

Львівський державний університет
внутрішніх справ

Фінанси підприємств

Навчальний посібник

Львів
2018

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет
Вченою радою Львівського державного
університету внутрішніх справ
(протокол від 28 березня 2018 року № 8)

Авторський колектив:

д-р екон. наук, проф. Аніловська Г. Я. (вступ, теми 1, 11),
канд. екон. наук, доц. Висоцька І. Б. (теми 4, 5), канд.
екон. наук, доц. Горалько О. В. (теми 3, 10), канд. екон.
наук, доц. Сорока Р. С. (теми 2, 7), канд. екон. наук,
доц. Марушко Н. С. (теми 6, 8), Козій І. С. (теми 9, 12).

Рецензенти:

П. М. Гарасим, доктор економічних наук, професор;
Б. І. Пшик, доктор економічних наук, професор;
З. Б. Живко, доктор економічних наук, професор.

Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської,
А-27 І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.

Розкрито основи організації фінансів підприємств і роз'яснено фінансову діяльність підприємств відповідно до вимог освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів галузі знань «Економіка та підприємництво». З'ясовано особливості проведення операцій із формування та використання власного капіталу, фінансових ресурсів, операцій зі залучення й запозичення коштів. Охарактеризовано способи фінансової реструктуризації та запобігання банкрутству підприємства. Розглянуто зміст фінансової роботи і завдання фінансових підрозділів на підприємстві.

Для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти, працівників фінансових органів та установ.

УДК 336.717(075.8)

Зміст

Передмова	6
Тема 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ	9
1.1. Поняття і сутність фінансів підприємств	9
1.2. Функції фінансів підприємств	12
1.3. Основи організації фінансів підприємств	15
1.4. Зміст фінансової роботи та управління фінансами підприємств	21
Питання для самоконтролю	28
Тести	29
Тема 2. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ	32
2.1. Суть фінансових ресурсів підприємств	32
2.2. Класифікація фінансових ресурсів підприємств	35
2.3. Джерела формування власного капіталу	39
2.4. Джерела формування позиченого і залученого капіталу	44
Питання для самоконтролю	48
Тести	49
Практичні завдання	56
Тема 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ	60
3.1. Сутність грошових розрахунків підприємств	60
3.2. Форми безготівкових розрахунків та їх характеристика	63
3.3. Порядок визначення строків здавання готівкової виручки та розрахунку ліміту каси	71
Питання для самоконтролю	78
Тести	79
Практичні завдання	83
Тема 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ	86
4.1. Економічний зміст і функції прибутку підприємства	86
4.2. Механізм формування прибутку підприємства	89
4.3. Методи планування прибутку від реалізації продукції	94
4.4. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства	97
4.5. Сутність і методи обчислення рентабельності	102
Питання для самоконтролю	107
Тести	108
Практичні завдання	112
Тема 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	119
5.1. Система оподаткування підприємств, її функції та призначення	119
5.2. Непрямі податки та їх сплата суб'єктами підприємництва	125

5.3. Порядок розрахунку, об'єкт та особливості сплати прямих податків	136
5.4. Місцеві податки та збори	144
Питання для самоконтролю	149
Тести	149
Практичні завдання	164
Тема 6. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	155
6.1. Грошові потоки в контексті ведення бізнесу	155
6.2. Доходи і витрати підприємств: понятійний апарат і класифікація	165
6.3. Доходи від операційної діяльності	175
6.4. Доходи від фінансової та інвестиційної діяльності	181
Питання для самоконтролю	184
Тести	185
Практичні завдання	187
Тема 7. ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ	191
7.1. Економічна суть оборотних активів	191
7.2. Характеристика оборотних коштів	196
7.3. Кругооборот, функції та принципи організації оборотних коштів	201
7.4. Ефективність використання оборотних коштів	206
7.5. Нормування оборотних коштів	211
Питання для самоконтролю	217
Тести	218
Практичні завдання	222
Тема 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	226
8.1. Понятійний апарат і класифікація необоротних активів підприємства	226
8.2. Амортизація (знос) необоротних активів і методи їх нарахування	239
8.3. Ремонт основних засобів та джерела його фінансування	247
8.4. Відтворення необоротних активів підприємства	252
8.5. Оренда основних засобів	254
8.6. Оцінка стану та використання необоротних активів підприємства	260
Питання для самоконтролю	269
Тести	269
Практичні завдання	273
Тема 9. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	277
9.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства та її основні показники	277

9.2. Ліквідність і платоспроможність підприємства	281
9.3. Фінансова стійкість підприємства	288
9.4. Підходи до аналізу й оцінки ділової активності підприємства	294
9.5. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства	298
Питання для самоконтролю	318
Тести	319
Практичні завдання	321
Тема 10. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	324
10.1. Поняття, види та форми кредиту	324
10.2. Механізм кредитування суб'єктів господарювання	326
10.3. Кредитний договір	330
10.4. Лізинг	331
10.5. Факторинг	337
10.6. Забезпечення виконання зобов'язання	338
Питання для самоконтролю	345
Тести	345
Практичні завдання	350
Тема 11. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	352
11.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування	352
11.2. Методи фінансового планування	357
11.3. Зміст і структура фінансового плану підприємства	360
11.4. Оперативний фінансовий план надходження коштів і здійснення платежів. Касовий план	372
Питання для самоконтролю	375
Тести	375
Практичні завдання	377
Тема 12. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ Й ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ	380
12.1. Криза підприємства: економічний зміст і фактори, що її зумовлюють	380
12.2. Оцінка та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства	381
12.3. Економічна суть і види санації підприємства	387
12.4. Санаційний аудит	388
12.5. Розробка програми санації	390
Питання для самоконтролю	394
Тести	395
Практичні завдання	396
Список рекомендованої літератури	399
Термінологічний словник	402
Додатки	417

Передмова

Навчальний посібник «Фінанси підприємств» складений відповідно до програми нормативної навчальної дисципліни «Фінанси підприємств» освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» на пряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» та Стандарту вищої освіти першого рівня (бакалавр) галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування».

Предметом вивчення дисципліни «Фінанси підприємства» є економічні, організаційні та правові аспекти фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Теоретичний зміст предметної області ґрунтується на поняттях, категоріях, теоріях і концепціях фінансової науки, які визначають тенденції та закономірності функціонування й розвитку фінансів підприємств.

Об'єктами вивчення є устрій, принципи й механізми функціонування та розвитку фінансових систем підприємств.

У розрізі міждисциплінарних зв'язків наукову і методичну основу вивчення дисципліни становлять знання таких навчальних дисциплін, як загальна економічна теорія, вища математика, гроші та кредит, фінанси, бухгалтерський облік.

Оволодіння дисципліною «Фінанси підприємств» має забезпечити формування певних спеціальних (фахових, предметних) компетентностей, зокрема:

- розуміння і здатність до критичного осмислення концептуальних основ економічної теорії, які стосуються фінансів підприємств і узагальнюють засади й закономірності функціонування та розвитку фінансових систем підприємств;

- здатність опановувати та усвідомлювати інформацію щодо сучасного стану і тенденцій розвитку фінансів суб'єктів господарювання;

- уміння використовувати теоретичний і методичний інструментарій фінансової, економічної, математичної, статистичної, правової та інших наук для діагностики стану фінансів підприємств;

- здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення, володіти інформаційними технологіями у сфері фінансів підприємств;

- можливість складати та аналізувати фінансову звітність, інтерпретувати й використовувати фінансову і пов'язану з нею інформацію;

- здатність виконувати контрольні функції у сфері фінансів підприємств;

- вміння обґрунтовувати, приймати професійні рішення у сфері фінансів підприємств.

Вивчення дисципліни «Фінанси підприємства» має на меті формування системи знань щодо базових понять у галузі фінансів та фінансового механізму підприємства, змісту окремих напрямів фінансової діяльності підприємства та їх взаємозв'язку й оволодіння основами методики і базовими прийомами практичної фінансової роботи.

Основні завдання освоєння дисципліни «Фінанси підприємства» полягають у навчанні майбутніх фахівців орієнтуватися в усіх аспектах фінансової діяльності підприємств, формуванні у студентів теоретичних знань, навичок та практичних умінь для розгляду конкретних економічних ситуацій і виконання практичних завдань.

За вимогами Стандарту вищої освіти здобувачі вищої освіти повинні:

знати:

- зміст фінансової роботи та завдання фінансових підрозділів на підприємстві;

- основні форми грошових розрахунків підприємства;

- джерела грошових надходжень підприємства, принципи формування та розподілу прибутку;

- основи організації та способи раціонального використання обігових коштів;

- фінансове забезпечення відтворення основних фондів;

- базові методи фінансового аналізу та фінансового планування;

- способи фінансової реструктуризації та запобігання банкрутству підприємства;

вміти:

- об'єктивно оцінювати фінансову ситуацію (як внутрішню, так і зовнішню), аналізувати показники фінансового стану підприємства;
- розраховувати потреби в грошових коштах для забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності;
- керувати формуванням витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- здійснювати планування й оперативний контроль надходжень виручки від реалізації продукції;
- управляти прибутком і рентабельністю, здійснювати контроль за розподілом і використанням прибутку, визначати можливі темпи розвитку на основі норм розподілу прибутку й самофінансування;
- обирати раціональні форми кредитно-розрахункових операцій;
- розробляти фінансовий план підприємства;
- застосовувати методи операційного C-V-P аналізу для оцінки підприємницького ризику;
- розробляти заходи з питань санації й запобігання банкрутству підприємств;
- діяти в сучасному інформаційному фінансовому середовищі, працювати з комп'ютерними інформаційними системами, використовувати в фінансовій роботі комп'ютерні програмні продукти.

Тема 1

ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1. Поняття і сутність фінансів підприємств.
- 1.2. Функції фінансів підприємств.
- 1.3. Основи організації фінансів підприємств.
- 1.4. Зміст фінансової роботи та управління фінансами підприємств.

Ключові слова: комерційний розрахунок, організація фінансів підприємств, фінанси підприємств, фінансові відносини, фінансовий механізм, фінансові ресурси, фінансова робота на підприємствах, функції фінансів підприємств, фінансування, фінансовий контроль.

1.1. Поняття і сутність фінансів підприємств

У фінансовій системі держави визначальною її ланкою є фінанси підприємств, оскільки вони функціонують у сфері суспільного виробництва, в якій створюються матеріальні блага, валовий внутрішній продукт (ВВП) і національний дохід суспільства, а також формується основна частина фінансових ресурсів держави.

Фінанси підприємств – це сукупність грошових (економічних) відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових доходів і фінансових ресурсів.

Економічну сутність фінансів підприємств розкриває сукупність грошових відносин, які виникають у суб'єктів господарювання у процесі їх створення і здійснення ними виробничо-фінансової діяльності.

Фінансові відносини (*financial relations*) – відносини між різними суб'єктами (фізичними та юридичними особами), результатом яких є зміни в складі активів і (або) зобов'язань цих суб'єктів. Ці відносини повинні мати документальне підтвердження і, як правило, супроводжуватися змінами майнового та (або) фінансового стану контрагентів, які беруть участь у конкретній операції з фінансовими ресурсами.

До фінансів підприємств належать такі групи фінансових відносин:

- пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- пов'язані з утворенням та розподілом грошових доходів: виручки, валового та чистого доходів, прибутку, грошових фондів підприємств;
- які виникають між іншими суб'єктами господарювання (з постачальниками, покупцями, будівельно-монтажними і транспортними організаціями, із підприємствами, організаціями і фірмами іноземних держав, тобто відносини, пов'язані з реалізацією готової продукції, придбанням матеріальних цінностей, із господарською діяльністю підприємства);
- які виникають між підприємством і банківськими установами, страховими компаніями у зв'язку з одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та іншими видами послуг, одержанням відсотків за розміщення та зберігання коштів, а також у зв'язку зі страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;
- які виникають у підприємств із державою з приводу податкових та інших платежів до бюджету й цільових фондів, бюджетного фінансування, одержання субсидій;
- які виникають у підприємств у зв'язку зі зовнішньоекономічною діяльністю;
- які формуються у підприємств у зв'язку із внутрішньовиробничим розподілом доходів і фондів (це відносини між філіями, цехами, відділами щодо розподілу прибутку, оборотних коштів), а також відносини з робітниками та службовцями (це виплата заробітної плати, премій, матеріальної допомоги, дивідендів за акціями і т. ін.);
- відносини, обумовлені банкрутством підприємства та призупиненням його поточних платежів;
- відносини, що виникають у разі злиття та поглинання, а також розподілу самого підприємства.

Фінансові ресурси (*financial resources*) – активи, за допомогою яких підприємство може вирішувати свої завдання інвестиційно-фінансового характеру. У розрізі фінансово-господарської діяльності підприємства це рішення реалізується шляхом комбінації двох типових процесів – мобілізації та інвестування.

Мобілізація – визначення джерел фінансування і залучення необхідного обсягу коштів.

Інвестування – визначення напрямів і обсягів вкладень та їх реалізація.

Характеристика фінансових відносин заснована на виділенні їх об'єктів і суб'єктів.

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

Суб'єкти фінансів підприємств – це підприємства, організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання.

Для різних видів відносин загальним є те, що всі вони мають вартісне вираження і виникають за ініціативою самого підприємства або контрагента.

Матеріальну основу фінансів підприємств становить кругообіг капіталу, який в умовах товарно-грошових відносин набуває форми грошового обігу. Сферою фінансових відносин підприємств є процеси первинного розподілу вартості суспільного продукту ($c + v + m$), коли вона розподіляється на вартість матеріальних витрат (c), необхідного продукту (v), додаткового продукту (m). При цьому утворюються різні фонди грошових доходів. За допомогою фінансів у суспільному виробництві відбувається рух грошових коштів, які набувають специфічної форми фінансових ресурсів, що формуються у суб'єктів господарювання та держави.

Фінанси підприємств слід відрізнити від грошей, грошових коштів, фінансових ресурсів. Гроші, грошові кошти, фінансові ресурси – це специфічні, самостійні економічні категорії, які можна змінювати кількісно (збільшувати, зменшувати). Фінанси ж підприємств – це грошові відносини, які функціонують на основі грошей, їх не можна змінювати кількісно.

Призначення фінансів підприємств – забезпечувати фінансовими ресурсами безперервність процесу виробництва суб'єктів господарювання, розширювати їх виробничі фонди (основні й оборотні), активно впливати на підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, збільшення накопичень і підвищення ефективності виробництва.

Фінанси підприємств мають двоїстий характер, який виражається фінансовими відносинами і фінансовими ресурсами.

Фінансові відносини – це стосунки між суб'єктами, які опосередковуються рухом грошових коштів.

Фінансові ресурси – це матеріальні носії фінансових відносин, які виступають у формі грошових доходів і власного капіталу.

Отже, роль фінансів підприємств можна визначити так:

- фінанси підприємств виступають інструментом первинного розподілу валового внутрішнього продукту і формування доходів держави, підприємств, їхніх працівників;

- фінанси підприємств забезпечують стабільність економіки країни;

- фінанси підприємств забезпечують збалансованість в економіці країни матеріальних та грошових ресурсів;

- фінанси підприємств забезпечують темпи зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу;

- фінанси підприємств забезпечують кругооборот виробничих фондів, сприяють ритмічному процесу виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- фінанси підприємств регулюють напрями соціально-економічного розвитку підприємства;

- фінанси підприємств можуть бути важливим інструментом економічного стимулювання;

- фінанси підприємств виступають інструментом економічного управління підприємством;

- фінанси підприємств утворюють систему фінансових показників, які характеризують економічний і соціальний розвиток підприємства, його фінансовий стан;

- фінанси підприємств забезпечують контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

1.2. Функції фінансів підприємств

Сутність фінансів підприємств розкривається в їх функціях. **Функція** (*function* – виконання, здійснення) – зовнішній прояв властивостей об'єкта в заданій системі відносин.

Функції фінансів підприємств – це певні взаємопов'язані групи фінансових трансакцій, які здійснюються підприємством.

У процесі відтворення фінанси підприємств як економічна категорія проявляються і виражають свою сутність через такі функції:

1) формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

2) розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення поточної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання своїх зобов'язань перед фінансово-банківською системою та для соціально-економічного розвитку підприємств;

3) контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Формування фінансових ресурсів на підприємстві відбувається під час:

- формування статутного фонду;
- залучення коштів зі зовнішніх джерел;
- акумуляції коштів зі складу виручки від реалізації товарів, робіт, послуг;
- надходження прибутку та його використання;
- залучення спеціальних цільових коштів.

Розподіл та використання фінансових ресурсів здійснюється:

- при забезпеченні податкових і неподаткових платежів до бюджету та інших централізованих фондів;
- при використанні грошових коштів для забезпечення виробничої діяльності та виробничого і соціального розвитку;
- при вкладеннях вільних грошових коштів у фінансові інструменти.

Контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів здійснюється:

- при виборі найбільш раціональних способів формування статутного капіталу,
- при виборі найефективніших зовнішніх джерел залучення капіталу;
- завдяки забезпеченню оптимізації грошових потоків;
- при виборі найбільш ефективних способів організації розрахунків та їх термінів;
- шляхом впровадження системи фінансового планування.

Характерна для фінансів підприємств контрольна функція реалізується через внутрішній і зовнішній контроль.

Зовнішній контроль здійснюють: Державне казначейство України, Державна фіскальна служба України, Державна

аудиторська служба України. Окремі види фінансового контролю здійснюються НБУ, комерційними банками, аудиторськими фірмами.

Внутрішній контроль здійснюється контрольно-аналітичними підприємствами, бухгалтерією, внутрішніми аудиторами з метою відстеження дотримання чинних нормативних документів та визначення шляхів підвищення ефективності роботи.

Контрольна функція фінансів підприємств проявляється у здійсненні постійного моніторингу за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення. Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, різноманітних цільових фондів. Таким чином фінанси «сигналізують» про виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів є:

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

Доцільно виокремити функції фінансів підприємств для об'єкта та суб'єкта фінансових відносин.

Об'єкт фінансових відносин виконує:

- відтворювальну функцію: збалансування матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообороту в процесі простого і розширеного відтворення;
- розподільчу функцію: використання грошових фондів, підтримання ефективної структури капіталу підприємства.

Функції суб'єкта фінансових відносин охоплюють:

- функцію планування: визначення обсягу і джерел фінансових ресурсів по всіх централізованих і децентралізованих фондах, їх розподіл на плановий період;

- функцію формування: створення власного капіталу в процесі формування статутного фонду і розподілу прибутку, його розподіл при формуванні необоротних та оборотних активів;
- організаційну функцію: створення підрозділів фінансової служби, визначення їхніх повноважень та взаємозв'язків;
- контролюючу функцію: виявлення відхилень фактичних значень показників від планових, визначення причин і внесення коректив.

1.3. Основи організації фінансів підприємств

Організація фінансів підприємств – це сукупність форм, методів, способів формування та використання фінансових ресурсів, контролю за їх кругообігом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Наведемо принципи сучасної організації фінансів підприємств.

1. Принцип плановості забезпечує відповідність обсягу продажу і витрат, інвестицій потребам ринку. Плановість у галузі фінансів виявляється в розробці на основі виробничих показників фінансових планів з визначенням у них фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для виконання планів економічного і соціального розвитку підприємств.

2. Принцип демократичного централізму у галузі фінансів виявляється: в централізації державою частини доходів підприємств у централізовані фонди (державний бюджет) шляхом стягнення різних податків і платежів, які встановлюються державою, а розраховуються і сплачуються безпосередньо платниками під контролем держави; у проведенні єдиної політики оподаткування, фінансування, кредитування і розрахунків, з одного боку, і в господарській самостійності здійснення підприємствами виробничо-фінансової діяльності, розподілу і використання отримуваних доходів і накопичень – з іншого.

3. Принцип господарського (комерційного) розрахунку висвітлює основний метод господарювання підприємств, який ґрунтується на порівнянні витрат з результатами діяльності, що передбачає відшкодування витрат за рахунок власних доходів, а також забезпечення рентабельності виробництва. Господарський (комерційний) розрахунок на підприємствах упроваджується

шляхом реалізації його принципів: господарсько-оперативної самостійності; самоокупності; матеріального зацікавлення і матеріальної відповідальності; контролю гривнею за результатами діяльності. Найважливішим принципом госпрозрахунку є самоокупність. Він передбачає покриття витрат підприємства власними доходами і отримання накопичень, потрібних для сплати відповідних податків у бюджет, вирішення соціальних питань і матеріального стимулювання працівників підприємства за результатами їхньої праці.

4. Принцип самофінансування виявляється в забезпеченні розширеного відтворення, матеріального стимулювання працівників і вирішенні соціальних питань підприємств за рахунок власних фінансових ресурсів (прибутку, амортизаційних відрахувань тощо). При самофінансуванні не лише відшкодовуються витрати на виробництво і продаж продукції, вносяться платежі до бюджету, вирішуються питання соціального розвитку підприємства і матеріального стимулювання працівників, як при самоокупності, а й фінансуються капітальні вкладення, приріст власних оборотних активів та інші витрати з розширення виробництва за рахунок власних фінансових ресурсів. Водночас самофінансування не виключає (в разі нестачі власних фінансових ресурсів на розширення виробництва) залучення довгострокових кредитів банку на основі поворотності й платності.

5. Принцип фінансового співвідношення термінів забезпечує мінімальну різницю в часі між отриманням і використанням коштів, що особливо важливо в умовах інфляції та зміни курсів валют. При цьому під використанням коштів розуміється і можливість їх збереження від знецінення у разі розміщення в швидколіквідні активи (цінні папери, депозити тощо).

6. Принцип гнучкості (маневрування) забезпечує можливість маневру у випадку недоотримання планових обсягів продажу, перевищення планових витрат із поточної чи інвестиційної діяльності.

7. Принцип мінімізації фінансових витрат означає, що фінансування інвестицій та інших витрат має забезпечуватись «най дешевшим» способом.

8. Принцип раціональності передбачає, що вкладення капіталу в інвестиції мусить мати достатньо високу ефективність і забезпечити мінімальні ризики.

9. Принцип фінансової стійкості означає забезпечення фінансової незалежності, тобто дотримання критичної межі частки власного капіталу в загальній його величині і платоспроможність (*solvency*) підприємства, тобто його можливість і здатність своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

10. Принцип зацікавленості в результатах діяльності підприємства означає, що форми, системи та розмір оплати праці, стимулюючі, компенсаційні виплати та інші види доходів самостійно встановлюються господарюючим суб'єктом.

11. Принцип матеріальної відповідальності проголошує, що за порушення договірних, кредитних, податкових зобов'язань підприємство несе матеріальну відповідальність у вигляді штрафів, пені, неустойки; застосування цього принципу залежить від правового поля, в якому функціонує підприємство.

12. Принцип створення достатніх фінансових резервів забезпечує захищеність підприємства в умовах недосконалого ринку, інфляції, нерозвинутого правового поля, фінансових та інших страхових ризиків; з розвитком держави, підприємств і ринкових відносин, системи фінансового менеджменту та поліпшення економічного стану в країні значення цього принципу має поступово нівелюватися.

13. Принцип здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю передбачає розвиток внутрішнього та зовнішнього вартісного контролю; в Україні істотного розвитку набув зовнішній контроль за виконанням податкових зобов'язань і використанням державних коштів, а інші види фінансового контролю потребують розвитку й удосконалення.

Фінансовий контроль класифікують за певними ознаками:

за видом органів проведення контролю:

– міністерствами, місцевими радами народних депутатів, державними фінансовими органами;

– внутрішньовідомчий – проводиться відомствами, міністерствами, державними комітетами щодо підвідомчих їм підприємств, організацій, установ;

– внутрішньогосподарський – здійснюється структурними підрозділами підприємств – бухгалтерією, фінансовою службою підприємства. Мета – перевірка правильності і своєчасності

зарахування коштів на рахунок у банку, контроль за залишком коштів на рахунку, за протермінуванням заборгованості поставальникам, банку, бюджету тощо;

- громадський – полягає у проведенні перевірки, виявленні і попередженні різних порушень у фінансово-господарській діяльності підприємств, організацій з ініціативи місцевих органів влади чи окремих груп громадян;

- аудиторський – здійснюється аудиторськими фірмами або незалежними аудиторами;

за періодом проведення контролю:

- попередній фінансовий контроль передбачає перевірку операцій до того, як вони будуть здійснені. Мета – недопущення незаконних і неефективних фінансових операцій. Завдання – виявлення резервів зростання обсягів виробництва, підвищення рентабельності, попередження неекономічного і нераціонального використання грошових коштів; здійснюється органами державної влади і управління, фінансовими і фіскальними органами, банківськими установами, працівниками служби обліку на стадії складання плану і бюджету та прийняття фінансових рішень;

- поточний фінансовий контроль полягає у регулярній перевірці виконання підприємствами встановлених завдань з фінансових показників і платежів до бюджету, дотримання ними фінансових норм і нормативів. Проводиться працівниками служби обліку у процесі здійснення тих чи інших фінансових операцій; забезпечує режим економії у використанні коштів, мобілізує внутрішні резерви;

- наступний фінансовий контроль здійснюється після проведення операцій практично всіма контролюючими органами. Мета – аналіз і узагальнення підсумків виконання фінансових операцій, виявлення випадків порушення фінансової дисципліни, законів, переколючень у звітності та цільовому використанні коштів;

за формою проведення контролю:

- камеральні та документальні перевірки проводяться головню податковими органами. Перший вид контролю здійснюється без виходу на підприємство і полягає у перевірці поданої податкової звітності. Документальна перевірка проводиться з виходом на підприємство і передбачає перевірку первинних документів, пов'язаних із нарахуванням податків. Результати доку-

ментальної перевірки можуть оформлятися довідкою – якщо порушень не виявлено; актом – у разі встановлення порушень податкового законодавства;

– ревізія – це всеохоплююча перевірка усіх сторін діяльності суб'єкта господарювання; проводиться регулярно, а її результати оформляються актом; мета – всебічно сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, установ.

Ревізії класифікують за такими ознаками:

1. За об'єктом перевірки:

– повні – перевіряються всі сторони фінансово-господарської діяльності;

– часткові – перевіряються окремі операції або види діяльності;

– тематичні – перевіряються однотипні установи з окремих спеціальних питань;

– комплексні – вивчається коло питань, що характеризують всі ланки і сторони діяльності установи.

2. За охопленням фінансово-господарських операцій:

– суцільні – перевіряються всі документи з часу останньої ревізії;

– вибіркові – перевіряються лише деякі документи або документи за певний проміжок часу.

3. Залежно від організації:

– планові – проводяться відповідно до плану контрольно-ревізійної роботи;

– позапланові – проводяться за спеціальними завданнями вищих організацій або за вимогою органів суду і прокуратури;

– додаткові – проводяться, коли під час попередньої ревізії не повністю встановлені факти порушень фінансово-господарської діяльності;

– повторні – коли об'єктом перевірки є стан ліквідації виявлених недоліків.

За джерелами даних розрізняють такі перевірки:

– документальні, під час проведення яких перевіряється:

– наявність і достовірність первинних документів;

– правильність оформлення і своєчасність обліку документів;

– законність видатків, відповідність їх планам, ефективність їхнього використання;

– фактичні (натурально-речові), коли перевіряється фактична наявність грошових коштів чи матеріальних цінностей, фактичний стан об'єкта, що перевіряється, відповідність даним бухгалтерського обліку. Видами фактичної перевірки є інвентаризація, експертна оцінка обсягів та якості виконання робіт, обстеження.

Звісно, ці принципи мають реалізуватися під час розробки фінансової політики та організації системи управління фінансами конкретного підприємства.

На організацію фінансів підприємств впливають такі чинники:

– форма власності (державне підприємство, колективне чи приватне);

– галузева належність (промисловість, зв'язок, будівництво, транспорт тощо);

– напрями діяльності (виробництво, торгівля, обслуговування);

– організаційно-правова форма господарювання (товариства, кооператив, підприємство);

– обсяг діяльності (мале, середнє, велике підприємство).

Функціонування суб'єктів господарювання різних форм власності пов'язане з особливостями організації фінансів, що проявляються у формуванні статутного фонду (капіталу), розподілі прибутку, формуванні і використанні фондів грошових коштів, взаємовідносинах з бюджетом тощо.

На підприємствах державної форми власності фінансові ресурси формуються здебільшого за рахунок бюджетних коштів, на підприємствах недержавної форми власності – переважно за рахунок часткових (пайових) внесків засновників – юридичних і фізичних осіб. Додаткові джерела фінансових ресурсів становлять дивіденди і відсотки з цінних паперів, прибуток від участі в діяльності інших підприємств та від проведення операцій з валютою і валютними цінностями тощо.

На організацію фінансів підприємств впливають також галузеві особливості, специфіка виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структура виробничих витрат, вплив природно-кліматичних факторів на виробництво. Приміром, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія

природних та кліматичних факторів обумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва і результатів праці.

У ринковій економіці основною формою господарювання є акціонерне товариство. Розрізняють товариства публічні та приватні.

Приватне акціонерне товариство засновує обмежена кількість акціонерів. Водночас будь-який член товариства не може продати свого паю без згоди інших акціонерів, котрі мають переважне право на придбання цього паю.

Публічне акціонерне товариство орієнтоване на більшу кількість акціонерів через встановлення відкритої передплати на акції. І, до речі, акціонер має право на власний розсуд продавати, дарувати чи заставляти свої акції.

Особливо поширеною організаційно-правовою формою є товариство з обмеженою відповідальністю. Кожен з учасників такого товариства вносить визначений пай у статутний фонд і згідно з ним одержує частку в доходах та майні товариства. Надалі відповідальність учасника товариства обмежується його паєм або внеском. Члени товариства за зобов'язаннями товариства не відповідають. Товариство відповідає за своїми боргами тільки майном, яке є в його активі. Майно формується за рахунок внесків учасників, доходів, одержаних від підприємницької діяльності, та інших законних джерел. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою, має свій статут. У статуті визначено порядок розподілу прибутку й ту його частину, яку розподіляють між членами відповідно до їхніх внесків.

1.4. Зміст фінансової роботи та управління фінансами підприємств

Повнота фінансового забезпечення господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання залежить від здійснення фінансової роботи підприємства.

Фінансова робота – це діяльність, спрямована на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами і здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни.

Фінансова дисципліна – це обов'язок підприємств і посадових осіб дотримуватися режиму економії у використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; норм і нормативів витрат, фінансових планів, а також виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками і споживачами, іншими контрагентами.

До основних завдань фінансової роботи належать:

- мобілізація фінансових ресурсів у розмірі, необхідному для підтримки нормального виробничого процесу і розширення виробничих фондів в обсягах, встановлених планами;

- пошук шляхів збільшення прибутку і підвищення рентабельності виробництва;

- своєчасне виконання зобов'язань перед ланками фінансово-кредитної системи, зокрема:

- перед бюджетом – зі сплати встановлених податків і платежів;

- перед централізованими позабюджетними фондами – зі сплати встановлених платежів;

- перед банками – з повернення кредитів і сплати відсотків за ними;

- своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками з оплати товарно-матеріальних цінностей, перед працівниками – з оплати праці;

- контроль за збереженням та використанням оборотних активів і прискоренням їх обороту;

- контроль за раціональним і цільовим використанням фінансових ресурсів.

Фінансова робота підприємства складається з таких етапів:

- фінансового планування і прогнозування;

- оперативної фінансової роботи;

- аналізу фінансової діяльності й контролю за нею.

Наведемо види фінансової роботи:

- фінансове планування та прогнозування – передбачає визначення потреби у фінансових і кредитних ресурсах для здійснення господарської діяльності, його розвитку у майбутньому і джерел покриття запланованих витрат;

- оперативна фінансова робота – це комплекс заходів з мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для здійснення безперервної господарської діяльності, розрахунків та своєчасного

виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, цільовими фондами держави, працівниками, банками, постачальниками;

– контрольно-аналітична робота – охоплює: перевірку дотримання підприємством взятих на себе фінансових зобов'язань; попередження і недопущення порушень; виявлення недоліків та прорахунків; оцінку фінансового стану підприємства; виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів задля підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Фінансове планування і прогнозування як одна з найважливіших функцій управління господарством передбачає складання фінансових планів (зокрема кредитних і касових) та інших фінансово-економічних розрахунків із визначення витрат і джерел їх покриття в різних сферах діяльності підприємства.

Мета фінансового планування і прогнозування – визначити потреби підприємства у фінансових ресурсах у розмірах, необхідних для виконання плану економічного і соціального розвитку, а також для пошуку резервів підвищення прибутковості й рентабельності підприємства.

Фінансове планування на підприємствах практично полягає у визначенні розмірів виручки від реалізації продукції, надання послуг і кінцевих результатів діяльності підприємства, розподілі отриманих доходів за відповідними напрямками, встановленні потреби в оборотних активах, капітальних вкладеннях, капітальному ремонті тощо і джерелах їх покриття, складанні фінансового плану (балансу доходів і витрат). Крім того, фінансова діяльність передбачає складання кошторисів з виконання соціальних заходів, підготовки кадрів, використання фондів економічного стимулювання і спеціального призначення тощо, розробку й доведення до виробничих підрозділів та різних служб господарства лімітів витрат, норм витрат матеріалів і цінностей, розробку та впровадження різноманітних заходів зі збільшення грошових доходів і накопичень, а також підвищення ефективності виробництва.

Оперативна фінансова робота охоплює комплекс заходів з мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції, розрахунків та своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, централізованими фондами, постачальниками, працівниками підприємства тощо. Поточна фінансова робота виражається у своєчасності документального оформлення

господарських операцій, своєчасності оплати за ними, отриманні коштів у порядку відшкодування за втрачене майно, кредитів банку, а також у перерахуванні платежів до бюджету, органам страхування, погашенні позик банку і відсотків за ними, здійсненні розрахунків з постачальниками, отриманні коштів на оплату праці та інші господарські розрахунки тощо.

Аналіз фінансової діяльності і контроль за нею на підприємстві полягає в перевірці виконання фінансових, кредитних і касових планів, цільового використання коштів, платоспроможності підприємства, своєчасності та повноти виконання фінансово-кредитних операцій, аналізі фінансової звітності.

Фінансовий контроль за діяльністю підприємства протягом року має на меті перевірку своєчасності та повноти надходження коштів, правильності їх розподілу відповідно до плану і фінансових зобов'язань, виявлення резервів збільшення фінансових ресурсів.

Здійснюючи контроль і аналіз фінансової діяльності підприємства за рік, встановлюють ступінь виконання ним фінансового плану щодо прибутку, окремих видів доходів і витрат коштів, ефективність використання оборотних активів, платоспроможність підприємства, ліквідність його балансу, а також фінансову стійкість діяльності.

Результати контролю та аналізу керівники підприємства використовують зазвичай для вжиття заходів щодо поліпшення фінансової діяльності в майбутніх періодах.

Фінансову роботу підприємства здійснюють згідно зі Законом України «Про підприємства в Україні», статутами підприємств, спеціальними інструкціями і вказівками фінансових та банківських органів з різних фінансово-кредитних питань.

Управління в економіці – це свідоме спрямування економічних і соціальних процесів на досягнення збалансованості, пропорційності й оптимальності. Світовий досвід переконує, що в основі успіхів прогресу завжди лежать безпосередні економічні інтереси людини, дисципліна і порядок, чітка система організації та управління процесами капіталотворення, формування фондів нагромадження і споживання.

Зміст управління фінансами (фінансового менеджменту) полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей виробництва.

Фінансовий механізм – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізаційного впливу на кінцеві результати виробництва.

Предметом фінансового управління є регулювання фінансових потоків. Тимчасом об'єкт управління фінансами – це фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства.

Суб'єктом управління фінансами підприємств є керівний та фінансовий апарат системи органів управління на підприємстві.

До головних завдань управління фінансами відносять:

- виявлення фінансових джерел розвитку виробництва;
- визначення ефективних напрямів інвестування фінансових ресурсів;
- раціоналізація операцій з цінними паперами;
- налагодження оптимальних відносин із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Управління фінансами підприємств базується на об'єктивних та суб'єктивних законах суспільного розвитку, на знанні та використанні закономірностей розподілу готового продукту і валового доходу підприємства.

Сутність поняття фінансового управління можна трактувати як інструмент реалізації фінансів та фінансової політики, як сукупність методів впливу на організацію і використання фінансових відносин та фінансових ресурсів, як сукупність управлінських структур і фінансового апарату на всіх рівнях управління підприємством.

Фінансове управління має свою систему функцій, які пропонується визначати у такому складі:

- взаємодія всіх елементів апарату управління підприємства;
- створення ефективних організаційних структур управління;
- аналіз фінансових ресурсів і фінансових відносин;

- прогнозування, планування, регулювання фінансових процесів;
- обґрунтування й прийняття оперативних фінансових рішень;
- контроль за виконанням розроблених планів та прийнятих фінансових рішень.

Вплив на фінансові відносини здійснюється за допомогою спеціальних методів:

- фінансового прогнозування;
- фінансового планування;
- фінансового регулювання;
- фінансового контролю.

Управління фінансами має двосторонній характер:

- це процес впливу на фінансові відносини, фінансові ресурси, їх організацію;
- це сукупність органів апарату управління підприємств управлінських дій.

Об'єкт фінансового управління – це фінансові відносини, капітал, що створюється і використовується в усіх ланках фінансово-господарської діяльності.

Суб'єкт фінансового управління – керівний та фінансовий апарат системи органів управління на підприємстві.

Фінансову роботу на підприємствах виконують працівники фінансового відділу, а за його відсутності – працівники бухгалтерії.

Відповідальність за організацію фінансової роботи на підприємстві несе начальник фінансового відділу (служби), а за їх відсутності – головний бухгалтер.

Розпорядником фінансових ресурсів, коштів, товарно-матеріальних цінностей, що належать підприємству, є його керівник, який має право першого підпису на всіх грошових та розрахунково-платіжних документах.

Побудова ефективної системи управління фінансами підприємства передбачає створення відповідної фінансової служби підприємства. Враховуючи обсяги і складність завдань, що вирішуються на підприємстві, його фінансова служба може бути представлена:

- фінансовим управлінням – на великих підприємствах;
- фінансовим відділом – на середніх підприємствах;

– фінансовим директором або головним бухгалтером, який займається не тільки питаннями бухгалтерського обліку, а й питаннями фінансової стратегії, – на малих підприємствах.

На бухгалтерію покладаються обов'язки вести бухгалтерський облік підприємства та формувати його відкриту фінансову звітність відповідно до встановлених вимог і положень.

Аналітичний відділ зобов'язаний аналізувати й оцінювати фінансовий стан підприємства, виконання планових завдань щодо прибутку, обсягів виробництва та реалізації, підтримувати ліквідність і рентабельність підприємства.

Відділ фінансового планування розробляє плани та бюджети підприємства (баланс доходів і видатків, бюджет руху грошових коштів, баланс активів і пасивів тощо).

Оперативний відділ збирає рахунки, накладні, простежує їх оплату, забезпечує ефективні взаємовідносини: з банками – з приводу безготівкових розрахунків та отримання готівкових коштів; з контрагентами – з приводу оплати товарів, послуг, вирішення спірних питань; з державою – з приводу сплати податків, обов'язкових платежів, штрафів, пені та інших заходів економічного впливу на підприємство.

Відділ роботи з цінними паперами займається формуванням й управлінням портфелем цінних паперів, забезпечує його ефективність з позиції дохідності і ризику.

Важливими напрямками у процесі управління фінансами є:

– мобілізація коштів інших власників для покриття витрат на підприємстві на основі ґрунтового аналізу попиту фінансових ресурсів;

– маркетингові дослідження підприємства, що вирішують такі проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти і в якій кількості; які мають бути вироблені товари; хто буде купувати і чи зможе використовувати ці товари;

– визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів;

– процес виробництва, придбання МТР, потреба в засобах, оборотних коштах, виробничих запасах та інше;

– сфера фінансового забезпечення капітальних вкладень і технічне переобладнання, реконструкція та розширення підприємств;

– забезпечення формування та правильного розподілу виручки від реалізації для відновлення оборотних коштів, формування амортизаційного фонду, валового та чистого доходу;

– забезпечення виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями, дотриманням встановлених строків платежів з кожного виду податків та інших внесків;

– сфера формування, розподілу та використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Функціонування будь-якої системи управління фінансами здійснюється в рамках чинних законодавчих актів і нормативної бази. У вітчизняній теорії та практиці питання стратегічного управління діяльністю підприємства до цього часу недостатньо розроблені. Частково це пояснюється тим, що функція стратегічного управління тривалий час належала державі. Крім того, дається взнаки недосконалість правового, законодавчого, економічного регулювання в державі, а також нестабільність законодавчої бази, відсутність практичного досвіду у фахівців.

Зважаючи на те, що ринок передбачає роботу підприємства в умовах конкуренції, нині ділова стратегія підприємств націлена на досягнення визначальних конкурентних переваг. Отож стратегію можна трактувати як узагальнюючий план управління, який орієнтовано на досягнення основних цілей підприємства шляхом виявлення та реалізації довгострокових конкурентних переваг на певному ринку.

Таким чином, управління фінансами підприємства (фінансовий менеджмент) забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує наявні фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни і зорієнтоване на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте загальні і специфічні риси фінансів підприємств.
2. Назвіть умови, за яких грошові відносини можуть перетворюватися на фінансові.
3. Сформулюйте визначення фінансів підприємств.
4. Окресліть функції фінансів.
5. Охарактеризуйте поняття грошових коштів, грошових фондів і фінансових ресурсів.
6. Назвіть джерела формування фінансових ресурсів підприємств.
7. Що охоплює поняття «організація фінансової діяльності підприємства»?

8. Як впливають галузева специфіка та форми власності на особливості організації фінансів підприємств?

9. Поясніть суть фінансової роботи на підприємстві.

10. Розкрийте зміст і завдання управління фінансами підприємства.

11. У чому полягає сутність фінансового механізму та його структура на підприємстві?

