергетичні ефекти, що і служить мотивом до придбання бізнесу, будучи верхньою межею ціни в операції M&A. Нижньою межею ціни в операції M&A для продавця, як правило, служить ринкова вартість бізнесу.

До вартості чистих (після оподаткування) грошових потоків, які одержать власники (акціонери) протягом передбачуваного терміну існування компанії належить **економічна вартість**. Дана концепція базується на прогнозах майбутніх грошових потоків компанії.

У свою чергу процес оцінки компаній зазвичай включає такі п'ять кроків:

1. Вибір і попередній аналіз компаній для визначення можливостей придбання і їх відповідності стратегічним цілям покупця.

2. Аналіз історії розвитку для визначення фінансового стану компанії і більш детального розуміння її операційної стратегії і бізнес-моделі.

3. Моделювання діяльності компанії, що оцінюється, за допомогою складання проформ фінансової звітності (pro forma financial statements). Найважливіший аспект оцінки компанії - правильне і точне моделювання її майбутньої діяльності. Цей процес вимагає детального розуміння бізнес-моделі компанії, чинників, що впливають на її доходи і витрати, а також процедури операційної діяльності.

4. Оцінка операційної вартості компанії після того, як розраховані її вільні грошові потоки і поточна вартість.

5. Проведення оцінки акціонерного капіталу компанії та аналіз чутливості ключових припущень, що лежать в основі фінансових прогнозів.

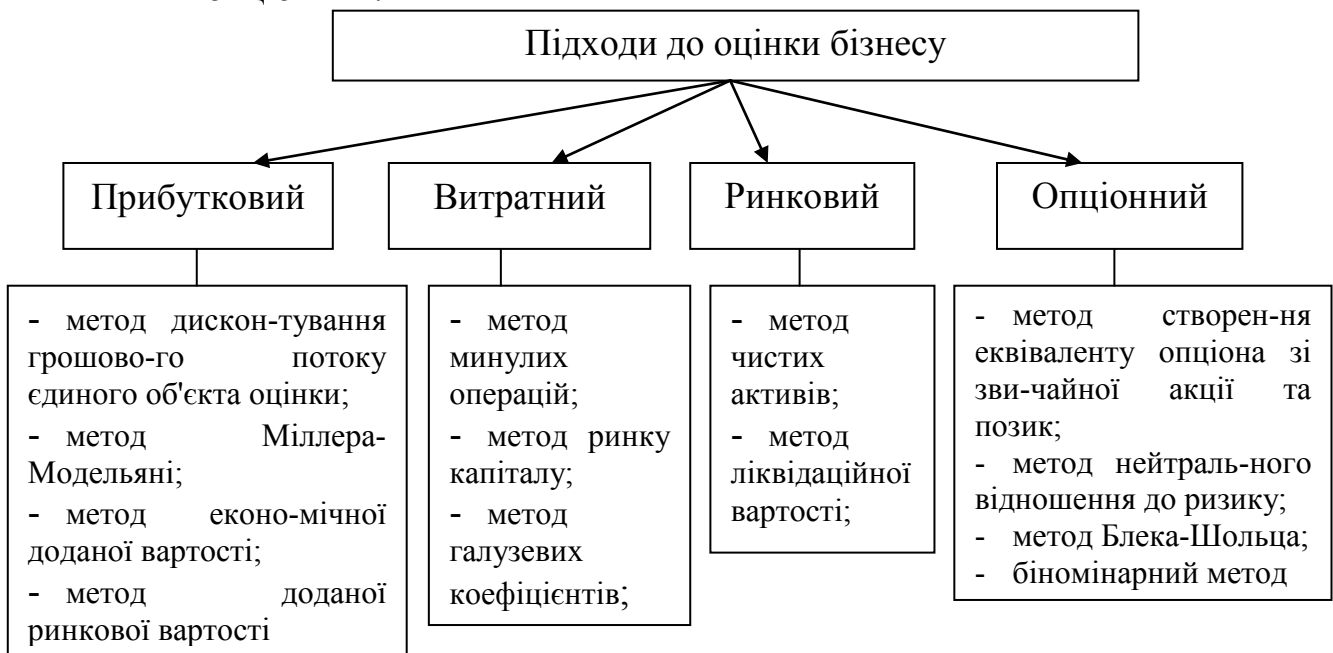
Кожний з етапів оцінки вимагає ретельної підготовки і вживання певного набору методик, підходів і методів. Правильний вибір і вживання методів оцінки допоможе досягти головної мети - максимізувати вигоди, що одержуються, і мінімізувати можливі ризики.

Згідно з теорією Ф. Моділіані і М. Х. Міллера (Modigliani and Miller, 1961) - творців більшості сучасних методів оцінки, вартість компанії складається з двох компонентів: вартості стабільного стану (steady state value) поточних операцій компанії і вартості її майбутніх операцій.

Оцінка підприємства спочатку залежить від того, з розрахунку на який сценарій його розвитку вона робиться. Тому грамотний підхід до бізнесу однозначно вимагає, щоб будь-яка його оцінка робилася з розрахунку на спочатку вказувані визначення вартості підприємства, яких в принципі може бути два (з урахуванням проміжних рішень): оцінка підприємства як діючого; оцінка ліквідаційної вартості підприємства (з розрахунку на його ліквідацію, що має на увазі припинення бізнесу).

Існують підходи та відповідні методи до оцінки підприємства, різною мірою відповідні тому чи іншому визначенню вартості бізнесу (див. рис.11.1.):

- прибутковий;
- ринковий;
- майновий (витратний);
- опціональний.



Якщо підприємство діюче (те, що зберігає робочі місця), то його слід оцінювати в рамках прибуткового підходу, що припускає, що ринкова вартість бізнесу визначається майбутніми доходами, які можна одержати, продовжуючи бізнес. При цьому на оцінку ринкової вартості підприємства не повинна впливати (не повинна в ній враховуватися) вартість того майна, яке є на підприємстві і є необхідним для продовження бізнесу і життя підприємства як діючого. Оцінка підприємства як діючого реалізується і в рамках ринкового підходу: для оцінки ринкової вартості приватної або компанії, що не має розміщених на фондовому ринку акцій, публічної компанії серед публічних компаній з достатньо ліквідними акціями знаходять компанію-аналог (тієї ж галузі, того ж розміру, використовуючу ту ж систему бухгалтерського обліку в частині методів обліку товарно-матеріальних цінностей і методів амортизації, того ж «віку», тощо), яку оцінює сам фондовий ринок, і з відповідними коректуваннями, переносять цю оцінку на дане підприємство.

Ліквідаційну вартість підприємства оцінюють у межах майнового (витратного) підходу. Його зміст полягає в оцінці ринкової вартості чистих, за вирахуванням заборгованості, активів підприємства і відштовхується від оцінки ринкової вартості всіх активів (майна) підприємства - матеріальних (реальних і фінансових) і нематеріальних, незалежно від того, як вони відображені (і чи відображені взагалі, що стосується нематеріальних активів) в бухгалтерському балансі підприємства. Це природний підхід для оцінки підприємства, яке буде закриватися з розпродажем майна за його ринковою вартістю.

Майновий (витратний) підхід може бути адекватний визначенню вартості підприємства як діючого тільки у випадках, якщо оцінюване підприємство:

- належить до категорії фінансових компаній із переважанням часток фінансових активів, ринкову вартість яких або беруть із фондового ринку (коли фінансовий актив є ліквідним або хоча б регулярно котируваним), або спеціально оцінюють виходячи з очікуваних по активу (цінному паперу) доходів (ситуація «матрьошки в матрьошці», що припускає для реалізації майнового підходу використання прибуткового підходу);
- має підвищену частку нематеріальних активів, які цінні тоді, коли вони використовуються, тобто коли підприємство діятиме.