Тести

1. Як ви вважаєте, що можна віднести до фінансових ресурсів?

- 1) Сировину й основні матеріали;
- 2) робочі машини та обладнання;
- 3) прибуток і банківські кредити;
- 4) виробничі запаси;
- 5) цехову собівартість.

2. Назвіть основні функції фінансів підприємств:

- 1) розподільча, контрольна;
- 2) розподільча, позикова, контрольна;
- 3) розподільча, контрольна, поточна;
- 4) розподільча, відтворювальна;
- 5) розрахункова, позикова.

3. Який із наведених видів контролю здійснюється після завершення господарських операцій з метою виявлення негативних і позитивних сторін діяльності підприємства?

- 1) Попередній;
- 2) поточний;
- 3) послідовний;
- 4) основний;
- 5) державний.

4. Назвіть джерело формування фінансових ресурсів підприємства, яке належить до фондів позичених коштів:

- 1) інвестиційний фонд;
- 2) факторинг;
- 3) фонд споживання;
- 4) фонд для виплати дивідендів;
- 5) інноваційний фонд.

5. Яке з наведених визначень фінансових ресурсів є правильним?

1) Кошти, вкладені у виробництво, які приносять прибуток після завершення одного обороту;

2) грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства сукупного суспільного продукту, національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства;

3) грошове вираження вартості і зносу основних фондів, нематеріальних активів;

4) сукупність доходів від реалізації виробничого товару, доходів, від виконання робіт, надання послуг тощо;

5) система грошових відносин, які відображають формування, розподіл та використання грошових коштів і доходів підприємства.

6. Яке з наведених визначень фінансів підприємства є правильним?

1) Грошові відносини, які виникають у результаті виробничо-господарської діяльності і відображають формування й використання фондів грошових коштів;

2) виручка від реалізації, а також інші надходження грошових коштів, у результаті яких створюється прибуток;

3) грошові відносини між підприємством і бюджетом із приводу сплати податків, отримання асигнувань з бюджету;

4) грошові відносини підприємства з його працівниками з приводу сплати заробітної плати та інших виплат з оплати праці;

5) гроші в русі.

7. Які, на вашу думку, джерела формування фінансових ресурсів підприємства належать до фондів власних засобів?

1) Статутний фонд;

2) факторинг;

3) комерційний кредит;

4) собівартість продукції;

5) прибуток.

8. Що таке самофінансування?

1) Форма організації фінансування господарської діяльності за рахунок власних коштів підприємств;

2) метод забезпечення господарської діяльності з використанням не тільки власних коштів, а також фінансових ресурсів за рахунок випуску і реалізації цінних паперів;

3) метод організації фінансування господарської діяльності підприємства за рахунок власних коштів, залучених фінансових ресурсів від реалізації цінних паперів та банківських кредитів;

4) використання власних бюджетних коштів і банківських кредитів;

5) функція управління підприємством.

9. Капітал – це фінансові ресурси, спрямовані на:

1) споживання;

- 2) розвиток суб'єктів невиробничої сфери;
- 3) створення резервного фонду;
- 4) розвиток виробничо-торговельного процесу;
- 5) сплату податків.

10. Дайте правильне визначення грошових фондів:

- 1) гроші у русі;
- 2) частина грошових коштів, які мають цільове спрямування;
- 3) грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств;
- 4) фінансовий результат діяльності підприємств;
- 5) сплачений податок на прибуток.

Темати рефератів

1. Формування фінансових ресурсів на підприємствах державної форми власності.
2. Формування фінансових ресурсів на підприємствах недержавної форми власності.
3. Вплив галузевих особливостей на організацію фінансів підприємств.
4. Формування фінансових ресурсів приватних акціонерних товариств.
5. Формування фінансових ресурсів публічних акціонерних товариств.

Тема 2

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ

- 2.1. Суть фінансових ресурсів підприємств.
- 2.2. Класифікація фінансових ресурсів підприємств.
- 2.3. Джерела формування власного капіталу.
- 2.4. Джерела формування позиченого і залученого капіталу.

Ключові слова: фінансові ресурси, капітал, власні фінансові ресурси, позичені фінансові ресурси, залучені фінансові ресурси, зовнішні фінансові ресурси, внутрішні фінансові ресурси, початкові фінансові ресурси, природжені фінансові ресурси, зареєстрований капітал, статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал, кредиторська заборгованість, доходи майбутніх періодів, забезпечення майбутніх витрат і платежів, кредити банків.

2.1. Суть фінансових ресурсів підприємств

Основними складовими фінансів підприємств є фінансові ресурси та отримання і розподіл доходів з метою забезпечення розширеного відтворення.

Для здійснення господарської діяльності, забезпечення економічного і соціального розвитку підприємства повинні мати фінансові ресурси (капітал), оскільки їх наявність є вихідною точкою здійснення фінансової діяльності (рис. 2.1).

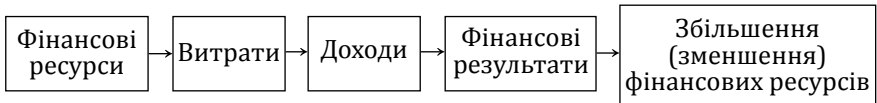


Рис. 2.1. Механізм фінансової діяльності підприємства

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій (статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал тощо) та нефондовій (нерозподілений прибуток, кредити банків, комерційний кредит) формах, які перебувають у розпорядженні підприємства і призначені для своєчасного виконання ними фінансових зобов’язань та здійснення

витрат задля забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, одержання прибутку, створення резервів тощо.

Визначальною складовою фінансових ресурсів підприємства є грошові фонди, під якими розуміють відокремлену частину грошових коштів, котрі мають цільове спрямування. До грошових фондів належать статутний капітал, резервний капітал, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, фонд розвитку виробництва тощо.

У Звіті про фінансовий стан (балансі) фінансові ресурси, тобто капітал підприємства, задіяний у господарську діяльність для формування необоротних і оборотних активів, відображається в пасиві балансу.

Формують фінансові ресурси спочатку у процесі створення підприємства (під час формування статутного капіталу), а згодом – під час реалізації фінансових відносин в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства (в разі розподілу доходів у результаті реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, а також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства: йдеться про приріст курсової вартості та дивіденди від акцій, проценти від володіння облігаціями та від вкладання коштів на депозити тощо).

Обсяг сформованих фінансових ресурсів підприємства визначає його можливості щодо утворення необхідних обсягів необоротних і оборотних активів та їх збільшення, виконання всіх фінансових зобов'язань, забезпечення потреб соціального характеру.

Фінансові ресурси є економічною основою господарської діяльності підприємства, тому забезпечують:

- інвестиції в матеріально-технічну базу;
- повне або часткове формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу;
- підготовку і перепідготовку кадрів;
- фінансування соціальних потреб працюючих;
- матеріальне заохочення;
- відшкодування збитків, пов'язаних з виробничими ризиками, а також збитків від стихійного лиха, не відшкодованих страховими органами;
- відкриття і наділення власним капіталом дочірніх підприємств;
- можливість здійснення інвестиційної діяльності.

Фінансові ресурси як матеріальні носії фінансових відносин виступають у формі грошових доходів і капіталу, а конкретними їх видами, які перебувають у розпорядженні підприємства, є амортизаційні відрахування, оборотні кошти, прибуток, бюджетні асигнування, кредити, кредиторська заборгованість тощо. Складові фінансових ресурсів підприємств наведені на рис. 2.2.

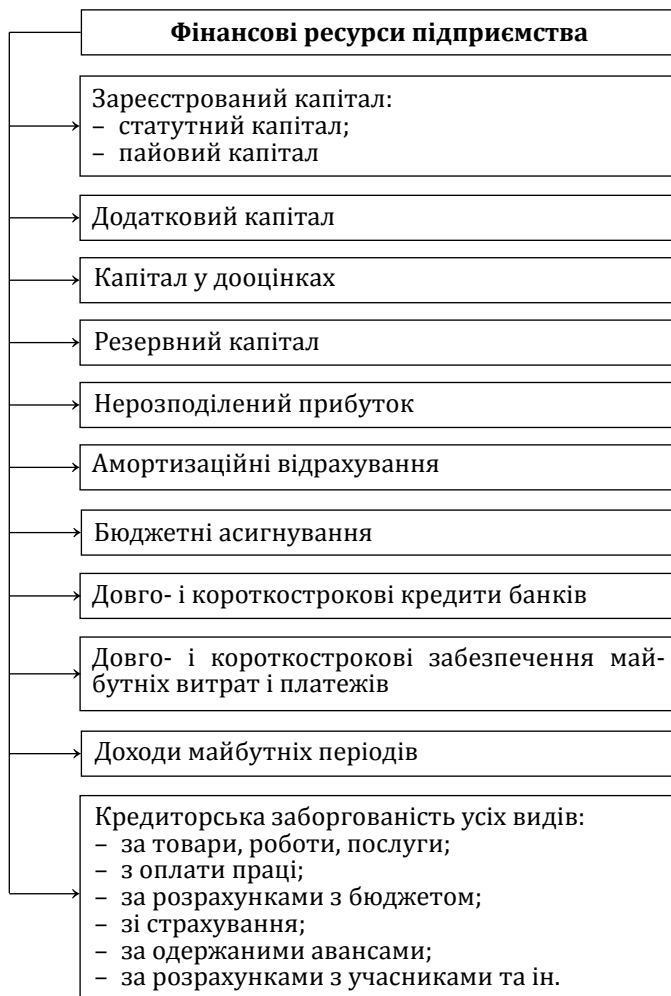


Рис. 2.2. Склад фінансових ресурсів підприємства

Від величини фінансових ресурсів та ефективності їх розміщення залежить фінансовий стан підприємства, тобто його фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність і кредитоспроможність.

Фінансовим ресурсам підприємств, переважною формою прояву яких є фонди грошових коштів, притаманні такі ознаки:

1) *цільовий характер* – кожний фонд створюється з певною метою, має чітко визначені напрямки використання, а в багатьох випадках – джерела формування;

2) *динамічність* – кошти, що акумулюються у фондах, перебувають у постійному русі, тобто фонд поповнюється новими надходженнями, кошти витрачаються за цільовим призначенням;

3) кожний фонд має свою *правову базу* у вигляді законів, указів, постанов, інших нормативних документів.

Фінансові ресурси підприємства перебувають у безперервному русі, обслуговуючи всі стадії розширеного відтворення. Постійна та послідовна зміна функціональних форм фінансових ресурсів характеризує сутність їхнього кругообігу, завдяки якому забезпечується повернення авансованих фінансових ресурсів з деяким приростом.

Починається рух фінансових ресурсів (капіталу) завжди у грошовій формі. За їх рахунок купляються засоби виробництва (основні та оборотні засоби) й робоча сила, необхідні для ведення діяльності, тобто грошова форма трансформується у виробничу форму. Після завершення виробничого процесу створення нової продукції капітал переходить у форму товарного капіталу. Після реалізації готової продукції капітал знову набуває грошової (фінансової) форми.

Отже, фінансові ресурси підприємства – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, тобто можливість підприємства проводити витрати з метою одержання прибутку.

2.2. Класифікація фінансових ресурсів підприємств

Класифікацію фінансових ресурсів підприємства відтворено в табл. 2.1.

Підприємства можуть мобілізувати фінансові ресурси з різних джерел та на різних умовах. Це можуть бути кошти чи

Таблиця 2.1

Класифікація фінансових ресурсів підприємства

Класифікаційні ознаки	Вид фінансових ресурсів
1. За джерелами формування (формою власності)	Власні (статутний, пайовий капітал) Позичені (банківські кредити) Залучені (кредиторська заборгованість)
2. За місцем формування	Внутрішні Зовнішні
3. За характером використання	Вкладені в необоротні активи Вкладені в оборотні активи
4. За кругообігом	Початкові Прирощені
5. За методами формування	Фінансові ресурси, що формуються під час заснування підприємства Фінансові ресурси, що формуються за рахунок власних і прирівняних до них коштів Фінансові ресурси, що мобілізуються на фінансовому ринку Фінансові ресурси, що надходять у порядку розподілу грошових надходжень

майно, отримані від засновників підприємства під час його створення; доходи, зароблені в процесі ведення господарської діяльності; кредити банків та інших фінансових установ, залучені в господарську діяльність у разі недостатності власних коштів; майнові цінності, отримані на умовах комерційного кредиту чи фінансового лізингу.

Отже, відповідно до джерел формування та належності виокремлюють: власні фінансові ресурси; позичені фінансові ресурси; залучені фінансові ресурси (рис. 2.3), а залежно від місця їх формування: внутрішні фінансові ресурси та зовнішні фінансові ресурси.

Власні фінансові ресурси – це грошові кошти, які належать засновникам та учасникам підприємства на правах власності та використовуються для формування його активів.

Категорію «залучені фінансові ресурси» не можна ототожнювати з поняттям «позичені фінансові ресурси», незважаючи на їх спільну особливість – грошові кошти, які не належать підприємству. Адже позичені фінансові ресурси – це грошові кошти, які не належать підприємству й тимчасово використовуються в

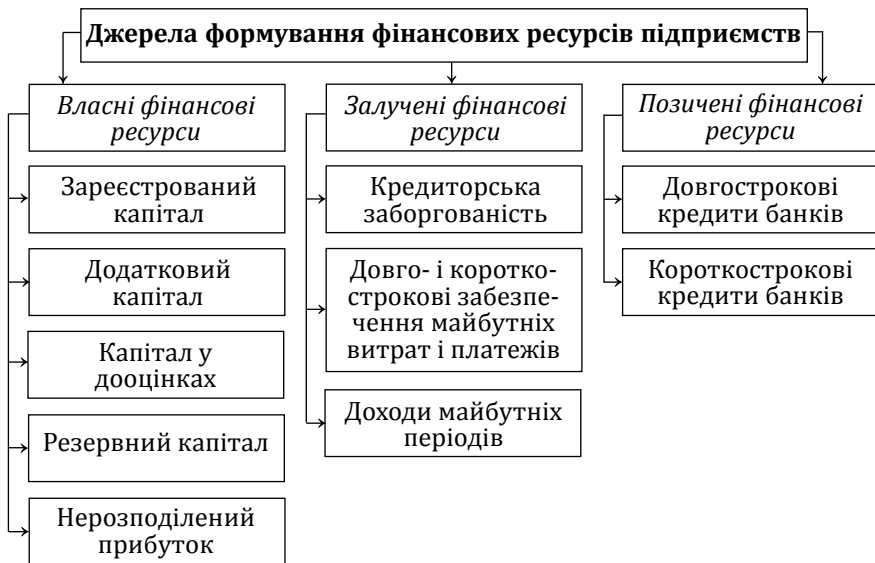


Рис. 2.3. Види джерел формування фінансових ресурсів підприємства

фінансово-господарській діяльності підприємства на умовах терміновості, зворотності та платності, натомість залучені фінансові ресурси – це грошові кошти, які не належать підприємству, але внаслідок діючої системи розрахунків тимчасово знаходяться в його обороті, як правило, на безоплатній основі.

Фінансові ресурси підприємства залежно від місця формування можуть утворюватися з зовнішніх та внутрішніх джерел. Наприклад, зовнішні фінансові ресурси формуються з джерел, які зосереджені поза межами підприємства і включають кошти, внесені засновниками та учасниками підприємства, фінансову допомогу, бюджетні асигнування, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку (отримання кредитів, розміщення акцій та облігацій), кошти, одержані від інших кредиторів (комерційний кредит, аванси замовників). Водночас варто зазначити, що за рахунок зовнішніх фінансових ресурсів можуть примножуватися як власні фінансові ресурси (розміщення власних акцій, емісійний дохід, додаткові внески у додатковий капітал, вартість безкоштовно отриманих необоротних активів), так і позичені фінансові ресурси (розміщення власних облігацій, банківські кредити, кошти інших кредиторів).

Важливе місце у формуванні фінансових ресурсів займають внутрішні джерела, які знаходяться в межах підприємства та формування яких зазвичай свідчить про фінансову грамотність керівництва підприємства. До внутрішніх фінансових ресурсів відносять нерозподілений прибуток, резервний капітал, амортизаційні відрахування, виручку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, забезпечення майбутніх витрат і платежів, стійкі пасиви, тобто кредиторську заборгованість, що постійно перебуває на балансі підприємства і у відносно стабільних розмірах використовується ним.

За характером використання фінансові ресурси поділяють на вкладені в необоротні та оборотні активи. Заразом з огляду на суть і склад необоротних й оборотних активів фінансові ресурси за формою реалізації можуть бути як матеріальні (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо) і нематеріальні (вкладені в нематеріальні активи), так і фінансові (цінні папери та інші фінансові інвестиції, грошові кошти та їхні еквіваленти).

За кругообігом виокремлюють початкові та прирощені фінансові ресурси. Початкові фінансові ресурси, тобто ті, з якими підприємство починає свою діяльність, концентруються у статутному капіталі і спрямовуються на формування необхідних обсягів необоротних і оборотних активів. У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства обсяг його фінансових ресурсів може як зростати, так і скорочуватися, залежно від складу і структури джерел їх формування. Однак при цьому важливе значення має збільшення (зменшення) обсягу початкових фінансових ресурсів залежно від фінансової результативності діяльності підприємства. Скажімо, прирощені фінансові ресурси – це зароблені (отримані) фінансові ресурси підприємством у результаті його діяльності у формі прибутку. Відповідно, якщо фінансово-господарська діяльність підприємства є збитковою, то це призводить до втрати фінансових ресурсів.

Структуру фінансових ресурсів підприємств за методами формування зображено на рис. 2.4.

Структура фінансових ресурсів залежить від організаційно-правової форми суб'єкта підприємництва, галузевої належності, обсягу діяльності підприємства тощо. Водночас структура фінансових ресурсів відіграє суттєву роль у фінансовій стійкості підприємства.

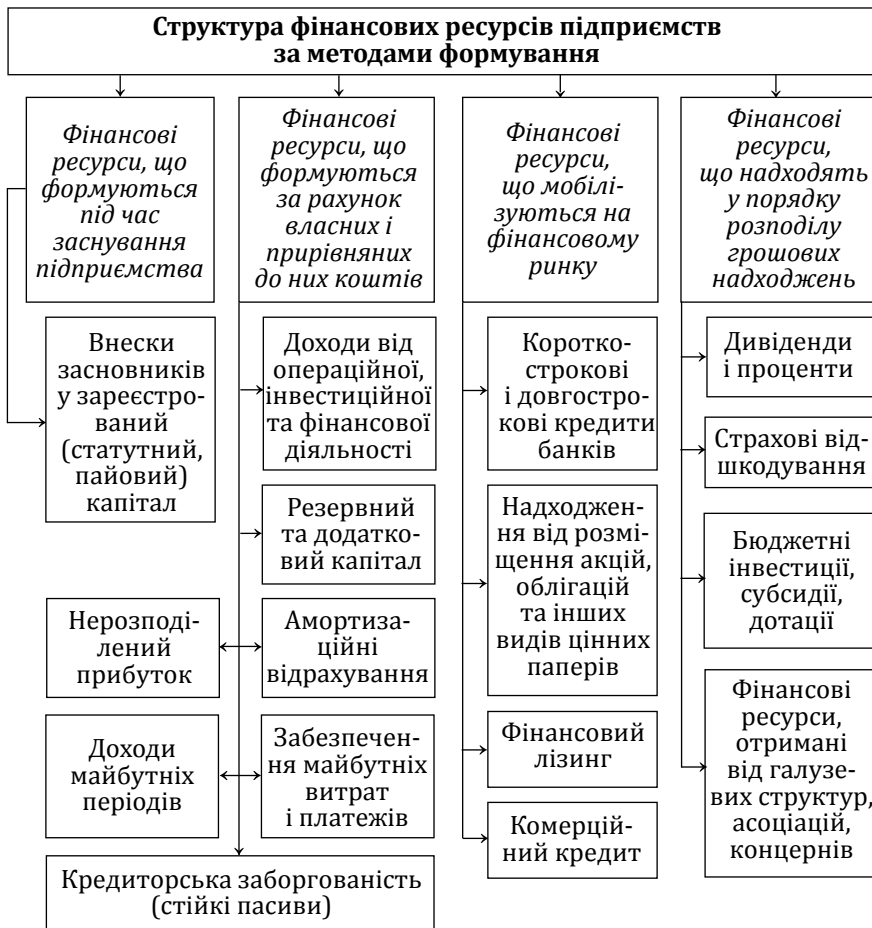


Рис. 2.4. Класифікація фінансових ресурсів підприємства за методами формування

2.3. Джерела формування власного капіталу

Власний капітал – це власні фінансові ресурси підприємств. Власний капітал забезпечує підприємствам певну фінансову незалежність, автономію, господарсько-оперативну самостійність. Залежно від форми власності, виду й обсягу діяльності склад

і структура власного капіталу на різних підприємствах можуть бути різними.

Мобілізований засновниками підприємства з різних джерел капітал, який належить їм на правах власності і яким вони наділяють підприємство як юридичну особу, стає власним капіталом підприємства.

Власний капітал характеризує частину майна підприємства, котра фінансується за рахунок капіталу власників чи в результаті реінвестування прибутку. Під час подальшої роботи підприємства його власний капітал збільшується або зменшується залежно від рівня прибутковості та зміни складу власників (засновників) і розраховується так:

Власний Капітал = Активи – Зобов'язання.

У Балансі (Звіті про фінансовий стан) власний капітал відображається у I розділі пасиву «Власний капітал».

Основні складові та функціональне призначення власного капіталу підприємств відтворено на рис. 2.5.

Основними складовими власного капіталу є зареєстрований капітал (статутний капітал, пайовий капітал, інший зареєстрований капітал), додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, а також коригуючі статті – неоплачений та вилучений капітал.

Для більшості підприємств базовим елементом власного капіталу є *статутний (номінальний) капітал* – сума вкладів власників (учасників) підприємства в його активи за номінальною вартістю відповідно до статутних документів. Статутний капітал формується при створенні підприємства. Абсолютна величина статутного капіталу, а також управлінські рішення щодо його зміни мають бути відображені у статутних документах підприємства.

Слід зазначити, що на певну дату не всі випущені корпоративні права можуть бути розміщені серед учасників підприємства або ж розміщені корпоративні права не будуть оплачені повністю. У такому разі маємо або *вилучений* (фактична собівартість акцій власної емісії або часток викуплених підприємством у його учасників), або неоплачений (заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу в межах номінальної вартості) *капітал*.



Рис. 2.5. Основні складові та функціональне призначення власного капіталу підприємств

Окремі підприємства (кредитні спілки, споживчі товариства, колективні сільськогосподарські підприємства) створюють не статутний капітал, а пайовий капітал за рахунок пайових внесків. *Пайовий капітал* – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві відповідно до установчих документів для здійснення його господарсько-фінансової діяльності. Пайовий капітал відображає особисту матеріальну участь членів товариства у фінансуванні господарської діяльності товариства. Пайові внески залишаються власністю пайовика, але, знаходячись у постійному розпорядженні товариства, вони виступають як власні його кошти і є джерелом формування його фінансових ресурсів.

Зауважимо, що в Балансі (Звіті про фінансовий стан) зафіксована в установчих документах сума статутного, пайового та іншого зареєстрованого капіталу наводиться як їх загальний підсумок у статті «Зареєстрований капітал».

Поряд із зареєстрованим капіталом як інвестованою вартістю велике значення у діяльності підприємства має накопичення (прирощення) у процесі його функціонування вартості, яка відображається в таких складових власного капіталу:

1) *капітал у дооцінках* – це капітал, сформований шляхом переоцінки (індексації) балансової вартості необоротних активів та фінансових інструментів;

2) *додатковий капітал* – це капітал, сформований шляхом безоплатного надходження необоротних активів від третіх осіб; капітал, який вкладено засновниками понад статутний капітал; абсолютна величина емісійного доходу (ажіо) – різниця між продажною і номінальною вартістю первісно розміщених акцій; інші складові додаткового капіталу. Додатковий капітал може використовуватися на покриття збитків, збільшення статутного чи пайового капіталу підприємства;

3) *резервний капітал* – це капітал, сформований відповідно до чинного законодавства або засновницьких документів підприємства у встановлених розмірах (для господарських товариств не менше 25% статутного капіталу, а для акціонерних товариств не менше 15%) за рахунок розподілюваного прибутку, що скеровується на виробничий розвиток в розмірі не меншому, ніж 5% за рік. Резервний капітал може використовуватися з метою покриття збитків, виплати дивідендів (якщо величина резервів перевищує мінімально допустимий рівень);

4) *нерозподілений прибуток (непокритий збиток)* – частина прибутку, отриманого в попередньому періоді, яка не використана на споживання власниками та персоналом, реінвестована у розвиток виробництва (капіталізована), або ж сума непокритих збитків.

До власних фінансових ресурсів умовно прирівнюються також сформовані за рішенням підприємства забезпечення майбутніх витрат і платежів, страхові резерви, кошти цільового фінансування та доходи майбутніх періодів. Такі види фінансових ресурсів відображаються в другому і третьому розділах пасиву балансу і є зобов'язаннями підприємства (кошти, які йому не належать,

тобто позичений і залучений капітал), але тривалий період часу використовуються в господарській діяльності і тому умовно порівнюються до власних фінансових ресурсів.

Джерела поповнення власного капіталу в процесі функціонування підприємств продемонстровано на рис. 2.6.



Рис. 2.6. Джерела поповнення власного капіталу

Власні фінансові ресурси (власний капітал) є економічною основою господарської діяльності підприємства та забезпечують йому майнову і фінансову незалежність, а їх ефективне використання гарантує підприємствам фінансову стабільність.

Чим більша частка власного капіталу є в активах підприємства, тим вищий простежується рівень фінансової незалежності (автономії). Рациональне розміщення та ефективне використання власного капіталу створює передумови для економічного і соціального розвитку підприємства, забезпечує фінансову стабільність.

Величина власного капіталу вважається достатньою, якщо вона покриває:

- нематеріальні активи й основні засоби (за залишковою вартістю);
- довгострокові фінансові інвестиції;
- інші необоротні активи;
- планові оборотні активи в розмірі не менше, ніж на 50%.

Ефективність залучення власного капіталу передбачає його прибутковість. Власний капітал використовується ефективно, якщо рентабельність капіталу перевищує середній рівень доходності фінансових інвестицій.

2.4. Джерела формування позиченого і залученого капіталу

Окрім власних джерел, фінансові ресурси підприємств формуються також за рахунок залучених і позичених коштів.

Позичені і залучені фінансові ресурси характеризують частину активів підприємства, що профінансована його кредиторами всіх видів. У балансі (Звіті про фінансовий стан) ці види фінансових ресурсів відображаються за такими розділами пасиву:

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення.

III. Поточні зобов'язання і забезпечення.

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Позичені фінансові ресурси – це грошові кошти, які не належать підприємству та тимчасово використовуються в фінансово-господарській діяльності підприємства на умовах терміновості, зворотності та платності у вигляді кредитів банків, виданих на різні строки, коштів інших підприємств у вигляді векселів, облігаційних позик тощо.

З погляду підприємств (у контексті фінансової звітності) позичений капітал поділяється на довгостроковий і короткостроковий, в основу поділу яких покладено термін їх погашення.

Під довгостроковим позиченим капіталом розуміють зобов'язання підприємства, які повинні погашатися протягом терміну, що перевищує один рік з дати складання балансу, а також пролонговані короткострокові кредити (позички), які перейшли до складу довгострокових.

Довгостроковий позичений капітал залучається підприємствами переважно для фінансування довгострокових активів, зокрема основних засобів (їх придбання, реконструкції, модернізації), нового будівництва, інших видів необоротних активів, а також окремих видів оборотних активів, у яких кошти заморожуються надовго.

Короткостроковим позиченим капіталом є зобов'язання підприємства, які мають бути виконані протягом терміну, що

не перевищує одного року з дати складання балансу, а також зобов'язання за кредитами (позичками) – як довгостроковими, так і короткостроковими, – термін погашення яких минув на дату складання балансу.

Короткостроковий позичений капітал залучається здебільшого для фінансування оборотних активів підприємства, зокрема на покриття тимчасового дефіциту платіжних засобів (фінансування касових розривів), придбання товарів, виробничих запасів тощо.

Призначення позиченого капіталу підприємства – підвищення ефективності операційної діяльності та інвестування розширеного відтворення.

До складу позиченого капіталу входять довгострокові і короткострокові кредити банків та інших кредитних установ.

Залучені фінансові ресурси – це частина коштів підприємства, що призначені для погашення короткострокових зобов'язань, які йому не належать, але внаслідок діючої системи розрахунків тимчасово використовуються в господарському обороті.

До основних видів залученого капіталу належать кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, внутрішня кредиторська заборгованість, забезпечення майбутніх витрат і платежів, доходи майбутніх періодів та ін.

Для підприємств особливе значення має така форма залученого капіталу, як внутрішня кредиторська заборгованість (стійкі пасиви), котра характеризує найбільш короткостроковий вид залученого капіталу, що формується підприємством за рахунок внутрішніх джерел. За своїм економічним змістом ці ресурси не належать підприємству, але вони в силу сучасної системи розрахунків постійно перебувають у його обороті та в сумі мінімального залишку використовуються як джерело формування власного оборотного капіталу. Нарахування коштів по різних видах цих рахунків здійснюється підприємством щоденно (з проведенням господарських операцій), а погашення зобов'язань за цією внутрішньою заборгованістю – у визначені терміни, які встановлені державними нормативно-правовими актами, умовами контрактів із господарськими партнерами, і лише незначна їх частина – внутрішніми нормативами підприємства. Оскільки з моменту нарахування кошти, що входять до складу внутрішньої кредиторської заборгованості, уже не є власністю підприємства, а лише

використовуються ним до моменту погашення зобов'язань, то за своїм економічним змістом вони є різновидом залученого капіталу.

Розмір внутрішньої кредиторської заборгованості за окремими її видами і по підприємству загалом залежить від періодичності виплат (погашення зобов'язань) нарахованих засобів.

Основними видами внутрішньої кредиторської заборгованості на підприємстві є:

1. Заборгованість з оплати праці.
2. Заборгованість з відрахувань у цільові державні фонди.
3. Заборгованість з перерахувань податків у бюджети різних рівнів.
4. Заборгованість за одержаними авансами.
5. Заборгованість з перерахувань внесків на страхування майна підприємства, на особисте страхування персоналу.
6. Заборгованість за розрахунками із дочірніми підприємствами.
7. Інші види нарахувань у складі внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства.

До складу залученого капіталу належать також доходи майбутніх періодів, тобто доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів (авансові орендні платежі, передплата на періодичні та довідкові видання, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо).

До внутрішніх джерел фінансування належать створювані на підприємстві з власної ініціативи забезпечення (резерви) для відшкодування майбутніх витрат, збитків, зобов'язань, величина яких є невизначеною.

Забезпечення майбутніх витрат і платежів – це нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі, величина яких може бути визначена тільки на основі попередніх (прогнозних) оцінок. От, наприклад, підприємство бере на себе обов'язок забезпечувати ремонт або заміну реалізованої ним продукції, на яку поширюється гарантія упродовж гарантійного терміну. Оскільки ймовірність поломки продукції є невідомою величиною, а відповідно і конкретна сума витрат є невизначеною, то підприємство у звітному періоді при реалізації продукції змушене створити відповідний резерв для виконання гарантійних зобов'язань, виходячи з попереднього досвіду та експертних оцінок фахівців.

У Звіті про фінансовий стан (Балансі) забезпечення майбутніх витрат і платежів відображаються окремо за принципом строковості (оборотності) у статті «Довгострокові забезпечення» II розділу пасиву «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» та статті «Поточні забезпечення» III розділу пасиву «Поточні зобов'язання і забезпечення». Отже, до поточних забезпечень відносять суми забезпечень, які планується використати протягом 12 місяців з дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено, а до довгострокових забезпечень – протягом терміну більше, ніж 12 місяців (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо).

Ефект фінансування за рахунок забезпечень майбутніх витрат і платежів проявляється завдяки існуванню часового розриву між моментами їх формування (нарахування) та використання (грошових виплат).

До основних видів забезпечень, що створюються на підприємстві, належать:

- забезпечення виплат персоналу (виплат відпускних, обов'язкових відрахувань у цільові державні фонди (єдиний соціальний внесок));
- додаткове пенсійне забезпечення (створення внутрішньо-виробничих пенсійних фондів, компенсації смерті, старості, страхових випадків);
- виконання гарантійних зобов'язань (гарантійний ремонт, заміна продукції);
- реструктуризація (передбачені заходи щодо зміни структури підприємства);
- виконання зобов'язань за ризиковими контрактами.

Отже, позичений і залучений капітали характеризують додатково отримані для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі грошові засоби або інші майнові цінності. Усі форми позиченого і залученого капіталу, які використовуються підприємством, є його фінансовими зобов'язаннями, що підлягають погашенню у встановлені строки. Залучення капіталу є необхідною й об'єктивною передумовою діяльності будь-якого підприємства.

Таким чином, нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація, за якої власний капітал становить

більшу частину його фінансових ресурсів. Якщо підприємство залучає лише власний капітал, то воно обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку) і не застосовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Саме тому підприємства використовують позичений і залучений капітал, який забезпечує вищий фінансовий потенціал розвитку господарюючого суб'єкта (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття «грошові фонди» та «фінансові ресурси підприємства».
2. Охарактеризуйте суть і роль фінансових ресурсів підприємства.
3. З'ясуйте механізм фінансової діяльності підприємства.
4. Визначте склад фінансових ресурсів підприємства.
5. Наведіть важливі ознаки фінансових ресурсів підприємства.
6. Поясніть кругообіг фінансових ресурсів підприємства.
7. Назвіть основні ознаки структуризації фінансових ресурсів підприємства.
8. Охарактеризуйте джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
9. Перелічіть методи формування фінансових ресурсів підприємства.
10. Як класифікують фінансові ресурси підприємства за місцем формування?
11. Як класифікують фінансові ресурси підприємства за характером використання?
12. Як класифікують фінансові ресурси підприємства за кругообігом?
13. Розкрийте роль і місце власного капіталу в фінансових ресурсах підприємства.
14. Які основні складові власного капіталу підприємства?
15. Назвіть джерела поповнення власного капіталу підприємства.
16. Розкрийте суть і роль позиченого капіталу у господарській діяльності підприємства.
17. Охарактеризуйте склад позиченого капіталу підприємства.
18. Опишіть роль і місце залученого капіталу в фінансових ресурсах підприємства.

19. Перелічіть основні складові залученого капіталу підприємства.
20. Охарактеризуйте основні види стійких пасивів підприємства.

Тести

1. *Фінансові ресурси підприємства – це:*
 - 1) основні засоби й оборотні активи;
 - 2) тільки кредити банків;
 - 3) тільки власний капітал;
 - 4) грошові ресурси, вкладені в активи підприємства.
2. *За джерелами формування фінансові ресурси підприємств поділяються на:*
 - 1) активи і пасиви;
 - 2) фондів, нефондові, боргові;
 - 3) власні, позичені та залучені;
 - 4) централізовані, децентралізовані, місцеві.
3. *За кругообігом фінансові ресурси поділяються на:*
 - 1) матеріальні і грошові;
 - 2) надані, власні і позичені;
 - 3) початкові і прирощені;
 - 4) цільові і нецільові.
4. *За характером використання фінансові ресурси поділяються на:*
 - 1) вкладені в необоротні та оборотні активи;
 - 2) початкові і прирощені;
 - 3) власні, надані, позичені;
 - 4) фондів і нефондові.
5. *Конкретними видами фінансових ресурсів підприємства є:*
 - 1) витрати і доходи;
 - 2) оборотні кошти, амортизаційні відрахування, прибуток, кредити;
 - 3) відрахування у державні цільові фонди;
 - 4) податок на додану вартість, податок на прибуток, акцизний збір.
6. *Залучені фінансові ресурси – це:*
 - 1) банківський кредит;
 - 2) кредиторська заборгованість із заробітної плати;
 - 3) дебіторська заборгованість за відвантажені товари;
 - 4) всі відповіді правильні.

7. До складу власних фінансових ресурсів підприємства відносять:

- 1) прибуток;
- 2) банківський кредит;
- 3) гроші на рахунку в банку;
- 4) податок на прибуток.

8. Статутний капітал підприємства є джерелом:

- 1) залучених фінансових ресурсів;
- 2) власних фінансових ресурсів;
- 3) позичених фінансових ресурсів;
- 4) власних і позичених коштів залежно від напрямів використання.

9. Грошові фонди – це:

- 1) гроші у русі;
- 2) частина грошових коштів, які мають цільове спрямування;
- 3) грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств;
- 4) фінансовий результат діяльності підприємств.

10. До складу залучених фінансових ресурсів підприємства не належить:

- 1) кредиторська заборгованість;
- 2) довгострокові банківські кредити;
- 3) забезпечення майбутніх витрат і платежів;
- 4) амортизаційні відрахування.

11. На які цілі надаються банківські кредити?

- 1) Фінансування оборотного капіталу;
- 2) збільшення статутного капіталу;
- 3) придбання цінних паперів;
- 4) покриття збитків від господарської діяльності.

12. Позичкові фінансові ресурси можуть формуватися з таких джерел:

- 1) коштів, мобілізованих за рахунок емісії акцій;
- 2) коштів, мобілізованих унаслідок емісії облігацій;
- 3) прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства;
- 4) всі відповіді правильні.

13. Короткостроковий кредит надається на строк не більше:

- 1) 30 днів;
- 2) 2 років;
- 3) 1 року;
- 4) 90 днів.

14. Кредити банків за строками погашення поділяються на:

- 1) короткострокові і довгострокові;
- 2) з регресією платежів і після закінчення обумовленого періоду;

- 3) довгострокові і середньострокові;
- 4) всі відповіді правильні.

15. Короткостроковий кредит виконує важливу роль у:

- 1) формуванні оборотних активів;
- 2) підвищенні ліквідності підприємства;
- 3) формуванні прибутку;
- 4) збільшенні власного капіталу.

16. Довгостроковий позичений капітал залучається підприємствами зазвичай для:

- 1) формування виробничих запасів;
- 2) формування оборотних засобів;
- 3) виплати зарплати;
- 4) фінансування основних засобів.

17. Короткостроковий банківський кредит залучається підприємствами переважно для:

- 1) купівлі основних засобів;
- 2) розвитку матеріально-технічної бази підприємства;
- 3) формування оборотних засобів;
- 4) купівлі цінних паперів.

18. Власний капітал підприємства – це:

- 1) підсумок першого розділу пасиву балансу;
- 2) капітал, поділений на частки рівної номінальної вартості;
- 3) сума сформованого статутного капіталу підприємства;
- 4) сума приросту майна підприємства, що виникає внаслідок переоцінки матеріальних цінностей.

19. Додатковий капітал підприємства – це:

- 1) капітал, сформований шляхом безоплатного надходження необоротних активів від третіх осіб та абсолютна величина емісійного доходу;
- 2) капітал, у межах якого власники несуть відповідальність перед кредиторами підприємства;
- 3) капітал, характерний лише для акціонерних товариств;
- 4) фінансовий ресурс підприємства, що спрямовується на покриття його збитків.

20. Резервний капітал підприємства може залучатися для:

- 1) виплати заборгованої заробітної плати працівникам;
- 2) покриття непередбачених збитків підприємства і втрат;
- 3) викупу підприємством власних корпоративних прав;
- 4) виплати процентів.

21. Додатковий капітал можна використати з метою:

- 1) покриття збитків за умови, що вже використано всі інші джерела;
- 2) формування забезпечення наступних витрат і платежів;
- 3) збільшення резервного капіталу;
- 4) виплати дивідендів.

22. Емісійний дохід – це:

- 1) різниця між продажною і номінальною вартістю первісно розміщених акцій;
- 2) відхилення ринкового курсу цінних паперів над їх номіналом у бік зменшення від номіналу;
- 3) поняття, тотожне до дизажію;
- 4) частина санаційного прибутку.

23. Емісійний дохід – це:

- 1) частина резервного капіталу;
- 2) амортизаційні відрахування;
- 3) непокриті збитки;
- 4) ажіо.

24. Елементом власного капіталу є:

- 1) прибуток;
- 2) амортизація;
- 3) позики, кредити;
- 4) цінні папери.

25. Власний капітал – це:

- 1) різниця між активами і зобов'язаннями;
- 2) різниця між активами і довгостроковими зобов'язаннями;
- 3) різниця між активами і поточними зобов'язаннями;
- 4) різниця між активами і витратами майбутніх періодів.

26. Сума власного капіталу зменшується на:

- 1) суму статутного капіталу;
- 2) суму додаткового капіталу;
- 3) суму вилученого капіталу;
- 4) суму резервного капіталу.

27. Пайовий капітал формується у:

- 1) господарських товариств;
- 2) колективних сільськогосподарських підприємств;
- 3) приватних підприємств;
- 4) фізичних осіб-підприємців.

28. Сума вкладів учасників підприємства в його активи за номінальною вартістю відповідно до статутних документів підприємства – це:

- 1) власний капітал;
- 2) статутний капітал;
- 3) резервний капітал;
- 4) додатковий капітал.

29. До зареєстрованого капіталу підприємства належить:

- 1) залучений капітал;
- 2) пайовий капітал;
- 3) резервний капітал;
- 4) додатковий капітал.

30. Емісійний дохід відображається в такій статті власного капіталу, як:

- 1) статутний капітал;
- 2) резервний капітал;
- 3) капітал в дооцінках;
- 4) додатковий капітал.

31. Господарські товариства створюють резервний капітал у розмірі:

- 1) не менше 25% статутного капіталу;
- 2) не менше 15% статутного капіталу;
- 3) не менше 10% статутного капіталу;
- 4) не більше 25% статутного капіталу.

32. Резервний капітал підприємства формується за рахунок:

- 1) статутного капіталу;
- 2) кредитів банків;
- 3) пайового капіталу;
- 4) чистого прибутку.

33. Заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу в межах номінальної вартості – це:

- 1) непокритий збиток;
- 2) резервний капітал;
- 3) неоплачений капітал;
- 4) вилучений капітал.

34. Вартість часток, викуплених підприємством у його учасників, – це:

- 1) статутний капітал;
- 2) інший додатковий капітал;
- 3) неоплачений капітал;
- 4) вилучений капітал.

35. *Власний капітал може зрости за рахунок:*

- 1) бюджетних коштів;
- 2) дооцінювання активів;
- 3) уцінення активів;
- 4) кредитів банків.

36. *Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу становить не менше:*

- 1) 5% від чистого прибутку;
- 2) 10% від чистого прибутку;
- 3) 15% від чистого прибутку;
- 4) 25% від чистого прибутку.

37. *Сума безоплатного надходження необоротних активів від третіх осіб відображається в такій статті власного капіталу, як:*

- 1) статутний капітал;
- 2) капітал в дооцінках;
- 3) додатковий капітал;
- 4) неоплачений капітал.

38. *Основним призначенням статутного капіталу на підприємстві є:*

- 1) покриття збитків минулих років і звітного року;
- 2) соціальний розвиток підприємства;
- 3) розвиток матеріально-технічної бази підприємства;
- 4) фінансування поточної господарської діяльності.

39. *Загальна величина власного капіталу підприємства на звітну дату складається із:*

- 1) статутного капіталу;
- 2) статутного капіталу і нерозподіленого прибутку;
- 3) додаткового капіталу;
- 4) підсумку джерел першого розділу пасиву балансу.

40. *Статутний капітал підприємства призначений для:*

- 1) покриття збитків минулих років і звітного року;
- 2) формування необоротних активів підприємства;
- 3) покриття балансової вартості основних засобів, нематеріальних активів і часткового формування оборотних активів;
- 4) розвитку матеріально-технічної бази підприємства.

41. *Джерелами приросту власного капіталу підприємства є:*

- 1) зниження собівартості продукції;
- 2) ріст цін на товари, роботи, послуги;
- 3) економія операційних витрат;

4) прибуток підприємства і додаткові вкладення засновниками, акціонерами, спонсорами.

42. До складу залучених фінансових ресурсів підприємства належить:

- 1) дебіторська заборгованість;
- 2) зареєстрований капітал;
- 3) доходи майбутніх періодів;
- 4) кредити фінансових установ.

43. Який із наведених елементів фінансових ресурсів функціонує в нефондовій формі?

- 1) Статутний капітал;
- 2) резервний капітал;
- 3) додатковий капітал;
- 4) нерозподілений прибуток.

44. За яким критерієм фінансові ресурси поділяються на початкові і прирощені?

- 1) За формою власності;
- 2) за місцем формування;
- 3) за характером використання;
- 4) за кругообігом.

45. За яким критерієм фінансові ресурси поділяються на внутрішні і зовнішні?

- 1) За формою власності;
- 2) за місцем формування;
- 3) за характером використання;
- 4) за кругообігом.

46. За яким критерієм фінансові ресурси поділяються на власні, позичені і залучені?

- 1) За формою власності;
- 2) за місцем формування;
- 3) за характером використання;
- 4) за кругообігом.

47. Фінансові ресурси підприємства – це:

- 1) кошти, які є у розпорядженні підприємства;
- 2) кредити банків;
- 3) кредиторська заборгованість;
- 4) дебіторська заборгованість.

48. Фінансові ресурси підприємства – це:

- 1) власний, позичений і залучений капітал;
- 2) необоротні й оборотні активи;

- 3) резервний фонд Кабінету Міністрів України;
- 4) ВВП і НД.

49. У процесі створення підприємства формується такий вид його фінансових ресурсів, як:

- 1) статутний капітал;
- 2) резервний капітал;
- 3) приріст курсової вартості акцій;
- 4) нерозподілений прибуток.

50. До фінансових ресурсів, сформованих із джерел, які зосереджені поза межами підприємства, не належать:

- 1) резервний капітал;
- 2) комерційний кредит;
- 3) внески засновників;
- 4) емісійний дохід.

Практичні завдання

Завдання 1

У пасиві балансу підприємства є такі статті:

- зареєстрований капітал – 30 000 грн;
- додатковий капітал – 10 000 грн;
- нерозподілений прибуток – 5 000 грн;
- вилучений капітал – 3 000 грн;
- неоплачений капітал – 1 000 грн.

Визначте розмір власного капіталу підприємства.

Завдання 2

Визначте розмір і структуру власного капіталу підприємства на основі даних Звіту про фінансовий стан:

- зареєстрований капітал – 13 500 000 грн;
- додатковий капітал – 920 000 грн;
- капітал в дооцінках – 510 000 грн;
- резервний капітал – 123 000 грн;
- нерозподілений прибуток – 435 000 грн;
- вилучений капітал – 29 000 грн;
- неоплачений капітал – 12 000 грн.

Завдання 3

Обчисліть загальний обсяг фінансових ресурсів підприємства та окремо за джерелами формування на основі даних його балансу (звіту про фінансовий стан):

- пайовий капітал – 130,0 тис. грн;
- додатковий капітал – 85,7 тис. грн;

- резервний капітал – 439,7 тис. грн;
- нерозподілений прибуток – 1011,0 тис. грн;
- неоплачений капітал – 20,0 тис. грн;
- довгострокові кредити банків – 40,0 тис. грн;
- відстрочені податкові зобов'язання – 75,8 тис. грн;
- забезпечення виплат персоналу – 339,0 тис. грн;
- інші забезпечення – 542,5 тис. грн;
- короткострокові кредити банків – 300,0 тис. грн;
- поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – 60,0 тис. грн;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 642,0 тис. грн;
- поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів – 673,3 тис. грн, з бюджетом – 386,4 тис. грн, з позабюджетних платежів – 53,5 тис. грн, зі страхування – 41,7 тис. грн, з оплати праці – 138,1 тис. грн, з учасниками по виплаті дивідендів – 464,4 тис. грн, інші поточні зобов'язання – 40,2 тис. грн.

Завдання 4

Обчисліть склад і структуру фінансових ресурсів підприємства за джерелами формування на основі даних його балансу (звіту про фінансовий стан):

- статутний капітал – 77 138 тис. грн;
- емісійний дохід – 758 тис. грн;
- резервний капітал – 13 000 тис. грн;
- непокритий збиток – 1 120 тис. грн;
- вилучений капітал – 200 тис. грн;
- довгострокові кредити банків – 500 тис. грн;
- довгострокові зобов'язання і забезпечення – 1 740 тис. грн;
- відстрочені податкові зобов'язання – 75 тис. грн;
- довгострокові забезпечення – 135 тис. грн;
- поточні забезпечення – 55 тис. грн;
- поточні зобов'язання і забезпечення – 53 120 тис. грн;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 26 321 тис. грн;
- поточні зобов'язання за розрахунками – 11 673 тис. грн.;
- доходи майбутніх періодів – 386 тис. грн.

Завдання 5

На підставі наведеної інформації визначте суму відрахувань прибутку до резервного капіталу господарського товариства:

- прибуток звітного року – 188 тис. грн;
- відрахування за рахунок прибутку звітного року (крім податку на прибуток підприємств) – 18 тис. грн;
- статутний капітал на кінець року – 2 160 тис. грн;

- резервний капітал на кінець року – 510 тис. грн;
- відрахування прибутку на виробничий розвиток – 55%.

Завдання 6

На початок звітної періоду склад фінансових ресурсів підприємства характеризується такими даними:

Пасив	На початок звітної періоду, грн	На кінець звітної періоду, грн
I. Власний капітал		
Зареєстрований капітал	600 000	
Додатковий капітал	46 095	
Капітал в дооцінках	41 085	
Резервний капітал	103 620	
Нерозподілений прибуток	38 440	
Неоплачений капітал	(25 650)	(-)
Вилучений капітал	(52 590)	(-)
<i>Усього за розділом I пасиву</i>	751 000	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
<i>Усього за розділом II пасиву</i>	-	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	60 000	
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	6 035	
Інші поточні зобов'язання	3 010	
<i>Усього за розділом III пасиву</i>	69 045	
<i>Баланс</i>	820 045	

Розрахуйте приріст фінансових ресурсів підприємства та складіть баланс підприємства на кінець звітної періоду згідно з наведеними даними:

Показники	Значення показника
1	2
1. Чистий прибуток підприємства, тис. грн	260
2. Напрями розподілу чистого прибутку, %:	
- на поповнення резервного капіталу	10
- на виплату грошових дивідендів	37,5
- на виплату матеріального заохочення працівникам	12,75
- решта – нерозподілений прибуток	?

1	2
3. Проведено переоцінку балансової вартості нематеріальних активів, тис. грн	23
4. Отримано безкоштовно необоротних активів, тис. грн	30
5. Один із співвласників підприємства погасив заборгованість за внесками до статутного капіталу в межах номінальної вартості, тис. грн	25,65
6. Підприємством сформовано забезпечення майбутніх витрат і платежів, всього, тис. грн, у тому числі – поточні забезпечення	85 15
7. Підприємством отримано кредити банків, тис. грн: – терміном на 9 місяців – терміном на 36 місяців	130 250
8. Підприємством отримано доходи, які належать до наступних звітних періодів (авансові орендні платежі), тис. грн	15
9. Підприємство не сплатило контрагентам за отримані товари та надані послуги, тис. грн	143

Тема рефератів

1. Суть і кругообіг фінансових ресурсів підприємств.
2. Класифікація фінансових ресурсів підприємств.
3. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств.
4. Суть, роль та функції власного капіталу.
5. Склад і класифікація власного капіталу підприємств.
6. Необхідність залучення позикового капіталу підприємствами.
7. Склад позикового капіталу суб'єктів господарювання.
8. Банківське кредитування підприємств.
9. Суть і склад залученого капіталу підприємства.

Тема 3

ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

- 3.1. Сутність грошових розрахунків підприємств.
- 3.2. Форми безготівкових розрахунків та їх характеристика.
- 3.3. Порядок визначення строків здавання готівкової виручки та розрахунку ліміту каси.

Ключові слова: грошові розрахунки, безготівкові розрахунки, готівкові розрахунки, платіжне доручення, платіжна вимога-доручення, платіжна вимога, розрахунковий чек, акредитив, інкасове доручення (розпорядження), дистанційне обслуговування рахунку, поточний рахунок, депозитний рахунок, ліміт каси.

3.1. Сутність грошових розрахунків підприємств

Суб'єкти господарювання в процесі своєї діяльності здійснюють грошові розрахунки з іншими підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами. Ці розрахунки пов'язані з оплатою придбаних товарів, виконаних робіт, наданих послуг, перерахуванням податків та платежів, виплатою заробітної плати, пенсій тощо.

Грошові розрахунки можуть здійснюватись у готівковій та безготівковій формах. На практиці більшість розрахунків здійснюється шляхом перерахування коштів з поточного рахунку підприємства в банку, тобто без участі готівки.

Безготівкові розрахунки в національній валюті на території України здійснюються на основі Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті № 22 від 21.01.2004 р.

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

Банк виконує розрахункові документи відповідно до черговості їх надходження та виключно в межах залишку коштів на рахунку клієнта. Якщо до банку надійшло одночасно кілька розрахункових документів, на підставі яких здійснюється списання коштів, то вони виконуються в такій черговості:

- у першу чергу списуються кошти на підставі рішення суду для задоволення вимог про відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, а також вимог про стягнення аліментів;

- у другу - списуються кошти на підставі рішення суду для розрахунків щодо виплати вихідної допомоги та оплати праці особам, які працюють за трудовим договором (контрактом), а також виплати за авторським договором;

- у третю - списуються кошти на підставі інших рішень суду;

- у четверту - списуються кошти за розрахунковими документами, що передбачають платежі до бюджету;

- у п'яту - списуються кошти за іншими розрахунковими документами в порядку їх послідовного надходження.

Підприємства здійснюють свої розрахунки також у готівковій формі, з дотриманням чинних обмежень.

Готівкові розрахунки - платежі готівкою підприємств (підприємців) та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Підприємства здійснюють розрахунки готівкою між собою і з фізичними особами (громадянами України, іноземцями, особами без громадянства, які не провадять підприємницької діяльності) через касу як за рахунок готівкової виручки, так і за рахунок коштів, одержаних із банків. Зазначені розрахунки проводяться також шляхом переказу готівки для сплати відповідних платежів. Підприємства ведуть облік операцій з готівкою у відповідних книгах обліку.

Уся готівка, що надходить до кас, має своєчасно (у день одержання готівкових коштів) та в повній сумі оприбутковуватися. Через потребу прискорення обігу готівкових коштів і своєчасного їх надходження до кас банків для підприємств, що здійснюють операції з готівкою в національній валюті, установлюють ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки).

Підприємства можуть тримати в позаробочий час у своїх касах готівкову виручку (готівку) у межах, що не перевищують установлений ліміт каси. Готівкова виручка (готівка), що перевищує встановлений ліміт каси, обов'язково здається до банків для її зарахування на банківські рахунки. Відокремлені підрозділи підприємств-юридичних осіб можуть здавати готівкову виручку (готівку) безпосередньо до кас таких юридичних осіб або до будь-якого банку для її переказу і зарахування на банківські рахунки зазначених юридичних осіб.

Здавання готівкової виручки (готівки) здійснюється самостійно (також зі застосуванням платіжних пристроїв та через пункти приймання готівки) або через відповідні служби, яким законодавством надано право на перевезення валютних цінностей та інкасацію коштів. Здавання готівкової виручки (готівки) може здійснюватися для зарахування на будь-який банківський рахунок підприємства (підприємця) на його вибір.

Готівкова виручка (готівка) підприємств, зокрема одержана з банку, використовується ними для забезпечення потреб, що виникають у процесі їх функціонування, а також для проведення розрахунків з бюджетами та державними цільовими фондами за податками і зборами (обов'язковими платежами).

Підприємства не повинні накопичувати готівкову виручку (готівку) у своїх касах понад установлений ліміт каси для здійснення потрібних витрат до настання строків цих виплат. Підприємства мають право зберігати у своїй касі готівку, одержану в банку для виплат, віднесених до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій, дивідендів (доходу), понад установлений ліміт каси протягом трьох робочих днів, включно з днем одержання готівки в банку.

Видача готівкових коштів під звіт на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини, крім металобрухту, дозволяється на строк не більше 10 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт, а на всі інші виробничі (господарські) потреби на строк не більше двох робочих днів, включно з днем отримання готівкових коштів під звіт.

Підприємства під час здійснення розрахунків зі споживачами за готівку зобов'язані приймати у сплату за продукцію (товари, роботи, послуги) без обмежень банкноти і монети (зокрема розмінні, обігові, пам'ятні монети, зношені, значно зношені бан-

кноти та монети) усіх номіналів, які випускає Національний банк України в обіг, що є дійсними платіжними засобами і не викликають сумніву в їх справжності та платіжності. Крім того, підприємства мають забезпечувати наявність у касі банкнот і монет для видачі решти.

3.2. Форми безготівкових розрахунків та їх характеристика

Розрахункові операції можна здійснювати з використанням таких видів платіжних інструментів:

- меморіального ордера (Додаток А);
- платіжного доручення (Додаток Б);
- платіжної вимоги-доручення (Додаток В);
- платіжної вимоги (Додаток Д);
- розрахункового чека (Додатки Е і Ж);
- акредитива (Додаток К);
- інкасового доручення (розпорядження) (Додаток Л);
- векселів.

Розрахунки зі застосуванням платіжних доручень

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

Платіжне доручення має містити такі обов'язкові реквізити:

- назву документа;
- дату складання і номер;
- ПІП, код платника та номер його рахунку;
- найменування та код банку платника;
- найменування/ПІП, код отримувача та номер його рахунку;
- найменування та код банку отримувача;
- суму цифрами та словами;
- призначення платежу;
- підпис платника.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються за певною схемою (рис. 3.1).

Платник має право зазначити в платіжному дорученні дату валютування, яка не може бути пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення. Банк платника не приймає

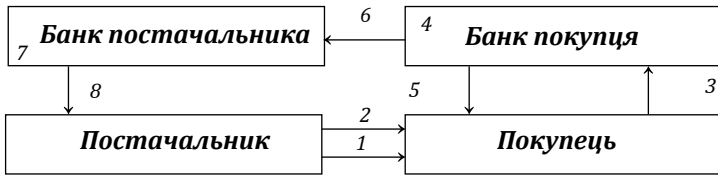


Рис. 3.1. Схема розрахунку платіжними дорученнями:

1 – постачальник відвантажує продукцію; 2 – постачальник виставляє рахунок за продукцію; 3 – покупець подає до банку, що його обслуговує, платіжне доручення; 4 – банк покупця списує з його рахунку кошти; 5 – банк покупця повідомляє покупця про списання коштів; 6 – банк покупця передає електронним зв'язком або надсилає платіжне доручення на відповідну суму до банку постачальника; 7 – банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 8 – банк постачальника повідомляє постачальника про надходження коштів на розрахунковий рахунок випискою з розрахункового рахунку

платіжного доручення, якщо дата валютування визначена пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення.

Банк платника приймає платіжне доручення до виконання протягом 30 календарних днів з дати його виписки. День оформлення платіжного доручення не враховується. Платіжне доручення від платника банк платника може приймати лише у разі наявності коштів на розрахунковому рахунку клієнта.

Ця форма розрахунку є однією з найбільш використовуваних і забезпечує прискорення руху обігових коштів.

Розрахунки зі застосуванням платіжних вимог-доручень

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин: верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача.

Платник може оплатити отримувачу суму, яка не перевищує суму, що вказана у верхній частині вимоги-доручення. Платіжна вимога-доручення повертається без виконання, якщо сума, що зазначена платником, перевищує суму, що є на його рахунку.

Банк платника має право приймати вимогу-доручення від платника протягом 20 календарних днів з дати оформлення її отримувачем.

Така форма розрахунку зрідка використовується на практиці й заснована на взаємній довірі платника та отримувача.

Розрахунки зі застосуванням платіжних вимог

Платіжна вимога – розрахунковий документ, який містить вимогу стягувача або в разі договірною списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Кошти з рахунку клієнта можуть бути списані без його доручення на підставі рішення суду. Стягувач оформляє платіжну вимогу не менше ніж у трьох примірниках. У реквізиті «Призначення платежу» платіжної вимоги стягувач зазначає назву, дату видачі та номер виконавчого документа. Платіжну вимогу стягувач подає до свого банку, який приймає платіжні вимоги упродовж 10 календарних днів з дати їх складання, а банк платника – протягом 30 календарних днів з дати їх складання. Банк платника приймає до виконання платіжну вимогу стягувача незалежно від наявності достатнього залишку коштів на рахунку платника і не має права повертати її в разі неподання стягувачем реєстру платіжних вимог. Якщо коштів на рахунку платника недостатньо, то банк виконує платіжну вимогу в межах залишку коштів. Стягувач має право відкликати платіжну вимогу в будь-який час до списання коштів з рахунку платника шляхом подання листа про відкликання до банку, що обслуговує стягувача. Платіжна вимога відкликається лише в повній сумі.

Розрахунки зі застосуванням розрахункових чеків

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

Чеки використовуються лише для безготівкових перерахувань з рахунку чекодавця на рахунок отримувача коштів і не підлягають сплаті готівкою. Для оплати чеків чекодавець бронює кошти на рахунок «Розрахунки чеками».

Чеки брошуруються в розрахункові чекові книжки по 10, 20, 25 аркушів. Чеки, що використовуються фізичними особами для здійснення одноразових операцій, виготовляються як окремі бланки, облік яких банки ведуть окремо від чеківих книжок.

Розрахунок чеком здійснюється за чіткою схемою (рис. 3.2).

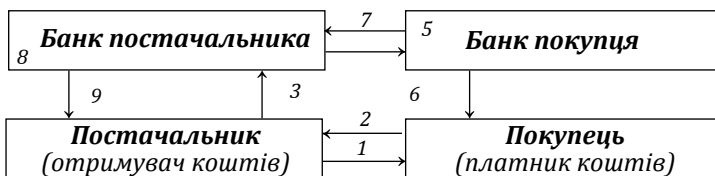


Рис. 3.2. Схема розрахунків чеками:

1 – постачальник передає товар покупцеві; 2 – покупець передає чек постачальнику; 3 – постачальник передає чек у свій банк; 4 – банк постачальника направляє чек для оплати в банк покупця; 5 – банк платника списує кошти з рахунку покупця товару; 6 – банк платника повідомляє платника про списання коштів; 7 – банк платника переказує банку постачальника відповідні кошти; 8 – банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 9 – банк постачальника повідомляє постачальника про зарахування коштів на його рахунок

Чекова книжка видається на суму, що не перевищує залишок коштів на рахунку чекодавця. Строк дії чекової книжки – один рік, чека, який видається фізичній особі для одноразового розрахунку, – три місяці з дати видачі. День оформлення чекової книжки або чека не враховується. Чек із чекової книжки пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом 10 календарних днів (день виписки чека не враховується). Виписуючи чек, чекодавець переписує на його корінець залишок ліміту з корінця попереднього чека і зазначає новий залишок ліміту. Невикористані чеки після закінчення строку дії чекової книжки або використання ліміту підлягають поверненню до банку-емітента, який їх погашає. За бажанням клієнта банк може продовжити строк дії чекової книжки або клієнт може поповнити її ліміт у разі його використання.

Розрахунки за акредитивами

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

– покритий – акредитив, для здійснення платежів за яким завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремо-

му рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку. Кошти заявника акредитива бронюються на аналітичному рахунку «Розрахунки за акредитивами»;

– непокритий – акредитив, оплата за яким (якщо тимчасово немає коштів на рахунку платника) гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Акредитив може бути відкличним або безвідкличним.

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара (наприклад, у разі недотримання умов, передбачених договором, дострокової відмови банком-емітентом від гарантування платежів за акредитивом).

Безвідкличний акредитив – це акредитив, який може бути анульований або умови якого можуть бути змінені лише за згодою на це бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Безвідкличний акредитив – це зобов'язання банку-емітента сплатити кошти в порядку та в строки, визначені умовами акредитива, якщо документи, що передбачені ним, подано до банку, зазначеного в акредитиві, або банку-емітента та дотримані строки й умови акредитива.

Для відкриття акредитива клієнт подає до банку-емітента заяву про відкриття акредитива, в якій умови акредитива складаються так, щоби, з одного боку, вони давали змогу банкам без ускладнень їх контролювати, з іншого – забезпечували б інтереси сторін, які використовують акредитив.

Акредитив є відкритим після того, як здійснено відповідні бухгалтерські записи за рахунками та надіслано повідомлення бенефіціару про відкриття та умови акредитива.

Після відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг) бенефіціар подає банку належні документи, передбачені умовами акредитива, разом з реєстром документів за акредитивом. Банк-емітент, зробивши перевірку виконання всіх умов акредитива, на підставі першого примірника реєстру документів за акредитивом списує кошти з аналітичного рахунку «Розрахунки за акредитивами» і перераховує їх на рахунок бенефіціара.

Акредитивна форма розрахунків найбільш вигідна для постачальників, оскільки вона гарантує оплату відвантаженої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Схему здійснення розрахунків із використанням акредитивної форми відтворено нижче (рис. 3.3).

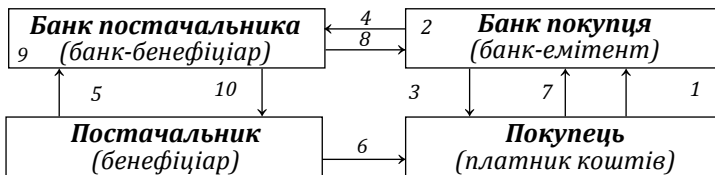


Рис. 3.3. Розрахунок з використанням акредитива:

1 – покупець доручає банку, що його обслуговує, відкрити акредитив; 2 – банк покупця відкриває акредитив; 3 – банк покупця сповіщає покупця про відкриття акредитива; 4 – банк покупця повідомляє банк постачальника про відкриття акредитива постачальнику на конкретну суму; 5 – банк постачальника сповіщає постачальника про відкриття акредитива; 6 – здійснюється відвантаження товару; 7 – покупець повідомляє банк про виконання умови акредитива; 8 – банк покупця переказує банку постачальника суму коштів з акредитива; 9 – банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 10 – банк постачальника повідомляє про це свого клієнта

Розрахунки за допомогою інкасового доручення (розпорядження)

Інкасове доручення (розпорядження) – розрахунковий документ, який містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Органом стягнення (стягувачем) податкового боргу, простроченої заборгованості суб'єкта господарювання перед державою за кредитом (позикою), залученим державою або під державну (місцеву) гарантію, а також за кредитом з бюджету (включно з платою за користування такими кредитами (позиками) та пенєю), є органи доходів і зборів.

Стягувач для стягнення коштів оформляє не менше ніж у трьох примірниках інкасове доручення (розпорядження). У реквізиті «Призначення платежу» інкасового доручення (розпорядження) стягувач зазначає назву, дату видачі та номер (якщо він присвоєний) судового рішення. Судове рішення, на підставі якого оформлено інкасове доручення (розпорядження), банку не подається. Банк, що обслуговує стягувача, приймає інкасові доручення (розпорядження) протягом 10 календарних днів з дати їх складання, а банк платника – протягом 30 календарних днів з дати їх складання. Стягувач доставляє інкасове доручення (роз-

порядження) в банк платника самостійно (через працівника стягувача, рекомендованим або цінним листом тощо).

Банк платника приймає до виконання інкасове доручення (розпорядження) стягувача незалежно від наявності достатнього залишку коштів на рахунку платника.

Банк у разі недостатності коштів на рахунку платника виконує інкасове доручення (розпорядження) у межах залишку коштів. Часткову оплату інкасового доручення (розпорядження) банк оформляє меморіальним ордером, у реквізиті «Призначення платежу» якого зазначає номер і дату інкасового доручення (розпорядження), котре є частково оплачено, суму, що залишилася до сплати, та повторює текст, наведений у реквізиті «Призначення платежу» цього інкасового доручення (розпорядження).

Банк платника в разі відмови виконати інкасове доручення (розпорядження), оформлене стягувачем, у день його надходження має зробити на його зворотному боці напис про причину повернення документа без виконання, зазначити дату повернення і не пізніше наступного робочого дня надіслати (рекомендованим або цінним листом) /передати це інкасове доручення (розпорядження) стягувачу, від якого воно надійшло.

Стягувач може відкликати інкасове доручення (розпорядження) у будь-який час до списання коштів з рахунку платника шляхом подання листа про відкликання до банку, що обслуговує платника. Інкасове доручення (розпорядження) відкликається лише в повній сумі.

Розрахунки за допомогою систем дистанційного обслуговування

Ведення своїх рахунків у банку та обмін технологічною інформацією клієнт може здійснювати за допомогою систем дистанційного обслуговування. Дистанційне обслуговування рахунку клієнт може здійснювати за допомогою систем «клієнт-банк», «клієнт-Інтернет-банк», «телефонний банкінг» тощо.

Юридичною підставою для роботи клієнта за допомогою систем дистанційного обслуговування і оброблення банком дистанційних розпоряджень клієнта є договір банківського рахунку. У договорі неодмінно мають обумовлюватися права, обов'язки та відповідальність сторін, порядок вирішення спорів у разі їх виникнення тощо.

Під час здійснення розрахунків за допомогою систем «клієнт-банк», «клієнт-Інтернет-банк» тощо застосовуються електронні

розрахункові документи. Якщо це передбачено договором між банком та клієнтом, то використання клієнтом системи не виключає можливе оброблення банком документів клієнта на паперових носіях. Не дозволяється формування клієнтами електронних розрахункових документів на підставі розрахункових документів, які мають додатки (реєстр розрахункових чеків, реєстр документів за акредитивом тощо), а також формування стягувачем електронних розрахункових документів на підставі платіжних вимог на примусове списання, стягнення коштів, отримувачем – у разі договірного списання коштів, якщо отримувач коштів є клієнтом іншого банку. Ці платіжні вимоги стягувач/отримувач надсилає до банку на паперових носіях.

Для здійснення операцій за рахунком клієнта (оплата комунальних послуг, телефонних переговорів тощо) за допомогою системи «телефонний банкінг» (дистанційне обслуговування клієнтів телефонними каналами зв'язку) клієнт у договорі банківського рахунку або іншому договорі про надання банківських послуг зазначає інформацію, яка потрібна банку для списання ним коштів з рахунку клієнта. Ідентифікація клієнта для доступу до системи «телефонний банкінг» здійснюється за допомогою засобів ідентифікації, що передбачені в договорі між банком та клієнтом. Засоби ідентифікації (номер клієнта, особистий ПІН-код, сукупність цифрових і літерних компонентів тощо) банк надає клієнту після укладення договору.

Передавання дистанційного розпорядження за допомогою системи «телефонний банкінг» та реєстрація його банком здійснюються за погодженим каналом доступу в автоматичному режимі.

Розрахунки за допомогою векселів

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити в обумовлений строк визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Суб'єктами економічних відносин при розрахунках векселями є: векселедавець (трасант); веселедержатель (ремітент); платник (трасат).

Розрізняють простий і переказний векселі. Вексель простий – вексель, який містить зобов'язання векселедавця сплатити у зазначений строк визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрахунки з використанням простого векселя зображено на рис. 3.4.

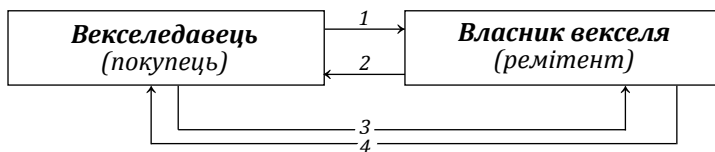


Рис. 3.4. Розрахунок з використанням простого векселя:

1 – передача векселя; 2 – пред’явлення векселя до акцепту; 3 – погашення векселя; 4 – передача погашеного векселя

Вексель переказний – вексель, який містить письмовий наказ однієї особи (юридичної або фізичної) іншій особі сплатити у зазначений строк визначену суму грошей третій особі. Розрахунки з використанням простого векселя зображено на рис. 3.5.

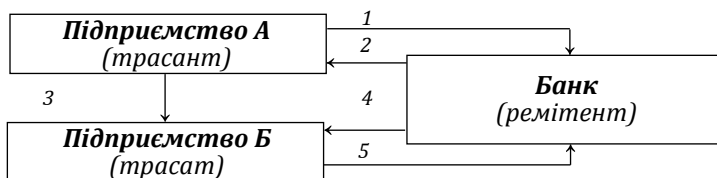


Рис. 3.5. Розрахунок з використанням переказного векселя:

1 – передача векселя з метою погашення кредиту; 2 – банк надає кредит; 3 – відвантаження товару; 4 – передача векселя для акцепту; 5 – передача грошей за векселем.

3.3. Порядок визначення строків здавання готівкової виручки та розрахунку ліміту каси

Готівка, що надходить до кас, оприбутковується в день одержання готівки у повній сумі.

Установа/підприємство зобов’язане розробити та затвердити внутрішнім документом порядок оприбуткування готівки в касі установи/підприємства, у якому максимально врахувати особливості роботи як установи/підприємства, так і його відокремлених підрозділів (внутрішній трудовий розпорядок, режим роботи, графіки змінності, порядок та особливості здавання готівкової виручки (готівки) до банку). Для відокремлених

підрозділів установи/підприємства порядок оприбуткування готівки в касі встановлюється та доводиться внутрішніми документами установи/підприємства.

Підприємство здійснює збір готівкової виручки (готівки), отриманої від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), для подальшого її здавання до банку з використанням комплексу технічних і програмних засобів, розташованих у місці здійснення готівкових розрахунків, які б забезпечували безпечне передавання коштів з робочих місць касирів до спеціально обладнаного приміщення для зберігання та подальшого здавання готівки до кас банків.

Суб'єкти господарювання здають готівкову виручку (готівку) для переказу на банківські рахунки суб'єктів господарювання до операторів поштового зв'язку, національних операторів та небанківських фінансових установ, які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунку.

Готівкова виручка (готівка) здається для зарахування на будь-який банківський рахунок суб'єкта господарювання на його вибір.

Касові операції оформляються касовими ордерами, видатковими відомостями, розрахунковими документами, документами за операціями із застосуванням електронних платіжних засобів, іншими касовими документами, які, згідно із законодавством України, підтверджували б факт продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) готівки.

Касові документи можуть бути паперовими або електронними. Електронні касові документи повинні бути оформлені відповідно до вимог законодавства України у сфері електронного документообігу.

Приймання готівки в касу проводиться за прибутковим касовим ордером, підписаним головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником установи/підприємства. До прибуткових касових ордерів можуть додаватися документи, які є підставою для їх складання.

Про приймання установами/підприємствами готівки в касу за прибутковими касовими ордерами видається квитанція (що є відривною частиною прибуткового касового ордера), підписана головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником,

підпис яких може бути засвідчений відбитком печатки цієї/цього установи/підприємства. Використання печатки установою/підприємством не є обов'язковим.

Видача готівки з кас проводиться за видатковими касовими ордерами або видатковими відомостями. Документи на видачу готівки підписуються керівником і головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником. До видаткових ордерів додаються заяви на видачу готівки, розрахунки.

Підпис керівника установи/підприємства на видаткових касових ордерах не обов'язковий, якщо на доданих до видаткових касових ордерів документах, заявах, рахунках є його дозвільний напис.

Підприємства, що займаються закупівлею товарів сільськогосподарської продукції, проведення розрахунків за які не врегульовано законодавством України, здійснюють видачу готівки здавальникам такої сільськогосподарської продукції за відомостями, у яких зазначаються прізвища здавальників, їхні адреси, обсяги зданої продукції і сума виплаченої готівки, що підписуються здавальником.

Установа/підприємство визначає і встановлює за погодженням з банком (у якому відкрито рахунок установи/підприємства, на який зараховуються кошти) строки здавання ним готівкової виручки (готівки) для її зарахування на рахунки в банках відповідно до таких вимог:

1) для установ/підприємств, розташованих у населених пунктах, де є банки, – щодня (у день надходження готівкової виручки (готівки) до їхніх кас);

2) для підприємств, у яких час закінчення робочого дня (зміни), установлений правилами внутрішнього трудового розпорядку і графіками змінності відповідно до законодавства України, не дає змоги забезпечити здавання готівкової виручки (готівки) у день її надходження, – наступного за днем надходження готівкової виручки (готівки) до каси дня;

3) для установ/підприємств, розташованих у населених пунктах, де немає банків, – не рідше ніж один раз на п'ять робочих днів.

Підприємства (юридичні особи), які здійснюють страхову діяльність та діяльність з випуску і проведення лотерей, установлюють строки здавання готівкової виручки (готівки) для

страхових агентів і розповсюджувачів лотерей, які діють на підставі укладених договорів, з урахуванням специфіки їхнього функціонування (режиму роботи у вечірні години, вихідні та святкові дні) та обсягів виручки, що здається, але не рідше одного разу на п'ять робочих днів.

Підприємства, які працюють у вихідні та святкові дні і не мають змоги здати одержану ними за ці дні готівкову виручку (готівку) до банку через відсутність відповідної умови у договорі, укладеному з банком на інкасацію коштів, здають таку готівкову виручку (готівку) через банкомати/програмно-технічні комплекси самообслуговування в день її надходження до каси підприємства або безпосередньо до банку протягом операційного часу наступного робочого дня банку та підприємства.

Строки здавання готівкової виручки (готівки) узгоджуються установами, підприємствами, небанківськими фінансовими установами з банком і обов'язково визначаються в договорах банківського рахунку між установами, підприємствами, небанківськими фінансовими установами та банками.

Установа/підприємство, яка/яке в окремі дні не фіксує перевищення ліміту каси, має право в ці дні не здавати в установлені строки готівку.

Установа, підприємство, небанківська фінансова установа на підставі Положення про ведення касових операцій та з урахуванням особливостей роботи зобов'язані розробити та затвердити внутрішнім документом порядок розрахунку ліміту каси установи, підприємства, небанківської фінансової установи та їхніх відокремлених підрозділів. У розрахунку враховується строк здавання установою, підприємством, небанківською фінансовою установою готівкової виручки (готівки) для її зарахування на рахунки в банках, визначений відповідним договором банківського рахунку. Ліміт каси установи, підприємства, небанківські фінансові установи встановлюють на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси за рішенням керівника установи, підприємства, небанківської фінансової установи або уповноваженої ним особи.

Установа, підприємство, небанківська фінансова установа затверджує внутрішніми документами установлений ліміт каси. Для відокремлених підрозділів ліміт каси встановлюється і доводиться до їх відома відповідним внутрішнім документом уста-

нови, підприємства-юридичної особи, небанківської фінансової установи.

Установи/підприємства, що розпочинають свою діяльність, а також підприємства, діяльність яких була пов'язана виключно з безготівковими розрахунками та які відповідно до встановленого законодавством України порядку отримують право на здійснення додаткового виду діяльності, що передбачає здійснення готівкових розрахунків, на перші три місяці їхньої роботи (з дня першого готівкового розрахунку) ліміт каси встановлюють згідно з прогнозними розрахунками. Ліміт каси, установлений з урахуванням прогнозних розрахунків, у двотижневий строк після закінчення перших трьох місяців їхньої роботи переглядається за фактичними показниками діяльності.

Релігійні організації (релігійні громади, управління і центри, монастирі, релігійні братства, місіонерські товариства (місії), духовні навчальні заклади), які не здійснюють виробничої або іншого виду підприємницької діяльності, ліміту каси та строків здавання готівки не мають.

Державна казначейська служба України самостійно визначає порядок встановлення ліміту каси в касі підприємства та касах бюджетних установ і організацій, що нею обслуговуються.

Ліміт каси вважається нульовим, якщо установою/підприємством його не встановлено (незалежно від причин такого невстановлення). Уся готівка, що перебуває в касі установи/підприємства на кінець робочого дня і не здана нею/ним відповідно до вимог Положення про ведення касових операцій, вважається понадлімітною, якщо установою/підприємством ліміт каси не встановлено (незалежно від причин такого невстановлення).

Готівка не вважається понадлімітною в день її надходження, якщо вона здана в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, до обслуговуючих банків не пізніше наступного робочого дня банку або видана для використання установою/підприємством відповідно до законодавства (без попереднього здавання її до банку і одночасного отримання з каси банку) наступного дня на потреби, пов'язані з діяльністю установи/підприємства.

Готівка не вважається понадлімітною в день її надходження, якщо вона надійшла до кас підприємств у вихідні та святкові дні та здана в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, до обслуговуючих банків наступного робочого дня банку та підприємства

або видана для використання підприємством відповідно до законодавства (без попереднього здавання її до банку і одночасного отримання з каси банку) наступного робочого дня на потреби, пов'язані з діяльністю підприємства.

Установлений ліміт каси та строки здавання готівкової виручки (готівки) можуть переглядатися через зміни законодавства України або за наявності відповідних обставин (зміни в надходженнях/видатках готівки, внутрішнього трудового розпорядку/графіків змінності тощо). Документи (нормативно-правові акти, внутрішні документи (розрахунки) установи/підприємства, затверджені (підписані) керівником або уповноваженою ним особою), на підставі яких переглянуто ліміт каси, строки здавання готівкової виручки (готівки), додаються до відповідних наказів (розпоряджень), договорів банківського рахунку установи/підприємства.

Керівники установ/підприємств несуть відповідальність за дотримання вимог Положення про ведення касових операцій щодо встановлення ліміту каси та за достовірність відповідних показників, зазначених у розрахунку встановлення ліміту залишку готівки в касі.

Державна фіскальна служба України (далі – контролюючий орган) під час проведення перевірок щодо дотримання порядку ведення операцій з готівкою установами/підприємствами за результатами проведеної перевірки складає акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою (далі – акт про перевірку) за формою, наведеною в Додатку Р.

Порушення і висновки, виявлені в результаті перевірки, зазначаються в розділах акта про перевірку.

Контролюючий орган під час проведення перевірки:

1) перевіряє виконання установою/підприємством вимог Положення про ведення касових операцій щодо дотримання порядку ведення касової книги та оформлення операцій з приймання та видачі готівки з каси, ведення відповідних касових документів;

2) перевіряє повноту та своєчасність оприбуткування в касах готівкових надходжень, одержаних установою/підприємством (за реалізовану продукцію, продані товари, виконані роботи, надані послуги і позареалізаційні операції). Готівка, що надходить до кас, мусить своєчасно та в повній сумі оприбутковуватися;

3) визначає наявність самостійно встановленого ліміту каси та його відповідність самостійно здійсненим розрахункам. Сума готівки за видатковими касовими ордерами або видатковими відомостями, у яких видача готівки з каси не підтверджена підписом одержувача, додається до залишку готівки в касі виключно в день, коли оформлено зазначені видаткові документи, і надалі зазначена сума не береться для розрахунку понадлімітних залишків готівки;

4) перевіряє обов'язковість забезпечення постійної наявності в касах підприємств у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, що перевіряються, монет для видачі здачі (за винятком тих номіналів монет (банкнот), карбування та випуск в обіг/ додатковий випуск в обіг яких припинено Національним банком України);

5) звіряє з банківськими документами всі випадки одержання суб'єктом господарювання значних сум готівки, а за потреби використовує також відповідні дані банків, у яких відкрито його поточні рахунки;

6) перевіряє дотримання установою/підприємством порядку витрачання готівкової виручки (готівки). Виплати готівкою повинні здійснюватися з урахуванням вимог Податкового кодексу України в разі наявності в підприємства податкового боргу;

7) перевіряє дотримання установою/підприємством встановленого порядку видачі готівки під звіт (зокрема на відрядження) та її використання відповідно до вимог Положення про ведення касових операцій та інших нормативно-правових актів України. Строки та умови видачі готівки під звіт, регламентовані законодавством України, не повинні порушуватися;

8) перевіряє дотримання суб'єктами господарювання установлених обмежень під час здійснення ними готівкових розрахунків між собою та/або з фізичними особами;

9) перевіряє розрахункові операції суб'єкта господарювання. Під час такої перевірки враховується: що такі готівкові розрахунки можуть здійснюватися протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах граничних сум розрахунків готівкою; що кількість суб'єктів господарювання та фізичних осіб, з якими здійснюються готівкові розрахунки, протягом дня не обмежується; що зазначені обмеження не стосуються випадків, визначених Положенням про ведення касових операцій

у національній валюті в Україні. Платежі понад установлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які в установленому законодавством порядку отримали ліцензію на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунку, шляхом переказу коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення готівки до банку чи небанківської фінансової установи для подальшого їх переказу на поточні рахунки в банку.

Питання для самоконтролю

1. У якій черговості здійснюється списання коштів при одночасному надходженні кількох розрахункових документів до установи банку?
2. Окресліть схему організації розрахунків за допомогою платіжного доручення.
3. Хто заповнює верхню частину платіжної вимоги-доручення?
4. Що таке платіжна вимога?
5. Як відбуваються розрахунки чеками?
6. Охарактеризуйте види акредитивів.
7. У яких випадках використовується інкасове доручення?
8. У чому полягає сутність розрахунків за допомогою систем дистанційного обслуговування?
9. Назвіть види банківських рахунків, що їх можуть відкривати суб'єкти господарювання, й охарактеризуйте їх.
10. Які документи потрібні для відкриття поточного рахунку юридичної особи?
11. Які кошти зараховуються на поточні рахунки в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів?
12. Які операції здійснюються з поточного рахунку в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів?
13. Які операції заборонено проводити з вкладним (депозитним) рахунком суб'єкта господарювання?
14. Назвіть умови закриття поточних рахунків клієнтів банків.
15. Які строки здавання підприємствами готівкової виручки для її зарахування на рахунки в банках?
16. На підставі чого встановлюють ліміт каси підприємства?
17. Як визначається ліміт каси підприємства?
18. Які готівкові кошти не вважаються понадлімітними?
19. Хто несе відповідальність за дотримання порядку ведення операцій з готівкою?
20. Який документ складається за результатами перевірки підприємства при виявленні порушення порядку ведення операцій з готівкою?

Тести

1. Які розрахункові документи виконуються у першу чергу при одночасному надходженні кількох розрахункових документів?

- а) списуються кошти за розрахунковими документами, що передбачають платежі до бюджету;
- б) списуються кошти за іншими розрахунковими документами в порядку їх послідовного надходження;
- в) списуються кошти на підставі рішення суду для задоволення вимог про відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, а також вимог про стягнення аліментів;
- г) немає правильної відповіді.

2. Які розрахункові документи виконуються у другу чергу при одночасному надходженні кількох розрахункових документів?

- а) списуються кошти на підставі рішення суду для розрахунків щодо виплати вихідної допомоги та оплати праці особам, які працюють за трудовим договором (контрактом), а також виплати за авторським договором;
- б) списуються кошти на підставі рішення суду для задоволення вимог про відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, а також вимог про стягнення аліментів;
- в) списуються кошти за розрахунковими документами, що передбачають платежі до бюджету;
- г) списуються кошти на підставі інших рішень суду.

3. Вкажіть строк дії платіжного доручення:

- а) протягом 10 календарних днів з дати його виписки;
- б) протягом 15 календарних днів з дати його виписки;
- в) протягом 20 календарних днів з дати його виписки;
- г) упродовж 30 календарних днів з дати його виписки.

4. Платник може зазначити у платіжному дорученні дату валютування, яка не може бути пізніше:

- а) 10 календарних днів після складання платіжного доручення;
- б) 15 календарних днів після складання платіжного доручення;
- в) 20 календарних днів після складання платіжного доручення;
- г) 30 календарних днів після складання платіжного доручення.

5. Платіжне доручення – це:

- а) розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій;
- б) розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача;

в) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірною списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;

г) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

6. Меморіальний ордер – це:

а) розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій;

б) розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача;

в) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірною списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;

г) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

7. Платіжна вимога – це:

а) розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій;

б) розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача;

в) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірною списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;

г) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

8. Чеки брошуруються в розрахункові чекові книжки:

а) по 5, 10, 15 аркушів;

б) по 10, 20, 25 аркушів;

в) по 10, 20, 30 аркушів;

г) 10, 25, 50 аркушів.

9. Строк дії чекової книжки:

- а) 1 місяць;
- б) 3 місяці;
- в) 6 місяців;
- г) 12 місяців.

10. Строк дії чека, який видається фізичній особі для одноразового розрахунку:

- а) 1 місяць;
- б) 3 місяці;
- в) 6 місяців;
- г) 12 місяців.

11. Чек із чекової книжки пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом:

- а) 10 календарних днів;
- б) 15 календарних днів;
- в) 20 календарних днів;
- г) 30 календарних днів.

12. Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

- а) простий, переказний;
- б) зовнішній, внутрішній;
- в) покритий, непокритий;
- г) товарний, грошовий.

13. Для формування (статутного або складеного капіталу, пайового або неподільного фонду) юридична особа може відкривати:

- а) один поточний рахунок;
- б) два поточні рахунки;
- в) три поточні рахунки;
- г) необмежену кількість рахунків.

14. Яку кількість рахунків клієнти мають право відкривати у банківських установах України?

- а) Один;
- б) два;
- в) три;
- г) необмежену кількість.

15. Кошти на вкладний (депозитний) рахунок суб'єкта господарювання перераховуються з його:

- а) іншого депозитного рахунку;
- б) розподільного рахунку;
- в) поточного рахунку;
- г) кредитного рахунку.

16. *Нараховані проценти за вкладом (депозитом) суб'єкта господарювання можуть перераховуватися на:*

- а) погашення заборгованості за кредитом;
- б) поповнення вкладу (депозиту);
- в) оплату праці працівникам;
- г) поповнення статутного капіталу.

17. *Банки відкривають своїм клієнтам за договором банківського рахунку:*

- а) депозитні рахунки;
- б) кредитні рахунки;
- в) поточні рахунки;
- г) розподільні рахунки.

18. *Банки відкривають своїм клієнтам за договором банківського вкладу:*

- а) депозитні рахунки;
- б) кредитні рахунки;
- в) поточні рахунки;
- г) розподільні рахунки.

19. *Якщо перевіркою підприємства було виявлено порушення, то за її результатами складається:*

- а) довідка про перевірку;
- б) довідка про стан проведення перевірки;
- в) акт про перевірку;
- г) акт обстеження.

20. *Підприємства мають право зберігати у своїй касі готівку, одержану в банку для виплат, що належать до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій, дивідендів (доходу), понад установлений ліміт каси протягом:*

- а) трьох робочих днів;
- б) трьох робочих днів, включно із днем одержання готівки в банку;
- в) п'яти робочих днів;
- г) п'яти робочих днів, включно із днем одержання готівки в банку.

21. *Видача готівкових коштів під звіт на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготовлю вторинної сировини, крім металобрухту, дозволяється на строк :*

- а) не більше 2 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт;
- б) не більше 3 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт;
- в) не більше 5 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт;
- г) не більше 10 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт.

22. *Видача готівкових коштів під звіт на виробничі (господарські) потреби (крім закупівлі сільськогосподарської продукції та заготівлі вторинної сировини, окрім металобрухту), дозволяється на строк:*

- а) не більше 2 робочих днів, включно із днем отримання готівкових коштів під звіт;
- б) не більше 3 робочих днів, включно із днем отримання готівкових коштів під звіт;
- в) не більше 5 робочих днів, включно із днем отримання готівкових коштів під звіт;
- г) не більше 10 робочих днів, включно із днем отримання готівкових коштів під звіт.

23. *Відповідальність за дотримання порядку ведення операцій з готівкою покладається на:*

- а) керівників підприємств і головних бухгалтерів;
- б) керівників підприємств;
- в) головних бухгалтерів та касирів;
- г) касирів.

24. *Уся готівка, що надходить до кас, має в повній сумі оприбутковуватися:*

- а) у день одержання готівкових коштів;
- б) наступного дня, після одержання готівкових коштів;
- в) протягом трьох днів після одержання готівкових коштів;
- г) протягом п'яти днів після одержання готівкових коштів.

25. *Контроль за правильним веденням касової книги покладається на:*

- а) керівника та головного бухгалтера;
- б) керівника або працівника підприємства, який на це уповноважений керівником;
- в) головного бухгалтера або працівника підприємства, який на це уповноважений керівником;
- г) касира та працівника підприємства, який на це уповноважений керівником.

Практичні завдання

Завдання 1

ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947) звернулось у 1-шу філію АТ «КредоБанк» м. Львова про відкриття йому поточного рахунку. Реквізити банку: МФО 325365; код ЄДРПОУ 23275656; директор філії банку Антонів К. О., головний бухгалтер філії банку Мартин К. Н.

Директор ТзОВ «Енергоресурс Львів» Бачевський Роман Сергіювич, головний бухгалтер Добошак Оксана Богданівна.

Необхідно: заповнити заяву про відкриття поточного рахунку (*Додаток М*), картку зі зразками підписів і відбитком печатки (*Додаток Н*); оформити договір банківського рахунку.

Завдання 2

ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947; поточний рахунок № 26004675562142; обслуговуючий банк – дивись завдання 1) оформило платіжне доручення № 245 від 24.07.2017 р. на перерахування ПАТ «Енергоресурс» (61105, м. Харків, вул. Киргизька, буд. 19; код ЄДРПОУ 32237716) авансу за водоміри та лічильники тепла в сумі 1 000 000 грн. Поточний рахунок отримувача № 26006152573665 у філії № 5 АТ «Ощадбанк» м. Харкова; МФО 325487; код ЄДРПОУ 31748924.

Необхідно: оформити платіжне доручення встановленої форми на перерахування авансу (*Додаток Б*).

Завдання 3

ПАТ «Енергоресурс» (61105, м. Харків, вул.Киргизька, буд. 19; код ЄДРПОУ 32237716; поточний рахунок 26006152573665; обслуговуючий банк – дивись завдання 2) виставило платіжну вимогу-доручення № 129 від 11.09.2017 р. на ім'я ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947; поточний рахунок № 26004675562142; обслуговуючий банк – дивись завдання 1) про стягнення з нього заборгованості на суму 2 000 000 грн. за відпущені раніше водоміри та лічильники тепла.

Необхідно: оформити платіжну вимогу-доручення встановленої форми для перерахування коштів за отриманий товар (*Додаток В*).

Завдання 4

ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947; поточний рахунок № 26004675562142) звернулось у 1-шу філію АТ «КредоБанк» м. Львова (реквізити банку – дивись завдання 1) видати йому чекову книжку на 20 аркушів. Ліміт чекової книжки становить 700 000 грн.

Необхідно: 1) оформити заяву на отримання чекової книжки; 2) заповнити платіжне доручення на перерахування з поточного рахунку на аналітичний рахунок «Розрахунки чеками» суми ліміту (*додаток 14 до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, Додаток Б*).

Завдання 5

11.08.2017 р. ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947; поточний рахунок № 26004675562142) на підставі договору № 164 від 09.08.2017 р. з ПАТ «Енергоресурс» (61105, м. Харків, вул. Киргизька, буд. 19; код ЄДРПОУ 32237716; поточ-

ний рахунок 26006152573665; обслуговуючий банк – дивись завдання 2) звернулось у 1-шу філію АТ «КредоБанк» м. Львова (реквізити банку – дивись завдання 1) відкрити йому безвідкличний акредитив строком на 10 днів у сумі 500 000 тис. грн для розрахунків за водоміри.

Необхідно: заповнити заяву про відкриття акредитива встановленої форми (*Додаток К*).

Завдання 6

ТзОВ «Енергоресурс Львів» (79035, м. Львів, вул. Зелена, 131; код ЄДРПОУ 24268947; поточний рахунок № 26004675562142; обслуговуючий банк – дивись завдання 1) виписало розрахунковий чек за № 113578 ПАТ «Енергоресурс» (61105, м. Харків, вул. Киргизька, буд. 19; код ЄДРПОУ 32237716; поточний рахунок 26006152573665; обслуговуючий банк – дивись завдання 2) за отримані за накладною № 86 від 20.03.2017 р. лічильники тепла. Отримання лічильників здійснює експедитор ТзОВ «Енергоресурс Львів» Гришкевич А. Я. (довіреність № 197 від 19.03.2017 р.).

Необхідно: оформити розрахунковий чек встановленої форми (*Додаток Е*).

Завдання 7

Режим роботи ТзОВ «Універсал» – п'ятиденний робочий тиждень. Готівкова виручка за березень–травень 2017 р. склала 150 000 грн. Витрачено за березень–травень 2017 р.: на відрядження 16 000 грн; на оплату праці 50 000 грн; готівкові витрати на господарські потреби 140 000 грн.

Необхідно: здійснити розрахунок встановлення ліміту залишку готівки в касі ТзОВ «Універсал» (*Додаток П*).

Темати рефератів

1. Організація безготівкових розрахунків в Україні: проблеми та перспективи.

2. Порівняльна характеристика окремих форм безготівкових розрахунків в Україні.

3. Принципи організації готівкових та безготівкових розрахунків.

4. Міжнародний досвід проведення безготівкових розрахунків.

5. Причини і наслідки встановлених обмежень на готівкові розрахунки підприємств.

6. Проблеми контролю грошових розрахунків суб'єктів господарювання.

7. Сучасний стан безготівкових розрахунків підприємств.

8. Сучасний стан готівкових розрахунків підприємств.

9. Перспективи використання векселів в Україні.

10. Особливості використання чеків на підприємствах.

Тема 4

ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

- 4.1. Економічний зміст і функції прибутку підприємства.
- 4.2. Механізм формування прибутку підприємства.
- 4.3. Методи планування прибутку від реалізації продукції.
- 4.4. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства.
- 4.5. Сутність і методи обчислення рентабельності.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, собівартість, методи планування прибутку, рентабельність, рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність капіталу.

4.1. Економічний зміст і функції прибутку підприємства

У здійсненні виробничо-фінансової діяльності підприємства беруть участь різноманітні фактори: трудові, фінансові, матеріальні. Метою кожного суб'єкта господарювання є досягнення якомога ефективнішого використання задіяних у його діяльності ресурсів. Кінцеву грошову оцінку різних сфер діяльності підприємства отримують через систему показників, що характеризують фінансовий результат.

Фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності підприємства, виражений у вартісній (грошовій) формі. Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток (збиток) звітного періоду, обчислений з врахуванням всіх доходів та витрат (окрім податків) підприємства. Цей показник визначається як сальдо за всіма доходами та витратами за різними видами діяльності підприємства (рис.4.1). Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Основні показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Фінансовий результат (прибуток, збиток)	=	Доходи	-	Витрати
---	---	---------------	---	----------------

Рис. 4.1. Визначення фінансового результату діяльності підприємства

У разі перевищення доходів звітного періоду над витратами звітного періоду підприємство отримує прибуток. У випадку ж перевищення витрат над доходами звітного періоду фінансовим результатом діяльності підприємства є збиток.

Кінцева мета діяльності підприємства в ринкових умовах – отримання прибутку. У ринковій економіці прибуток виступає орієнтиром підприємницької діяльності. Прибуток формує основу економічного розвитку підприємства та є джерелом збагачення його власників. Тому доречно стверджувати, що прибуток водночас виступає і метою, і умовою господарської діяльності підприємств. По-перше, він характеризує ефективність використання ресурсів, тобто є показником фінансової результативності всіх видів діяльності підприємства. По-друге, він виступає джерелом розвитку як підприємства, так і держави. Отриманий прибуток підприємства, що залишився у його розпорядженні, використовують на фінансування діяльності, капітальних вкладень, інвестицій. Водночас прибуток є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів.

Прибуток – це позитивний кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що визначається як різниця між загальною сумою доходів і витрат на виробництво й реалізацію продукції.

Найповніше економічна сутність прибутку підприємства виявляється через виконуваний ним функції. Основними функціями прибутку підприємства є такі: оцінювальна, стимулююча, розподільна.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що отриманий прибуток вимірює успіх діяльності підприємства. Ця функція допомагає підприємствам контролювати ефективність використання ресурсів. Попри те що прибуток є абсолютним показником, його можна використовувати для вимірювання ефективності діяльності підприємства. Тимчасом за інших рівних умов діяльність підприємства можна вважати ефективнішою, якщо його сукупні витрати забезпечують більший прибуток або якщо ця сума прибутку отримана з мінімальними витратами.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є винагородою власникам капіталу, джерелом матеріального заохочення працівників підприємства, фінансовою основою розвитку підприємства. Прибутку належить вагома роль у системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства – чим більша сума нерозподіленого прибутку, тим меншою є потреба в залученні коштів із позикових джерел, тим вбачається рівень його самофінансування і фінансової стійкості, що становить основу розвитку підприємства.

Зміст *розподільної* функції прибутку полягає в тому, що отриманий прибуток є джерелом формування доходів бюджету. За рахунок прибутку формується доходна частина державного та місцевих бюджетів – через систему податків і зборів, що сплачують підприємствами з прибутку.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своєю всебічною роллю, а й різноманітністю його видів. Класифікацію прибутку підприємств наведено в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Класифікація прибутку підприємства

Ознака класифікації	Вид прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. За відображенням у «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)»	<ul style="list-style-type: none"> - валовий прибуток - фінансовий результат (прибуток, збиток) від операційної діяльності - фінансовий результат (прибуток, збиток) до оподаткування - чистий фінансовий результат (прибуток, збиток)
2. За джерелами утворення	<ul style="list-style-type: none"> - прибуток від реалізації продукції - прибуток від реалізації активів - прибуток від позареалізаційних операцій
3. За джерелами формування прибутку від основних видів діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - прибуток від операційної діяльності - прибуток від інвестиційної діяльності - прибуток від фінансової діяльності
4. За характером оподаткування прибутку	<ul style="list-style-type: none"> - прибуток, що підлягає оподаткуванню - прибуток, що не підлягає оподаткуванню
5. За періодом формування прибутку	<ul style="list-style-type: none"> - прибуток попереднього періоду - прибуток звітного періоду; - планового періоду
6. За характером використання прибутку	<ul style="list-style-type: none"> - нерозподілений (капіталізований) прибуток - прибуток, що підлягає розподілу
7. Залежно від впливу інфляції	<ul style="list-style-type: none"> - номінальний прибуток - реальний прибуток

Отже, прибуток є важливим джерелом наповнення фінансових ресурсів підприємства, одним із найважливіших економічних показників діяльності підприємства. За рахунок прибутку підприємство виконує свої зобов'язання перед бюджетом, банками, іншими підприємствами та організаціями. Прибуток є показником, що характеризує рівень його ділової активності, фінансового благополуччя. Зростання прибутку є підґрунтям для самофінансування, розширеного відтворення, вирішення соціальних проблем на підприємстві. Тому кожне підприємство з метою забезпечення прибуткової діяльності мусить неабияку увагу приділяти плануванню та формуванню прибутку.

4.2. Механізм формування прибутку підприємства

Теоретичною основою аналізу прибутку підприємства є прийнята для всіх підприємств, незалежно від форми власності, єдина модель формування прибутку. Дана модель формування прибутку визначається Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Ним передбачено, що фінансова звітність підприємства складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності. Формування прибутку підприємства відображається у «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)». У звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період. Модель формування прибутку (відповідно до форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» охоплює декілька етапів (рис. 4.2).

1 етап. Визначення валового прибутку від реалізації продукції. Валовий прибуток від реалізації встановлюється як різниця між виручкою від реалізації продукції у відпускних цінах підприємства (без ПДВ, акцизного податку та інших непрямих податків) і затратами, що включаються у виробничу собівартість. До собівартості продукції при визначенні валового прибутку включаються прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці

і нарахування, а також непрямі загальновиробничі витрати. Валовий прибуток є показником ефективності роботи виробничих підрозділів підприємства.

2 етап. Визначення прибутку від операційної діяльності. Він устанавлюється як різниця між валовим прибутком та адміністративними витратами, витратами на збут та іншими операційними витратами. Прибуток від операційної діяльності є показником економічної ефективності основної діяльності підприємства, тобто виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт і послуг).

3 етап. Результат (прибуток чи збиток) фінансової діяльності визначається шляхом додавання процентів до отримання, доходів від участі в інших підприємствах, інших операційних доходів та витрат, також від іншої реалізації.

4 етап. Визначення чистого прибутку (збитку) підприємства. Такий прибуток є показником економічної ефективності всієї господарської діяльності підприємства. Як видно з рис. 4.2, чистий прибуток звітного періоду визначається як різниця між прибутком до оподаткування та податку на прибуток підприємств.

Величина чистого прибутку підприємства поряд з іншими показниками фінансового стану дають загальну характеристику його діяльності. Підприємство зацікавлене не тільки отримати якомога більший прибуток, але й ефективно використати ту частину прибутку, що залишається у його розпорядженні. У збільшенні власних коштів за рахунок прибутку і криються успіхи чи невдачі підприємства.

Сучасна модель формування і розподілу прибутку підприємств відображає основні риси системи розподільних взаємовідносин між державою та підприємствами. Для підприємства податок на прибуток підприємств є неодмінним елементом у процесі формування капіталу підприємства. Сума податку на прибуток підприємств може бути зменшена за рахунок покращення системи внутрішньовиробничого планування та контролю за витратами, шляхом вдосконалення діяльності та вибору облікової політики підприємства.

Для підвищення ефективності роботи підприємств першочергове значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції, зростання прибутку. На величину прибутку підприємства впливають різноманітні чинники (табл. 4.2).

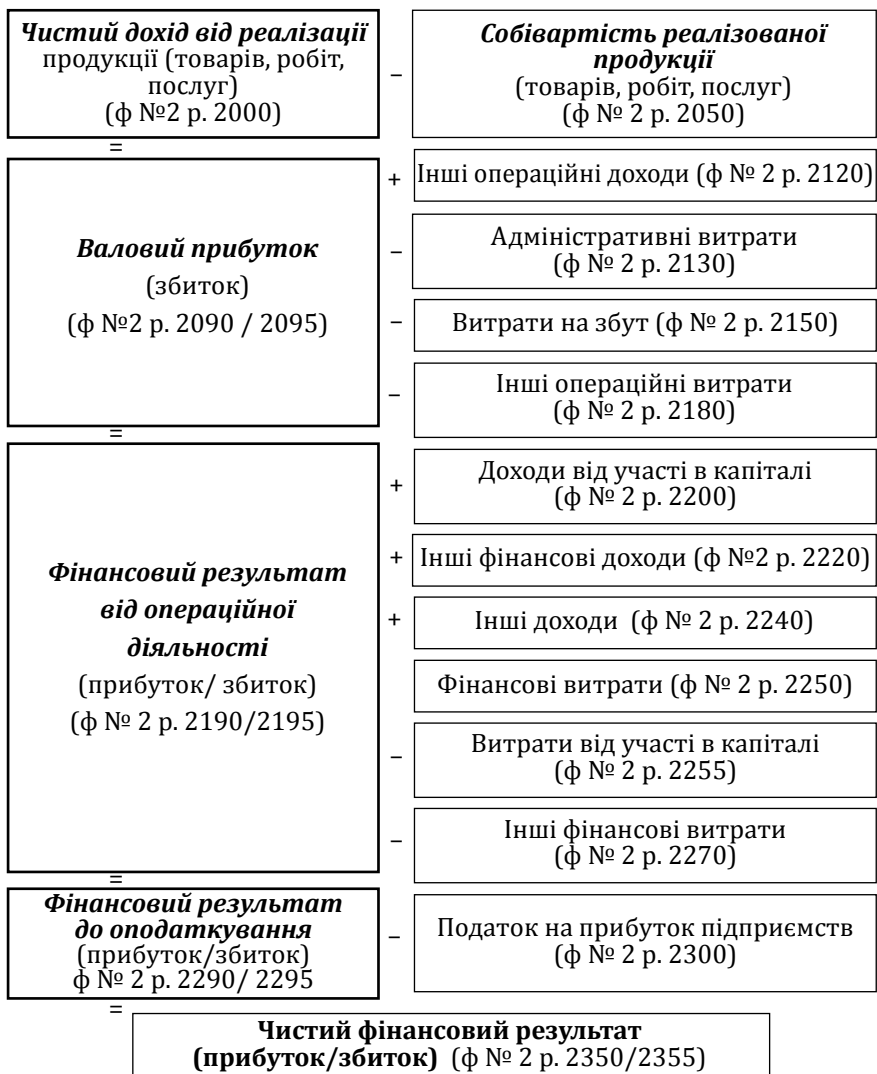


Рис. 4.2. Модель формування прибутку (збитку) підприємства
 (зміст статей «Звіту про фінансові результати
 (Звіту про сукупний дохід)» наведено в таблиці 4.3)

Зовнішні чинники – це чинники, що не залежать від підприємства або які підприємство не має змоги контролювати. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть

Таблиця 4.2

Класифікація резервів зростання прибутку на підприємстві

Ознака класифікації	Види резервів збільшення прибутку підприємства
За напрямом впливу на діяльність підприємства	Зовнішні
	Внутрішні
За формою прояву	Явні
	Приховані
За рахунок покращення	Трудових ресурсів
	Предметів праці
	Засобів праці
За часовою ознакою	Поточні
	Перспективні
За новизною	Інноваційні
	Неінноваційні

значно вплинути на величину прибутку. До зовнішніх факторів належать такі:

- надзвичайні події, природні (кліматичні) умови, конкуренція, соціальні умови в країні, транспортні та інші чинники, що збільшують доходи одних підприємств чи витрати інших;
- зміна державними органами цін, тарифів, відсотків, податкової політики, амортизаційних відрахувань, ставок заробітної плати, штрафних санкцій, інфляція, рівень накопичення ринку товарами та інше;
- порушення дисципліни постачальниками сировини та матеріалів, недотримання умов договорів фінансовими, банківськими та іншими установами.

Внутрішні чинники зростання прибутку – це чинники, що залежать від підприємства і контролювані ним (табл. 4.3).

Управління прибутком підприємства передбачає виявлення чинників впливу на прибуток від різних видів діяльності (рис. 4.3). Умови конкурентного розвитку підприємств вимагають пошуку таких резервів збільшення прибутку, в основі яких лежать якісні перспективні зміни їх розвитку. Тільки резерви якісного характеру щодо збільшення прибутку є умовою реалізації тактичного і стратегічного розвитку підприємства, формування високого рівня показника якості прибутку. Під якістю прибутку розуміють характеристику структури джерел формування прибутку. Висока якість прибутку характерна у випадку, коли прибуток формується за рахунок підвищення оборотності оборотних засобів, продуктивності праці, віддачі активів та зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції.

Внутрішні чинники зростання прибутку підприємства

Внутрішні чинники зростання прибутку підприємства	Виробничі	Інтенсивні	Підвищення рівня фондівіддачі основних засобів, продуктивності праці, оборотності оборотних активів, кваліфікації персоналу, ефективності використання ресурсів
		Екстенсивні	Обсяг активів, власних та позичених фінансових ресурсів, чисельність персоналу, час роботи обладнання, фонд робочого часу
Невиробничі	Облікова політика підприємства, соціальні умови праці, постачальницько-збутова діяльність, стадія життєвого циклу підприємства, фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни, що ведуть до штрафів, економічних санкцій і т. д.		



Рис. 4.3. Фактори збільшення прибутку підприємства від різних видів діяльності

4.3. Методи планування прибутку від реалізації продукції

Провідна роль у процесі управління прибутком підприємства належить формуванню прибутку від операційної діяльності, оскільки саме його частка у прибутку до оподаткування є найбільшою. Як відомо, операційна діяльність – це основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої воно створено. Залежно від галузі економіки, до якої належить підприємство, операційною може бути виробнича, комерційна або торговельна діяльність.

У попередньому підрозділі зазначалося, що левову частку прибутку підприємства формує прибуток від реалізації продукції, який залежить від двох показників – обсягу реалізації продукції та її собівартості. Визначення суми прибутку від реалізації продукції має деякі особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три *методи розрахунку прибутку від реалізації продукції*.

1. *Метод прямого рахунку*. Цей метод базується на вилученні з чистого доходу підприємства всіх його витрат. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Сума прибутку для кожного виду продукції визначається шляхом зменшення чистого доходу підприємства на суму його планових поточних витрат. Обсяг реалізації (*Об р.*) певного виду продукції розраховується за формулою:

$$\text{Об } p. = 3n + OB - 3к, \quad (4.1)$$

де $3n$ – залишки готової продукції на початок планованого року; OB – обсяг виробництва продукції протягом року; $3к$ – залишки готової продукції на кінець планованого року.

Для точного розрахунку суми планового прибутку потрібні такі вихідні дані: перелік і кількість продукції відповідної номенклатури, що планується до виробництва і реалізації; повна собівартість одиниці продукції; оптова ціна одиниці продукції.

Прибуток одиниці продукції (*Пр.од.*) визначається за формулою:

$$\text{Пр } од. = Цопт - Сб од, \quad (4.2)$$

де *Цопт* – оптова ціна одиниці продукції; *Сб од.* – повна собівартість одиниці продукції.

Суму планового прибутку (*Пр пл.*) визначають як добуток прибутку одиниці продукції та обсягу реалізації продукції:

$$Пр пл. = Об р. \times Пр од. \quad (4.3)$$

Перевагою використання такого методу планування прибутку від реалізації продукції є його простота, легкість і точність розрахунку. Проте застосування цього методу на підприємства, які виготовляють широкий асортимент та номенклатуру продукції, є надто трудомістким.

2. За умови виробництва широкого асортименту продукції доцільно застосовувати метод планування *прибутку на основі показника витрат на 1 грн продукції*. Цей метод застосовується по підприємству загалом. Для розрахунку суми планового прибутку потрібні такі вихідні дані: виробничі витрати; реалізація продукції за попередній період; очікувана зміна реалізації, що прогнозується в наступному періоді.

Величина витрат на 1 грн продукції визначається за формулою:

$$V_{1тп} = \frac{Вв}{Виручка реаліз.}, \quad (4.4)$$

де *Вв* – виробничі витрати; *Виручка реаліз.* – виручка від реалізації продукції.

Сума планового прибутку визначається за формулою:

$$Пр пл. = V_{1тп} \times \Delta Vir. реаліз. \quad (4.5)$$

3. *Аналітичний метод* дає змогу визначати не тільки загальну суму прибутку, а також і вплив на неї зміни окремих чинників. Розрахунок прибутку за цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція – це продукція, що вироблялася у попередньому періоді. Непорівнянна – не вироблялася у попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією передбачає визначення базового прибутку та базової рентабельності продукції. Порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому, виходячи

з рівня базової рентабельності продукції. Обчислення прибутку за порівнянню продукцією в плановому періоді здійснюється з урахуванням впливу окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні дані. Якщо їх немає, то прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Ще одним методом планування прибутку є метод визначення точки беззбитковості. Цей метод заснований на принципі поділу витрат на постійні та змінні. Точка беззбитковості досягається за умови, якщо величина доходу (без ПДВ та акцизного податку) дорівнює сумі всіх його витрат, а прибуток дорівнює нулю, тобто:

$$\text{Vir. реал} = \text{Впост} + \text{Взм}, \quad (4.6)$$

де *Vir. реал* – величина доходу від реалізації в точці беззбитковості; *Впост* – постійні витрати; *Взм* – змінні витрати.

Точка беззбитковості є нижньою межею допустимого рівня виробництва та реалізації продукції. Подальше нарощення обсягів реалізації продукції забезпечить підприємству отримання прибутку. У разі планування отримання запланованої величини необхідного прибутку розрахунок планового обсягу реалізації можна здійснити за такою формулою:

$$\text{Vir. реал. пл.} = \frac{(\text{Vir. реал} - \text{В пост} + \text{Пр пл})}{\text{Взм}} \times 100, \quad (4.7)$$

де *Пр. пл.* – сума очікуваного прибутку.

Для достовірного планування прибутку з використанням методу точки беззбитковості доцільно зробити кількісну оцінку зміни розміру прибутку залежно від зміни обсягу реалізації. Для цього розраховується операційний важіль, який показує, на скільки відсотків змінюється прибуток при зміні обсягу реалізації на 1%.

4.4. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства

Отримання прибутку хоч і є метою функціонування підприємства, але це не самоціль. Отриманий прибуток є матеріальною основою для розвитку підприємства, задоволення соціальних потреб працівників, збагачення власників, поповнення доходів бюджету. Тому ефективність функціонування підприємства визначається не тільки (і не стільки) сумою отриманого прибутку, а й напрямками та пропорціями його розподілу.

Розподіл прибутку – це процес формування напрямів його майбутнього використання відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. Розподіл прибутку відбувається за трьома напрямками:

- на користь держави;
- на користь підприємства;
- на користь власників.

Умовно процес розподілу прибутку можна поділити на два етапи: на першому етапі відбувається розподіл прибутку між підприємством і державою (зовнішній розподіл), на другому – в межах самого підприємства (внутрішній).

На першому етапі розподілу прибутку учасниками є держава й підприємство. Об'єктом розподілу є прибуток до оподаткування. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Визначальну роль на цьому етапі відіграє податкова політика держави. Встановлюючи ставки податків, держава впливає на інвестиційну спроможність підприємства. Адже чим вищий рівень оподаткування, тим більше коштів централізується в бюджет і менше залишається у розпорядженні підприємства, а отже, знижується інвестиційна спроможність підприємства. І навпаки.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства. На підприємстві розподілу підлягає тільки чистий прибуток (рис. 4.4).

Чистий прибуток – це частина прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань та інших обов'язкових платежів до бюджету.



Рис. 4.4. Основні напрями розподілу прибутку підприємства

Господарським кодексом передбачено самостійність підприємства у прийнятті рішення щодо використання прибутку (доходу) власника (власниками) підприємства або уповноваженим ним органом відповідно до статуту підприємства і чинного законодавства. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві регламентується статутом підприємства, згідно з яким підприємства можуть використовувати чистий прибуток на споживання (виплату дивідендів і на інші цілі, або на формування відповідних фондів економічного стимулювання і спеціаль-

ного призначення) та на капіталізацію (поповнення статутного капіталу, на утворення й поповнення резервного капіталу).

Капіталізація прибутку дає змогу розширити діяльність підприємства за рахунок власних (дешевих) джерел фінансування. Збільшення частки капіталізованого прибутку зменшує витрати підприємства на залучення додаткових коштів, на випуск нових акцій. Розміри капіталізації чистого прибутку дають можливість оцінити не тільки темпи росту власного капіталу, а й запас фінансової стійкості. Основними напрямками капіталізації прибутку є такі:

- *поповнення статутного капіталу*. Залежно від організаційної форми підприємства поповнення статутного капіталу відбувається в різний спосіб. Скажімо, власник (власники) приватного підприємства одноосібно приймає рішення щодо способу поповнення статутного капіталу. У господарських товариствах збільшення статутного (складеного) капіталу може бути здійснено лише після внесення повністю всіма учасниками своїх вкладів (оплати акцій) і з дня внесення таких змін до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. У акціонерних товариствах статутний капітал товариства збільшується шляхом підвищення номінальної вартості акцій або розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості;

- *поповнення резервного капіталу*. При заснуванні господарських товариств, окрім статутного капіталу, формується резервний капітал у розмірі не менш як 25% статутного капіталу. Резервний капітал – сума резервів, утворених за чинним законодавством або установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Резервний капітал призначений для покриття непередбачених витрат, збитків, для сплати боргів підприємства у разі його ліквідації. Залишки невикористаних грошових коштів переходять на наступний рік. Розмір щорічних відрахувань на поповнення резервного капіталу зазначають в установчих документах, і він не може бути меншим за 5% суми чистого прибутку. Кошти резервного капіталу використовуються на додаткові витрати виробничого і соціального розвитку підприємства, на поповнення його оборотних коштів, покриття збитків, на виплату гарантованих дивідендів за привілейованими акціями (у випадку недостатності прибутку) та інші заходи, передбачені засновницькими документами;

– поповнення нерозподіленого прибутку. Про фінансову стійкість підприємства свідчить показник нерозподіленого прибутку. Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.

Важливе значення у процесі розподілу прибутку має і виокремлення частки спожитого прибутку. Власники товариства (акціонери) отримують винагороду – дивіденди. Дивіденд – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та (або) класу. Товариство виплачує дивіденди виключно грошовими коштами. Виплата дивідендів за простими акціями здійснюється з чистого прибутку звітного року та (або) нерозподіленого прибутку на підставі рішення загальних зборів акціонерного товариства, але не пізніше шести місяців з дня прийняття загальними зборами рішення про виплату дивідендів. Рішення про виплату дивідендів та їхній розмір за простими акціями ухвалюється загальними зборами акціонерного товариства.

Виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється з чистого прибутку звітного року та (або) нерозподіленого прибутку відповідно до статуту акціонерного товариства у строк, що не перевищує шість місяців після закінчення звітного року. Розмір дивідендів за привілейованими акціями всіх класів прописується у статуті акціонерного товариства. У разі відсутності або недостатності чистого прибутку звітного року та (або) нерозподіленого прибутку минулих років виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється за рахунок резервного капіталу товариства або спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Акціонерне товариство не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у разі, якщо:

- 1) звіт про результати розміщення акцій не зареєстровано у встановленому законодавством порядку;
- 2) власний капітал товариства менший, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю.

Акціонерне товариство не має права здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у разі, якщо:

- 1) товариство має зобов'язання про викуп акцій;
- 2) поточні дивіденди за привілейованими акціями не виплачено повністю.

Стабільність дивідендних виплат є індикатором прибуткової діяльності підприємства, свідченням його фінансової стабільності. Дивідендні виплати залежать від дивідендної політики підприємства. Дивідендна політика підприємства – це складова загальної фінансової політики акціонерного товариства, що полягає в оптимізації пропорцій між тією частиною отриманого прибутку, що використовується на споживання, і тією, яку капіталізують.

Існують різні методи нарахування дивідендів:

– *залишковий метод*. За цим методом на дивіденди спрямовується частина чистого прибутку, яка залишилася у підприємства після здійснення всіх необхідних реінвестицій. Існують дві основні вимоги щодо виплати грошових дивідендів за залишковим принципом: нагромадження чистого прибутку, необхідного для фінансування інвестиційної діяльності, та наявність достатньої суми грошових коштів, що гарантує можливість оголосити і виплатити дивіденди;

– *метод стабільних дивідендів* – не прив'язується до фактичних фінансових результатів за звітний період. За таким методом на розподіл у вигляді дивідендів виділяється однакова сума коштів;

– *метод гнучкої дивідендної політики*. Згідно з ним, товариство щорічно виплачує у вигляді дивідендів незначну суму коштів, а у сприятливі роки здійснює видаткові виплати. Цей метод ґрунтується на принципі залежності розміру дивідендів від фінансових результатів у періоді, за який виплачуються дивіденди;

– *метод стійкого приросту дивідендів* – передбачає стабільне зростання сум дивідендів. Зростання дивідендів відбувається у встановленому проценті приросту до розміру дивідендів у попередні роки;

– *метод стабільної та бонусної частин*. Застосовуючи цей метод, товариство щорічно виплачує стабільні невисокі дивіденди плюс додаткові бонуси за наявності високих прибутків чи у разі святкування знаменних подій, ювілейних дат тощо.

У процесі управління підприємством мають бути враховані інтереси власників та інтереси виробництва. Тому в процесі діяльності визначають розмір дивіденда на 1 акцію. Розмір дивідендів на 1 акцію встановлюється на кінець звітного періоду як відношення суми чистого прибутку, зменшеної на суму дивідендів за привілейованими акціями, до кількості простих акцій.

$$\text{Дивіденд 1акц.} = \frac{\text{Чистий прибуток} - \text{дивіденди за привілейованими акціями}}{\text{Кількість звичайних акцій}} \quad (4.8)$$

Чим вищим є цей показник, тим привабливішими на фондовому ринку є акції певного акціонерного товариства, тим імовірніше залучення інвестицій через емісію акцій. Майбутні інвестори розглядають цей показник, оцінюючи привабливість акцій емітента. Для більшої достовірності аналізу привабливості емітента доречно дослідити складові отриманого прибутку та його якість.

4.5. Сутність і методи обчислення рентабельності

Прибуток є важливим показником, що характеризує результати роботи підприємства. Проте робити висновки про ефективність діяльності підприємства, вдаючись виключно до показників прибутку, є неправильним. Прибуток – абсолютний показник. Використання прибутку доречно, коли йдеться про фінансові ресурси, але для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо. Зростання прибутку може бути пов'язано як з інтенсивністю, так і з екстенсивністю використання виробничих ресурсів. Тому показником ефективності може бути рентабельність.

Показники рентабельності є основними характеристиками ефективності господарської діяльності підприємства. Вони розраховуються як відносні показники фінансових результатів, отриманих підприємством за звітний період. Економічний зміст показників рентабельності полягає в прибутковості діяльності підприємства.

Рентабельність – відносний показник, що характеризує рівень прибутковості діяльності підприємства і визначається як співвідношення отриманого прибутку та понесених витрат.

Розкрити сутність рентабельності допомагають функції, які вона виконує:

– *оцінююча*. Рентабельність – відносний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства та відображає рівень прибутковості підприємства;

– *стимулююча*. Показник рентабельності як оціночний показник стимулює підвищувати ефективність праці та використання ресурсів;

– *регулююча*. За допомогою рентабельності відбувається регулювання темпів відтворення.

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

- показники рентабельності активів (капіталу);
- показники рентабельності продукції;
- показники рентабельності реалізації.

Показники рентабельності активів (капіталу). Рентабельність активів – важливий показник ефективності діяльності підприємства, норматив, з яким зіставляються індивідуальні показники інших підприємств для встановлення їх конкурентоспроможності. Цей показник є свідченням міжгалузевої конкуренції, ознакою, за допомогою якої визначається ефективність інвестиційних проектів. У світовій економіці для з'ясування ефективності інвестиційних проектів використовують коефіцієнт 0,2. Показники рентабельності активів відповідають інтересам усіх учасників підприємства – керівництво підприємства застосовує їх для оцінки дохідності активів, інвестори та кредитори – для визначення рівня віддачі інвестованого капіталу, власники – для визначення рівня прибутковості акцій.