Оцінка підприємства як діючого стосовно оцінки майнового комплексу припускає, що весь майновий комплекс залишиться в одних руках і використовуватиметься для випуску продукції певного типу (можливо, оновленої). Тоді залишаються робочі місця і джерела надходжень у місцевий, регіональний і державний бюджети. При цьому для оцінки неістотно, у чийх руках виявиться майновий комплекс, якщо він зберігається як діючий. Вартість майнового комплексу як діючого не обов'язково повинна співпадати з вартістю компанії, що володіє цим майновим комплексом і що розглядається як діюча.

Ліквідаційна вартість підприємства як майнового комплексу є величиною вірогідної виручки від термінового розпродажу активів, що входять у цей комплекс, прав власності і контрактних прав (в ув'язці із зобов'язаннями по тих же контрактах) по частинах. При такому розпродажі багато активів і прав не зможуть бути продані через їх низьку ліквідність, тобто відсутність по них активної торгівлі і наявності лише вузького кола зацікавлених у подібних спеціальних активах і правах покупців (за короткий час розпродажу їх, можливо, взагалі не вдасться відшукати). Отже, ліквідаційна вартість майнового комплексу нижча від вартості майнового комплексу як діючого.

Систематизація основних понять оцінки бізнесу:

- оцінка вартості компанії:
 - оцінка вартості компанії як діючої;
 - оцінка ліквідаційної вартості компанії;
- оцінка вартості майнового комплексу компанії, у тому числі по окремих видах продукції:
 - оцінка вартості майнового комплексу як діючого;
 - оцінка ліквідаційної вартості майнового комплексу.

12.3. Зміст концепції управління вартістю

Концепція вартісного підходу до управління (value based management), що витікає із задачі максимізації вартості керованих активів як головної мети власників і менеджменту поступово починає домінувати в практиці управління зарубіжними корпораціями. Для вітчизняних компаній вартісний підхід також повинен стати необхідним інструментом управління, оскільки національні компанії, пройшовши етап консолідації активів, вимушені перед лицем наростаючої глобальної конкуренції перейти у фазу підвищення ефективності моделей управління і створення максимальної вартості бізнесу. Суть концепції управління вартістю підприємства зводиться до такого: з погляду акціонерів (інвесторів) фірми, управління нею повинно бути націлено на забезпечення зростання ринкової вартості фірми і її акцій, оскільки таке зростання дозволяє

акціонерам (інвесторам) одержувати для них найбільш значущий порівняно з іншими його формами дохід від вкладень у фірму - курсовий грошовий дохід від перепродажу всіх або частини акцій, що належать їм, або курсовий негрошовий дохід, що виражається в збільшенні вартості (цінності) чистих активів, що належать акціонерам, а також і суми їх власного капіталу. Останнє може мати місце і по відношенню до зростання цінності часткою у фірмі або бізнесі, навіть якщо вони не є пакетами акцій, і для так званих інституційних інвесторів (фірм банків).

Відзначене є справедливим, оскільки підвищує їх власну інвестиційну привабливість і кредитоспроможність, дозволяє легше долати законодавчі обмеження на обсяг операцій, пов'язаний з розміром власного капіталу, оскільки збільшення вартості інвестиційних портфелів подібних інвесторів (акціонерів, пайовиків) підвищує вартість їх власного капіталу. Банки, пенсійні фундації і страхові компанії повинні регулярно (раз у 2 - 4 роки) «фіксувати» курсовий дохід, тобто продавати акції фірми за ринковою вартістю, що підвищилася, щоб показати свій дійсний грошовий прибуток.

Інвестиційна привабливість інституційних інвесторів (акціонерів, пайовиків), які контролюють фірму, може обумовлюватися їх нестандартним доступом до грошових потоків компанії, коли такі інвестори мають можливість придбати у фірми по операціях з призначеними ними менеджерами товари і послуги за цінами, нижчими від ринкових, на більш сприятливих, ніж це прийнято на ринку, умовах поставки і оплати, оформляти у фірмі своїх представників на штучно підвищену заробітну платню тощо. Проте такі можливості в концепції управління вартістю підприємства не розглядаються. Це зменшує її застосовність або вимагає відповідних модифікацій даної концепції.

Концепція управління вартістю підприємства припускає, що менеджери фірми націлюються на дії та управлінські рішення, які не стільки збільшують поточні або заплановані на найближчі періоди потоки прибутку фірми, скільки створюють основу для отримання набагато більших і навіть чітко не прогнозованих прибутків у майбутньому, що здатне різко підвищити поточну або майбутню ринкову вартість компанії. Причому курсовий дохід від зростання в майбутньому ринкової вартості фірми може мати місце після того, як приватна компанія розмістить свої акції на фондовому ринку і прогнози ринкової вартості її акцій підтвердяться. Подібне характерно для життєвого циклу багатьох молодих, установлених під конкретні проекти і лише тимчасово приватних компаній, яким у цілях залучення фінансування для розвертання своїх успішно початих проектів неминуче доведеться розміщувати ті, що знов випускають акції на фондовому (необов'язково біржовому) ринку.

Статистичні дослідження світового фондового ринку показують, що з погляду впливу різних чинників на рівень ринкової вартості акцій сучасну економіку ділять на два сектори - традиційну і нову економіку.

Традиційна економіка - це ті галузі, у яких на ринкову вартість акцій, що належать до даних галузей компаній, вирішальний вплив мають уже опрацьовані, піддані аудиту і показані в опублікованих фінансових звітах прибутки. Визначення вірно для акцій компаній самих різних країн (у тому числі українських), які торгуються на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE).

У новій, високотехнологічній економіці (у таких галузях, як інформаційні технології, комп'ютери, аерокосмічна промисловість тощо) на ринкову вартість акцій підприємств, що відносяться до неї, вирішальний вплив (за наслідками кореляційного багаточинника аналізу на 70 % і більше) має підтверджена інформація, яка свідчить про реальні перспективи отримання відповідними компаніями істотних майбутніх прибутків (точніше, грошових потоків). Так складається ситуація, наприклад, на спеціалізованій американській фондовій біржі електронної торгівлі акціями високотехнологічних компаній (NASDAQ).

У реальній управлінській практиці на ринкову вартість компанії і частку в ній можуть вплинути конкретні інвестиційні проекти компанії, пов'язані зі створенням і освоєнням продуктових і процесних інновацій. Такі інвестиційні проекти з розробки і впровадження нових видів продукції (товарів, послуг), а також технологічних процесів і устаткування звичайно іменують інноваційними проектами. Саме вони здатні принести компанії додаткові прибутки і грошові потоки в результаті виведення на ринок нових продуктів, підвищення якості продукції, що випускалася раніше, і зниження собівартості продукції і операційних витрат підприємства. Але вони ж, будучи достатньо дорогими, через маркетингові й науково-технічні помилки здатні принести компанії величезні збитки.

Іншим типом проектів, здатних істотно вплинути на рівень поточних і особливо очікуваних змінних витрат і прибутків компанії, виступають проекти з реорганізації (реструктуризації) компанії з метою, наприклад, збільшення ступеня її вертикальної й горизонтальної інтегрованості відносно профільної продукції, що випускається, або підвищити її інвестиційну привабливість, кредитоспроможність, надійність як ділового партнера.

Змістом подібних проектів звичайно служать заходи: щодо злиття з постачальниками ресурсів (вертикальна інтеграція вниз) і фірмами - утримувачами збутових і дилерських мереж (вертикальна інтеграція вгору), комплементарних продуктів, що доповнюють основну продукцію компанії в споживанні, оскільки ці постачальники при оновленні останньої повинні відповідним чином оновляти свою продукцію (горизонтальна інтеграція фірми); поглинанню постачальників ресурсів, збутових фірм і виробників комплементарних продуктів; виділенню дочірніх фірм, які привертатимуть капітал для розвитку вигідного бізнесу або що розпочали нову справу; розділенню і об'єднанню тощо.

Ці проекти, звані аллокаційними (від слова аллокація - розміщення, перерозподіл ресурсів) інноваціями, або реорганізаційними проектами, через свою організаційну і юридичну складові можуть привести до зворотніх результатів.

У компаніях, де значне зростання вартості фірми виступає головним орієнтиром для менеджменту, управління будується звичайним способом, точно так, як і скрізь, застосовують випробувані прийоми маркетингу, прогресивні методи фінансового менеджменту, управління операційними витратами тощо. Відмінність полягає в управлінні компанією капіталомісткими інноваційними проектами. Пильна увага надається тому, як і залежно від яких рішень в управлінні зробленими фірмою інноваційними

проектами змінюється поточна і прогнозована на майбутнє ринкова вартість підприємства і її бізнесу.

Взаємодія орієнтованого на зростання вартості підприємства менеджменту компанії з незалежними оцінювачами бізнесу і їх власна участь в оцінці бізнесу при цьому повинні відбуватися за певними схемами.

Концепція управління вартістю підприємства орієнтує менеджмент на зростання ринкової вартості компанії або зростання вартості майнового комплексу, що створюється або розвивається в інноваційних проектах. Ця концепція, на відміну від концепції максимізації поточних і очікуваних на найближчий час прибутків, припускає акцент на реалізацію вказаних інноваційних проектів, які обіцяють досягнення інноваційної монополії і дозволяють налагодити для фірми на майбутнє стабільне зростання грошових потоків.

Зростання ринкової вартості компанії-інноватора або майнового комплексу по інноваціях відбувається ще до того, як компанія зуміє вийти на значні фактично одержувані прибутки від продуктових і процесних інновацій. Це відповідає інтересам тих інвесторів, які спочатку планують перерозпродаж через певний час своїх часток у компанії і готові сприяти істотному зростанню їх вартості за термін здійснення інноваційних проектів.

Особливим випадком вживання концепції управління вартістю підприємства є встановлення для реалізації інноваційних проектів молодих спеціалізованих фірм із залученням венчурних інвесторів як співзасновників цих фірм з наданням значного ступеня контролю над менеджментом.

Оцінка бізнесу в практичному управлінні вартістю підприємства полягає:

- в забезпеченні постійного моніторингу за тим, як ті чи інші рішення з управління інноваційними проектами впливають на оцінену поточну й прогнозовану майбутню ринкову вартість компанії-новатора і її майнового комплексу;
- у регулярній більш точній комплексній оцінці конкретних цифр вказаних видів вартості.

Застосовуючи все це, менеджери перебудовують управління фірмою і її проектами.

12.4. Практичне вживання оцінки бізнесу

Під час переходу України до ринкової економіки виникає проблема справедливого розподілу благ між суб'єктами ринку. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є адекватна оцінка вартості компанії і виявлення чинників, що впливають на їх вартість з тим, щоб ухвалення нових управлінських рішень вело до досягнення поставленої мети - максимізації вартості компанії.

У свою чергу максимізація вартості компанії зводиться до одного з найважливіших і складних етапів управління грошовими потоками компанії - їх оптимізації. Оптимізація грошових потоків є процесом вибору якнайкращих форм їх організації в компанії з урахуванням умов і особливостей здійснення її господарської діяльності.

Прикладами якісно нових практичних вживань оцінки бізнесу, на які попит збільшується швидше від інших, є ситуації, коли оцінці необхідно надати:

- пакети акцій або частки, що вносяться як майнові внески при створенні нових компаній;
- частки у фірмах або майнових комплексах (бізнесах) пропоновані як майнове забезпечення по кредитах;
- максимально прийнятні ціни придбання акцій компаній, що є об'єктами поглинання, при яких метою є запобігання «разводненню» акцій поглинаючої фірми;
- обґрунтовану величину внеску венчурного інвестора в компанію, що створена для здійснення інноваційного проекту і має перспективу на зростання вартості початкової частки в статутному капіталі;
- співвідношення, в яких повинні обмінюватися акції одних компаній на акції інших фірм при реорганізації акціонерних товариств (особливо в ході злиття і поглинань);
- бізнес (не компанія або частка в ній), що продається, що характерне як для ринку купівлі-продажу майнових комплексів у малому і середньому підприємстві, так і для операцій у ході реалізації майнових комплексів при ліквідації підприємств, здійсненні зовнішнього управління і конкурсного виробництва в процесі банкрутства компаній;
- бізнес як предмет страхування ділових ризиків або передачі його в довірче управління.

Універсальним, загальним практичним вживанням оцінки бізнесу було і залишається обґрунтування розумних цін купівлі-продажу великих пакетів акцій (часток) у компаніях, коли і їх продавець, і покупець мають доступ до внутрішньої інформації фірми, на основі якої можна використовувати виведення оцінки бізнесу. При цьому покупець звично вимагає повного доступу як умови готовності відразу придбати великий пакет акцій і тим самим одноразово виплатити значну суму грошей зацікавленому в цьому продавцю.

На додаток відмітимо, що потенційний покупець великого пакета акцій (значної частки в бізнесі, майнового комплексу або прав на його експлуатацію) завжди може зажадати від продавця доступ до внутрішньої інформації підприємства, необхідної для використання тих чи інших методів оцінки бізнесу. Коли останній дійсно зацікавлений у виведенні свого капіталу з підприємства (для отримання живих грошей на потреби споживання або перевкладання капіталу в інший бізнес) продавець уже має такий доступ, оскільки він відрекомендований у менеджменті компанії.

Найважливішим практичним вживанням оцінки бізнесу, направленої на оцінку ринкової вартості приватної компанії, є обґрунтування рішень з придбання великих часток у компанії інвесторами, які планують вкладати свої засоби на певний термін, наперед намічають перепродаж частки, що купується.

Основною формою віддачі з інвестицій для них звичайно служить прибуток від перепродажу пакета акцій за ціною, яка повинна бути істотно більшою, ніж та ціна, яку вони вважають за можливе заплатити за цей пакет акцій зараз. Виходячи з цього, вони припускають такі величини:

1) обґрунтовану максимально прийнятну ціну, яку можна заплатити за даний пакет акцій на даний момент;

2) обґрунтовану максимально можливу ціну, яку можна виручити від перепродажу своєї частки у фірмі через t років;

3) передбачуваний чистий дисконтований дохід від інвестування у фірму засобів у певному розмірі на t років (NPV).

Якщо показник NPV виявиться більше нуля, то (при перевірці достатності показників внутрішньої норми рентабельності і терміну окупності інвестицій у фірму) інвестор приймає позитивне рішення про вкладення в компанію засобів на період у t років.

Окремий випадок описаного практичного використання оцінки бізнесу - її використання для ухвалення рішень про капіталовкладення венчурними інвесторами.

Для венчурного інвестора критерієм позитивного рішення про вкладення коштів у підприємство, що створюється для реалізації інвестиційного проекту, є не позитивний чистий дисконтований дохід (NPV) самого проекту, тривалість корисного життя якого складає n років, а те, щоб позитивним виявився чистий дисконтований дохід проекту вкладення коштів.

Розкриємо спеціальні використання оцінки бізнесу передбачаються законодавством і торкаються достатньо незвичайних, тільки іноді вживаних у ринковій економіці господарських ситуацій. Деякі з них типові для будь-якої країни з ринковою економікою, деякі - тільки для країн з економікою, перехідною до ринкової системі господарювання (до останніх відноситься і Україну).

1. У товариствах з обмеженою відповідальністю (явно закритих приватних компаніях, характерних для правових систем групи країн, що включає у себе Німеччину, Японію, Росію та Україну) законодавство не передбачає якого-небудь особливого порядку оцінки предмета викупу паю того члена товариства, який вирішив вийти з нього. Це питання стосується компетенції статуту товариства та регулюється саме ним.