Показники рентабельності активів розраховуються як співвідношення показників прибутку та середніх за звітний період активів підприємства. Під час оцінки рентабельності активів як показники прибутку можуть використовуватись валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, прибуток до оподаткування та чистий прибуток. Як показники активів підприємства використовують середню вартість активів підприємства, середню вартість чистих активів підприємства (власний капітал), інвестований капітал.

Загальна рентабельність активів ($R_{заг}$) визначається як відношення прибутку до середньої вартості активів підприємства (в коефіцієнті та у відсотках). Цей показник визначають

за показниками прибутку до оподаткування та чистого прибутку. Загальну рентабельність активів називають економічною рентабельністю і використовують для розрахунку ефективності інвестицій та ефективності господарської діяльності підприємства загалом:

$$\begin{aligned} \text{Рзаг ОП} &= \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Середня вартість активів підприємства}} = \\ &= \frac{\text{Ф2.р 2290}}{(\text{Ф1р. 1300 гр.3} + \text{Ф1р.1300 гр.4})/2}. \end{aligned} \quad (4.9)$$

$$\begin{aligned} \text{Рзаг ЧП} &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість активів підприємства}} = \\ &= \frac{\text{Ф2.р 2350}}{(\text{Ф1р. 1300 гр.3} + \text{Ф1р.1300 гр.4})/2}. \end{aligned} \quad (4.10)$$

Загальна рентабельність активів показує ефективність використання активів у звітному періоді. Зменшення показника свідчить або про зниження ефективності використання активів, або про накопичення на підприємстві зайвих (не використовуваних) активів. Зростання показника є ознакою успішного розвитку підприємства.

Обернений показник до показника загальної рентабельності – показник *терміну окупності активів (Ток)*. Термін окупності показує період (в роках), протягом якого компенсуються вкладені кошти. Розраховується такий показник як відношення 100% до рентабельності активів, вираженої у відсотках:

$$\text{Ток ПО} = \frac{100\%}{\text{РзагОП}}. \quad (4.11)$$

$$\text{Ток ЧО} = \frac{100\%}{\text{РзагЧП}}. \quad (4.12)$$

Рентабельність власного капіталу (РВК) – співвідношення прибутку (до оподаткування або чистого) до середньої вартості власного капіталу підприємства. Цей показник називають фінансовою рентабельністю, оскільки він характеризує не тільки ефективність використання активів, а й ефективність управління капіталом підприємства:

$$\begin{aligned}
 P_{ВК\text{ оп}} &= \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Середня вартість власного капіталу підприємства}} = \\
 &= \frac{\Phi 2.р\ 2290}{(\Phi 1р.\ 1495\ \text{гр.3} + \Phi 1р.\ 1495\ \text{гр.4})/2}. \quad (4.13)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 P_{ВК\text{ чп}} &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість власного капіталу підприємства}} = \\
 &= \frac{\Phi 2.р\ 2350}{(\Phi 1р.\ 1495\ \text{гр.3} + \Phi 1р.\ 1495\ \text{гр.4})/2}. \quad (4.14)
 \end{aligned}$$

Термін окупності власного капіталу (*Ток вк*) визначається як відношення 100% до рентабельності власного капіталу, вираженої у відсотках:

$$\text{Ток ПО} = \frac{100\%}{P_{ВК\text{ ОП}}} \quad (4.15)$$

$$\text{Ток ЧО} = \frac{100\%}{P_{ВК\text{ ОП}}} \quad (4.16)$$

Для глибшого аналізу рівня прибутковості активів підприємства окремо визначають рентабельність оборотних активів (*Р_{ОА}*) та рентабельність необоротних активів (*Р_{НА}*). Розраховуються ці показники за формулами, відповідно:

$$\begin{aligned}
 P_{ОА} &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість оборотних активів підприємства}} = \\
 &= \frac{\Phi 2.р\ 2350}{(\Phi 1р.\ 1195\ \text{гр.3} + \Phi 1р.\ 1195\ \text{гр.4})/2}. \quad (4.17)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 P_{НА} &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість необоротних активів підприємства}} = \\
 &= \frac{\Phi 2.р\ 2350}{(\Phi 1р.\ 1095\ \text{гр.3} + \Phi 1р.\ 1095\ \text{гр.4})/2}. \quad (4.18)
 \end{aligned}$$

Показники рентабельності продукції. Рентабельність продукції характеризує прибутковість виробництва продукції. Група показників рентабельності продукції включає рентабельність продукції *Р_{пр ВП}* (за валовим прибутком) і рентабельність окремого виду продукції (*Р_{пр}*).

Рентабельність продукції (за валовим прибутком) показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції, і визначається за формулою:

$$R_{\text{ПР ВП}} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} = \frac{\Phi 2 \text{ р.2090}}{\Phi 2 \text{ р.2050}} \cdot (4.19)$$

Рентабельність окремого виду продукції характеризує прибутковість виробництва та реалізації кожного виду продукції. Цей показник розраховують для кожного виду продукції окремо:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{Ціна одиниці продукції} - \text{Собівартість одиниці продукції}}{\text{Собівартість одиниці продукції}}, (4.20)$$

де ЦОД - ціна одиниці виробу (без ПДВ); С/в - собівартість одиниці продукції.

Показники рентабельності реалізації. Рентабельність продажу характеризує співвідношення отриманого прибутку та виручки від реалізації продукції. Рентабельність продажу вимірюється за валовим та чистим прибутком.

Рентабельність реалізації за валовим прибутком показує, скільки прибутку припадає на 1 грн виручки від реалізації. Розраховується цей показник як відношення валового прибутку підприємства до чистого доходу від реалізації і визначається за формулою:

$$R_{\text{реал ВП}} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\Phi 2 \text{ р.2090}}{\Phi 2 \text{ р.2000}} \cdot (4.21)$$

Рентабельність продажу за чистим прибутком – це показник, що визначається як співвідношення чистого прибутку до чистого доходу від реалізації продукції. Цей показник показує, скільки чистого прибутку в кожній гривні реалізованої продукції. У світовій практиці даний показник на підприємствах коливається в діапазоні 6–18%.

$$R_{\text{реал ЧП}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\Phi 2 \text{ р.2350}}{\Phi 2 \text{ р.2000}} \cdot (4.22)$$

Використання комплексної системи показників рентабельності буде найбільш повно відповідати цілям ефективного функціонування підприємства. Вимірювання рентабельності – це

лише перший крок, за яким потрібно знайти резерви її підвищення. Основними напрямками підвищення рівня рентабельності є такі:

– для підвищення *рентабельності продажів* необхідні: проведення серйозних маркетингових досліджень, прогноз кон'юнктури ринку, детальне вивчення споживача продукції, виокремлення частки ринку, яка належить підприємству і, як наслідок, збільшення виручки від реалізації продукції, стимулювання збуту продукції та послуг;

– для підвищення *рентабельності активів* підприємства доцільно: здійснювати впровадження прогресивних технологій у галузі організації виробництва; вдосконалення організації виробництва та якості обслуговування і споживачів товарів, і послуг, впровадження прогресивних інформаційних технологій;

– для підвищення рівня *рентабельності продукції* потрібно: досягти підвищення технічної оснащеності підприємств і продуктивності праці; запровадити режим економії на підприємствах; вдосконалити систему організації та оплати праці працівників, підвищити мотивацію праці.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність прибутку підприємства, охарактеризуйте функції, які він виконує.

2. Назвіть складові прибутку підприємства та опишіть їх.

3. Охарактеризуйте механізм формування прибутку підприємства.

4. Розкрийте порядок формування прибутку підприємства від операційної діяльності.

5. Роз'ясніть порядок формування прибутку підприємства від фінансових операцій.

6. Що є спільного і у чому полягає відмінність між поняттями «собівартість» і «витрати»?

7. Які витрати відносять на собівартість реалізованої продукції?

8. Розкрийте основні етапи розподілу прибутку підприємства.

9. Розкрийте особливості розподілу прибутку на підприємствах різних форм власності та організації підприємств.

10. Охарактеризуйте порядок нарахування дивідендів на прості та привілейовані акції.

11. Розкрийте особливості методу прямого розрахунку прибутку від реалізації продукції. Назвіть переваги та недоліки цього методу. У яких випадках доречне його застосування?

12. За яким порядком здійснюється розрахунок прибутку від реалізації продукції укрупненим методом? Назвіть переваги та недоліки такого методу. У яких випадках доречно його застосування?

13. Розкрийте особливості економічного (аналітичного) методу розрахунку прибутку. Вкажіть переваги та недоліки застосування цього методу.

14. Опишіть сутність показника рентабельності (прибутковості).

15. Назвіть види рентабельності підприємства та охарактеризуйте порядок їх розрахунку.

Тести

1. Економічний підсумок виробничої діяльності підприємства, виражений у вартісній (грошовій) формі, – це:

- 1) відносні показники діяльності підприємства;
- 2) система показників рентабельності;
- 3) система показників ділової активності;
- 4) фінансовий результат діяльності підприємства.

2. Позитивний фінансовий результат (прибуток) підприємства визначається як:

- 1) різниця між сукупними доходами підприємства та його витратами;
- 2) добуток доходів і витрат підприємства;
- 3) різниця між витратами й доходами підприємства;
- 4) різниця між сукупними доходами підприємства та собівартістю реалізованої продукції.

3. Функція прибутку, яка полягає в тому, що отриманий прибуток вимірює успіх діяльності підприємства:

- 1) оцінювальна;
- 2) стимулююча;
- 3) розподільна;
- 4) фіскальна.

4. Функція прибутку, яка полягає в тому, що отриманий прибуток є джерелом формування доходів бюджету:

- 1) оцінювальна;
- 2) стимулююча;
- 3) розподільна;
- 4) фіскальна.

5. Різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції – це:

- 1) чистий прибуток підприємства;
- 2) фінансовий результат до оподаткування;

- 3) фінансовий результат від операційної діяльності;
- 4) валовий прибуток.

6. Сума валового прибутку, збільшена на суму інших операційних доходів і зменшена на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, – це:

- 1) чистий дохід від реалізації продукції;
- 2) фінансовий результат від операційної діяльності;
- 3) фінансовий результат до оподаткування;
- 4) чистий прибуток підприємства.

7. Сума прибутку, що визначається як різниця між фінансовим результатом до оподаткування та сумою податку на прибуток підприємств, – це:

- 1) чистий дохід від реалізації продукції;
- 2) фінансовий результат від операційної діяльності;
- 3) фінансовий результат до оподаткування;
- 4) чистий прибуток підприємства.

8. Процес формування напрямів майбутнього використання прибутку відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства – це:

- 1) процес формування прибутку підприємства;
- 2) процес використання прибутку підприємства;
- 3) ефективність використання прибутку підприємства;
- 4) немає правильної відповіді.

9. До капіталізованої частини чистого прибутку не відносять:

- 1) покриття збитків минулих років;
- 2) нерозподілений прибуток;
- 3) формування резервного капіталу підприємства;
- 4) поповнення статутного капіталу підприємства.

10. Нерозподілений прибуток – це:

- 1) прибуток, що визначається як різниця між фінансовим результатом до оподаткування та податком на прибуток підприємств;
- 2) різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції;
- 3) частина чистого прибутку, що залишилась у розпорядженні підприємства;
- 4) фінансовий результат до оподаткування.

11. Вкажіть чинники, що впливають на прибуток від реалізації продукції підприємства:

- 1) ставка податку на прибуток;
- 2) собівартість реалізованої продукції;

- 3) податок на додану вартість;
- 4) дивіденди.

12. Вкажіть, які чинники впливають на зростання прибутку підприємства:

- 1) зростання сум, отриманих підприємством кредитів;
- 2) зростання обсягів виробництва і реалізації продукції;
- 3) збільшення чисельності виробничого персоналу;
- 4) підвищення собівартості продукції.

13. Частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та (або) класу, – це:

- 1) нерозподілений прибуток;
- 2) чистий прибуток;
- 3) кошти, спрямовані на матеріальне стимулювання працівників;
- 4) дивіденди.

14. Акціонерне товариство може здійснювати виплату дивідендів у:

- 1) виключно грошовій формі;
- 2) у грошовій та товарній формі;
- 3) виключно у товарній формі;
- 4) формі, що зручна акціонеру.

15. Виплата дивідендів за простими акціями здійснюється за рахунок:

- 1) виключно чистого прибутку;
- 2) чистого прибутку та нерозподіленого прибутку попередніх років;
- 3) виключно за рахунок нерозподіленого прибутку попередніх років;
- 4) не здійснюється взагалі.

16. Якщо акціонерне товариство за результатами звітного року отримало збиток, то виплата дивідендів за привілейованими акціями:

- 1) не здійснюється;
- 2) здійснюється за рішенням загальних зборів акціонерів;
- 3) здійснюється за рішенням загальних зборів акціонерів за рахунок нерозподіленого прибутку попередніх років;
- 4) здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку.

17. Упродовж якого періоду здійснюється виплата дивідендів акціонерам:

- 1) протягом місяця після закінчення звітного періоду;
- 2) протягом кварталу після закінчення звітного періоду;

- 3) протягом шести місяців після закінчення звітного періоду;
- 4) протягом року після закінчення звітного періоду.

18. Акціонерне товариство не має права здійснювати виплату дивідендів за простими акціями, якщо:

- 1) товариство за результатами звітного періоду отримало збиток;
- 2) сума чистого прибутку менша за статутний капітал;
- 3) недостатньо коштів на поповнення резервного капіталу;
- 4) поточні дивіденди за привілейованими акціями не виплачено повністю.

19. Рентабельність – це відносний показник, що характеризує:

- 1) рівень прибутковості підприємства, що вимірюється у відсотках;
- 2) суму фінансових ресурсів;
- 3) абсолютну суму прибутку від реалізації продукції;
- 4) суму витрат на виробництво.

20. Метод нарахування дивідендів, за яким на дивіденди спрямовується частина чистого прибутку, що залишилася у підприємства після здійснення всіх необхідних реінвестицій, - це:

- 1) залишковий метод;
- 2) метод стабільних дивідендів;
- 3) метод гнучкої дивідендної політики;
- 4) метод стійкого приросту дивідендів.

21. Метод нарахування дивідендів, за яким товариство щорічно виплачує у вигляді дивідендів незначну суму коштів, а у сприятливі роки виплачує видаткові виплати, – це:

- 1) залишковий метод;
- 2) метод стабільних дивідендів;
- 3) метод гнучкої дивідендної політики;
- 4) метод стійкого приросту дивідендів.

22. Метод нарахування дивідендів, за яким товариство щорічно виплачує стабільні невисокі дивіденди плюс додаткові бонуси за наявності високих прибутків чи у разі святкування знаменних подій, ювілейних дат тощо, – це:

- 1) метод стабільної та конусної частин;
- 2) метод стабільних дивідендів;
- 3) метод гнучкої дивідендної політики;
- 4) метод стійкого приросту дивідендів.

23. Показники рентабельності, що розраховуються як співвідношення показників прибутку та середніх за звітний період активів підприємства, – це:

- 1) рентабельність продукції;
- 2) рентабельність власного капіталу;

- 3) рентабельність активів;
- 4) рентабельність продажу.

24. Показник рентабельності, що показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції, – це:

- 1) рентабельність продукції;
- 2) рентабельність власного капіталу;
- 3) рентабельність активів;
- 4) рентабельність продажу.

25. Показник рентабельності, що визначається як співвідношення отриманого прибутку та виручки від реалізації продукції, – це:

- 1) рентабельність продукції;
- 2) рентабельність власного капіталу;
- 3) рентабельність активів;
- 4) рентабельність продажу.

Практичні завдання

Завдання 1

Визначте прибуток до оподаткування, чистий прибуток і рентабельність реалізованої продукції за такими даними: чистий дохід від реалізації продукції 1510 тис. грн, собівартість реалізованої продукції 1000 тис. грн, прибуток від позареалізаційних операцій 75 тис. грн, прибуток від фінансово-інвестиційних операцій 55 тис. грн, витрати на збут 15 тис. грн, податок на прибуток 200 тис. грн.

Завдання 2

Визначте суму чистого прибутку та розподіліть її за такими даними:

- чистий дохід від реалізації продукції – 2460 тис. грн;
- собівартість реалізованої продукції – 1640 тис. грн;
- адміністративні витрати – 63,5 тис. грн;
- інші операційні витрати – 36 тис. грн;
- фінансові витрати – 10,4 тис. грн;
- ставка податку на прибуток підприємств – 18%;
- відрахування від чистого прибутку:
 - на виплату засновникам 25%,
 - відрахування на поповнення резервного капіталу 15%,
 - нерозподілений прибуток 60%.

Завдання 3

Розрахуйте суму чистого прибутку підприємства та розподіліть її, використовуючи дані таблиць.

Таблиця

Результати виробничо-фінансової діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Сума, тис. грн
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15 645,1
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9 840,1
3	Дохід від операційної оренди активів	-
4	Дохід від реалізації оборотних активів	44,0
5	Адміністративні витрати	3 125
6	Витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів), – витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції товарів	1 510
7	Витрати на рекламу	30,0
8	Собівартість реалізованих виробничих запасів	44,0
9	Витрати від знецінення запасів	100,0
10	Визнані економічні санкції	36,7
11	Відрахування для забезпечення наступних операційних витрат	881,0
12	Дохід від інвестицій у спільні підприємства	20,0
13	Відсотки, отримані від інвестицій	26,6
14	Дохід від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій	205,5
15	Відсотки, сплачені за користування позиковим капіталом	25,0
16	Відрахування на поповнення резервного капіталу, %	10
17	Відрахування на поповнення статутного капіталу, %	20
18	Відрахування на виплату дивідендів, %	40
19	Нерозподілений прибуток, %	30

Розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Сума, тис. грн
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	
3	Валовий прибуток (збиток)	
4	Інші операційні доходи	
5	Адміністративні витрати	
6	Витрати на збут	
7	Інші операційні витрати	
8	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	
9	Дохід від участі в капіталі	
10	Інші фінансові доходи	
11	Інші доходи	
12	Фінансові витрати	
13	Втрати від участі в капіталі	
15	Інші витрати	
14	Фінансовий результат до оподаткування	
15	Податок на прибуток	
16	Чистий прибуток	
Розподіл чистого прибутку		
17	На збільшення статутного капіталу	
18	Відрахування до резервного капіталу	
19	На виплату дивідендів	
20	Нерозподілений прибуток	

Завдання 4

За даними додатків проаналізуйте формування та використання прибутку на підприємстві. Аналіз слід провести за даними Форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Методика проведення аналізу наведена у таблиці.

Зробіть висновок щодо:

- величини доходів та витрат підприємства;
- впливу отриманих доходів та здійснених витрат на суму чистого прибутку (збитку) досліджуваного підприємства.

Таблиця

Аналіз формування та використання прибутку підприємства

Показники	Код рядка Ф № 2, ряд	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення	
				абсолютне	відносне
1	2	3	4	5= 4-5	6=(4/3)×100-100
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	2000				
Собівартість реалізованої продукції	2050				
Валовий прибуток	2090				
збиток	2095				
Інші операційні доходи	2120				
Адміністративні витрати	2130				
Витрати на збут	2150				
Інші операційні витрати	2180				
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190				
збиток	2195				
Дохід від участі в капіталі	2200				
Інші фінансові доходи	2220				
Інші доходи	2240				
Фінансові витрати	2250				
Втрати від участі в капіталі	2255				
Інші витрати	2270				
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290				
збиток	2295				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300				
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305				
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350				
збиток	2355				

Завдання 5

Розрахуйте обсяг прибутку від реалізації продукції за планом та фактично, встановіть відхилення фактичного прибутку від планової його величини. За методом ланцюгових підстановок розрахуйте вплив чинників на зміну обсягу прибутку від продажу продукції, використовуючи такі дані:

Назва продукції	Ціна одиниці продукції, грн		Собівартість одиниці продукції, грн		Обсяг реалізації продукції, шт.		Прибуток від реалізації продукції, грн		Відхилення прибутку, грн
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	
Продукція А	153	165	125	130	1120	1313			
Продукція Б	145	145	110	130	250	310			
Продукція В	256	270	220	215	350	400			
Продукція Г	180	175	160	140	750	810			
Продукція Д	190	188	150	160	850	1100			
Зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни ціни									
Зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни собівартості									

Завдання 6

Розрахуйте прибуток від реалізації продукції методом прямого рахунку:

Назва продукції	Залишки продукції на початок періоду, шт.	Обсяг виробництва, шт.	Залишки продукції на кінець періоду, шт.	Оптова ціна одиниці виробу, грн	Собівартість одиниці виробу, грн
Продукція А	450	3600	120	36	24
Продукція Б	130	1240	20	75	69
Продукція В	800	3000	950	80	65
Продукція Г	700	4500	1200	110	90
Продукція Д	0	5000	100	200	170

Завдання 7

Визначте прибуток до оподаткування, чистий прибуток та рентабельність активів за такими даними:

- вартість товарної продукції, виготовленої у звітному періоді, - 4 200 тис. грн;
- залишки товарної продукції на початок звітного періоду - 650 тис. грн;
- залишки товарної продукції на кінець звітного періоду - 850 тис. грн;
- собівартість реалізованої продукції - 2 940 тис. грн;

- ліквідаційна вартість фізично і морально зношеного обладнання – 845 тис. грн;
- залишкова вартість зношеного обладнання – 830 тис. грн;
- надходження боргів, списаних раніше як безнадійні, – 918 тис. грн;
- середньорічна вартість активів підприємства – 1200 тис. грн.

Завдання 8

Розрахуйте прибуток на основі показника витрат на 1 грн продукції за такими даними:

- обсяг реалізації продукції в оптових цінах у базовому періоді – 8460 тис. грн;
- повна собівартість продукції – 6768 тис. грн;
- планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована на 0,05 грн;
- обсяг реалізації продукції в плановому періоді в оптових цінах – 9365 тис. грн.

Завдання 9

Визначте приріст рентабельності активів від зниження собівартості продукції і зміни середньорічної вартості активів, використовуючи такі дані:

Назва виробу	Обсяг реалізації, шт.	Оптова ціна, грн	Собівартість, грн
Базовий період			
Продукція А	450	360	250
Продукція Б	1240	130	100
Продукція В	2600	200	150
Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн			1600
Плановий період			
Продукція А	450	360	220
Продукція Б	1240	130	90
Продукція В	2600	200	140
Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн			2200

Завдання 10

За даними додатків проаналізуйте показники рентабельності підприємства. Результати занесіть у таблицю.

Після таблиці зробіть висновок щодо:

- рівня та динаміки показників рентабельності;
- прибутковості діяльності досліджуваного підприємства загалом.

Аналіз показників рентабельності підприємства

Показник	Код рядка та формула розрахунку	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4	5=4-3
Вхідні дані, тис. грн:				
1. Валюта балансу	Ф1 р. 1300(або 1900)			
2. Власний капітал	Ф.1 р.1495			
3. Фінансові інвестиції	Ф1 р.1030+1035+1160			
4. Необоротні активи	Ф.1 р. 1095			
5. Робочий капітал	Ф.1. р.1195-1695			
6. Дохід (виручка) від реалізації	Ф.2 р. 2000			
7. Собівартість	Ф.2 р. 2050			
8. Валовий прибуток	Ф.2. р. 2090			
9. Чистий прибуток	Ф.2. р.2350			
Розрахункові дані				
10. Рентабельність активів за чистим прибутком (9/1)	$\frac{\text{Ф.2. 2350}}{\text{Ф.1 р. 1300 (1900)}}$			
11. Рентабельність власного капіталу (9/2)	$\frac{\text{Ф.2 Р. 2350}}{\text{Ф.1 р.1495}}$			
12. Рентабельність фінансових інвестицій	$\frac{\text{Ф.2 Р. 2350}}{\text{Ф1 р.1030+1035+1160}}$			
13. Рентабельність необоротного капіталу	$\frac{\text{Ф.2 Р. 2350}}{\text{Ф.1 р. 1095}}$			
14. Рентабельність робочого капіталу	$\frac{\text{Ф.2 Р. 2350}}{\text{Ф.1. р.1195-1695}}$			
15. Рентабельність реалізації	$\frac{\text{Ф.2 Р. 2350}}{\text{Ф.2 р. 2000}}$			

Тема 5

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Система оподаткування підприємств, її функції та призначення.

5.2. Непрямі податки та їх сплата суб'єктами підприємництва.

5.3. Порядок розрахунку, об'єкт та особливості сплати прямих податків.

5.4. Місцеві податки та збори.

Ключові слова: податок, збір, елементи податку, прямі податки, непрямі податки, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, місцеві податки, місцеві збори, платники податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставка податку.

5.1. Система оподаткування підприємств, її функції та призначення

Податки як носії фіскальних відносин є об'єктивним суспільним явищем. Функціонування держави неможливе без податків. Саме податки формують необхідну фінансову основу для фінансування витрат держави. Важливе місце у формуванні бюджету держави належить підприємствам. Суб'єкти господарювання є тією ланкою економічної системи, яка створює валовий продукт, що розподіляється та перерозподіляється в подальшому фінансовою системою.

Як важлива фінансова категорія, податки відображають обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб до бюджету. Обов'язкові платежі можуть здійснюватись у кількох формах – у формі податків, плати за ресурси, цільових відрахувань, зборів, відрахувань. І хоча всі обов'язкові платежі здійснюються на користь держави, вони мають принципово різні призначення та джерело сплати. Скажімо, *податки* – це платежі, що не мають цільового призначення, а використовуються для утримання державних структур і для фінансового забезпечення виконання

ними своїх функцій. *Плата* передбачає еквівалентність взаємовідносин підприємств з державою і є фактично розрахунком за використані блага або природні ресурси (воду, землю, природні ресурси, лісові ресурси, користування надрами). *Відрахування* мають цільовий характер (на пенсійні заходи, соціальне страхування тощо). Їх відносять на витрати виробництва і включають у собівартість продукції.

Податкам властиві певні риси, що відрізняють їх від понять «плата», «платіж», «відрахування». Характерними особливостями податку є такі:

- *обов'язковість платежу*. Ця ознака виявляється у встановленні відповідальності платника у разі порушення визначеного терміну, розміру податку чи ухиляння від його сплати;

- *перехід права власності*. При сплаті податків частина доходу платника переходить у власність держави;

- *індивідуальна безоплатність*. Збираючи податки, держава не зобов'язується надавати кожному платнику послуги в еквіваленті сплачених податків;

- *регулярність сплати*. Податок є регулярним платежем, тобто сплачується у чітко встановлений законодавством термін;

- *відсутність цільового призначення*. Податки, формуючи дохідну частину бюджету, не мають цільового спрямування, а використовуються на фінансування потреб, встановлених державою.

Податковий кодекс України (ПКУ) виокремлює два види податкових платежів – податок та збір. Податковий кодекс України констатує, що *податком* є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, який справляється з платників податку. Під *збором* (платою, внеском) розуміється обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, зокрема внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Сутність податків розкривається через функції, які вони виконують, а саме:

- *фіскальну*. Зміст фіскальної функції податків полягає в тому, що податки забезпечують формування дохідної частини бюджету. Реалізація податками фіскальної функції створює

об'єктивні умови для формування матеріальної основи функціонування суспільства. Для забезпечення наповнення бюджету коштами податкові платежі мусять відповідати таким вимогам, як постійність, стабільність, рівномірність;

– *регулюючу*. Податкові платежі є дієвим інструментом впливу держави на суб'єктів господарювання. За допомогою податків відбувається перерозподіл вартості національного доходу між державою та її суб'єктами, тому податки впливають на діяльність платників податків. Регулююча функція податків реалізується через визначення об'єкта оподаткування, джерел сплати податку, встановлення ставок податків і терміну сплати податку, надання податкових пільг, визначення штрафних санкцій за порушення податкового законодавства;

– *соціальну*. Податки підтримують соціальну рівновагу шляхом співвідношення доходів окремих соціальних груп з метою пом'якшення нерівностей між ними.

Розглядаючи історію оподаткування, зазначимо, що у різних державах, на всіх етапах їхнього розвитку податки виконували найперше фіскальну функцію – забезпечували фінансування суспільних витрат. Проте наприкінці ХХ ст., окрім наповнення державного бюджету, податки почали використовувати як інструмент регулювання економічних процесів. Тому помітного розвитку набули соціальна та регулююча функції податків.

У практиці оподаткування вдаються до різних способів сплати податку. З-поміж основних виокремимо такі:

– *кадастровий*. Цей метод передбачає використання реєстрів об'єктів податку (кадастрів). Він не знайшов застосування в Україні, а використовується у державах зарубіжжя при справлянні місцевих податків і зборів;

– *біля джерела*. За цим методом податок сплачується біля джерела отримання доходу платника. Цей спосіб оподаткування застосовується при сплаті податку з доходів фізичних осіб, єдиного соціального внеску, військового збору;

– *авансовий*. Цей метод передбачає сплату податку періодичними (авансовими) платежами і кінцеву сплату податку у встановлений термін;

– *кінцевий за результатами*. Сплата податку за цим методом відбувається після завершення податкового періоду і передбачає заповнення декларації і визначення суми податку. Застосовується він при справлянні податку з доходів фізичних осіб;

– при витрачанні доходів. Цей метод застосовують при встановленні непрямих податків – ПДВ, акцизного податку, мита.

Важливе значення для розробки ефективної податкової політики має з'ясування принципів оподаткування. Вперше принципи оподаткування були сформульовані А. Смітом, проте і в сучасних умовах вони залишаються актуальними. А. Сміт виокремив такі принципи оподаткування:

– *принцип справедливості* – кожен громадянин держави повинен брати участь у підтримці своєї країни по можливості та відповідно до доходів, які він отримує, під охороною держави;

– *принцип визначеності* – податок, що сплачується громадянами, має бути точно визначеним. Час його сплати та розмір мають бути відомі платникові й усім, хто захоче знати;

– *принцип зручності* – будь-який податок повинен стягуватися у зручний для платника час і спосіб;

– *принцип економії* – будь-який податок має формуватися так, аби витрати на його вилучення були мінімальними.

За історію існування податкових платежів у світовій фіскальній термінології з'явилося багато різновидів обов'язкових платежів. Для з'ясування місця й ролі кожного податку в суспільному виробництві важливо знати їх класифікацію.

Податковим кодексом України виокремлено тільки загальнодержавні та місцеві податки і збори. У науковій літературі класифікація податків проводиться за кількома ознаками: за формою оподаткування, за економічним змістом, за способом встановлення податку, за суб'єктом оподаткування, за рівнем державних структур, які встановлюють податки (рис. 5.1).

Кожна країна обирає для себе пріоритети серед джерел наповнення бюджету, що проявляється у підборі певних податків і зборів – системі оподаткування. *Система оподаткування* – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, встановленому відповідними законами держави.

Поняттям податкової системи охоплено також сукупність принципів, форм, методів установаження податків, порядку їх зміни; методів податкового контролю та системи відповідальності за порушення податкового законодавства.

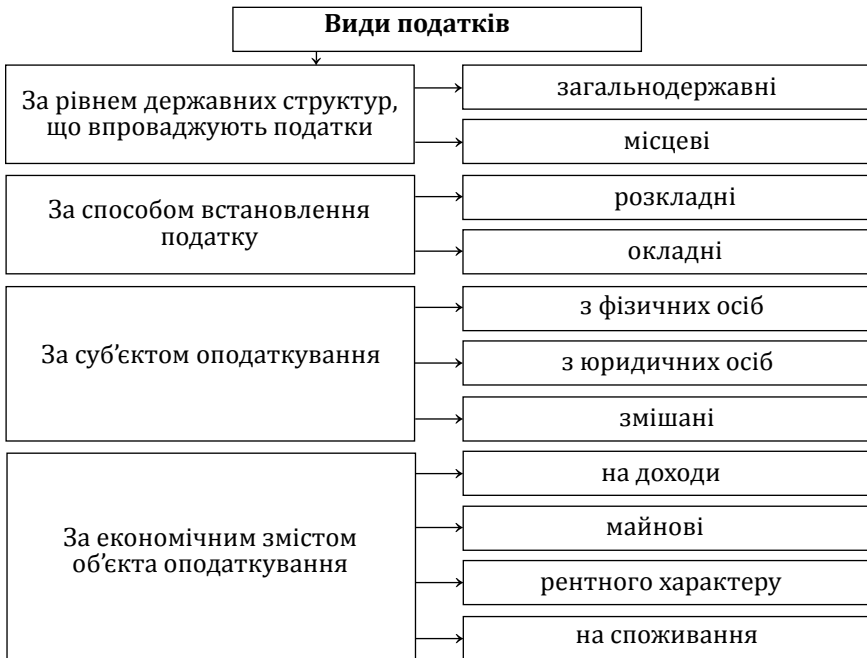


Рис. 5.1. Класифікація податків

Податковий кодекс України трактує податкову систему як сукупність загальнодержавних і місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку.

Податковим кодексом України встановлено загальнодержавні податки і збори та чотири місцевих податків і зборів (рис. 5.2).

Доцільно звернути увагу на той факт, що платниками, по суті, всіх загальнодержавних і місцевих податків і зборів є суб'єкти господарювання. Держава через податки та збори здійснює вагомий вплив та регулювання діяльності підприємств (рис. 5.3).

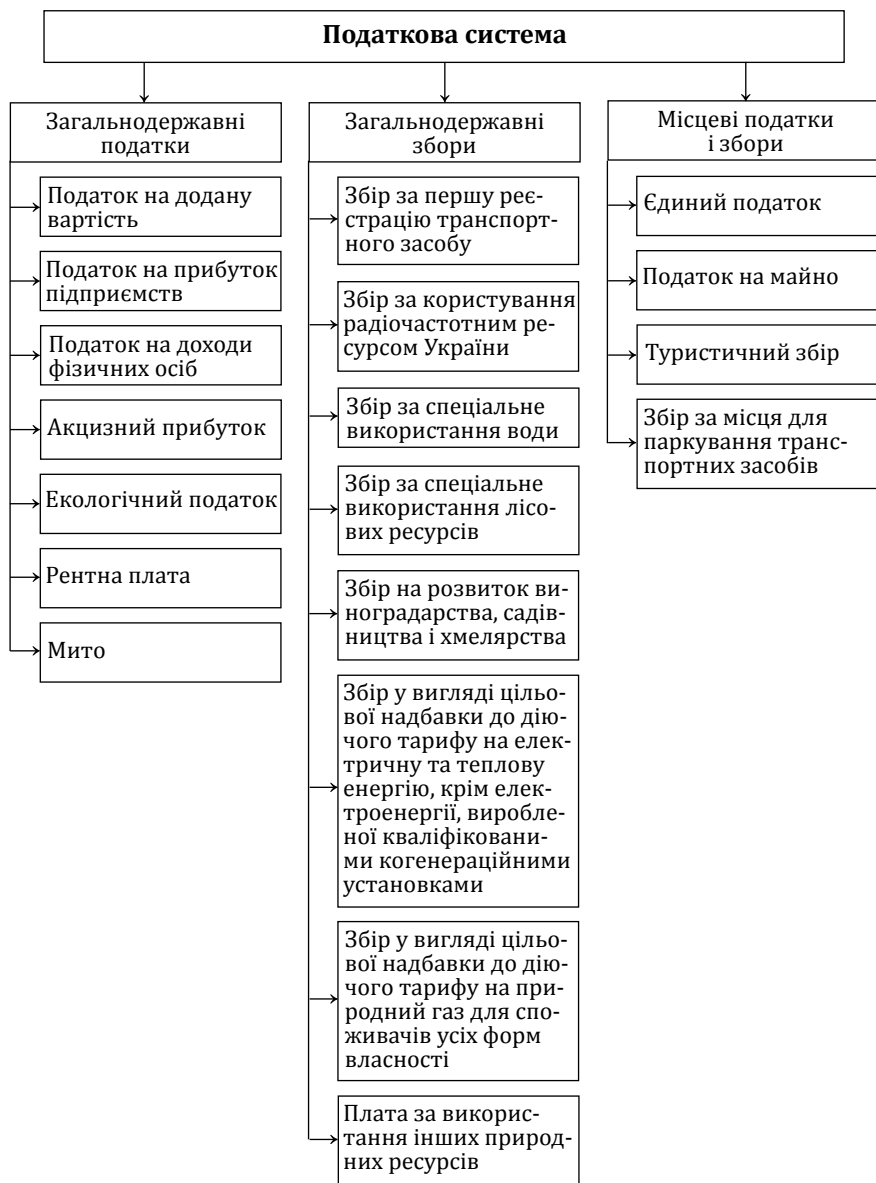


Рис. 5.2. Схематичне відтворення податкової системи України



Рис. 5.3. Схема впливу сплати податків на фінансово-господарську діяльність підприємства

5.2. Непрямі податки та їх сплата суб'єктами підприємництва

Найбільш фіскально ефективними податками в Україні є непрямі податки. Частка непрямих податків у доходах державного бюджету становить 50,1% (станом на 01.09.2017 р.) – це податок на додану вартість (37,2%) та акцизний податок (12,9%). Сплата непрямих податків чинить значний вплив на діяльність суб'єктів господарювання. По-перше, непрямі податки включаються в ціну товарів і збільшують її, що зменшує можливість споживачів придбати товари, а отже, призводить до скорочення обсягів реалізації такої продукції. По-друге, для своєчасної сплати податків суб'єкти господарювання змушені вилучати з обороту значні суми власних коштів.

Непрямі податки поділяють на акцизи й мито. Своєю чергою, акцизи поділяють на універсальні акцизи та специфічні (рис. 5.4).

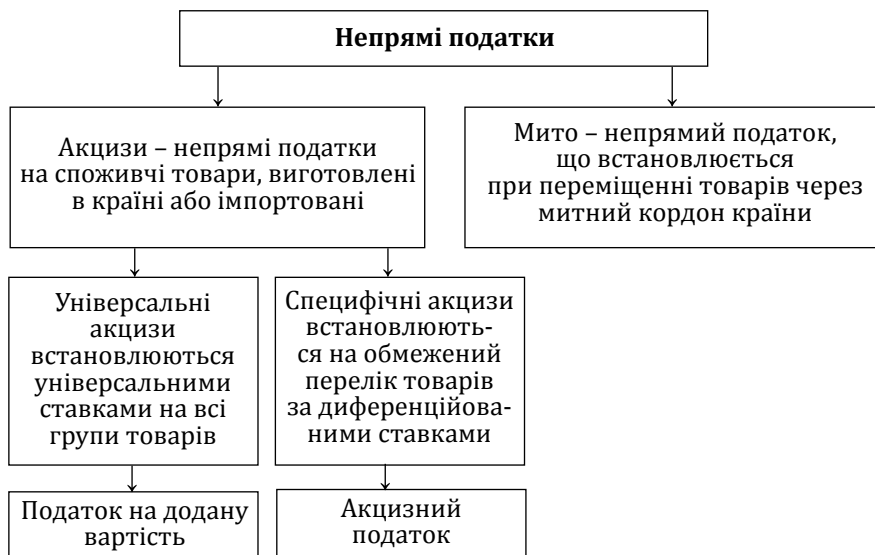


Рис. 5.4. Види непрямих податків

В Україні застосовують три види непрямих податків:

- податок на додану вартість (універсальний акциз);
- акцизний податок (специфічний акциз);
- ввізне (імпортне) мито.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який входить до ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент). Податок на додану вартість є непрямим податком, виконує фіскальну функцію та справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їхній фінансовий стан.

Першим описав механізм дії ПДВ французький спеціаліст Моріс Лоре у 1954 р. Він обґрунтував переваги ПДВ перед іншими універсальними акцизами – податком з обороту і податком з продажу. У 1967 р. ПДВ вперше запроваджується в Данії, 1968 р. – у Франції та Німеччині, у 1969-ому – у Нідерландах та Швеції. На сьогодні ПДВ стягується у 140 країнах світу. Серед розвинутих держав ПДВ немає лише у США та Японії, де стягується податок з продажів.

ПДВ, як і акцизний податок, є непрямим податком, проте вони дещо відрізняються (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Відмінності ПДВ і акцизного податку

Акцизний податок	ПДВ
Диференціація ставок	Одна ставка для всіх товарів робіт і послуг
Оподатковуються лише товари	Оподатковуються товари, роботи та послуги
Сплачується лише 1 раз	Сплачується на всіх етапах руху товарів

Платником ПДВ є будь-яка особа, що:

1) провадить або планує проводити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку;

2) зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку (обов'язковій реєстрації підлягає особа, у якої загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 млн грн (без ПДВ);

3) ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню;

4) веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи;

5) як управитель майна веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних із використанням майна;

6) проводить операції з постачання конфіскованого майна, знахідок, скарбів, майна, визнаного безхазяйним, майна, по яке не звернувся власник до кінця строку зберігання;

7) уповноважена вносити податки з об'єктів оподаткування, які виникають внаслідок поставки послуг підприємствами залізничного транспорту з їх основної діяльності;

8) як інвестор (оператор) веде окремий податковий облік, пов'язаний з виконанням угоди про розподіл продукції.

Кожен платник ПДВ повинен зареєструватись як платник. Йому присвоюють індивідуальний номер, який містить:

- для юридичних осіб - 12-розрядний числовий код такої структури:

- 1 – 7-й знаки – перші 7 знаків коду за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України (далі – код за ЄДРПОУ) без контрольного числа;
- 8-й та 9-й знаки – код області за системою кодування, прийнятою в контролюючих органах;
- 10-й та 11-й знаки – код адміністративного району за системою кодування, прийнятою в контролюючих органах;
- 12-й знак – контрольний розряд, алгоритм формування якого встановлює Державна фіскальна служба України;
- *для фізичних осіб* – 10-значний реєстраційний номер облікової картки платника податків. Для фізичних осіб-підприємців, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті, стосовно яких замість реєстраційного номера облікової картки платника податків до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців внесено серію та номер паспорта, індивідуальний податковий номер становить 10-значний номер, що включає номер паспорта.