Для визначення альтернативних способів регулювання вказаного питання необхідно:

- встановити, що член товариства одержує від товариства компенсацію, яка дорівнює номінальній вартості раніше внесеного ним внеску;
- передбачити, щоб викуп товариством (або будь-яким іншим його членом) паю здійснювався по номінальній вартості цього паю, індексованої на ту, що зросла за час знаходження в товаристві пайовика, що виходить з нього, тобто капіталізовані (не розподілені раніше) прибутки та інфляцію;
- визначити, що викупна вартість даного паю дорівнює його ринковій вартості, що виводиться з ринкової вартості даної компанії, яка пропорційно розподіляється між паями членів товариства.

Обґрунтованим і максимальною мірою привабливим для інвесторів товариства з обмеженою відповідальністю (що гарантують їх права) є останнє.

І саме для реалізації цього необхідне згадане (передбачене в статуті товариства) визначення ринкової вартості компанії і її паїв. При цьому оцінка компанії може бути доручена (згідно зі статутом) аудиторській або спеціалізованій оціночній фірмі. Остання ж керуватиметься відповідними методами оцінки бізнесу.

Приблизно така ж ситуація створюється в приватних акціонерних товариствах, коли йдеться про визначення в їх статуті принципів оцінки вартості акцій, що належать акціонерам, які планують вийти з товариства. Ці акції повинні спочатку пропонуватися (по опціону на покупку або праву першочергової покупки) іншим акціонерам товариства.

Усе викладене вище стосується і засновників товариства з обмеженою відповідальністю або приватних акціонерних товариств. Вони мають ті ж права, що і ті хто пізніше приєднався до інвесторів товариства.

2. Емісія нових акцій є найважливішим способом залучення додаткового партнерського капіталу акціонерними товариствами як публічними, так і приватними, які, перетворилися в публічні, після появи їх акцій на фондовому ринку (в результаті продажі їх старими акціонерами третім особам) можуть спробувати вдатися до емісії нових акцій.

Разом з тим випуск нових акцій може виявитися й інструментом руйнування фондового ринку, якщо компанії-емітенти будуть з різних причин не в змозі реінвестувати одержані з фондового ринку кошти в проекти, здатні принести додаткові прибутки і забезпечити прибутковість випущених акцій.

Ми не розглядаємо випадки явної несумлінності власників і менеджерів фірм-емітентів, не зачіпаємо і такі причини, як позбавлення компанії ліцензій на право займатися вигідними операціями, стихійні явища тощо.

Найвірогіднішою причиною вказаної нездатності перспективно реінвестувати фундації, одержані від розміщення на ринку нових акцій, є те, що компанія явно не в змозі це зробити, оскільки потребує частини цих коштів, щоб реалізувати: покриття своїх поточних збитків, просту підтримку (без якого-небудь розширення) своїх уже наявних потужностей, поповнення втрачених раніше власних оборотних коштів, здійснення планових виплат по раніше узятих кредитах, проведення розрахунків по прострочених боргах та інше.

Усі ці напрями використання фундацій, що повертаються від акціонерів, дійсно не дадуть приросту доходів компанії. Залучення на перераховані цілі коштів акціонерів, що чекали по своїх інвестиціях в підприємство-емітента як мінімум тієї ж прибутковості, що була до емісії акцій, виявиться менш вигідним, ніж це очікувалося (в екстремальних випадках ті, хто придбав випущені акції, взагалі не одержали з них доходу і навіть втратили вкладені в них гроші).

У такій ситуації оцінка бізнесу захищає інтереси учасників фондового ринку (і існуючих акціонерів підприємства).

Основні принципи використання оцінки:

- перш ніж дозволити емісію нових акцій, перевіряють, у якому співвідношенні знаходяться балансова й оцінна (одержана методами оцінки бізнесу) вартості власного капіталу компанії-емітента;
- якщо оцінна вартість власного капіталу підприємства більша, ніж балансова, ґрунтується на залишковій балансовій вартості активів підприємства, його зобов'язаннях і оголошених прибутках, то емісія нових акцій дозволяється якраз на величину виявленого перевищення;
- якщо оцінна вартість власного капіталу фірми-емітента менша ніж балансова, то емісія акцій не дозволяється;

- акціонерне товариство, що планує випустити нові акції, зобов'язане зменшити величину вартості свого (статутного) капіталу в бухгалтерському балансі товариства на різницю між оцінною вартістю підприємства і що оголошувалася (як з'ясувалося, завищеної) балансовою вартістю його власного (статутного) капіталу.

3. Підготовка до продажу збанкрутілих підприємств. Оцінка бізнесу складає одну з найважливіших задач зовнішніх (антикризових) управляючих, які призначаються за рішенням суду для здійснення фінансового оздоровлення або ліквідації визнаних судом банкрутами (неспроможними) підприємств.

У випадках, коли суд визнає за недоцільне (в інтересах збереження робочих місць або з інших причин) ліквідацію підприємства-банкрута, реалізуючи в ході цієї ліквідації майно банкрута, необхідно підготувати до продажу підприємство і здійснити його продаж.

Найважливішою складовою частиною підготовки підприємства-банкрута до продажу є його правильна (обґрунтована) оцінка і визначення за підприємство (або частки в ньому) справедливої ціни. При цьому важливі аспекти:

- Ціна, за якою підприємство (або частки в ньому) пропонуватимуться до продажу, не повинна бути занижена, оскільки цим був би нанесений прямий майновий збиток кредиторам банкрута, тому що виручка від продажу покриє меншу частину боргів неспроможного підприємства і відповідно його кредиторам буде недоплачена компенсація по цих боргах.

- Разом з тим вказана ціна не повинна бути завищена, тому що і в цьому випадку кредиторам банкрута був би завданий збиток, який полягає в затримці отримання ними компенсації по боргах через те, що при завищеній ціні пропозиції на підприємство, що продається, не з'являться інвестори (покупці) і цю ціну доведеться знижувати після того, як підприємство не вдасться продати.

- Коли відомі потенційні покупці (інвестори), то оцінка підготовленого до продажу неспроможного підприємства повинна проводитись не взагалі, а стосовно передбачених планів, ділових можливостей.

4. Обґрунтовування варіантів санації підприємств-банкротів припускає їх фінансове оздоровлення, направлене на підвищення ціни, за якою ці підприємства можуть бути продані.

Задача оцінки бізнесу стосовно процесу санації фінансово-кризових підприємств видозмінюється. Вона полягає в прогнозуванні оцінної вартості підприємства після того, як буде виконаний запланований комплекс санаційних заходів, тобто в прогнозуванні після закінчення періоду, відведеного на санацію, майбутньої обґрунтованої ринкової й інвестиційної вартості підприємства.

На підприємствах, офіційно оголошених банкрутами, сформульована вище задача стає важливою функцією професійно підготовлених арбітражних (антикризових) керівників.

Успішним фінансове оздоровлення визнається у двох випадках:

- 1) протягом дії режиму зовнішнього управління (фінансового оздоровлення) вдається покрити прострочену кредиторську заборгованість компанії-банкрута;

2) між фірмою - власником збереженого як діючого майнового комплексу - і кредитором підписана мирова угода про реструктуризацію вказаної простроченої кредиторської заборгованості, про її кредит або відстрочку; продаж майнового комплексу фірми-банкрота включає продаж зобов'язань.

У цих випадках підприємство як майновий комплекс зберігається як діюче.

5. Оцінку майнового комплексу на користь кредиторів фірми, на якій введена процедура зовнішнього управління, вимагається проводити, коли виручка від продажу майнового комплексу компанії-банкрота використовується як засіб:

- забезпечення фінансування для бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства;
- покриття простроченої кредиторської заборгованості кредиторам після фінансового оздоровлення підприємства, відповідного підвищення ринкової вартості майнового комплексу.

При продажу майнового комплексу фірми-банкрота її акції від їх колишніх власників не відчужуються. Оцінка майнового комплексу фірми-банкрота проводиться з практичною метою:

1) визначити ринкову вартість майнового комплексу для кредиторів від можливого його продажу (виручка);

2) виручка від продажу майнового комплексу повинна, з одного боку, погасити борги перед кредиторами, з іншою - виступити джерелом фінансування оздоровлення підприємства.

Обидві цілі припускають не ліквідацію майнового комплексу, а його продаж, як діючого за наявності достатнього терміну експозиції на ринку. Результати оцінки не тільки служать джерелом інформації для дії зовнішнього керівника, але й повинні бути представлені кредиторам, на основі їх аналізу можна прийняти обґрунтоване і відповідаюче інтересам кредиторів рішення про підтвердження або непідтвердження складеного зовнішніми керівниками бізнес-плану фінансового оздоровлення. Останній може бути орієнтований на досягнення контрольних цифр, що використовуються при оцінці прогнозу, на момент завершення терміну зовнішнього управління, оцінної вартості майнового комплексу.

Якщо фірма як майновий комплекс складається з декількох бізнесів, то у разі потреби власники можуть ухвалити рішення про продаж одного з його бізнесів, наприклад для фінансування інших. Даний варіант можливий у випадку, якщо бізнеси достатньо незалежні один від одного.

Контрольні запитання

1. У чому полягає зміст і завдання оцінки підприємств (бізнесу)?
2. Розкрийте загальні і специфічні риси оцінки підприємств.
4. Надайте характеристику підходів та методів оцінки підприємств.
5. Назвіть та надайте характеристику видів вартості, що використовуються для оцінки підприємств (бізнесу).
6. Назвіть етапи проведення оцінки бізнесу.
7. Розкрийте спеціальні види використання оцінки бізнесу.

Тема 13. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

- 13.1 Характеристика кризи на підприємстві та банкрутство
- 13.2 Санація боржника
- 13.3 Санаційний аудит
- 13.4 Державна підтримка санації підприємств

13.1 Характеристика кризи на підприємстві та банкрутство

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадією її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібрати найефективніший каталог санаційних заходів.

На будь-якому етапі діяльності підприємства існує ймовірність кризи його розвитку, які подано на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Кризові явища в діяльності підприємства

Розвиток та поглиблення кризи проходить 3 найважливіші стадії (рис.13.2).

Стадія кризи	Зовнішні прояви
1. Прихована криза	- зниження ефективності діяльності, погіршення показників прибутковості обороту та капіталу, тривалості операційного та фінансового циклів; - зниження ринкової вартості підприємства та його акцій; - отримання збитків по окремих операціях.

2. Криза платоспроможності	<ul style="list-style-type: none"> - періодичний та все більш тривалий дефіцит грошових коштів; - затримка в оплаті поточних платежів; - поява простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів; - сплата економічних санкцій за порушення термінів виконання зобов'язань;
3. Юридичне банкрутство	<ul style="list-style-type: none"> - неможливість виконання зовнішніх зобов'язань протягом одного місяця з моменту їх виникнення; - звертання кредиторів підприємства до арбітражу; - відкриття справи про банкрутство з ініціативи підприємства або його кредиторів.

Рис.13.2. Стадії кризи на підприємстві

Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств — постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в перелічені далі блоки:

- Низька якість менеджменту.
- Дефіцити в організаційній структурі.
- Низький рівень кваліфікації персоналу.
- Недоліки у виробничій сфері.
- Прорахунки в галузі постачання.
- Низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції.
- Прорахунки в інвестиційній політиці.
- Брак інновацій та раціоналізаторства.
- Дефіцити у фінансуванні.
- Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

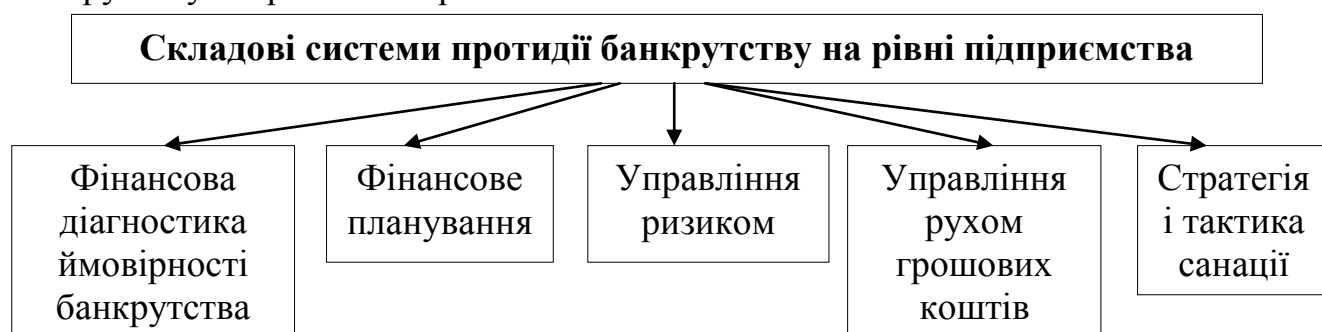
Кризові ситуації, що виникають в результаті відсутності відповідних профілактичних заходів, можуть призвести до надмірної розбалансованості економіки підприємства і нездатності продовження фінансового забезпечення виробничого процесу, що кваліфікується як банкрутство підприємства.

Банкрутство підприємства – це значне розбалансування економічного організму підприємства з відповідною неможливістю фінансового забезпечення своєї діяльності та неліквідною структурою балансу.

Запобігання цього стану потребує застосування спеціальних процедур або припинення діяльності підприємства та його ліквідації.

Невід'ємною частиною фінансової роботи на підприємстві є діагностика фінансового стану. Проведення діагностики фінансового стану підприємства та ймовірності його банкрутства подано на рис. 13.2.

Ринкова економіка, яка протягом багатьох років є основою розвитку західних країн, розробила визначену систему контролю, діагностики і можливості захисту підприємств від повного краху, або систему запобігання банкрутству і підтримки підприємства. Складові системи запобігання банкрутству зображено на рис. 13.3.



Поглиблення кризи до стадії юридичного банкрутства свідчить про нездатність підприємства вжити відповідні дії щодо фінансового оздоровлення (санації) підприємства та ліквідації причини виникнення кризи.





Рис. 13.4. Узагальнення результатів діагностики банкрутства

Банкрутство як елемент ринкових відносин стало реальністю сучасної української економіки. Існує офіційна процедура провадження справи про банкрутство відповідно до нового закону про банкрутство, яку подано на рис. 13.5.