Об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з:

- постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- ввезення товарів на митну територію України;
- вивезення товарів за межі митної території України;
- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом;
- передача товарів як вклад у спільну діяльність без утворення юридичної особи;
- ліквідація платником податку необоротних активів, що перебувають на його балансі;
- передача товарів за договором, за яким виплачується комісія за продаж.

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається з огляду на їх договірну вартість з урахуванням загальнодержавних податків та зборів. Визначення бази оподаткування ПДВ для операцій з постачання товарів не може бути ниж-

че ціни придбання таких товарів, база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів не може бути нижче їх собівартості, а база оподаткування операцій з постачання необоротних активів не може бути нижче балансової вартості за даними бухгалтерського обліку.

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

- а) 20 відсотків;
- б) 0 відсотків;
- в) 7 відсотків по операціях з:

- постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів;

- постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання.

ПДВ, що підлягає до сплати, обчислюється як різниця між податковим зобов'язанням (сумою ПДВ з реалізації товарів, робіт та послуг) і податкового кредиту (сумою ПДВ в придбаних матеріальних ресурсах, енергії) (рис. 5.5). Датою виникнення податкового зобов'язання з ПДВ вважається дата, яка припадає

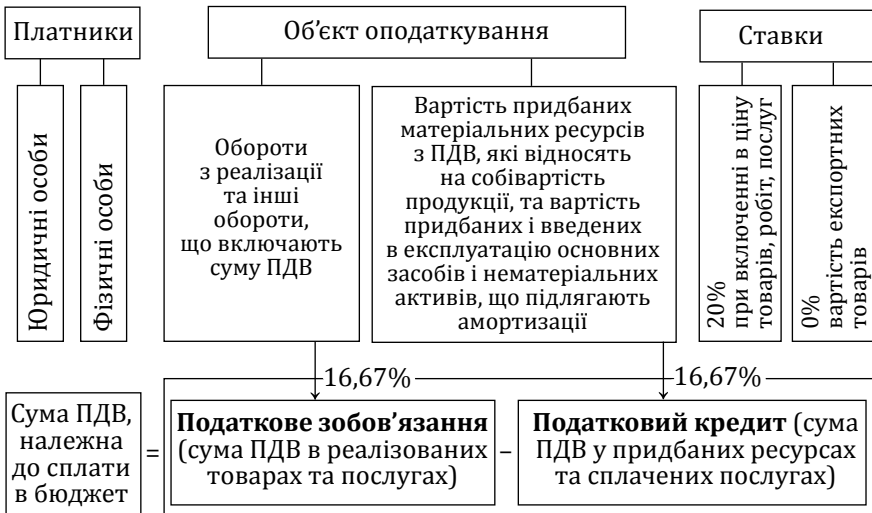


Рис. 5.5. Структурно-логічна схема податку на додану вартість

на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка подія, що сталася раніше:

- дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок продавця (дата оподаткування готівки в касі);
- дата відвантаження товару (дата оформлення документації про постачання послуг).

Датою виникнення податкового зобов'язання у разі постачання товарів із оплатою бюджетними коштами є дата зарахування коштів на банківський рахунок платника. Датою виникнення податкового зобов'язання при імпорті товарів є дата подання митної декларації для митного оформлення.

Податковий кредит складається зі сум ПДВ, сплачених платником цього податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відносять до складу валових витрат виробництва; основних фондів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Підставою для нарахування сум податку, що їх відносять до податкового кредиту без отримання податкової накладної, також є:

- транспортний квиток, готельний рахунок або рахунок, який виставляється платнику податку за послуги зв'язку, інші послуги, вартість яких визначається за показниками приладів обліку, що містять загальну суму платежу, суму податку та податковий номер продавця, крім тих, форма яких встановлена міжнародними стандартами;

- касові чеки, які містять суму отриманих товарів/послуг, загальну суму нарахованого податку. При цьому з метою такого нарахування загальна сума отриманих товарів/послуг не може перевищувати 200 гривень за день (без урахування податку).

У разі позитивного значення суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, така сума підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету. За від'ємного значення суми ПДВ така сума:

- враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні звітні (податкові) періоди;

- або підлягає бюджетному відшкодуванню за заявою платника у сумі податку, фактично сплаченої отримувачем товарів/послуг у попередніх та звітному податкових періодах постачальникам таких товарів/послуг;

- зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду.

ПДВ сплачується місячними та квартальними платежами залежно від річного обсягу оподаткованих операцій. Сплата податку проводиться не пізніше двадцятого числа місяця, що настає за звітним періодом.

Акцизний податок – це непрямий податок, що встановлюється на підакцизні товари та включається в їхню ціну.

Платником податку до бюджету є особа:

- яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини;
- суб'єкт господарювання, що ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;
- фізична особа, котра ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню за митним законодавством;
- яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію);
- яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України;
- на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на котрі встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів, у разі порушення таких умов;
- суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, що здійснює реалізацію підакцизних товарів.
- оптовий постачальник електричної енергії.

Акцизним податком оподатковуються виключно підакцизні товари. До підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ, речовини, що використовуються як компоненти моторних палив, паливо моторне альтернативне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Об'єктами оподаткування акцизним податком є операції з:

- реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції);

- реалізації та передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, своїм працівникам, а також здійснення внесків підакцизними товарами (продукцією) до статутного капіталу;

- ввезення підакцизних товарів на митну територію України;

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

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

- обсяги та вартість втрачених підакцизних товарів (продукції), що перевищують встановлені норми втрат;

- реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів;

- оптового постачання електричної енергії;

- переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу.

Ставки податку є єдиними на всій території України: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно. Для більшості підакцизних товарів ставки податку встановлені в твердих одиницях – гривнях, євро. Це специфічні ставки податку. Якщо ставка податку встановлена в євро, то до бюджету вона сплачується в гривнях (за офіційним курсом НБУ на перший день кварталу, і цей курс не змінюється протягом всього кварталу). За адвалорною ставкою розраховується податок з реалізації електричної енергії. Товари, за якими акцизний податок стягується за специфічними та адвалорними ставками одночасно, – це цигарки з фільтром і без (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**Ставки, порядок їх застосування та порядок розрахунку
податкового зобов'язання з акцизного податку**

Група підакцизних товарів	Вид ставки	Формула розрахунку
Спирт етиловий та інші спиртові дистилятори, алкогольні напої, пиво	Специфічна	$АП_1 = C_{АП} \times K$ $C_{АП}$ – ставка акцизного податку з одиниці товару; K – кількість товару, шт.
Нафтопродукти, скрапленний газ, автомобілі, напівпричепи, мотоцикли	Специфічна	$АП_2 = C_{АП} \times K \times \text{€}$ € – курс гривні до євро на перший день відповідного кварталу
Електрична енергія	Адвалорна	$АП_1 = C_{адв} \times (B - ПДВ)$ $C_{адв}$ – адвалорна ставка АП; B – вартість реалізованої електроенергії; ПДВ – податок на додану вартість
Тютюнові вироби, тютюн і промислові замінники тютюну (крім цигарок з фільтром і без, папірос)	Змішана (адвалорна та специфічна)	$АП_2 = C_{сн} \times K + C_{адв} (МРЦ - ПДВ) \times K$ МРЦ – максимальна роздрібна ціна одиниці товару; $C_{адв}$ – адвалорна ставка АП; $C_{сн}$ – специфічна ставка АП

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів, вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції). Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання.

Згідно зі ст. 226 ПКУ, у разі виробництва на митній території України алкогольних та тютюнових виробів або ввезення таких товарів на митну територію України, платник податку зобов'язаний забезпечити їх маркування марками встановленого зразка таким способом, щоб марка акцизного податку розривалась під час відкриття товару.

Марка акцизного податку – спеціальний знак для маркування алкогольних і тютюнових виробів, що належить до документів суворого обліку та підтверджує оплату акцизного податку, легальність ввезення та реалізації на території України цих товарів.

Маркуванню підлягають усі алкогольні напої з вмістом спирту етилового понад 8,5 відсотка об'ємних одиниць. Маркування вироблених в Україні алкогольних напоїв із вмістом спирту етилового до 8,5 відсотка об'ємних одиниць не проводиться. Кожна марка акцизного податку на алкогольні напої мусить мати окремий номер, місяць і рік випуску марки та позначення про суму сплаченого акцизного податку за одиницю маркованої продукції, крім суми акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю алкогольних напоїв.

Суми податку перераховуються до бюджету виробниками підакцизних товарів протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, для подання податкової декларації за місячний податковий період. Суми податку з алкогольних напоїв сплачуються під час придбання марок акцизного податку. Власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини, сплачує податок виробникові не пізніше дати відвантаження готової продукції такому власникові або за його дорученням іншій особі. Податок із увезених на митну територію України підакцизних товарів сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації.

Мито – непрямий податок, що сплачується за товари та інші предмети, які перетинають митний кордон України, і включається у ціну товару. На практиці застосовують кілька видів мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Платником мита є особа:

- яка ввозить товари на митну територію України чи вивозить товари з митної території України;
- на адресу якої надходять товари, що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових або експрес-відправленнях, несупроводжуваному багажі, вантажних відправленнях;
- на яку покладається обов'язок дотримання вимог митних режимів;
- котра використовує товари, митне оформлення яких було здійснено з умовним звільненням від оподаткування, не за цільовим призначенням та всупереч умовам чи цілям такого звільнення;
- яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження товари, що були випущені у вільний обіг на митній

території України зі звільненням від оподаткування митними платежами;

– яка реалізує товари, транспортні засоби (і власник товару, і уповноважена ним особа).

Об'єктами оподаткування митом є:

– товари, митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі митної території України підприємствами;

– товари, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню митними платежами;

– товари, транспортні засоби.

Базою оподаткування митом є:

– для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – митна вартість товарів, визначена за формулою:

$$\text{Митна вартість товару} = V \times \text{Курс НБУ}$$

де V – вартість товару у валюті контракту; Курс НБУ – курс НБУ на день подачі митної декларації;

– для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – кількість таких товарів у визначених законом одиницях виміру (табл. 5.3).

Для визначення митної вартості товарів застосовують такі методи:

– *основний* – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

Таблиця 5.3

Порядок розрахунку мита

Платники	Ставки	Суми мита
Юридична чи фізична особа, що здійснює переміщення товарів через митний кордон України	Адвалорна У % до митної вартості (диференціація залежно від товарної групи та країни походження)	Мито = = $\frac{\text{Митна вартість} \times \text{Ставка мита}}{100}$
	Специфічна У встановленому грошовому вираженні на одиницю товару	Мито = = Кількість одиниць товару × × Ставка мита у грошовому вираженні з одиниці товару

– у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу, користуються друго-рядними методами: за ціною договору щодо ідентичних товарів, за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів, на основі віднімання вартості, на основі додавання вартості, резервним.

В Україні застосовують такі *види ставок мита*:

- адвалорну – у відсотках до бази оподаткування;
- специфічну – у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування;
- комбіновану, що складається з адвалорної та специфічної ставок мита.

Отже, митне оподаткування є засобом митного регулювання, адже мито істотно впливає на рівень цін у країні, структуру ринку товарів споживання. Окрім того, мито є дієвим інструментом формування доходів державного бюджету. Проте, попри фіскальну функцію, мито виконує стимулюючу та протекціоністську функцію.

5.3. Порядок розрахунку, об'єкт та особливості сплати прямих податків

Поряд з непрямими податками вагому фіскальну роль виконують і прямі податки. Важливе місце в податкових системах країн займають прибуткові податки. Прибуткові податки поділяють на податок на прибуток підприємств і податок на доходи фізичних осіб. Суттєвим важелем впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства визнано податок на прибуток підприємств.

Платниками податку на прибуток підприємств є:

- юридичні особи-резиденти, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами;
- юридичні особи-нерезиденти, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України;
- постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи із джерелом походження з України або виконують агентські (представницькі) та інші функції стосовно таких нерезидентів чи їхніх засновників.

Не є платниками податку:

– неприбуткові підприємства, установи та організації: бюджетні установи; громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди; спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб; житлово-будівельні кооперативи; об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, асоціації власників жилих будинків; професійні спілки, їхні об'єднання та організації профспілок, а також організації роботодавців та їх об'єднання; сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

– суб'єкти господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності на податкові різниці.

Розрахунок суми прибутку, що підлягає оподаткуванню, визначається за даними бухгалтерського обліку із коригуванням на суму податкових різниць. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу. Річний дохід від будь-якої діяльності охоплює: дохід (виручку) від реалізації продукції; інші операційні доходи; фінансові та інші доходи.

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

До складу інших операційних доходів включають: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках у банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

Фінансові доходи містять: дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

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

Не визнаються доходами надходження від інших осіб: сума ПДВ, акцизу та інших податків; сума надходжень по договору комісії; сума попередньої оплати за товари, роботи та послуги; сума авансу; сума завдатку або погашення позики; надходження, що належать іншим особам; надходження під початкового розміщення цінних паперів; сума балансової вартості валюти.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, – це витрати операційної діяльності; інші витрати.

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

До витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, але які не включаються у собівартість, відносять адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Не визнаються витратами й не вноситься до звіту про фінансові результати:

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

Фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму:

- нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта.

Фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму:

- розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів;

- залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

- дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів чи нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств становить 18 відсотків (рис. 5.6).

Під час провадження страхової діяльності юридичних осіб-резидентів одночасно зі ставкою податку на прибуток ставку податку на дохід встановлюють у таких розмірах:

- 3 відсотки за договорами страхування від об'єкта оподаткування;

- 0 відсотків за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорів страхування додаткової пенсії.

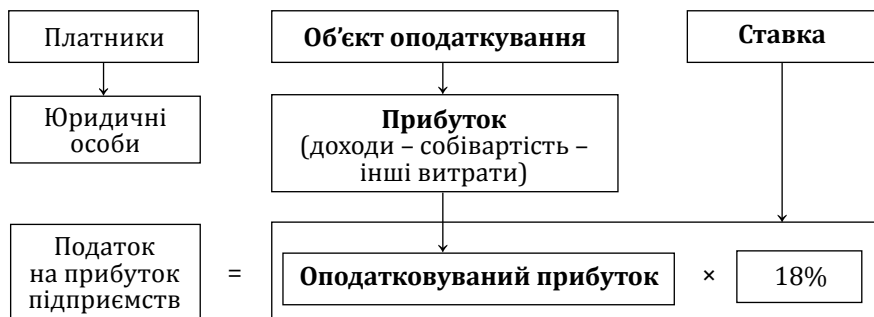


Рис. 5.6. Структурно-логічна схема розрахунку податку на прибуток підприємств

Ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків застосовують до доходів нерезидентів і прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України.

Під час провадження букмекерської діяльності, діяльності з випуску та проведення лотерей, азартних ігор (зокрема казино) одночасно зі ставкою податку на прибуток ставку податку на дохід встановлюють у розмірі:

- 10 відсотків від доходу, отриманого від діяльності з випуску та проведення лотерей, азартних ігор з використанням гральних автоматів;
- 18 відсотків від доходу, отриманого від букмекерської діяльності, азартних ігор (зокрема казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю.

Податковим (звітним) періодом є календарний рік. Податковий (звітний) рік для платників податків починається з першого календарного дня податкового (звітного) року і закінчується останнім календарним днем податкового (звітного) року, крім виробників сільськогосподарської продукції, котрі можуть обрати річний податковий (звітний) період, який починається з 1 липня поточного звітного року і закінчується 30 червня наступного звітного року.

Податок з доходів фізичних осіб – це плата фізичної особи за послуги, які надаються територіальною громадою, на території

якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу.

Платниками податку на доходи фізичних осіб є:

- фізична особа-резидент, яка отримує доходи як із джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;

- фізична особа-нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;

- податковий агент – юридична особа, самозайнята особа, представництво нерезидента – юридичної особи, інвестор за угодою про розподіл продукції, які незалежно від організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками та/або форми нарахування доходу зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи з доходів, що виплачуються такій особі.

Не є платником податку на доходи фізичних осіб нерезидент, який отримує доходи з джерела їх походження в Україні і має дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені чинним міжнародним договором України, щодо доходів, які він отримує безпосередньо від провадження дипломатичної чи прирівняної до неї таким міжнародним договором діяльності.

Об'єктом оподаткування податком на доходи фізичних осіб є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;

- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання);

- іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Для нерезидентів об'єктом оподаткування є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні;

- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід. Загальний оподатковуваний дохід – це будь-який дохід, що підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.

Кожен платник має права на застосування податкової знижки. До податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтверджені відповідними платіжними та розрахунковими

документами. У разі використання права на податкову знижку базою оподаткування є чистий річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального оподаткованого доходу на суму податкової знижки такого звітного року.

Таблиця 5.4

Ставки податку на доходи фізичних осіб у 2017 р.

Вид доходу	Ставка ПДФО
1. Зарплата, винагорода за цивільно-правовими договорами та інші доходи	18%
2. «Звичайні» дивіденди від: – платника податку на прибуток; – неплатника податку на прибуток, нерезидента, інституту спільного інвестування	5% 18%
3. Пасивні доходи, крім зазначених у п. 2 цієї таблиці	18%
4. Дохід від продажу (обміну) протягом звітного податкового року одного з об'єктів рухомого майна у вигляді легкового автомобіля, та/або мотоцикла, та/або мопеда	–
5. Дохід від продажу протягом звітного податкового року об'єкта рухомого майна, крім випадку, зазначеного в п. 4 цієї таблиці	5%
6. Дохід від продажу не частіше одного разу протягом звітного податкового року нерухомого майна, яке перебувало у власності понад 3 роки або було отримане у спадщину	–
7. Дохід від продажу протягом звітного податкового року більше як одного з об'єктів нерухомості, зазначених у п. 6 цієї таблиці, або від продажу іншого об'єкта нерухомості, у тому числі об'єкта незавершеного будівництва	5%

Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги (рис. 5.7).

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата, якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень (табл. 5.5).



Рис. 5.7. Структурно-логічна схема податку з доходів фізичних осіб

Таблиця 5.5

Розміри податкової соціальної пільги у 2017 р.

Вид ПСП	Розмір	Розмір ПСП у грн в 2017 р.
Звичайна	Прожитковий мінімум на 01.01 року×50%	800
будь-яка особа, чий дохід не перевищує прожитковий мінімум працездатної особи×1,4		
Звичайна «на дітей»	Прожитковий мінімум на 01.01 року × 50% × × кількість дітей	800 × кількість дітей
платник податку, який утримує двоє і більше дітей віком до 18 років у розрахунку на кожну дитину		
Підвищена	Прожитковий мінімум на 01.01 року×50%×150%	1200
платник податку, який є одинокою матір'ю (батьком), вдовою, утримує дитину-інваліда, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом; є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства; присуджено пожиттєву стипендію, учасники бойових дій		
Максимальна	Прожитковий мінімум на 01.01 року×50%×200%	1600
платник, який є Героєм України, Героєм Радянського Союзу, учасником бойових дій під час Другої світової війни, колишнім в'язнем концтаборів, особою, що була насильно вивезена з території колишнього СРСР, особою, яка перебувала на блокадній території колишнього Ленінграда		

Податковий агент, який нараховує оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок зі суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку. Податок сплачується (перераховується) до бюджету під час виплати оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету.

5.4. Місцеві податки та збори

Проведення адміністративної реформи в Україні, спрямоване на надання повноважень для місцевих органів влади, вимагає перерозподілу коштів на користь місцевих бюджетів. У таких умовах збільшується роль місцевих податків та зборів. Податковим кодексом України передбачено такі місцеві податки та збори:

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

Податок на майно складається з податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, транспортного податку, плати за землю.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачують фізичні та юридичні особи, зокрема нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, також і його частка.

Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, зокрема його часток. База оподаткування об'єкта житлової нерухомості, зокрема їх часток, що перебувають у власності фізичної особи – платника податку, зменшується:

- для квартири незалежно від їх кількості – на 60 кв. метрів;
- для житлового будинку незалежно від їх кількості – на 120 кв. метрів;
- для різних типів об'єктів житлової нерухомості, як і їхніх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири та житлового будинку, у тому числі їх часток), – на 180 кв. метрів.

Таке зменшення надається один раз за кожний базовий податковий (звітний) період (рік).

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

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Податкове зобов'язання за звітний рік з податку сплачується:

- фізичними особами – протягом 60 днів із дня вручення податкового повідомлення-рішення;
- юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що наступає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації.

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

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з часу випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Транспортний податок сплачується:

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

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

Об'єктами земельного податку є:

- земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні;

– земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Базою оподаткування земельним податком є:

– нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого цим розділом;

– площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Податок за лісові землі справляється як складова рентної плати, що регламентується податковим законодавством.

Ставка земельного податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їхньої нормативної грошової оцінки, для земель загального користування – не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3 відсотка та не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки.

Ставка податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області, а для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3 відсотка та не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату *єдиного податку* з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Юридична особа чи фізична особа-підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування та реєструється платником єдиного податку. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на кілька груп платників єдиного податку (табл. 5.6).

Туристичний збір – це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету. Платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, котрі перебувають на території 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.

Таблиця 5.6

Платники, ставки та розміри єдиного податку

Група	Статус	Ставка єдиного податку	Підвищена ставка	Дохід	Найменші робітники
1	Фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 000 гривень.	До 10% мінімальної заробітної плати	15%	До 300 тис. грн	0
2	Фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, котрі перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1 500 000 гривень.	До 20% мінімальної заробітної плати		До 1,5 млн грн	До 10 осіб
3	Фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена, та юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 000 000 гривень.	3% від доходу + ПДВ 5% від доходу + без ПДВ	Для фізичних осіб-підприємців – 15% Для юридичних осіб – 4% з ПДВ; 8% без ПДВ	До 5 млн грн	Без обмежень
4	Сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.	Від 0,003 до 1% за гектара нормативної грошової оцінки землі			

Ставка туристичного збору встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору. Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі) в місцях за виражуванням податку на додану вартість. Сума туристичного збору, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щоквартально, у визначений для квартального звітного (податкового) періоду строк, за місцезнаходженням податкових агентів.

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 у контролюючому органі за місцезнаходженням підрозділу.

Збір за місця для паркування транспортних засобів. Платниками збору є юридичні особи, їхні філії (відділення, представництва), фізичні особи-підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради організують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка за рішенням сільської, селищної або міської ради спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах чи інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їхні частини), які побудовані на кошти місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів.

Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їхніх частин), які побудовані на кошти місцевого бюджету.

Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності зі забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі від 0,03 до 0,15 відсотка мінімальної заробітної плати, установленної законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність, призначення та види податків.
2. Назвіть функції податків та опишіть їх.
3. Охарактеризуйте елементи податку.
4. Назвіть та охарактеризуйте принципи оподаткування.
5. Перелічіть платників податку на додану вартість та їхні категорії.
6. Що таке об'єкт оподаткування, база оподаткування та ставки податку на додану вартість?
7. З'ясуйте порядок розрахунку та сплати податку на додану вартість.
8. Дайте визначення податкового кредиту та податкового зобов'язання. Назвіть документи, які дають право на отримання податкового кредиту.
9. Вкажіть платників, об'єкт і базу оподаткування акцизним податком.
10. Перелічіть групи підакцизних виробів і ставки акцизного податку.
11. З'ясуйте сутність мита та особливості його застосування. Назвіть види ставок мита.
12. Перелічіть платників податку на прибуток підприємств.
13. Роз'ясніть порядок визначення фінансового результату до оподаткування.
14. Зазначте доходи й витрати, що не враховуються при оподаткуванні податком на прибуток підприємств.
15. Охарактеризуйте ставки податку на прибуток підприємств.
16. Опишіть оподаткування доходів фізичних осіб.
17. Наведіть основні елементи єдиного податку для юридичних осіб.
18. Назвіть основні елементи та порядок справляння податку на майно.
19. Яка база справляння, ставки та порядок розрахунку і сплати туристичного збору?
20. З'ясуйте особливості справляння збору за місця для паркування транспортних засобів.

Тести

1. Безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників, – це:

- 1) податок;
- 2) збір;
- 3) відрахування;
- 4) плата.

2. *Обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, зокрема внаслідок учинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій, – це:*

- 1) податок;
- 2) збір;
- 3) відрахування;
- 4) плата.

3. *Функція податків, виконуючи яку податки забезпечують формування дохідної частини бюджету:*

- 1) фіскальна;
- 2) регулююча;
- 3) соціальна;
- 4) емісійна.

4. *Функція податків, яка проявляється через вплив державного податкового механізму на процеси виробництва й обігу, стимулювання чи уповільнення їхніх темпів, збільшення чи зменшення накопичення капіталу, впливає на зростання чи зниження платоспроможного попиту населення, – це:*

- 1) фіскальна;
- 2) регулююча;
- 3) соціальна;
- 4) емісійна.

5. *Метод сплати податків, який передбачає використання реєстрів об'єктів податку, – це:*

- 1) кадастровий;
- 2) авансовий;
- 3) біля джерела;
- 4) при витрачанні доходів.

6. *Метод сплати податків, який застосовують при встановленні непрямих податків, – це:*

- 1) кадастровий;
- 2) авансовий;
- 3) біля джерела;
- 4) при витрачанні доходів.

7. *Фізичні особи, юридичні особи та їхні відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок зі сплати податків та зборів, – це:*

- 1) платники податку;
- 2) об'єкт оподаткування;

- 3) ставка податку;
- 4) податковий період.

8. *Майно, товари, дохід (прибуток), обороти з реалізації товарів, операції з постачання товарів та інші об'єкти, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку, – це:*

- 1) платники податку;
- 2) об'єкт оподаткування;
- 3) ставка податку;
- 4) податковий період.

9. *Розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування – це:*

- 1) платники податку;
- 2) об'єкт оподаткування;
- 3) ставка податку;
- 4) податковий період.

10. *Вид акцизів, що встановлюються на обмежений перелік товарів за диференційованими ставками, – це:*

- 1) універсальні акцизи;
- 2) специфічні акцизи;
- 3) мито;
- 4) прямі податки.

11. *Непрямий податок, який входить до ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент), – це:*

- 1) податок на додану вартість;
- 2) акцизний податок;
- 3) мито;
- 4) податок на доходи фізичних осіб.

12. *Підлягає реєстрації як платник податку на додану вартість (обов'язковій реєстрації) особа, у якої загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів, що підлягають оподаткуванню протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує:*

- 1) 1 млн грн (без ПДВ);
- 2) 1 млн грн (з ПДВ);
- 3) 5 млн грн (без ПДВ);
- 4) 5 млн грн (з ПДВ).

13. *Вкажіть, які ставки ПДВ не застосовуються в Україні:*

- 1) 20%;
- 2) 7%;
- 3) 0%;
- 4) 16,67%.

14. ПДВ, що підлягає до сплати, обчислюється як різниця між:

- 1) податковими зобов'язаннями;
- 2) податковими кредитами;
- 3) податковим зобов'язанням та податковим кредитом;
- 4) податковим кредитом та податковим зобов'язанням.

15. Які дії не здійснюються, якщо сума ПДВ є від'ємною:

- 1) сума враховується у зменшення суми податкового боргу з ПДВ за попередній період;
- 2) сума підлягає бюджетному відшкодуванню за заявою платника;
- 3) сума сплачується до бюджету;
- 4) сума зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного податкового періоду.

16. Непрямий податок, що встановлюється на певні товари та включається в їхню ціну, – це:

- 1) податок на додану вартість;
- 2) акцизний податок;
- 3) мито;
- 4) податок на доходи фізичних осіб.

17. До підакцизних товарів не належать:

- 1) спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- 2) тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- 3) освітні послуги;
- 4) електрична енергія.

18. Які види ставок не застосовуються при оподаткуванні акцизним податком:

- 1) специфічні;
- 2) прогресивні;
- 3) адвалерні;
- 4) комбіновані (специфічні та адвалерні).

19. Спеціальний знак для маркування алкогольних і тютюнових виробів, що його відносять до документів суворого обліку та ним підтверджують оплату акцизного податку, – це:

- 1) декларація;
- 2) марка акцизного податку;
- 3) квитанція;
- 4) талон.

20. Непрямий податок, що сплачується за товари та інші предмети, які перетинають митний кордон України, і включається у ціну товару, – це:

- 1) податок на додану вартість;
- 2) акцизний податок;

- 3) мито;
- 4) податок на доходи фізичних осіб.

21. Не є платниками податку на прибуток підприємств:

1) суб'єкти господарювання, що перебувають на спрощеній системі оподаткування;

2) юридичні особи-резиденти, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами;

3) юридичні особи-нерезидента, які отримують доходи з джерелом походження з України;

4) постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи із джерелом походження з України.

22. Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, що діє для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на коефіцієнт:

- 1) 1,1;
- 2) 1,2;
- 3) 1,3;
- 4) 1,4.

23. Який з податків та зборів не можна віднести до місцевих податків та зборів:

- 1) екологічний податок;
- 2) єдиний податок;
- 3) збір за місця для паркування транспортних засобів;
- 4) туристичний збір.

24. Який податок не включають до складу податку на майно:

- 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- 2) податок з власників транспортних засобів;
- 3) транспортний податок;
- 4) плату за землю.

25. Фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 000 гривень, – це платники єдиного податку:

- 1) 1 групи;
- 2) 2 групи;
- 3) 3 групи;
- 4) 4 групи.

Практичні завдання

Завдання 1

ТзОВ «Магнат» здійснює виробничу й торговельну діяльність. Визначте суму ПДВ, яку товариство має сплатити до бюджету. У вересні 2017 р. воно здійснило такі операції:

- 1) виготовило та реалізувало партію цегли на суму 1,2 млн грн (у т. ч. ПДВ);
- 2) реалізувало за кордон партію цегли на суму 10 тис. дол. США;
- 3) придбало сировини на суму 18 000 грн (в т.ч. ПДВ);
- 4) придбало автомобіль вартістю 360 тис. грн (в т.ч. ПДВ);
- 5) нарахувало заробітну плату працівникам на суму 65 тис. грн.

Завдання 2

Протягом звітного періоду підприємством придбано товари від таких суб'єктів господарювання (суми вказані без ПДВ):

- ТзОВ «Адмірал» (платник ПДВ) – на суму 240 тис. грн;
- Приватне підприємство «Берта» (не є платником ПДВ) – на суму 54 000 грн;
- ПАТ «Вектор» (платник ПДВ) – на суму 36 000 грн;
- ТзОВ «Ренат» (платник ПДВ) – на суму 480 000 грн.

Упродовж звітного періоду підприємство здійснило постачання товарів:

- Приватному підприємству «Мак» (платник ПДВ) на суму 960 000 грн (з ПДВ);
- ТОВ «Рондо» (не платник ПДВ), яке здійснює діяльність на митній території України, на суму 36 000 грн (без ПДВ).

Визначте, яку суму ПДВ потрібно сплатити підприємству до бюджету.

Завдання 3

Підприємство виготовляє тютюнові вироби. За звітний місяць реалізовано 35 000 цигарок з фільтром і 25 000 цигарок без фільтра. Максимальна роздрібна ціна з акцизним податком без ПДВ однієї пачки (20 шт.) цигарок з фільтром 30,0 грн, без фільтра 25 грн.

Ставка податку – цигарки з фільтром та без фільтра – 445,56 грн/1000 шт. +12% від вартості.

Завдання 4

Унаслідок діяльності у звітному періоді отримано такі результати:

- чистий дохід від реалізації продукції – 350 450 тис. грн (без ПДВ);
- собівартість – 299920 тис. грн (без ПДВ);
- адміністративні витрати – 850 тис. грн,
- фінансові витрати – 3 500 тис. грн,
- фінансові доходи – 4 680 тис. грн,
- інші витрати – 266 тис. грн,
- витрати на збут – 1 200 тис. грн,
- витрати від участі в капіталі – 540 тис. грн,
- нарахована амортизація – 1 640 тис. грн,

Визначте податок на прибуток, що сплатить підприємство.

Тема 6

ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

6.1. Грошові потоки в контексті ведення бізнесу.

6.2. Доходи і витрати підприємств: понятійний апарат і класифікація.

6.3. Доходи від операційної діяльності.

6.4. Доходи від фінансової та інвестиційної діяльності.

Ключові слова: гроші, грошові кошти та їх еквіваленти, грошові потоки, чистий грошовий потік, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, ціна, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), доходи, витрати, фінансовий результат діяльності підприємства, чистий прибуток, збиток.

6.1. Грошові потоки в контексті ведення бізнесу

Основою функціонування підприємства є отримання прибутку, який як результат діяльності підприємства безпосередньо пов'язаний із формуванням неперервного циклічного руху грошових коштів.

Загалом більшість видів фінансових і господарських операцій підприємств супроводжується рухом грошових потоків. Без використання грошового потоку неможливо на належному рівні управляти фінансово-господарською діяльністю підприємства, оскільки прийняття та реалізація практично будь-якого управлінського рішення торкається грошового потоку. Це можуть бути витрати на підтримання необхідного обсягу оборотних активів: запасів, сировини і матеріалів, комплектуючих виробів, готової продукції, товарів тощо, дебіторська заборгованість, виплати працівникам, сплати податків і відрахувань; грошові кошти використовуються, як правило, і на витрати капітального характеру: вкладення в основні засоби, нематеріальні активи, проектні та наукові дослідження, фінансові вкладення і т. ін.

Грошові кошти та їх еквіваленти – поняття, що дуже часто вживані в наукових економічних виданнях, у практичній діяльності господарюючих суб'єктів. Кожен автор намагається

розкрити зміст цих термінів відповідно до специфіки своєї галузі знань, у процесі реалізації прикладних задач бухгалтерського обліку, фінансів, фінансового менеджменту, страхування, економічного аналізу. Грошові кошти та їх еквіваленти розглядаються з різних точок зору, з різних позицій: з позиції держави, окремо взятого регіону, господарюючого суб'єкта, господарської операції.

У МСФЗ 7 «Звіт про рух грошових коштів» грошові кошти трактуються як готівкові гроші і вклади до запитання, а еквіваленти – як короткострокові, високоліквідні інвестиції, які можна легко перетворити на тотожні суми грошових коштів, що підпадають незначному ризику зміни вартості.

Згідно з НП(С)БО 1, грошовими коштами вважається готівка, кошти на рахунках в банках і депозити до запитання. Готівка – це готівкова валюта України і готівкова іноземна валюта у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної держави, банкноти та монети, вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу (крім монет, що належать до банківських металів), і дорожні чеки. Національна валюта України – це єдиний законний платіжний засіб на території України, який приймається для здійснення розрахунків і переказів фізичними та юридичними особами без будь-яких обмежень. Іноземна валюта – це валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу.

Готівка (Cash Money) – грошові кошти у вигляді встановлених у законодавчому порядку грошових знаків (паперових банкнот і металевих монет, що перебувають у обігу на території країни та використовуються при здійсненні розрахунків юридичних і фізичних осіб між собою за товари, роботи, послуги, а також для оплати праці та інших платежів. Готівка обслуговує економічні відносини у процесі суспільного відтворення і виконує при цьому функції засобу обігу, засобу платежу, а в окремих випадках – і засобу нагромадження. Готівка є елементом грошової системи та відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування ринкової економіки. Готівка є найбільш ліквідним видом активів. До кас

підприємств, установ, організацій готівка надходить як виручка від реалізації товарів, робіт, послуг тощо, а також від банківських установ.

Безсумнівно, грошові кошти є важливою економічною цінністю підприємства, тобто його активом, який постійно перебуває в обороті підприємства. Грошові кошти мають абсолютну ліквідність, перебувають у формі готівки або у безготівковій формі та змінюють свою вартість під впливом часу.

Поряд з наведеними класифікаційними ознаками особливо актуальними сьогодні стають електронні гроші, які окреслені як новий засіб платежу, новітній платіжний інструмент. Електронні гроші – це платіжні засоби, що представлені і обертаються в електронному вигляді, оборот яких гарантує анонімність сторін, що беруть участь у розрахунках: безготівкові розрахунки між продавцями і покупцями, банками та їхніми клієнтами, здійснювані за допомогою комп'ютерної мережі, систем зв'язку зі застосуванням засобів кодування інформації та її автоматичної обробки.

Електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному пристрої у розпорядженні користувача.

Загальновідомим є те, що в господарській практиці більшість операцій або управлінські рішення спричиняють рух грошових коштів. Стабільний розвиток функціонування бізнесу безпосередньо пов'язаний з раціоналізацією, безперервністю та ефективністю руху грошових коштів. В економічних дослідженнях для опису динаміки руху грошових коштів вживають поняття «грошові потоки», тож будь-який бізнес може бути представлений у вигляді вхідних, вихідних і результуючих грошових потоків.

Грошові потоки відіграють ключову роль в управлінні підприємством. За аналогією з організмом людини їх часто називають системою «кровообігу» господарюючого суб'єкта. Як кровоносна система всередині людського організму, так грошові потоки циркулюють по всьому бізнес-процесу («артеріях») всередині підприємства, безперервно «живлячи» її підрозділи («органи») необхідними ресурсами. Очевидно, що навіть незначні порушення або затримки в цьому процесі, не кажучи вже про його зупинку, неминуче тягнуть за собою значні проблеми. В результаті сукупний ефект від руху грошового потоку повинен проявлятися

у вигляді зростання вартості підприємства, яка забезпечується тільки за умови перевищення їх надходження над виплатами, причому в обсягах, достатніх для задоволення цілей і вимог інвесторів.

На сьогодні в Україні під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Однак більш змістовним і точним визначенням цієї категорії є таке, за яким грошовий потік являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються господарською діяльністю підприємства.

На сьогодні економічна система оцінюється двома способами вимірювання величин: у статистиці (залишок) і в динаміці (рух за період). Розглядаючи такий підхід крізь призму грошового потоку, зауважимо, що зі статичної точки зору оцінюється стан на певну дату, з динамічної – характеризується грошовий потік за відповідний проміжок часу.

Отже, узагальнюючи, зазначимо, що поняття грошового потоку як різниці між отриманими і виплаченими підприємством грошових коштів характеризує їх недостатньо, оскільки різниця визначається на конкретний момент часу, тобто це їхній залишок. Тому доцільно доповнити, що грошовий потік – це рух грошових коштів (надходження та виплати в процесі господарської діяльності підприємства за певний період часу), обсяг, склад, структура і динаміка яких залежать від фінансової стійкості, ліквідності, рівня ризику і політики управління підприємством.

Грошові потоки, доходи, витрати та фінансові результати діяльності класифікуються в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності за видами діяльності (рис. 6.1). Це дає можливість визначати грошові потоки, доходи, витрати з огляду на особливість і сутність кожної операції і забезпечує підставу для подальшого аналізу діяльності підприємства та контролю за нею, для прийняття управлінських рішень.

Для забезпечення різнобічного уявлення та глибокого аналізу грошових потоків підприємства їх необхідно класифікувати за низкою основних ознак, поданих у табл. 6.1.