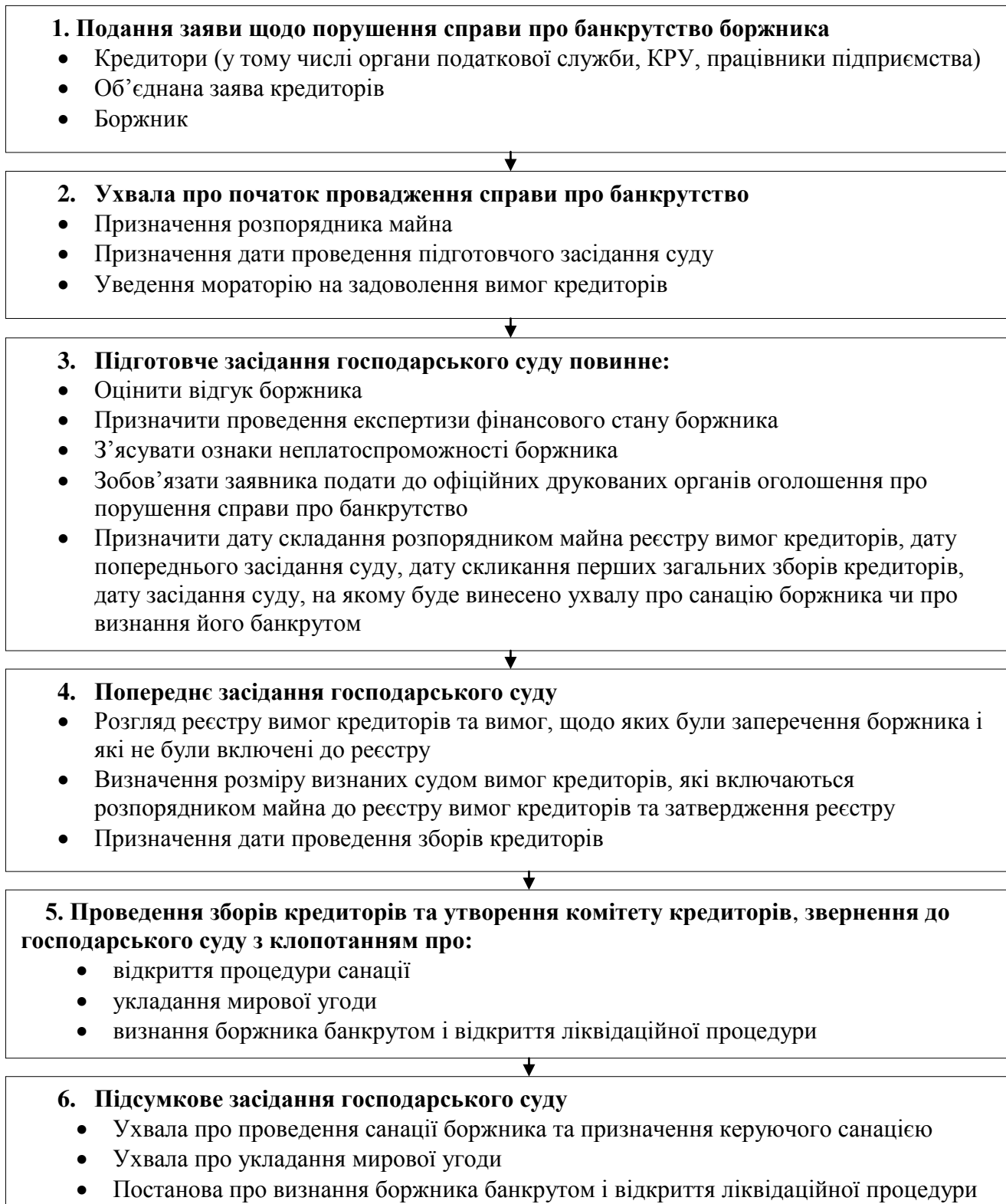


Рис.13.5. Етапи провадження справи про банкрутство згідно з новим законодавством

13.2 Санація боржника

Господарський суд за клопотанням комітету кредиторів у строк, що не перевищує строку дії процедури розпорядження майном, має право винести ухвалу про проведення санації боржника та призначення керуючого санацією. Санація проводиться на строк не більше 12 місяців. За клопотанням комітету кредиторів цей строк може бути продовжено ще на 6 місяців. Комітет кредиторів приймає рішення про погодження кандидатури керуючого санацією, вибір інвестора, схвалення плану санації. Ці кандидатури можуть бути запропоновані будь-яким із кредиторів. Керуючим санацією може бути запропоновано особу, яка виконувала повноваження розпорядника майном, або керівник підприємства, якщо на це є згода комітету кредиторів та інвесторів.

Санація – це система заходів фінансового оздоровлення підприємства з дня винесення ухвали про санацію:

- 1) керівник боржника відсторонюється від посади;
- 2) припиняються повноваження органів управління боржника і передаються тому, хто керує санацією;
- 3) арешт на майно боржника.

У результаті діяльності той, хто керує санацією, має право:

- розпоряджатися майном боржника;
- укладати від імені боржника мирову угоду та інші угоди.

Зобов'язання того, хто керує санацією:

- прийняти в господарське відання майно боржника та організувати проведення його інвентаризації;
- відкрити спеціальний рахунок для проведення санації та розрахунків з кредиторами;
- розробити та подати на затвердження комітету кредиторів план санації боржника;
- організувати ведення бухгалтерського і статистичного обліку та фінансової звітності;
- здійснювати заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- розглядати вимоги кредиторів щодо зобов'язань боржника, які виникли після порушення справи про банкрутство в процедурі розпорядження майном боржника та санації;
- заявляти в установленому порядку заперечення щодо заявлених до боржника вимог кредиторів;
- звітувати перед комітетом кредиторів щодо послідовної реалізації плану санації;
- повідомляти в десятиденний строк з дня винесення господарським судом відповідної ухвали державний орган з питань банкрутства про своє призначення, затвердження мирової угоди, закінчення виконання плану санації, звільнення від обов'язків.

Керуючий санацією може бути звільнений господарським судом у таких випадках:

- за його заявою;
- на підставі рішення комітету кредиторів у разі невиконання чи неналежного виконання ним своїх обов'язків. При цьому комітет кредиторів

повинен запропонувати іншу кандидатуру. Існують такі форми санації (рис.13.6):

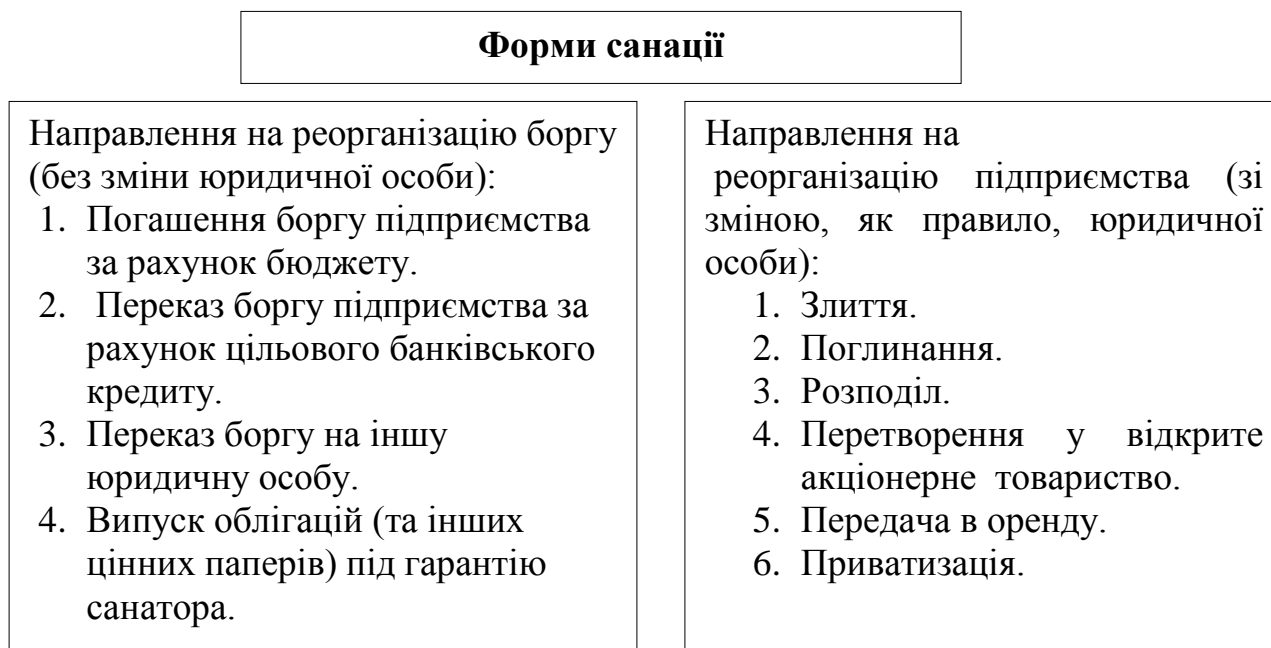


Рис.13.6. Форми санації

Власник майна боржника (орган управління майном) не може обмежувати повноваження керуючого санацією щодо розпорядження майном боржника. Усі угоди, які укладаються керуючим санацією, тільки за згодою комітету кредиторів.

Керуючий санацією в тримісячний строк з дня прийняття рішення про санацію має право відмовитися від виконання договорів боржника, укладених до порушення провадження у справі про банкрутство, не виконаних повністю або частково, якщо:

- виконання договору завдає збитків боржнику;
- договір є довгостроковим або розрахованим на одержання позитивних результатів для боржника в довгостроковій перспективі;
- виконання договору створює умови, що перешкоджають відновленню платоспроможності боржника.

Угода боржника може бути визнана господарським судом за заявою керуючого санацією відповідно до цивільного законодавства недійсною, якщо:

- угода укладена боржником та зацікавленими особами, у результаті укладання якої кредиторам завдано чи може бути завдано збитки;
- угода укладена боржником з окремим кредитором чи іншою особою протягом шести місяців, що передували дню винесення ухвали про санацію, і надає перевагу одному кредитору перед іншими або пов'язана з виплатою частки в майні боржника у зв'язку з його виходом зі складу учасників боржника.

У разі визнання господарським судом боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури керуючий санацією продовжує виконувати свої обов'язки до моменту передачі справ ліквідатору. Якщо порушено провадження у справі про банкрутство державного підприємства, його трудовий колектив має переважне право вимагати передачі йому цілісного майнового комплексу

підприємства-боржника в оренду за умови взяття на себе грошових зобов'язань боржника і за наявності згоди на це кредиторів.

13.3. Санаційний аудит

Рішення про проведення санації підприємства чи про його ліквідацію приймається на основі рішення санаційного аудиту.

Аудит — це незалежна експертиза публічної бухгалтерської та фінансової звітності, іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, повноти обліку і його відповідності чинному законодавству, а також формування висновків щодо реального фінансового стану підприємства.

Окремим напрямком діяльності аудиторських фірм є санаційний аудит, характерною рисою якого є те, що він здійснюється на підприємствах, котрі перебувають у фінансовій кризі. Мета його — оцінювання санаційної спроможності підприємства, що досягається шляхом вирішення таких завдань (рис. 13.7).



Рис. 13.7. Головні завдання санаційного аудиту

Етапи та порядок проведення санаційного аудиту характеризуються відповідною структурно - логічною структурою (рис. 13.8).

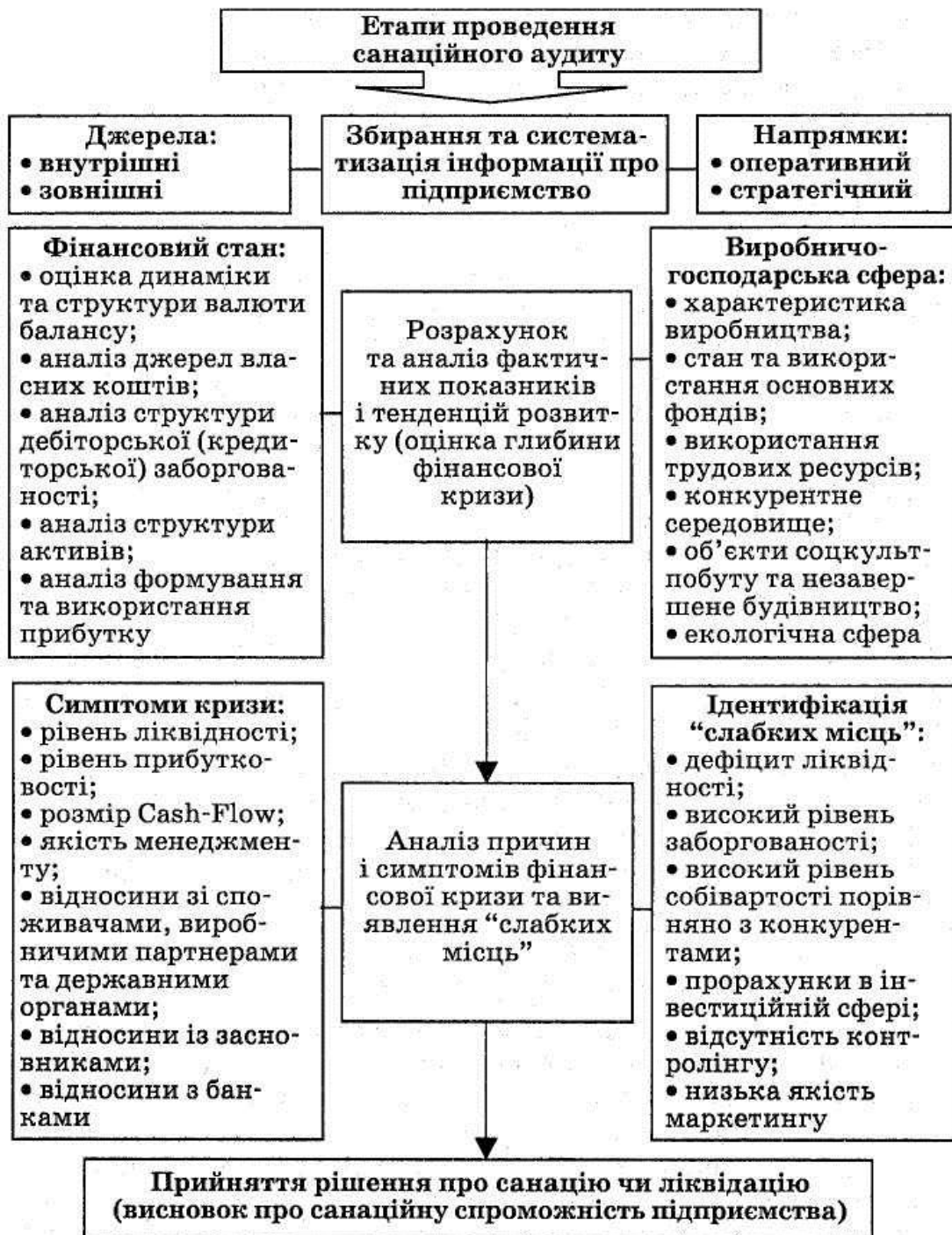


Рис. 13.8. Етапи проведення санаційного аудиту

Джерела інформації для проведення санаційного аудиту поділяються на *внутрішні* (баланси підприємства, звіти про фінансові результати, звіти про фінансово-майновий стан підприємства, про інвентаризацію, звіт про рух основних фондів, амортизацію, дані про наявність грошових коштів на банківських рахунках, кадровий склад підприємства, рівень заробітної плати та інше) та *зовнішні* (статистичні дані, що характеризують діяльність галузі в цілому, висновки незалежних експертів, нормативні документи, аналіз ринків збуту, фінансові плани та інші прогностичні розрахунки).

Санаційна спроможність — це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації (рис.13.9).