Із-поміж грошових потоків у розрізі видів діяльності за методом обчислення виокремлюють:

– **грошовий потік операційної діяльності** (Cash Flow From Operations, CFO) – становить найбільшу частку в формуванні

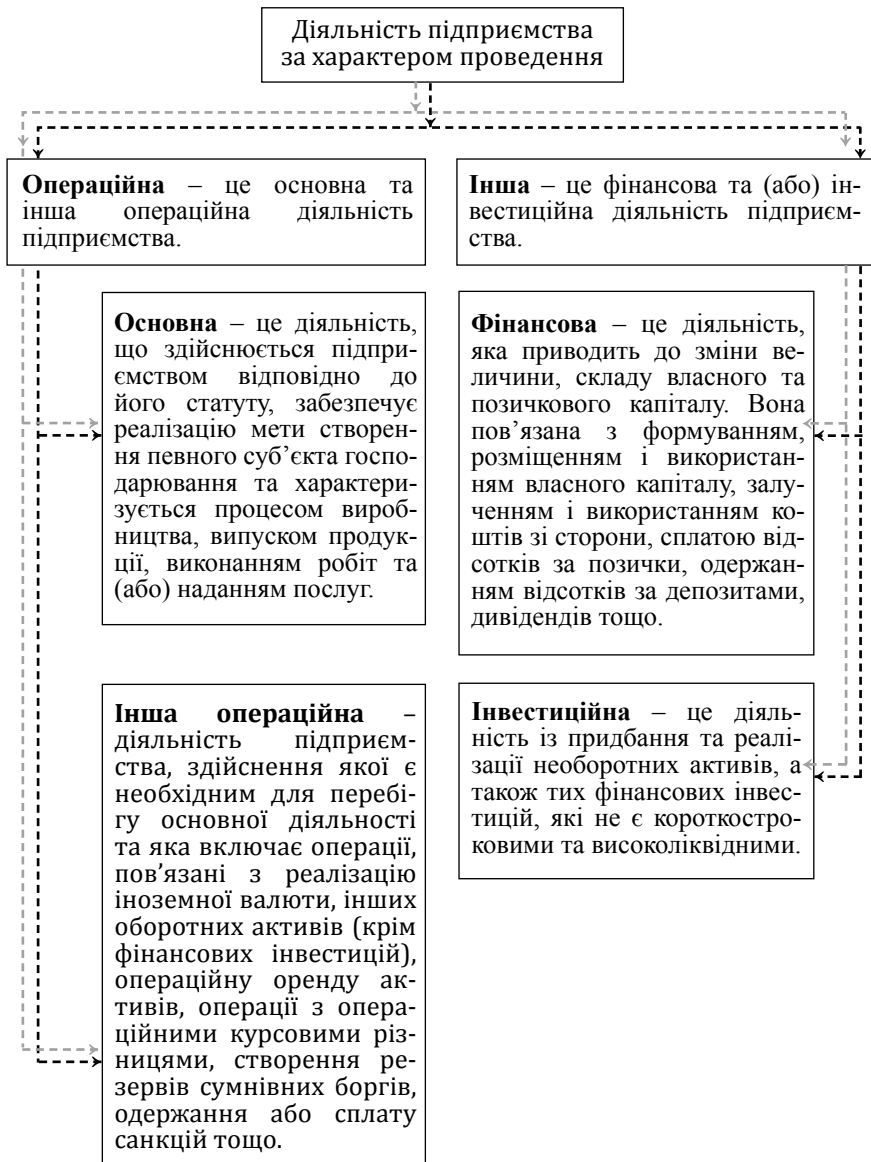


Рис. 6.1. Види діяльності підприємства відповідно до вимог в П(С)БО

Класифікація грошових потоків підприємства

Ознака класифікації	Економічна характеристика
1	2
Види господарської діяльності	Грошові потоки від операційної діяльності характеризуються грошовими виплатами та надходженнями, що забезпечують операційну діяльність. Грошові потоки від інвестиційної діяльності характеризують платежі і надходження грошових коштів, пов'язані зі здійсненням реального і фінансового інвестування. Грошові потоки від фінансової діяльності характеризують надходження і виплати грошових коштів, пов'язаних зі залученням додаткового капіталу, одержанням довгострокових і короткострокових кредитів і позик, сплатою в грошовій формі дивідендів і відсотків за вкладками власників.
Масштаби обслуговування	Грошові потоки по підприємству загалом. Це найбільш агрегований вид грошових потоків, що акумулює всі їх види, які обслуговують господарський процес підприємства в цілому. Грошові потоки за окремими структурними підрозділами господарюючого суб'єкта. Така диференціація грошових потоків ідентифікує його як самостійний об'єкт управління в системі побудови фінансово-господарської діяльності підприємства. Грошові потоки за окремими господарськими операціями. В процесі господарювання підприємства такий вид грошових потоків слід розглядати як самостійний об'єкт управління.
Напрямок руху грошових коштів	Позитивний грошовий потік (надходження грошових коштів), який характеризує сукупність надходження грошових коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій. Негативний грошовий потік (видаток грошових коштів), що характеризує сукупність виплат грошових коштів підприємством у процесі здійснення всіх видів його господарських операцій.
Метод нарахування обсягу грошових потоків	Валовий грошовий потік. Він характеризує всю сукупність надходжень або витрачання грошових коштів в аналізованому періоді часу в розрізі окремих періодів часу. Чистий грошовий потік характеризує різницю між позитивним і негативним грошовим потоком (між надходженням і видатком грошових коштів). Чистий грошовий потік є важливим результатом господарської діяльності підприємства, індикатором фінансової рівноваги і темпу зростання ринкової вартості підприємства.
Рівень достатності обсягу грошового потоку	Надмірний грошовий потік характеризує перевищення надходжень грошових коштів над необхідним рівнем їх витрачання. Дефіцитний грошовий потік характеризує перевищення видатків грошових коштів над їх реальною потребою.

Продовження табл. 6.1

1	2
Рівень збалансованості грошових потоків	Збалансований грошовий потік характеризує такий вид сукупного грошового потоку за окремими господарськими операціями, структурними підрозділами (центрами відповідальності) або підприємству загалом, за якими забезпечена збалансованість між обсягами позитивного і негативного їх виду. Незбалансований грошовий потік характеризує такий вид сукупного грошового потоку за окремими господарськими операціями, структурними підрозділами або підприємством загалом, за яким балансовий зв'язок не забезпечується.
Тривалість	Короткостроковий грошовий потік – це потік, за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення не перевищує одного року. Довгостроковий грошовий потік – це потік, за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення перевищує один рік.
Форми використання	Готівковий грошовий потік – це частина сукупного грошового потоку, яка обслуговується безпосередньо готівкою. Безготівковий грошовий потік – це частина сукупного грошового потоку, яка обслуговується різноманітними кредитними та депозитними інструментами фінансового ринку.
Вид використання	Грошовий потік у національній валюті. Грошовий потік в іноземній валюті.
Значення для формування фінансових результатів діяльності підприємства	Пріоритетний грошовий потік – це грошовий потік за окремими господарськими операціями або видами діяльності, який генерує високий рівень формування чистого грошового потоку. Другорядний грошовий потік – через свою функціональну спрямованість або незначний обсяг істотно не впливає на формування фінансових результатів господарської діяльності.
Передбачуваність виникнення	Повністю передбачуваний грошовий потік – коли обсяг і час можуть бути цілковито визначені заздалегідь. Недостатньо передбачуваний грошовий потік – коли обсяг і час здійснення не можуть бути повністю детерміновані заздалегідь у зв'язку з можливими змінами факторів зовнішнього середовища. Непередбачуваний грошовий потік – пов'язаний із надзвичайними подіями в процесі здійснення підприємством операційної, інвестиційної або фінансової діяльності, а також окремими, заздалегідь не планованими операціями (сплатою чи отриманням штрафних санкцій, стихійним лихом тощо).
Можливість регулювання в процесі управління	Регульований грошовий потік. Нерегульований грошовий потік.

Закінчення табл. 6.1

1	2
Можливість забезпечення платоспроможності	Ліквідний грошовий потік – передбачає таке співвідношення позитивних і негативних грошових потоків, що дорівнює чи перевищує 1 в кожному інтервалі досліджуваного періоду часу. Неліквідний грошовий потік – передбачає таке співвідношення позитивних і негативних грошових потоків, що менше 1 в окремих інтервалах досліджуваних періодів часу.
Законність здійснення	Легальний грошовий потік - характеризує надходження і видатки грошових коштів, які повністю відповідають чинним у країні правовим нормам. Тіньовий грошовий потік – характеризує надходження і видатки грошових коштів, які здійснюються з порушеннями діючих в країні правових норм і пов'язані з ухиленням від сплати податків.
Метод оцінки в часі	Теперішній грошовий потік – характеризує теперішню вартість грошового потоку на поточний момент часу. Майбутній грошовий потік – характеризує теперішню вартість грошових коштів, приведену у відповідність до вартості на конкретний майбутній момент часу.
Безперервність формування в досліджуваному періоді	Регулярний грошовий потік – характеризує потік надходження або витрачання грошових коштів за окремими господарськими операціями (грошовий потік одного виду), який у досліджуваному періоді часу здійснюється постійно за окремими інтервалами цього періоду. Дискретний грошовий потік – характеризує надходження або витрачання грошових коштів, які пов'язані зі здійсненням одиничних господарських операцій у досліджуваному періоді часу.
Стабільність інтервалів формування	Регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами в рамках досліджуваного періоду. Такий грошовий потік надходження або витрачання грошових коштів має характер ануїтету. Регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами у рамках досліджуваного періоду.
Час здійснення	Звичайний ануїтет (постнумерандо) – здійснення регулярних рівновеликих грошових надходжень або платежів у кінці кожного періоду. Авансовий ануїтет (пренумерандо) – здійснення регулярних рівновеликих грошових надходжень або платежів на початку кожного періоду.

потоків коштів на промислових підприємствах, підприємствах торгівлі, сільського господарства та ін. Альтернативна назва показника «чистий рух коштів від операційної діяльності» фігурує в фінансовій звітності підприємства, а саме формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів». CFO визначається як різниця між усіма поступленнями та витрачаннями коштів унаслідок операційної діяльності. Грошові потоки від операційної діяльності охоплюють в частині надходжень: виручку; аванси і передоплати, цільове фінансування, повернення коштів підзвітними особами та ін. У частині виплат грошові потоки від операційної діяльності складаються з: платежів за сировину, товари і матеріали, виконання робіт і послуг; заробітної плати, соціальних забезпечень, інших витрат операційної діяльності, до яких можна віднести відсотки по кредиту, видані аванси та використання прибутку;

- **грошовий потік інвестиційної діяльності** (Cash Flow From Investing Activities, CFI). За альтернативною назвою «чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» цей показник також фіксується у формі № 4. Визначається, відповідно, як різниця між надходженнями коштів та їх витрачанням від інвестиційної діяльності. Грошові потоки від інвестиційної діяльності – це рух коштів від інвестиційної діяльності. В частині надходжень грошові потоки від інвестиційної діяльності включають: поступлення готівки від реалізації необоротних активів, довгострокових фінансових вкладень; інших аналогічних поступлень. У частині виплат грошові потоки від інвестиційної діяльності підприємства складаються з: витрачань коштів на придбання основного капіталу; платежів по довгострокових фінансових вкладеннях; інших аналогічних виплат;

- **грошовий потік фінансової діяльності** (Cash Flow From Financing Activities, CFF). З альтернативною назвою «чистий рух коштів від фінансової діяльності» розраховується як різниця між надходженнями і витратами фінансової діяльності. Надходженнями від фінансової діяльності вважаються: позики чи кредити, отримані на довгостроковий чи короткостроковий період; залучення акціонерного і пайового капіталу через випуск акцій, облігацій; інших аналогічних надходжень. У частині виплат фінансовий грошовий потік складається з повернення тіла кредиту чи позики, виплат дивідендів, інших короткострокових вкладень;

– **валовий грошовий потік** – це сума додатного та від’ємного грошового потоку за всіма видами діяльності. Зазначимо, що в зарубіжній літературі валовий грошовий потік (Total Cash Flow або Gross Cash Flow) є ще однією назвою чистого грошового потоку. Практичного використання валовий грошовий потік як сума додатного та від’ємного грошового потоку у зарубіжному фінансовому та вартісному аналізі не має;

– **додатний (позитивний, вхідний) грошовий потік** (Cash Inflows) – це сукупність грошових поступлень за всіма видами діяльності;

– **від’ємний (негативний, вихідний) грошовий потік** (Cash Outflows) – сукупність грошових витрат підприємства за всіма видами діяльності;

– **чистий грошовий потік** (Net Cash Flow, NCF; Total Cash Flow, TCF; Gross Cash Flow, GCF; Cash Flow, CF) – різниця між додатним і від’ємним грошовими потоками, зміна наявних готівкових і безготівкових грошових коштів за період;

– **традиційний грошовий потік** (Cash earnings) – дослівно «готівковий прибуток від чистого грошового потоку». Цей грошовий потік охоплює фінансову та інвестиційну діяльність, які відображаються у звіті про фінансові результати, але не включає фінансову та інвестиційну діяльність, що впливає на зміну вартості активів. Ідеться про амортизаційні відрахування. Цей показник доволі часто обчислюється для вимірювання грошових потоків, оскільки він виділяє операційний дохід. Це, так би мовити, потужність грошових надходжень від операційної діяльності підприємства. Ці кошти підприємство може використати для трьох цілей: реінвестувати в бізнес, погасити борги, повернути акціонерам через дивіденди або викуп;

– **вільний грошовий потік** (Free Cash Flow, FCF) – це кошти, які залишаються на підприємстві в результаті операційної діяльності та інвестицій в основний капітал. Фактично це та частина грошового потоку, яка залишається інвесторам. Грошовий потік формується двома видами грошових потоків – вільного грошового потоку для кредитора і вільного грошового потоку для власника бізнесу (інвесторів). Основним джерелом для визначення таких грошових потоків є звіт про прибутки та збитки, або звіт про рух грошових коштів.

Для здійснення нормальної господарської діяльності підприємство мусить мати у своєму розпорядженні оптимальну суму грошових коштів. Їх нестача може негативно відбитися на діяльності підприємства і призвести до неплатоспроможності, зниження ліквідності, збитку і навіть до припинення діяльності та банкрутства. Водночас надмірний надлишок грошових коштів також може мати негативні наслідки. Надлишок грошових коштів, що не залучений у фінансово-господарській діяльності, не приносить доходу. Саме тому управлінські рішення щодо раціоналізації грошового потоку та його ефективного використання впливають на економічний потенціал підприємства, фінансову стійкість і ринкову його вартість.

6.2. Доходи і витрати підприємств: понятійний апарат і класифікація

Формування фінансового результату діяльності підприємства – прибутку чи збитку – безпосередньо пов'язане з величиною отримуваних доходів. Тому доходи підприємства незалежно від галузевої належності, форми власності та інших особливостей мають вагоме значення. Загальновідомим є те, що на сьогодні сформувалося безліч тлумачень поняття доходу, тож ця категорія є однією з найбільш досліджуваних в економічній науці. Суперечності та розмаїття поглядів, пов'язаних із вивченням поняття «дохід», постійно викликає зацікавлення у подальшому пошуку сутності.

На сучасному етапі досліджень поняття «дохід» акцент робиться на поглибленні теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу та використання доходу на рівні окремих суб'єктів господарювання. У широкому розумінні дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від фінансово-господарської діяльності підприємства. Сутність доходу неведено в таблиці 6.2.

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу з дотриманням таких принципів:

- принципу нарахування – який передбачає відображення в обліку доходів і витрат у момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів (відвантаження продукції здійснено в одному звітному періоді, а оплата поступить

Підходи вчених до тлумачення поняття «дохід»

Автор	Визначення
Економічна енциклопедія [49]	Дохід – 1) різниця між виторгом з реалізації продукції, робіт, послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. До матеріальних витрат при визначенні доходу зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань, кошти на соціальне страхування та інші виплати. Доходи підприємства відрізняються від прибутку та заробітної плати працівників; дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати працівників; 2) грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності (виторг).
НП(С)БО 1, П(С)БО 15 [21, 22]	Доходи – це збільшення економічних вигід підприємства за рахунок надходження активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства). Дохід визнається за умови, що його сума може бути достовірно визначена.
Податковий кодекс України [30]	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 їх межами.
МСБО 18 «Дохід»	Дохід тлумачиться як валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли внаслідок цього надходження, а не в результаті внесків учасників зростає власний капітал.

в іншому звітному періоді – в такому разі дохід буде визнано на дату відвантаження продукції);

– принципу відповідності доходів і витрат – який передбачає визначення фінансового результату шляхом порівняння доходів з витратами, які здійснені для отримання цих доходів (при відображенні в обліку доходу від реалізації продукції одночасно визнаються і відображаються в обліку її собівартість і усі витрати, пов'язані з такою реалізацією).

Існують чіткі критерії оцінки доходу:

– дохід відображається у бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню;

– у разі відстрочки платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів;

– сума доходу за бартерним контрактом визнається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, що одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшенню або збільшенню відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів та їх еквівалентів;

– якщо справедливу вартість активів, робіт, послуг, які отримані або підлягають отриманню за бартерним контрактом, достовірно визначити неможливо, то дохід визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг (крім грошових коштів та їх еквівалентів), що передані за цим бартерним контрактом.

Під час оцінки доходу суттєвим є правильне тлумачення двох різновидів доходу: валового та чистого.

Валовий дохід містить економічну вигоду, яку підприємство одержало (або має одержати). Суми, які утримуються у формі податків (акцизний податок, податок на додану вартість тощо), не приносять економічної вигоди. Тому вони вилучаються із валового доходу та завершують процес формування чистого доходу.

Чистий дохід – це валовий дохід, зменшений на економічні елементи, визначені законодавством. До чистого доходу не включаються суми, які отримуються від імені третьої сторони, податок на додану вартість, акциз, мито, будь-які надані торговельні знижки тощо.

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи й витрати відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Одержані передоплати (аванси) не визнаються доходами, а видані – витратами, оскільки не призводять до зміни власного капіталу підприємства.

Для поглиблення сутності доходів підприємства та підвищення ефективності управління ними велике значення має їх класифікація за різними ознаками (табл. 6.3).

Класифікація на базі бухгалтерського підходу дозволяє коректно відобразити доходи згідно з вимогами бухгалтерського обліку у звітності, а управлінський – надає можливість

Таблиця 6.3

Класифікація доходів підприємства

Напрямок використання	Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський підхід		
Для обліку	За видами діяльності	Доходи операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, надзвичайних подій
	За видами продукції	Виходячи з товарної групи
	За ринками збуту	За географічними сегментами
	За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
	За валютою отримання доходу	Монетарні, немонетарні
	За формою розрахунку	Загальний дохід, чистий дохід
	За напрямами використання активів	Відсотки, дивіденди, роялті
Для оподаткування		Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку, і такі, які не враховуються
Управлінський підхід		
Для прогнозування і планування	За можливістю планування	Планові, позапланові
	За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
	За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
Для прийняття управлінської рішень	За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
	За регулярністю отримання	Систематичні, разові
	За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
	За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
Для контролю	За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
	За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу

систематизувати інформацію для ухвалення та реалізації рішень щодо управління доходами.

Грошові надходження підприємств включають:

- доходи від основної (операційної) діяльності (виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг);
- доходи від іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційної курсової різниці; отримання пені, штрафи; від списання дебіторської заборгованості; отримані гранди, субсидії);
- доходи від фінансових операцій (від спільної діяльності, інвестицій; інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства, отримані відсотки і дивіденди по облігаціях);
- доходи від іншої звичайної діяльності (реалізація фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, необоротних активів, ліквідації необоротних активів, неопераційних курсових різниць, безкоштовно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій).

У процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства особливе місце посідають витрати, оскільки вони впливають не тільки на собівартість продукції та її ціну, а й на обсяг одержаного прибутку і всю господарську діяльність підприємства загалом та на його функціонування в майбутньому.

Теоретичні аспекти управління витратами досліджували чимало економістів, однак досі в економічній літературі немає однозначності у трактуванні сутності поняття «витрати» (табл. 6.4).

В економічній науці розрізняють економічні та бухгалтерські витрати.

Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим – бухгалтери.

Економічні витрати, або альтернативна вартість, будь-якого ресурсу у виробництві певного блага є вартістю його найкращого альтернативного застосування. Економічні витрати – це платежі, які має робити фірма для отримання і використання всіх ресурсів. Вони складаються з двох частин: явних і неявних витрат.

Явні витрати називають ще бухгалтерськими, або розрахунковими. Це – платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник не володіє цими ресурсами. До них належать платежі за електроенергію, паливо, сировину, працю тощо. Вони є прямими грошовими виплатами фірми власникам ресурсів. Тому явні витрати нерідко називають грошовими витратами.

Підходи вчених до тлумачення поняття «витрати»

Автор	Визначення
Економічний словник [49]	Витрати підприємства (<i>англ.</i> factory costs) – формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають різну цільову спрямованість, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на операційні, фінансові, інвестиційні та надзвичайні витрати. Витрати підприємства трактуються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток).
П(С)БО 16 «Витрати» [21]	Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу між власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами відповідного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.
Податковий кодекс України [30]	Витрати окреслено як суму 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 чи розподілу власником).

Бухгалтерські витрати групують за економічними елементами та калькуляційними статтями.

Витратами звітного періоду називають зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Порівняння оцінки щодо витрат у нормативних документах подано в табл. 6.5.

Як видно з табл. 6.6, ПКУ містить більш чітке і конкретизоване формулювання понять, ніж П(С)БО. Скажімо, в ПКУ зазначено форми здійснення витрат – грошову, матеріальну, нематеріальну – чого немає в П(С)БО.

Деякі особливі відмінності доходів та витрат згідно з нормами П(С)БО та Податкового кодексу України щодо класифікацій наведено в табл. 6.6.

**Порівняльна характеристика Податкового кодексу України
та П(С)БО в частині визначення витрат при розрахунку податку
на прибуток**

Критерій	Податковий кодекс України [30]	П(С)БО [21]
1	2	3
Визначення витрат	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) [пп. 14.1.27].	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період. [НП(С)БО 1].
Умови визнання витрат	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 2 Податкового кодексу України. [Розділ 2 пп. 44.1].	Витрати звітного періоду визнаються або зменшенням активів, або збільшенням зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [П(С)БО 16, п. 4].
Момент визнання витрат	Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. [пп. 138.4]. Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені, з урахуванням норм Податкового кодексу України [пп. 138.5].	Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які не можна прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [П(С)БО 16, п. 7].

1	2	3
Класифікація витрат	1. Витрати операційної діяльності: 1.1. Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. 1.2. Витрати банківських установ. 2. Інші витрати: 2.1. Загальновиробничі витрати. 2.2. Адміністративні витрати. 2.4. Витрати на збут. 2.4. Інші операційні витрати. 2.5. Фінансові витрати. 2.6. Інші витрати звичайної діяльності. 2.7. Амортизація. 2.8. Інші витрати господарської діяльності, до яких розділом 3 ПКУ прямо не встановлено обмежень щодо віднесення до складу витрат [ст. 138]	1. Операційні витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції: 1.1. Собівартість реалізованої продукції (містить у собі розподілені та нерозподілені загальновиробничі витрати). 1.2. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати звичайної діяльності, надзвичайні витрати. [П(С)БО 16, п. 10-20].
Визначення прибутку	Прибуток визначається шляхом зменшення доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат податкового звітного періоду [п. 134.1.1]	

Для науково обґрунтованого фінансового планування, обліку, контролю та проведення аналізу витрати потрібно групувати й класифікувати за окремими ознаками.

Класифікаційні ознаки мають охоплювати комплексне визначення витрат та забезпечувати у певному розрізі їх групування (табл. 6.7).

Узагальнена класифікація витрат дає можливість готувати інформацію щодо витрат підприємства, також здійснювати внутрішньогосподарське управління витратами для забезпечення ефективного процесу виробництва та реалізації продукції.

Таблиця 6.6

**Визначення термінів «доходи» та «витрати»
відповідно до ПКУ та П(С)БО**

Норма Податкового кодексу України [30]	Визначення поняття	Норма П(С)БО [22]	Визначення поняття
пп. 14.1.56. ст. 14	Доходи – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.	п. 3 НП(С)БО 1	Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).
пп. 14.1.27. ст. 14	Витрати – 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).	п. 3 НП(С)БО 1	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Таблиця 6.7

Основні класифікаційні ознаки витрат

Ознака класифікації (групування витрат)	Елементи класифікації
1	2
Економічний елемент (однорідний вид витрат незалежно від призначення)	<ul style="list-style-type: none"> – Матеріальні витрати; – витрати на оплату праці; – відрахування на соціальні заходи; – амортизація; – інші операційні витрати.

1	2
Калькуляційна стаття	<ul style="list-style-type: none"> - Сировина і матеріали; - зворотні відходи (віднімаються); - покупні вироби, напівфабрикати, послуги та роботи виробничого характеру; - паливо та енергія на виробничі цілі; - основна заробітна плата виробничих робітників; - додаткова заробітна плата виробничих робітників; - відрахування єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування виробничих робітників; - витрати на підготовку та освоєння виробництва; - загальновиробничі витрати; - витрати через брак; - інші виробничі витрати; - поза виробничі комерційні витрати.
Залежно від обсягу виробництва	<ul style="list-style-type: none"> - Змінні (поділяються на пропорційні, прогресивні та дегресивні); - умовно-постійні.
Способи включення до собівартості	<ul style="list-style-type: none"> - Прямі, безпосередньо належать до собівартості продукції; - опосередковані, що відносяться на собівартість продукції пропорційно до бази розподілу.
Склад витрат	<ul style="list-style-type: none"> - Прості (одноелементні), що складаються з одного елемента витрат; - комплексні (складні), що складаються з кількох елементів витрат.
Техніко-економічний зміст	<ul style="list-style-type: none"> - Основні; - накладні (витрати на обслуговування виробництва й управління).
Галузь кругообігу коштів	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати галузі виробництва (виробничі витрати); - витрати галузі обігу.
Періодичність виникнення	<ul style="list-style-type: none"> - Одноразові; поточні; періодичні.
Можливість планування	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати, які можна спланувати; - витрати, яких не можна спланувати.
Лімітування	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати, що їх можна лімітувати; - витрати, яких не лімітують.
Ступінь готовності продукції	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати на готову продукцію (роботи, послуги); - витрати у незавершеному виробництві.
Об'єкт управління	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати за місцем виникнення; - витрати за центрами відповідальності.
Залежність від діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - Залежні витрати; - незалежні витрати.

6.3. Доходи від операційної діяльності

Доходи від операційної діяльності підприємства в структурі грошових надходжень займають найбільшу частку. Оскільки основною метою ведення бізнесу є отримання прибутку, управління доходами та витратами від операційної діяльності підприємства впливає на ефективність реалізації його стратегії.

Оцінка формування доходів від операційної діяльності підприємства дає можливість проаналізувати складові джерел їх утворення, оцінити їхню зміну за звітний період та поставлені цілі. Заразом доходи повинні порівнюватися з витратами за напрямками витрачання коштів відповідно до змісту операційної, інвестиційної або фінансової діяльності, наслідком якої є утворення тієї чи іншої складової прибутку. У табл. 6.8 наведено характеристику доходів і витрат операційної діяльності підприємства.

Таблиця 6.8

Доходи та витрати операційної діяльності

Характеристика доходу	Характеристика витрат
<ul style="list-style-type: none">- Дохід від реалізації готової продукції;- дохід від виконання робіт, надання послуг;- дохід від реалізації інших оборотних активів;- одержані штрафи, пеня;- дохід від списання кредиторської заборгованості;- одержані гранти, субсидії.	<ul style="list-style-type: none">- Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг);- операційні витрати;- інші витрати.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (також платежі від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) за вирахуванням наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

Виручка від **реалізації продукції, товарів, робіт** – це частина виручки, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції (сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію).

У процесі кругообороту капіталу, який спричинений функціонуванням товарно-грошових відносин, визначальною є реалізація готової продукції. Для виробничого підприємства реалізація продукції є свідченням її конкурентоспроможності, тобто

що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає суспільному попиту і потребам покупців.

На практиці використовують два методи визначення моменту реалізації продукції:

1) метод нарахування – продукцію відвантажено або відпущено споживачеві;

2) касовий метод – одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію.

На обсяг доходів від реалізації продукції впливають зовнішні й внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів належать: попит на продукцію підприємства, кон'юнктура товарного й фондового ринків, податкова політика.

До внутрішніх факторів слід віднести: галузеву особливість діяльності підприємства, тривалість операційного циклу, амортизаційну політику, сезонність виробництва й реалізації продукції, кредитну політику підприємства.

Водночас обсяг виручки від реалізації продукції залежить від:

– кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації. Збільшення реалізованої продукції прямо впливає на розмір виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни розміру перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки;

– рівня реалізаційних цін. Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. Своєю чергою, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропозиція на ринку.

Ціни на товари, роботи і послуги мають передусім компенсувати витрати на їхнє виробництво (придбання), а також забезпечити підприємству одержання прибутку.

Згідно зі Законом України «Про ціни і ціноутворення», суб'єкти господарювання під час провадження господарської діяльності використовують вільні ціни й державні регульовані ціни. Вільні ціни встановлюються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі товари, крім тих, щодо яких

здійснюється державне регулювання цін. Державні регульовані ціни запроваджуються на товари, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, мають істотну соціальну значущість, а також на товари, що виробляються суб'єктами, які займають монопольне (домінуюче) становище на ринку.

Ціни, які встановлює підприємство самостійно, можна поділити на такі:

- оптові;
- відпускні;
- роздрібні.

Оптова ціна (ціна виробника) – це ціна, яку використовує підприємство-виробник для планування, обліку й аналізу виробництва та реалізації продукції, планування прибутку та інших вартісних показників. Підприємство може продавати власну продукцію за оптовою ціною, якщо вона не оподатковується податком на додану вартість і не є підакцизною.

Оптова ціна, або ціна виробника, визначається за формулою:

$$Ц1 = C + П, \quad (6.1)$$

де $Ц1$ – оптова ціна, або ціна виробника; C – собівартість продукції, грн; $П$ – прибуток, грн.

Наступним етапом формування вільної ціни є визначення відпускної ціни, тобто ціни, яка містить непрямі податки.

Відпускна ціна виробника розраховується за формулами:

1) якщо товар не є підакцизним:

$$Ц2 = C + П + ПДВ, \quad (6.2)$$

де $Ц2$ – відпускна ціна з урахуванням податку на додану вартість, грн; $ПДВ$ – сума вхідного податку на додану вартість, грн.

Сума вхідного $ПДВ$ визначається:

$$ПДВ = (C + П) \times Cn / 100\%, \quad (6.3)$$

де Cn – ставка податку на додану вартість, %;

2) якщо товар є підакцизним:

$$Ц3 = C + П + АЗ + ПДВ, \quad (6.4)$$

де $Ц3$ – відпускна ціна з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку, грн; $АЗ$ – сума акцизного податку, грн; $ПДВ$ – сума вхідного податку на додану вартість, грн.

Сума вхідного ПДВ для ЦЗ визначається:

$$\text{ПДВ} = (C + П + АЗ) \times C_n / 100\%. \quad (6.5)$$

Роздрібна ціна – це ціна, яку використовують при реалізації товарів та послуг населенню через підприємства торгівлі та громадського харчування і державної, і інших форм власності, тобто це ціна, за якою продукція реалізується кінцевому споживачеві.

Роздрібна ціна розраховується за формулами:

1) якщо товар не є підакцизним:

$$\text{Ц4} = C + П + \text{ПДВ} + T_n, \quad (6.6)$$

де T_n – торговельна націнка, грн.;

2) якщо товар є підакцизним:

$$\text{Ц5} = C + П + АЗ + \text{ПДВ} + T_n. \quad (6.7)$$

Торговельна націнка у складі ціни товару визначається шляхом розрахунку, відповідно до розмірів витрат торговельного підприємства і рівня рентабельності. Водночас торговельна націнка на товар підприємства торгівлі може встановлюватися різними методами.

Підприємство розраховує як планову, так і фактичну виручку від реалізації продукції.

На обсяг виручки від реалізації продукції впливають: кількість і структурні співвідношення проданої продукції, ціни, зміна залишків товарної продукції, форми розрахунків, умови поставок, питома вага продажу в кредит.

Планову виручку від реалізації продукції визначають методом прямого або укрупненого розрахунку.

Метод прямого розрахунку має за основу оцінку попиту на продукцію підприємства і використовується за умови відносно невеликої номенклатури продукції або коли продукція реалізується на замовлення. Виручка від реалізації за цим методом визначається за формулою:

$$B = \sum_j p_j \times q_j, \quad (6.8)$$

де j – індекс продукції; p_j – одинична ціна; q_j – кількість реалізованої продукції, фізичних одиниць.

За нестійкої структури попиту й великої номенклатури продукції розробляється плановий обсяг реалізації продукції, ви-

значається укрупненим методом у грошовому вимірі (B), і на цій основі складається план виробництва товарної продукції з урахуванням очікуваних залишків готової продукції на кінець планового періоду, за формулою:

$$T = B + O_{\text{кінц.}} - O_{\text{початк.}} \quad (6.9)$$

де $O_{\text{початк.}}$ – початкові залишки готової продукції; $O_{\text{кінц.}}$ – кінцеві залишки готової продукції; T – випуск товарної продукції у плановому періоді.

Коли асортимент продукції занадто великий, план реалізації продукції розробляють комбінованим методом. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого розрахунку, а для обчислення виручки від реалізації інших товарних груп користуються укрупненим методом.



Рис. 6.2. Алгоритм формування чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та валового прибутку (збитку) підприємства

Виручка від реалізації продукції не є доходом підприємства, оскільки потрібно здійснити усі вирахування з нього, лише після таких обчислень можна отримати чистий дохід підприємства. Алгоритми розрахунку чистого доходу, фінансового результату від операційної діяльності підприємства та чистого фінансового результату (прибутку чи збитку) наведено на рис. 6.2, 6.3 та 6.4.

Дохід від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом надходження коштів на підприємство та формування фінансових ресурсів. Величина доходу від реалізації продукції – це показник, який визначає не тільки здатність покриття витрат підприємства, а й формування прибутку, ефективність здійснення кредитної політики підприємства, здатність підприємства своєчасно розраховуватися за всіма зобов'язаннями тощо.

Ефективність ведення бізнесу залежить від планування доходу від реалізації продукції, що також уможливить планування грошових потоків. Тому контроль за дотриманням повноти та своєчасності здійснення розрахункових операцій на підприємстві дає змогу успішно розвиватися підприємству, позаяк недотримання контрагентами платіжної дисципліни призводить до фінансових ускладнень та порушує нормальну діяльність підприємства.

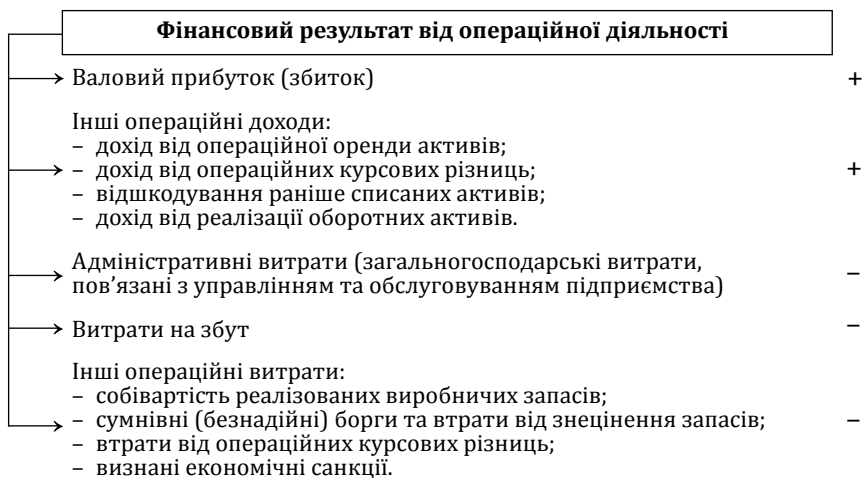


Рис. 6.3. Алгоритм формування фінансового результату від операційної діяльності підприємства

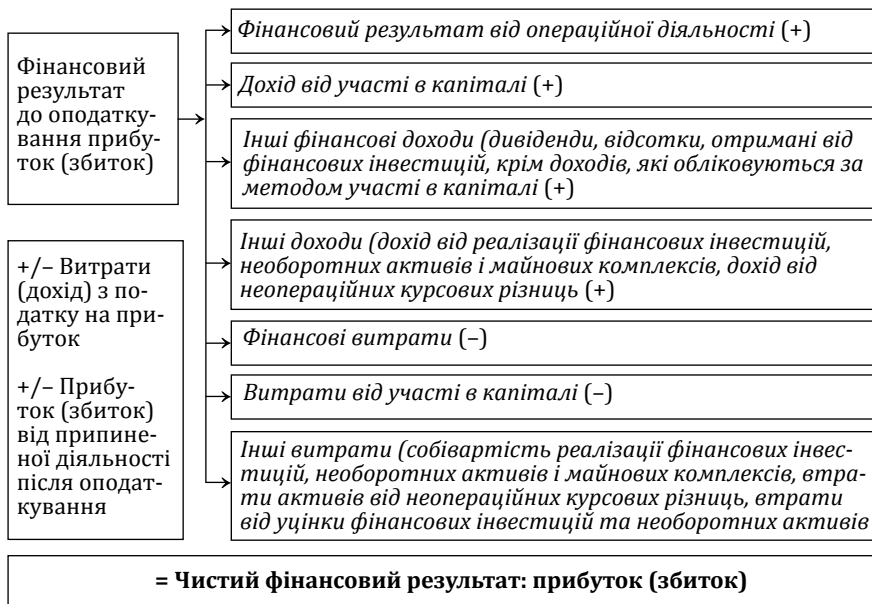


Рис. 6.4. Алгоритм формування чистого фінансового результату – прибутку (збитку)

6.4. Доходи від фінансової та інвестиційної діяльності

Під фінансовою діяльністю назагал розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням.

За такого трактування фінансова діяльність охоплює весь комплекс функціональних завдань, які здійснюють фінансові служби підприємства, пов'язані з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності підприємства.

У теорії предмету фінансову діяльність характеризують як систему використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це є практична робота, що забезпечує діяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Основне завдання фінансової діяльності підприємств полягає в мобілізації капіталу для фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Термін «фінансування» характеризує всі заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів і майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього випливають (платіжні відносини, контроль і забезпечення).

Грошові потоки у фінансовій сфері розглядаються у двох напрямках – направлені на інвестиції і в суто фінансові операції, відповідно до чого вирізняють інвестиційну та фінансову діяльність.

До операцій фінансової діяльності належать:

1) надходження грошових коштів у результаті фінансової діяльності:

- надходження власного капіталу (грошових коштів від розміщення акцій та інших операцій, що призводить до збільшення власного капіталу);

- отримання позики (надходження грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань – позик, векселів, облігацій, інших коротко- й довгострокових зобов'язань, що не стосуються операційної діяльності);

- інші надходження (пов'язані з фінансовою діяльністю – дивіденди, проценти, орендна плата);

2) списання витрат і коштів у результаті фінансової діяльності:

- погашення позик та процентів за кредит;

- сплата дивідендів грошовими коштами;

- інші платежі (використання грошей для викупу раніше випущених акцій підприємства, оплата фінансової оренди та інші платежі, пов'язані з фінансовою діяльністю – проценти за облігаціями тощо).

Склад доходів фінансової діяльності підприємства можна зобразити схематично (рис. 6.5).

Грошові потоки від фінансової діяльності – це операції по короткостроковому фінансуванню підприємства: реалізація й викуп акцій; облігаційні позики та їх погашення; валютні операції; погашення зобов'язань за векселями і заставами (при іпотечному кредитуванні) тощо.

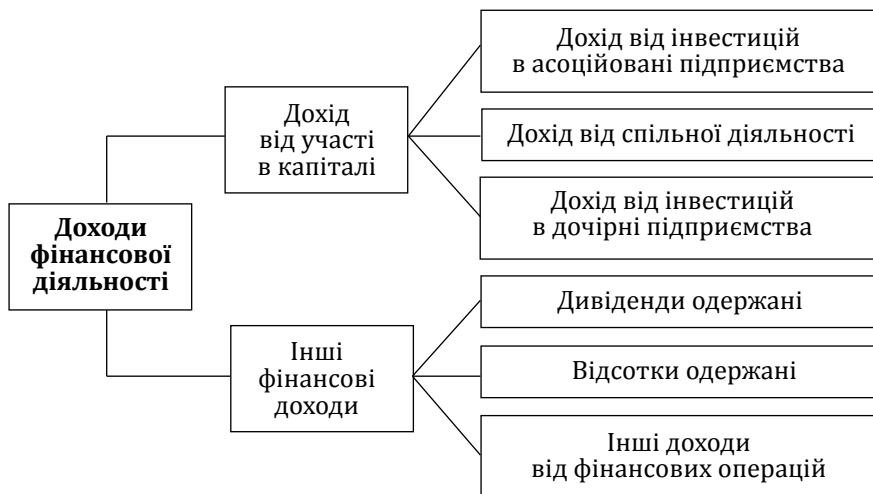


Рис.6.5. Склад доходів фінансової діяльності у бухгалтерському обліку

Грошові виплати за фінансовою діяльністю включають погашення позик, виплату дивідендів, погашення заборгованості за довгостроковими орендними зобов'язаннями.

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій по придбанню й продажу довгострокових (необоротних) активів, а також довгострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Інвестиційна діяльність дає змогу підприємству одержувати грошові надходження від:

- продажу акцій чи боргових зобов'язань інших підприємств;
- продажу основних фондів, нематеріальних активів і майнових комплексів;
- реалізації нематеріальних активів;
- реалізації цінних паперів та інших довгострокових фінансових інвестицій, одержання відсотків і дивідендів.

Доходи від фінансових інвестицій включають:

- 1) доходи від участі в капіталі;
- 2) інші фінансові доходи.

Доходи від участі в капіталі – це доходи від інвестицій, вкладених в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких

ведеться за методом участі в капіталі. Це є метод обліку інвестицій, за яким балансова вартість інвестицій збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Доходи від інвестицій в асоційовані підприємства містять доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами прибутку або збільшення власного капіталу, зумовленого іншими подіями (наприклад, переоцінкою необоротних активів чи інвестицій).

Аналогічно визначаються доходи від спільної діяльності та інвестицій у дочірні підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «грошові кошти та їх еквівалент».
2. Що таке грошові потоки?
3. Як класифікуються грошові потоки?
4. Дайте визначення понять «позитивний грошовий потік», «негативний грошовий потік», «чистий грошовий потік».
5. Які ви знаєте методи визначення моменту реалізації продукції?
6. Перелічіть фактори, що впливають на величину виручки від реалізації продукції на виробничому підприємстві.
7. Назвіть фактори, що впливають на розмір виручки від реалізації продукції в сфері обігу.
8. Охарактеризуйте методи планування виручки від реалізації продукції.
9. Назвіть складові елементи виручки від реалізації продукції.
10. Охарактеризуйте ціни, що їх встановлюють на підприємстві.
11. Роз'ясніть алгоритм формування відпускної та роздрібною ціни на продукцію.
12. Поясніть порядок формування роздрібною ціни.
13. Розкрийте алгоритм розрахунку чистого прибутку (збитку) підприємства.
14. Назвіть основні грошові потоки від фінансової діяльності підприємства.
15. Охарактеризуйте інвестиційну діяльність підприємства та назвіть напрями грошових надходжень від неї.

Тести

1. *Грошові надходження підприємств – це:*

- 1) операційний прибуток;
- 2) кошти, які надходять на поточні та інші рахунки підприємства у банках і в касу підприємства від звичайної діяльності і надзвичайних подій;
- 3) чистий дохід підприємства;
- 4) доходи від продажу необоротних активів і випущених акцій.

2. *Найбільшу частку грошових надходжень підприємств становлять доходи від:*

- 1) продажу необоротних активів і майнових комплексів;
- 2) продажу акцій власної емісії;
- 3) операційної діяльності;
- 4) фінансових операцій.

3. *Доходи як економічна категорія – це:*

- 1) економічна вигода від господарсько-фінансової діяльності, яка може призвести до зростання власного капіталу;
- 2) грошові надходження за товари, роботи, послуги;
- 3) джерела фінансування витрат;
- 4) кінцева мета господарсько-фінансової діяльності підприємства.

4. *Операційні доходи є джерелом:*

- 1) відшкодування операційних витрат;
- 2) формування доходів бюджету і цільових фондів держави;
- 3) формування операційного прибутку;
- 4) усі відповіді правильні.