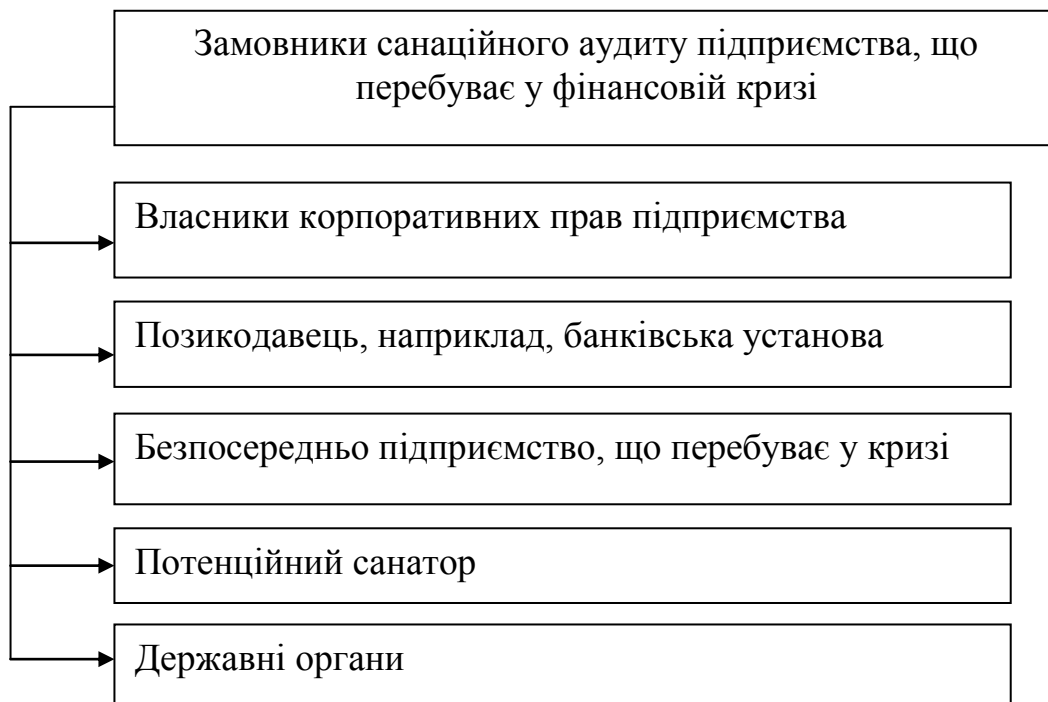


Рис. 13.8. Замовники санаційного аудиту

Складові санаційного аудиту:

Аудит фінансової сфери включає: оцінювання динаміки і структури валюти балансу, аналіз джерел власних коштів, аналіз структури дебіторської (кредиторської) заборгованості та структуру активів, аналіз формування та використання прибутку.

Важливим елементом санаційного аудиту є аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства та виявлення "слабких" місць у цій сфері, для чого проводиться така робота:

- вивчається загальна виробнича структура підприємства;
- оцінюється рівень існуючої технології виробництва;
- проводиться аналіз виробничих витрат;
- аналізується рух основних фондів та амортизаційних відрахувань;
- оцінюються показники праці.

Особлива увага приділяється аналізу витрат, що входять у собівартість продукції і не пов'язані з виробничою діяльністю. Аналізується також фактична наявність сировини, матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів, інших товарно-матеріальних цінностей, які не стосуються виробничого процесу. На цій основі розробляються рекомендації до їх подальшого використання, у т. ч. продажу.

3. Дослідження ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту готової продукції включає:

- визначення попиту на продукцію та його прогнозування;
- вивчення конкурентоспроможності товарів;
- забезпечення відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;
- розробка концепції життєвого циклу товарів (на стадіях запровадження, зростання, зрілості та спаду);
- управління товарним асортиментом (розроблення нових видів, модифікація існуючих, зняття з виробництва застарілих моделей);
- розрахунок прогнозних обсягів виробництва та визначення

номенклатури продукції;

- розширення інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення нових продуктів із урахуванням ринкових вимог та стратегії підприємства.

Завершується санаційний аудит процесом загального оцінювання санаційної спроможності з наступним ухваленням рішення про доцільність санації чи ліквідації підприємства та складанням акта аудиторської перевірки. Він має бути не тільки достовірним, але й містити необхідне обґрунтування стосовно здійснення санації.

Є безліч методик оцінювання ймовірності фінансової кризи (чи банкрутства) підприємства, що відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, масштабами дослідження, сукупністю показників, за допомогою яких здійснюють аналіз.

Незважаючи на численність підходів до прогнозування банкрутства, розглянутих у науковій літературі, нині в Україні немає повною мірою випробуваної на практиці моделі, яка дала б змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан підприємств.

Фактично будь-яку методику оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, що присвячена проблематиці прогнозування фінансової неспроможності. У разі високої ймовірності неплатоспроможності чи незадовільного фінансового стану підприємство вважають таким, якому загрожує фінансова криза та банкрутство.

З метою здійснення аналізу можна використовувати Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 р. № 81; Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23 лютого 1998 р. № 22; Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001 р. № 10;

Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, схвалені наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121; Порядок оцінювання фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України 1 квітня 2003 р. № 247.

Нині державні органи розробили документ, у якому, по суті, викладено новий підхід до методики діагностики банкрутства українських підприємств. Це Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, схвалені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 березня 2006 р. № 81.

13.4 Державна підтримка санації підприємств

На перехідному етапі становлення повноцінної ринкової системи суспільних відносин зміна державного регулювання характеризується двома основними тенденціями: втрачає свою всезагальність, поступаючись ринковим механізмам; трансформуються форми і методи його здійснення. На цьому етапі держава покликана регулювати не тільки економічні відносини, але й передусім сам процес переходу до ринку, створювати його інфраструктуру і механізм дії, а разом з тим і досконалість нової системи. У цьому випадку роль держави полягає у прискоренні еволюційних процесів шляхом сприяння становленню ринкової самоорганізації та саморозвитку, поєднання керуючої функції держави і стихійності саморозвитку — суб'єктів господарювання.

З категорією «санація» тісно пов'язане поняття «реструктуризація підприємств». Реструктуризація - це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. У процесі реструктуризації може бути використано такі заходи: заміна керівництва підприємства, часткове закриття, розподіл великих підприємств на частини, звільнення підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури, конверсія, диверсифікованість і ін. Для надання методичної допомоги фахівцям галузевих міністерств, відомств, державних адміністрацій, суб'єктам господарювання в проведенні роботи з реструктуризації Міністерством економіки було розроблено Методичні рекомендації з проведення реструктуризації державних підприємств.

Особливе місце в процесі санації мають міри фінансово-економічного характеру, що відбивають фінансові відносини, які виникають у процесі мобілізації і використання фінансових джерел санації. Якщо мобілізованих з децентралізованих джерел фінансових ресурсів не вистачило для успішного проведення санації або реструктуризації, то у визначених випадках може бути прийняте рішення про державну фінансову підтримку.

Було розроблено критерії добору підприємств для надання цільової комплексної державної підтримки. Серед них потрібно відзначити такі:

- впровадження нових, більш ефективних ресурсозберігаючих і екологічно безпечних технологій;
- експорт (приріст експорту) конкурентоспроможної продукції;
- заміна імпорту продукції, сировини, матеріалів, запчастин і тощо;
- рішення проблеми енергозабезпечення народного господарства України;
- рішення проблеми енергозбереження (ресурсозбереження);
- збереження науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для України).

Надання підтримки орієнтоване, у першу чергу, на підприємства, здатні її використовувати з максимальною віддачею і забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно впливає на дохідну частину бюджету.

Централізована санаційна підтримка може проводитися:

- шляхом прямого бюджетного фінансування;
- непрямыми формами державного впливу.

Пряме бюджетне фінансування може здійснюватися на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних засадах (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємств, що знаходяться на межі банкрутства).

Одним із методів державної фінансової допомоги підприємствам є санаційна підтримка у формі повного або часткового викупу державою акцій підприємств, що перебувають у фінансовій кризі. Виступаючи у ролі санатора, держава повинна керуватися, перш за все, народногосподарською ефективністю та доцільністю, протидіяти спаду виробництва та зростанню безробіття. Державу, у разі її участі в капіталі, не можна розглядати як звичайного акціонера, оскільки монопольний прибуток (і прибуток взагалі) не є першочерговим завданням діяльності держави як санатора. Головною метою державних інвестицій є сприяння відновлюванню ліквідності та забезпечення діяльності підприємств, значну частину державного сектора у Німеччині, США, Швеції та інших країнах сформовано саме за рахунок колишніх приватних, підприємств, що опинилися на межі банкрутства.

Підтримка орієнтується передусім на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити збільшення виробництва продукції, що позитивно вплине на доходну частину бюджету.

Контрольні запитання

1. Сутність фінансової санації і порядок її проведення.
2. Розкрийте поняття санаційного аудиту.
3. Зазначте внутрішні фінансові джерела санації підприємства.
4. Охарактеризуйте державну підтримку фінансової санації підприємств.