5. *Валовий прибуток торговельного підприємства – це:*

- 1) прибуток від основної діяльності;
- 2) прибуток на власний капітал підприємства;
- 3) націнка на закупівельну ціну товару;
- 4) реалізовані надбавки (націнки) на товари.

6. *Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становить:*

- 1) загальну суму доходів від усіх видів діяльності, отриману протягом звітного періоду;
- 2) суму реалізованих торговельних надбавок;
- 3) прибуток підприємства;
- 4) дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зменшений на суму ПДВ, акцизного податку та інших вирахувань з доходу.

7. Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) використовується для:

- 1) відшкодування собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та формування валового прибутку;
- 2) відшкодування операційних витрат;
- 3) сплати ПДВ і акцизного податку;
- 4) формування валового доходу.

8. Соціально-економічна роль доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибутку підприємства полягає в їх використанні на:

- 1) сплату податків і зборів до бюджету;
- 2) відрахування у цільові фонди держави;
- 3) соціальний і економічний розвиток підприємства та виплату дивідендів;
- 4) усі відповіді правильні.

9. Прибуток – це:

- 1) різниця між доходами і витратами;
- 2) гарантований дохід підприємства;
- 3) фінансовий результат діяльності підприємства;
- 4) кошти, отримані від реалізації продукції.

10. Витрати підприємства – це:

- 1) платежі за товари, роботи, послуги;
- 2) зменшення економічних вигод, які можуть призвести до зменшення власного капіталу;
- 3) штрафи, пеня;
- 4) зменшення коштів на поточному рахунку.

11. Валовий прибуток визначається як різниця між:

- 1) чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- 2) фінансовими результатами від звичайної діяльності та операційними витратами;
- 3) доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і ПДВ, акцизним податком та іншими вирахуваннями з доходу;
- 4) доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

12. Операційні витрати торговельного підприємства – це:

- 1) адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати;
- 2) собівартість реалізованих товарів;
- 3) загальновиробничі витрати;
- 4) транспортно-заготівельні витрати.

13. *Операційні витрати промислового підприємства – це:*

- 1) виробнича собівартість продукції;
- 2) адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати;
- 3) повна собівартість продукції;
- 4) матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші операційні витрати.

14. *Прибуток від операційної діяльності – це:*

- 1) виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 2) чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 3) сума, на яку операційні доходи перевищують операційні витрати;
- 4) позитивна різниця між сукупними валовими доходами і витратами.

15. *Прибуток від звичайної діяльності – це:*

- 1) різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і операційними витратами;
- 2) фінансовий результат від основної діяльності підприємства;
- 3) операційний прибуток з врахуванням позареалізаційних доходів і витрат;
- 4) сума прибутку від операційної діяльності, фінансові результати від інвестиційної, фінансової діяльності та інших доходів, за вирахуванням інших витрат.

Практичні завдання

Завдання 1

Розрахуйте обсяг виручки від реалізації продукції за оптовими цінами (з ПДВ) за такими даними:

Назва виробу	Залишки на початок року, шт.	Очікуваний обсяг товарної продукції	Залишки на кінець року, шт.	Собівартість одиниці продукції, грн	Рентабельність продукції, %
А	120	1700	100	250	10
Б	170	2000	80	290	17
В	250	3000	190	350	15

Завдання 2

Визначте величину валового і чистого доходів підприємства за податковим обліком за такими даними:

- виручка від реалізації продукції без ПДВ 1200 тис. грн
- матеріальні витрати на виготовлення продукції 690 тис. грн

- амортизаційні відрахування у складі собівартості реалізованої продукції 90 тис. грн
- витрати на заробітну плату 120 тис. грн.

Завдання 3

Визначте загальну величину доходу підприємства, величину грошових надходжень, чистий дохід, прибуток від реалізації продукції, рентабельність реалізованої продукції за такими даними:

- обсяг реалізованої продукції у вільних відпускних цінах з ПДВ 12 600 тис. грн
- собівартість реалізованої продукції, у тому числі: 8200 тис. грн
- виплати на оплату праці 1700 тис. грн
- матеріальні та прирівняні до них витрати 6000 тис. грн
- дохід від реалізації цінних паперів 35 тис. грн
- дохід від здачі майна в оренду 19 тис. грн
- позареалізаційні витрати (штрафи, пеня) 20 тис. грн.

Завдання 4

Визначте оптову ціну виробу, відпускну ціну з акцизним податком без ПДВ, суму акцизного податку для сплати в бюджет, вільну відпускну ціну підакцизного виробу з податком на додану вартість, виручку від реалізації товару та рентабельність виробу за такими даними:

- собівартість підакцизного виробу 380 грн
- прибуток 80 грн
- ставка акцизного податку 12%
- ставка податку на додану вартість 20%
- кількість реалізованих виробів 700 шт.

Завдання 5

Підприємство прогнозує збільшити виручку від реалізації продукції на 20%. Поточна виручка становить 50 000 грн, змінні витрати – 38 000 грн, постійні витрати – 5 000 грн. Визначте суму прибутку, яка відповідатиме новому обсягу виручки від реалізації, та зробіть висновок про рівень рентабельності підприємства.

Завдання 6

Розрахуйте суму виручки від продажу продукції та розмір впливу факторів на її обсяг за такими вихідними даними:

№ з/п	Показники	Планові	Фактичні
1	Обсяг продукції, що продається, ц	14750	14500
	а) продукція «А»		
	б) продукція «Б»	15000	15200
	в) продукція «В»	14500	14200
	г) продукція «Г»	14000	14300
	г) продукція «Д»	13750	13550

2	Ціна продажу, грн за 1 ц	378-00	385-00
	а) продукція «А»		
	б) продукція «Б»	385-00	380-00
	в) продукція «В»	394-00	390-00
	г) продукція «Г»	367-00	370-00
	ґ) продукція «Д»	386-00	382-00

Потрібно:

1. Визначити обсяг виручки від продажу продукції за планом і фактично.

2. Визначити відхилення фактичної виручки від планової її величини і вплив факторів (обсягу проданої продукції та ціни продажу) на зміну обсягу виручки.

Завдання 7

Визначте відпускну ціну одиниці продукції, величину виторгу і чистого доходу від реалізації продукції підприємством у третьому кварталі на основі таких даних:

Показники	Одиниці вимірювання	Значення показника
1. Залишок продукції на складі на початок III кварталу	шт.	840
2. План виробництва продукції на III квартал	шт.	2360
4. Прогнозований залишок продукції на складі на кінець III кварталу	шт.	420
4. Витрати на виробництво одиниці продукції:		
4.1. Матеріальні витрати	грн	250
4.2. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи	грн	35
4.4. Інші витрати	грн	15
5. Норма рентабельності одиниці продукції	% до собівартості	22
6. Податок на додану вартість згідно з чинним законодавством	%	

Відпускну ціна ($ВЦ$) одиниці продукції визначається за формулою:

$$ВЦ = СВ + П + ПДВ,$$

де $СВ$ – повна собівартість продукції; $П$ – прибуток.

Величина виторгу ($В$) від реалізації продукції визначається за формулою:

$$В = ОР \times ВЦ,$$

де $ОР$ – обсяг реалізованої продукції, шт.

Обсяг реалізованої продукції розраховується за формулою:

$$ОР = Зп + Пв - Зк,$$

де $Зп$, $Зк$ – залишки продукції на початок, кінець планового періоду; $Пв$ – плановий випуск продукції.

Вкажіть:

- 1) за якими цінами промислові підприємства реалізують свою продукцію;
- 2) яке призначення виторгу підприємства.

Завдання 8

Розрахуйте планову суму виторгу від реалізації продукції промисловим підприємством на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн
1. Залишки нереалізованої, а також реалізованої, але неоплаченої продукції за гуртовими цінами на початок планового року	813
2. План виробництва товарної продукції на рік	12 846
4. Прогнозовані залишки нереалізованої товарної продукції на кінець планового року	299

Вкажіть:

- 1) з яких елементів складається гуртова (відпускна) ціна на промислову продукцію;
- 2) джерела формування доходів від операційної діяльності.

Завдання 9

Розрахуйте загальну суму торговельної надбавки на товари, що надійшли в роздрібне торговельне підприємство за місяць, на основі таких даних:

Показники	Одиниця вимірювання	Значення показника
1. Надходження товарів:		
1.1. З промислових підприємств	тис. грн	2 267
1.2. З гуртової бази	тис. грн	1 132
2. Торговельна націнка на відпускну ціну промислового підприємства без ПДВ	%	34
4. Частка торговельної надбавки гуртової бази	%	25

Послідовність розв'язання:

- визначте суму надходження товарів за ціною без ПДВ;
- розрахуйте суму торговельної надбавки (ТН) за формулою:

$$ТН = \frac{(ВЦ - ПДВ) \times \%ТН}{100}$$

де ВЦ – відпускна ціна промислового підприємства, гуртової бази.

При визначенні суми торговельної надбавки на товари, які надійшли з торговельної бази, слід врахувати, що частка торговельної надбавки на користь роздрібного підприємства становить 75% (100–25).

Вкажіть:

- 1) з яких джерел доцільно отримувати товар і чому;
- 2) призначення торговельної надбавки.

Тема 7

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

7.1. Економічна суть оборотних активів.

7.2. Характеристика оборотних коштів.

7.3. Кругооборот, функції та принципи організації оборотних коштів.

7.4. Ефективність використання оборотних коштів.

7.5. Нормування оборотних коштів.

Ключові слова: оборотні активи, операційний цикл, оборотні виробничі фонди, фонди обігу, нормовані оборотні активи, ненормовані оборотні активи, оборотні кошти (капітал), власні оборотні кошти, позичені кошти, залучені кошти, короткострокові кредити банків, ефективність оборотних активів, норматив, норма, метод прямого рахунку, метод коефіцієнтів (економічний), дослідно-статистичний метод, вивільнення фінансових ресурсів з обороту.

7.1. Економічна суть оборотних активів

Задля здійснення господарської діяльності, забезпечення економічного та соціального розвитку підприємства повинні поряд із основними засобами (засоби праці) володіти і таким елементом майна, як оборотні активи (предмети праці). На відміну від основних засобів, ці елементи майна підприємства споживаються протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу, а їхня вартість повністю переноситься на вартість створеної продукції.

Характерною ознакою оборотних активів є висока швидкість їх обороту. Вони забезпечують безперервність господарського процесу, що потребує постійного авансування фінансових ресурсів (оборотних коштів) для формування елементів оборотних активів.

Оборотні активи згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» трактуються як ресурсний елемент підприємства,

а саме – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Склад оборотних активів, які у вартісних показниках відображаються у Звіті про фінансовий стан (балансі) у II розділі активу «Оборотні активи», наведено у табл. 7.1. До речі, оборотні активи можуть функціонувати як у грошовій (монетарній) формі, так і в матеріальній (немонетарній) формі. Укрупненими елементами оборотних активів є матеріальні запаси, кошти в розрахунках з дебіторами, грошові кошти та їх еквіваленти та інші оборотні активи.

Таблиця 7.1

Складові оборотних активів

Укрупнені елементи матеріально-речового змісту	Склад елементів	Характеристика елементів
1	2	3
Запаси	Виробничі запаси	Вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання під час нормального операційного циклу.
	Незавершене виробництво	Витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами.
	Готова продукція	Запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів зі замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, відображаються у складі незавершеного виробництва.
	Товари	Вартість без суми торгових націнок залишків товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу.

Закінчення табл. 7.1

1	2	3
Кошти в розрахунках	Векселі одержані	Заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, що забезпечено векселями.
	Дебіторська заборгованість (далі - ДЗ) за продукцію, товари, роботи	Заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем), скоригована на резерв сумнівних боргів.
	ДЗ за розрахунками за виданими авансами	Сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів.
	ДЗ за розрахунками з бюджетом	ДЗ фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету.
	ДЗ за розрахунками з нарахованих доходів	Сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо.
	ДЗ за розрахунками із внутрішніх розрахунків	Заборгованість пов'язаних сторін та дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема між учасниками групи тощо.
	Інша поточна ДЗ	Заборгованість дебіторів, яка не відображена в окремих статтях щодо розкриття інформації про ДЗ або яка не може бути включена до інших статей ДЗ та яка відображається у складі оборотних активів.
Грошові кошти та їх еквіваленти	Поточні фінансові інвестиції	Фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів), а також сума довгострокових фінансових інвестицій, які підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу.
	Гроші та їх еквіваленти	Готівка в касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошові кошти в дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей в національній або іноземній валютах.
Інші елементи	Витрати майбутніх періодів	Витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.
	Інші оборотні активи	Суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей.

За функціональною роллю в процесі господарської діяльності оборотні активи поділяються на оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Такий поділ обумовлений наявністю в кругообігу коштів двох самостійних сфер – сфери виробництва і сфери обігу.

Оборотні виробничі фонди обслуговують сферу виробництва і повністю споживаються в кожному операційному циклі, втрачають початкову форму та цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.

До оборотних виробничих фондів відносять предмети праці (сировину, основні й допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тару, запасні частини), предмети матеріально-технічного оснащення (малоцінні та швидкозношувані предмети), витрати майбутніх періодів і незавершене виробництво.

Фонди обігу обслуговують кругообіг засобів підприємства та охоплюють готову продукцію на складах виробничих підприємств, товари на підприємствах торгівлі, грошові кошти та їх еквіваленти і дебіторську заборгованість.

Поділ оборотних активів на оборотні виробничі фонди і фонди обігу є вкрай важливим при визначенні шляхів підвищення ефективності їх використання, адже елементи оборотних виробничих фондів потрібно використовувати раціонально і бережливо, тобто для них доцільна максимізація терміну їх використання, а для фондів обігу, навпаки, вживаються заходи (прискорення оборотності товарів, скорочення часу інкасації дебіторської заборгованості) для прискорення швидкості їх обороту.

За принципами організації і планування оборотні активи поділяються на нормовані та ненормовані.

Нормовані (планові) оборотні активи необхідні для безперервної роботи підприємств та виконання запланованих обсягів господарської діяльності, а їх величина, склад і структура піддаються плановому регулюванню. До нормованих (планових) оборотних активів належать товарно-матеріальні цінності (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари), кошти в розрахунках з дебіторами за продукцію, товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав, грошові кошти та їх еквіваленти.

Ненормовані оборотні активи – це оборотні активи, величина яких є нестала, а тому вони не нормуються. До ненормованих (непланових) оборотних активів відносять кошти в дебітор-

ській заборгованості за розрахунками, в іншій поточній дебіторській заборгованості, поточні фінансові інвестиції, кошти на поточному та інших рахунках у банку, інші оборотні активи, які не підлягають нормуванню. Непланові оборотні активи мусять бути під постійним контролем, адже ріст їх обсягу сповільнює кругообіг оборотних активів, вимагає додаткового вкладення в оборот фінансових ресурсів.

Класифікують оборотні активи за матеріально-речовою ознакою та за принципами їх організації і планування (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Класифікація оборотних активів підприємства за матеріально-речовою ознакою та за принципами їх організації і планування

Отже, оборотні активи як елементи майна підприємства безпосередньо беруть участь у створенні нової вартості та забезпечують безперервність господарського процесу.

7.2. Характеристика оборотних коштів

Фінансові ресурси, авансовані на формування оборотних активів, утворюють оборотні кошти підприємств.

Оборотні кошти (оборотний капітал) – це частина фінансових ресурсів, спрямованих на фінансування оборотних активів підприємства, що використовуються підприємством для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

На відміну від оборотних активів, що є матеріальними цінностями, з яких можна виготовити продукцію, оборотні кошти виступають перш за все як вартісна категорія. На відміну від товарно-матеріальних цінностей, оборотні кошти не витрачаються, не споживаються, а авансуються, повертаючись після закінчення одного кругообігу і вступаючи в наступний.

Залежно від джерел формування оборотні кошти поділяються на:

- 1) власні оборотні кошти;
- 2) позичені оборотні кошти;
- 3) залучені оборотні кошти.

Визначальна роль у забезпеченні майнової та оперативної самостійності, що є передумовою рентабельної діяльності підприємства, відводиться власним фінансовим ресурсам.

Власні оборотні кошти – це власний і притриманий до нього капітал, призначений для формування оборотних активів (оборотних виробничих фондів та фондів обігу).

До власних оборотних коштів відносять зареєстрований капітал, додатковий капітал, капітал у дооцінках, резервний капітал та нерозподілений прибуток, відкориговані (зменшені) на розмір неоплаченого та вилученого капіталів, тобто підсумок I розділу пасиву «Власний капітал» за мінусом залишкової вартості основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До власних оборотних коштів умовно притримуються довгострокові кредити, забезпечення майбутніх витрат і платежів,

доходи майбутніх періодів, тобто фінансові ресурси, які не належать підприємству, але тривалий період часу (близько року та більше) використовуються в його господарському обороті.

Фактична наявність власних оборотних коштів за спрощеним методом визначається на основі даних балансу за формулою:

$$BOK = OA - ПЗ, \quad (7.1)$$

де *BOK* – власні оборотні кошти; *OA* – оборотні активи (II розділ активу); *ПЗ* – поточні зобов'язання і забезпечення (III розділ пасиву).

Розмір власних оборотних коштів, тобто робочого капіталу, яким володіє підприємство, не є постійною величиною і щорічно коригується через зміну обсягу та асортименту реалізовуваної продукції, умов постачання і збуту. Однак при цьому слід враховувати, що не менше 50% планового обсягу оборотних активів мусять покриватися за рахунок власних оборотних коштів, адже це одна із визначальних умов забезпечення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Позичені кошти є другим джерелом формування оборотних коштів підприємств. До них відносяться короткострокові кредити банків та інших кредитних установ, які покривають тимчасову додаткову потребу підприємства в засобах. Вони мають цільовий та платний характер, видаються на певний термін і підлягають обов'язковому поверненню.

Потреба в банківському кредиті зумовлена недостатністю власних оборотних коштів для формування планових запасів оборотних засобів, потребою в коштах під тимчасові наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з їх сезонним накопиченням чи достроковим завозом, потребою в коштах на відкриття акредитива, тощо. За допомогою позичених коштів підприємства покривають додаткову потребу в грошових ресурсах для формування матеріальних запасів і затрат, що сприяє налагодженню безперервної ритмічної роботи підприємства, збільшенню прогнозованого обороту від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Загальна потреба в позичених коштах для формування необхідного обсягу оборотних активів визначається за формулою:

$$ПОК = ОК_{пл.} - НВОК - СКЗ, \quad (7.2)$$

де *ПОК* – потреба підприємства в короткострокових кредитах банків для формування планових оборотних активів; *ОК_{пл.}* –

планова потреба в оборотних коштах; *НВОК* – норматив власних оборотних коштів; *СКЗ* – стійка кредиторська заборгованість.

Оскільки банківські кредити є платним джерелом фінансових ресурсів, то перед тим як прийняти рішення про його залучення для формування оборотних активів, слід визначити його окупність. Для підприємства банківський кредит буде економічно вигідним тоді, коли з його залученням підприємство забезпечить виконання прогнозованих завдань з обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибутку, а доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) будуть достатніми для покриття собівартості, операційних витрат, відсотків за кредит і отримання прогнозованого прибутку.

Залучені кошти – це кошти кредиторів, залучені в оборот у порядку розрахунків за продукцію (товари, роботи і послуги), за векселями виданими, платежами до бюджету і цільових державних фондів, зі страхування, з оплати праці та іншими розрахунками і платежами. Тобто залучені кошти – це боргові зобов'язання (кредиторська заборгованість), строк сплати яких не настав, і прострочені.

Наявність у складі джерел формування оборотних активів кредиторської заборгованості зумовлена нестачею власних оборотних коштів та діючим порядком безготівкових розрахунків.

Доволі поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за умови браку фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача він замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання. Оскільки кругообіг ресурсів є постійним, то значна частина (50 %, а в умовах інфляції 75–100%) кредиторської заборгованості за продукцію (товари, роботи і послуги), строк сплати якої не настав, буде стабільною (стійкою) величиною і авансуватиметься на формування оборотних активів.

Важливою складовою залучених фінансових ресурсів, які авансуються на формування оборотних активів, є стійкі пасиви – залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків перебувають у розпорядженні підприємства. До стійких пасивів належать: заборгова-

ність із заробітної плати, відрахувань у страхові фонди, до бюджету (в межах установлених термінів їх сплати) тощо.

Правильне співвідношення між власними, позиковими і залученими джерелами утворення оборотних коштів є надважливим у зміцненні фінансового стану підприємства.

Перебір варіантів рішення питання про фінансування оборотних активів наведено в табл. 7.2, де враховані основні особливості кожного із джерел їх формування в сучасних умовах.

Таблиця 7.2

Характеристика джерел формування оборотних активів

Джерело	Основні особливості джерел фінансування	
	Позитивні	Негативні
1	2	3
1. Власний капітал	Простота залучення, оскільки рішення про збільшення суми власного капіталу не узгоджуються з іншими підприємствами. Більш висока віддача за критерієм норми прибутку на вкладений капітал. Зменшення ризику небезпеки фінансової нестійкості та банкрутства підприємства. Нижча вартість порівняно з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу.	Обмежений обсяг залучення Невикористовувана потенційна можливість приросту рентабельності власного капіталу шляхом залучення ресурсів позикового капіталу.
2. Позичений капітал	Достатньо широкі можливості залучення, оскільки виробничі підприємства володіють значною матеріально-технічною базою, яка може бути об'єктом застави. Збільшення фінансового потенціалу підприємства за потреби суттєвого піднесення темпів зростання сукупного обороту. Можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відтворення виробництва.	Складність залучення коштів, оскільки це залежить від рішень кредиторів, які за будь-яких негативних обставин взагалі можуть відмовити підприємству у таких коштах. Необхідність надання відповідних гарантій, зокрема страхових компаній або застави. При цьому гарантії надаються, як правило, на платній основі. Зниження норми прибутку активів, оскільки прибуток підприємства зменшується на суму сплачених відсотків за кредит.

Закінчення табл. 7.1

1	2	3
		Зниження фінансової стійкості підприємства і, відповідно, зростання ризику банкрутства. Висока залежність вартості позиченого капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку.
3. Залучений капітал 3.1. Комерційний кредит	Нижча вартість і простіший механізм оформлення порівняно з іншими видами кредиту. Зацікавленість не тільки у підприємства, але й у його поставальників, оскільки це дозволяє їм збільшити обсяг реалізації та суму прибутку. Наданими в кредит цінностями можна вільно розпоряджатися. Найбільш маневрена форма фінансування за рахунок залученого капіталу найменш ліквідної частини оборотних активів – ТМЦ.	Вузкий характер використання – фінансуються лише товарні запаси. Обмеження в часі – період його надання не перевищує кількох місяців. Підвищений кредитний ризик порівняно з іншими інструментами залучення позиченого капіталу.
3.2. Внутрішня кредиторська заборгованість (з оплати праці)	Безплатне джерело формування оборотних активів – дозволяє знижувати вартість капіталу підприємства. За рахунок збільшення обсягу кредиторської заборгованості зменшується потреба залучення коштів для поточного фінансування господарської діяльності.	Розмір кредиторської заборгованості має оціночний характер і залежить від періодичності погашення зобов'язань. Затримка в погашенні заборгованості має негативний економічний (сплата санкцій) і соціальний (зниження продуктивності праці) характер.

Зі стабілізацією економіки, зниженням відсоткової ставки за кредит структура оборотних коштів дещо змінюється. Але незмінним залишається завдання підприємств уміло поєднувати й ефективно використовувати всі три джерела оборотних коштів для формування оптимальних запасів оборотних активів та забезпечувати безперервність їх кругообороту.

Отже, оборотні кошти служать фінансовим забезпеченням підприємницької діяльності, а ефективно їх використання є однією з основних умов успішної діяльності підприємств.

7.3. Кругообірот, функції та принципи організації оборотних коштів

У процесі фінансово-господарської діяльності постійно відбувається кругообірот коштів, суть якого полягає в тому, що підприємство вкладає кошти у виробництво й отримує грошові надходження від продажу продукції.

Під час операційного циклу (проміжку часу між придбанням запасів для провадження діяльності й отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг) оборотні активи перебувають у постійному русі як у речовому виразі, так і у вартісній формі, тобто у формі коштів, авансованих на їх формування. Це двоєдиний процес, пов'язаний з їх формуванням і відтворенням.

Оборотні кошти опосередковують рух оборотних активів. Кругообірот оборотних коштів і створення нової вартості відбувається за схемою:

$$Г - Т ... В ... Т' - Г',$$

де $Г$ – гроші, що авансуються; $Т$ – предмети праці, засоби праці, робоча сила; $В$ – виробництво; $Т'$ – готова продукція (товар); $Г'$ – кошти, отриманні від реалізації створеної продукції.

Мету функціонування капіталу буде досягнуто тоді, коли $Г' = + \Delta Г$, тобто коли відбудеться приріст фінансових ресурсів порівняно з авансованою сумою.

Оборотні кошти знаходяться одночасно на всіх стадіях і у всіх формах виробництва, що забезпечує його безперервність і безперебійну роботу підприємства. Закінчивши один кругообіг, оборотні кошти вступають у новий, у такий спосіб здійснюється їх безперервний оборот. Саме постійний рух оборотних коштів є основою безперебійного процесу виробництва та обігу.

У процесі операційного циклу оборотні активи на виробничих підприємствах у своєму русі послідовно проходять три стадії кругообороту:

– на першій стадії ($Г - Т$), яка отримала назву підготовчої (забезпечувальної), грошові кошти авансуються на придбання

товарно-матеріальних цінностей, тобто відбувається зміна грошової форми оборотних активів на товарну;

– на другій стадії ($T \dots B \dots T'$), яка іменується виробничою, відбувається продуктивне споживання оборотних активів (предметів праці) у виробничому процесі і створюється нова продукція, тобто відбувається перехід оборотних коштів зі сфери обігу в сферу виробництва продукції. На цій стадії кругообороту авансована вартість знову змінює свою форму – з товарної вона переходить у виробничу форму, а потім знов у товарну;

– на третій стадії ($T'' - G'$), яка називається реалізаційною, відбувається реалізація новоствореної продукції, після чого оборотні активи знову повертаються до вихідної форми – грошової, тобто відбувається зміна товарної форми оборотних активів на грошову. За рахунок одержаних доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства відновлюють авансовані оборотні кошти, тобто грошова форма, якої набувають оборотні кошти на завершальній стадії кругообороту, є одночасно і початковою стадією нового обороту.

Доречно зазначити, що процес кругообороту оборотних коштів на різних підприємствах відбувається не однаково. Приміром, на відміну від виробничих підприємств, де оборотні активи проходять всі три стадії кругообороту, на торговельних підприємствах оборотні активи мають тільки дві стадії кругообороту – зміну грошової форми на товарну $G - T$ і товарної на грошову $T - G'$. Тобто на підприємствах сфери обігу відсутня виробнича стадія кругообороту, що обумовлено специфікою господарської діяльності в заданій сфері. Тимчасом на кожному підприємстві оборотні активи починають і закінчують свій рух у грошовій формі, що вкотре підкреслює визначальну роль фінансових ресурсів в організації господарської діяльності підприємств.

Аналіз кругообороту оборотних коштів підприємства демонструє, що авансована вартість не тільки поступово набуває різних форм, але постійно у визначених розмірах перебуває в цих формах. Тобто підприємству одночасно потрібні: сировина, матеріали та інші матеріальні цінності; незавершене виробництво та готова продукція; кошти в розрахунках та на рахунках у банківських установах тощо. Тому для прискорення кругообороту оборотних коштів підприємства треба враховувати, що авансована вартість на кожний момент часу кругообороту у різних обсягах одночасно міститься в грошовій, виробничій і товарних формах.

Сутність оборотних коштів, як і кожної економічної категорії, найповніше виявляється в їхніх функціях. З досліджень змісту кругообороту авансованої вартості в процесі розширеного відтворення, а також ролі оборотних коштів у здійсненні цього процесу виокремлюють дві їх економічні функції:

- забезпечення безперервності операційного процесу;
- економічний вплив на цей процес.

Розглянемо зміст першої функції. З приводу оборотних коштів можна сказати, що тільки послідовність їх кругооборотів, тобто оборот, створює об'єктивну можливість безперервності процесу виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Таким чином, для виконання оборотними коштами цієї функції потрібно, по-перше, щоб їх рух у процесі кожного кругообороту був безперервним і, по-друге, щоб ці кругообороти переходили в єдиний оборот. У першому випадку безперервність процесу виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) забезпечується авансуванням вартості в грошовій формі і її подальшому русі через зміну функціональних форм. У другому випадку «перехід» вартості, що вивільнилася з закінченням одного кругообороту, в інший кругооборот визначається здатністю грошової форми вартості бути знову авансованою. Здійснюється цей перехід через фінансово-кредитний механізм.

На першій стадії авансування вартості – під час формування оборотних коштів – останні діляться за джерелами засобів. Надалі безперервність процесу виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) забезпечується рухом оборотних коштів загалом, незалежно від джерел формування. Тому зміст першої функції оборотних коштів можна сформулювати в такий спосіб: оборотні кошти як форма руху авансованої вартості визначають безперервність процесу виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а безперервність обороту самих оборотних коштів забезпечується через фінансово-кредитний механізм (з утворенням цілої системи джерел формування оборотних коштів).

Друга функція оборотних коштів полягає в їх економічному впливі на операційний процес. Вплив оборотних коштів на операційний процес і його ефективність полягає не тільки в наявності в підприємства оборотних коштів, але й у тому, як ці оборотні кошти організовані.

Функції оборотних коштів виявляються одночасно. При цьому варто враховувати, що функція забезпечення безперервності обороту виступає тільки як абстрактна можливість забезпечення безперервності виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а реалізує цю можливість у дійсності функція економічного стимулювання. Між функціями оборотних коштів існує і зворотна залежність. Економічне стимулювання виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має бути спрямоване на забезпечення безупинного процесу кругообороту вартості, причому процесу (за незмінних умов), який щораз прискорюється. Зі зміною маси авансованої вартості і швидкості її кругообороту обов'язково змінюються і параметри діяльності.

Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки на принципах комерційного розрахунку передбачає необхідність організації його оборотних активів та джерел їх покриття – оборотних коштів.

Під організацією оборотних активів слід розуміти систему заходів, спрямованих на планомірне і найбільш ефективне розміщення й використання оборотних активів, а також оптимізацію оборотних коштів.

Принципи організації оборотних активів передбачають такі вимоги, які дають змогу побудувати систему обов'язкових підходів, правил і дій в управлінні оборотними коштами і оборотними активами.

Організація оборотних активів підприємств ґрунтується на певних принципах.

По-перше, всі підприємства для здійснення операційної діяльності використовують певну суму оборотних активів для того, щоб мати можливість безперервно провадити господарську діяльність.

По-друге, підприємства самостійно управляють оборотними коштами, що передбачає оперативну самостійність у формуванні оборотних коштів та їх авансування в оборотні активи з метою забезпечення прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності підприємства.

По-третє, формування раціональної структури оборотних коштів, що забезпечує стійке фінансове становище підприємства, означає, що основна частина оборотних коштів формується за рахунок власних фінансових ресурсів, а додаткова потреба в них –

за рахунок позичених і залучених, що сприяє більш ефективному їх використанню.

По-четверте, оптимальна потреба в оборотних коштах, яка б забезпечила безперервність процесу кругообороту капіталу та інвестування в окремі елементи оборотних активів, визначається шляхом планування. Це передбачає не тільки розробку норм на тривалий час і щорічних нормативів, але і їх коригування відповідно до змін в господарській діяльності: зміна обсягів виробництва, цін на сировину та матеріали; постачальників і споживачів; форм розрахунків, які використовуються.

По-п'яте, раціональна організація оборотних коштів передбачає їх чітко цільове застосування. Це вимагає використання цієї частини капіталу підприємства виключно на обслуговування господарського обороту і недопущення його відволікання на різного роду втрати і збитки, несвоєчасні платежі і затрати, включно з погашенням податкових зобов'язань.

По-шосте, за наявності, раціональним інвестуванням та ефективністю використання оборотних коштів здійснюється контроль. Це передбачає проведення аналізу ефективності кругообороту оборотних коштів з метою виявлення недоліків та пошуку резервів прискорення їх кругообороту.

По-сьоме, за збереження оборотних активів працівники підприємства несуть матеріальну відповідальність, а за поліпшення їх використання – матеріально заохочуються. На жаль, такий принцип організації оборотних коштів не набув широкого практичного застосування.

Отже, оборотні кошти виступають насамперед як вартісна категорія; будучи вартістю в грошовій формі, вони не витрачаються, не споживаються, а авансуються в оборотні активи і здійснюють безперервний оборот, у процесі якого змінюють форму вартості (грошова→товарна→виробнича→грошова) і обслуговують господарський процес. Оборотні активи безпосередньо беруть участь у створенні нової вартості, а оборотні кошти – опосередковано, через оборотні активи. Тимчасовим критерієм для авансування оборотних коштів є не квартальний чи річний обсяг капіталу, а один кругооборот, після якого він відшкодовується і вступає в наступний кругооборот.

Завдяки постійному кругообороту оборотних коштів, інвестованих підприємством на відновлення кожного господарського

циклу, ці фінансові ресурси повертаються до нього через певний час, і зазвичай з прибутком. Мету функціонування оборотних коштів буде досягнуто тільки тоді, коли відбудеться приріст (самозростання) капіталу порівняно з інвестованою сумою. Чим менше часу оборотні кошти перебувають в тій чи іншій формі, тим вища ефективність їх використання, і навпаки.

7.4. Ефективність використання оборотних коштів

Ефективне використання оборотних коштів – це одна з основних умов успішної фінансово-господарської діяльності підприємств, адже оборотні кошти служать фінансовим забезпеченням підприємницької діяльності.

Фінансовий стан підприємства залежить від обсягу, структури й ефективності використання його оборотних коштів.

До показників стану оборотних коштів відносять їхній обсяг, суму власних оборотних коштів, коефіцієнт реальної вартості оборотних активів у майні підприємства, а також відносні показники, які характеризують їх структуру, – коефіцієнт маневрування, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами.

Оскільки вартісна оцінка оборотних активів дорівнює величині оборотних коштів, авансованих на їх формування, то загальна сума оборотних коштів (сума оборотного капіталу) підприємства дорівнює підсумку другого розділу активу балансу підприємства «Оборотні активи».

Сума власних оборотних коштів (робочий капітал) підприємства характеризує їхній обсяг, сформований за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства, і визначається за формулою 7.1.

Коефіцієнт реальної вартості оборотних активів показує, яку частку у майні підприємства вони займають, та визначається за формулою:

$$K_{PB(OA)} = \frac{OA}{M}, \quad (7.3)$$

де $K_{PB(OA)}$ – коефіцієнт реальної вартості оборотних активів у майні підприємства; OA – обсяг оборотних активів; M – вартість майна підприємства (підсумок балансу).

Частка оборотних активів у майні підприємства є різною залежно від галузі діяльності, виду продукції, умов постачання та розрахунків та інших чинників, однак вона повинна забезпечувати можливість ритмічного, безперебійного виробництва і реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Коефіцієнт маневрування характеризує частку власного капіталу, яка використовується як джерело формування оборотних активів і визначається за формулою:

$$K_{\text{ВОК}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ВК}}, \quad (7.4)$$

де $K_{\text{ВОК}}$ – коефіцієнт маневрування; ВОК – величина власних оборотних коштів; ВК – обсяг власного капіталу.

Чим більша частка власного капіталу в обороті, тим вища платоспроможність підприємства. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури фінансових ресурсів, а економічно доцільне значення становить 0,4–0,6. Збільшення значення цього показника позитивно характеризує зміни у фінансовому стані підприємства, оскільки свідчить про збільшення можливості вільно маневрувати власним капіталом.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (робочим капіталом) характеризує питому вагу оборотних активів підприємства, сформованих за рахунок власного капіталу, і визначається за формулою:

$$K_{\text{ЗВОК}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ОА}}, \quad (7.5)$$

де $K_{\text{ЗВОК}}$ – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами; ОА – обсяг оборотних активів.

Підвищення частки власних оборотних коштів засвідчує зміцнення фінансового стану підприємства, підвищення платоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань, зростання фінансової незалежності. Нормальним (нормативним) вважається стан, коли значення коефіцієнта становить більше 0,5, що означає формування не менше половини оборотних активів за рахунок власного капіталу.

Оцінка ефективності оборотних коштів проводиться шляхом зіставлення отриманих фінансових результатів і використовуваних з цією метою фінансових ресурсів підприємства.

Загальну оцінку ефективності використання оборотних коштів можна дати з допомогою таких показників, як коефіцієнт віддачі оборотних коштів і рентабельність оборотних коштів, а для поглибленого аналізу вживаються показники, що характеризують раціональність їх розміщення і використання на стадіях кругообороту оборотних коштів, – коефіцієнт завантаження обороту оборотними активами, оборотність оборотних активів у разях (коефіцієнт оборотності оборотних активів) і оборотність оборотних активів у днях.

Коефіцієнт віддачі оборотних коштів характеризує величину доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період часу (рік, квартал) у розрахунку на 1 грн (1000 грн) авансованих у середньому за звітний період оборотних коштів і визначається за формулою:

$$KB_{ок} = \frac{Д}{ОК}, \quad (7.6)$$

де $KB_{ок}$ – коефіцієнт віддачі оборотних коштів; $Д$ – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період часу; $ОК$ – середня величина оборотних коштів, авансованих на формування оборотних активів.

Оскільки, за абсолютною величиною оборотні кошти є рівними оборотним активам ($ОК = ОА$), то $KB_{ок} = KB_{оа}$.

Середня величина оборотних коштів, авансованих на формування оборотних активів за рік, визначається за формулою середньої хронологічної:

$$\overline{ОА} = \frac{(\frac{ОА_1}{2} + ОА_2 + ОА_3 + \frac{ОА_5}{2})}{5 - 1}, \quad (7.7)$$

де $ОА_1 - ОА_5$ – проміжні залишки оборотних активів за даними балансу на 01.01, 01.04, 01.07, 01.10, 31.12 відповідного року.

При відсутності інформації про проміжні залишки оборотних активів на перші числа кварталів, для визначення середньої величини оборотних активів використовується формула середньої арифметичної простої:

$$\overline{ОА} = \frac{(ОА_1 + ОА_2)}{2}, \quad (7.8)$$

де $ОА_1, ОА_2$ – залишки оборотних активів за даними балансу на 01.01 та 31.12 відповідного року.

Рентабельність оборотних коштів ($P_{ок}$) характеризує величину прибутку від операційної діяльності (Π) у розрахунку на 1 грн авансованих у середньому за звітний період оборотних коштів і визначається за формулою:

$$P_{ок} = \frac{\Pi}{OK}, \quad (7.9)$$

де Π – операційний прибуток за аналізований період.

Показник рентабельності оборотних коштів (активів) характеризує кінцевий фінансовий результат (ефект) від їх використання. Зростання прибутку на одиницю оборотних активів свідчить про більш результативне використання оборотних активів як елементу ресурсів підприємства в процесі операційної діяльності.

Коефіцієнт завантаження обороту оборотними активами характеризує величину авансованих в оборот фінансових ресурсів на формування оборотних активів у розрахунку на одну гривню доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період часу (рік, квартал) і визначається за формулою:

$$KZ_{OA} = \frac{\overline{OA}}{D}, \quad (7.10)$$

де KZ_{OA} – коефіцієнт завантаження обороту оборотними активами.

Оскільки значення коефіцієнта завантаження обороту оборотними активами є оберненою величиною до коефіцієнта віддачі оборотних коштів (активів), то він може бути розрахований і за спрощеною формулою:

$$KZ_{OA} = \frac{1}{KB_{OA}}. \quad (7.11)$$

З формули 7.8 прослідковується очевидний взаємозв'язок між коефіцієнтом завантаження обороту оборотними активами та коефіцієнтом віддачі оборотних коштів: чим нижчий коефіцієнт завантаження, тим більша віддача оборотних активів. Практична інтерпретація цих показників свідчить, що зниження коефіцієнта завантаження обороту оборотними активами доцільне лише за умови прискорення кругообороту оборотних активів.

Показник оборотності оборотних активів у разях (коефіцієнт оборотності оборотних активів) дає змогу оцінити, скільки разів

протягом звітнього періоду (року, кварталу) оновились оборотні активи, і визначається за формулою:

$$O_{OA(рази)} = \frac{Д}{OK}, \quad (7.12)$$

де $O_{OA(рази)}$ – оборотність оборотних активів у разях.

Як правило, цей показник використовується у динаміці і дає можливість виявити тенденції оборотності оборотних активів і відшукати шляхи її прискорення.

Оборотність оборотних активів у днях характеризує тривалість одного обороту в днях і визначається за формулою:

$$O_{OA(дні)} = \frac{\overline{OK} \times КД}{Д}, \quad (7.13)$$

де $O_{OA(дні)}$ – оборотність оборотних активів у днях; $КД$ – кількість днів у звітньому періоді.

На практиці частіше застосовується спрощена формула визначення тривалості оборотності оборотних активів у днях:

$$O_{OA(дні)} = \frac{КД}{O_{OA(рази)}}. \quad (7.14)$$

За допомогою показника оборотності оборотних активів у днях оцінюється тривалість одного кругообороту оборотних коштів, визначається тривалість затримки коштів на окремих стадіях кругообороту, в окремих елементах оборотних активів; обчислюється величина вивільнених чи додатково вкладених оборотних коштів унаслідок прискорення чи сповільнення кругообороту оборотних активів.

Чим менша тривалість одного кругообороту оборотних коштів, тим швидше проходить процес оновлення оборотних активів, тим вища ефективність використання оборотних коштів, що дає змогу збільшувати обсяги діяльності та прибутку.

Прискорення оборотності оборотних коштів зменшує потребу в них, що дає змогу вивільнити частину оборотних активів і для збільшення обсягів діяльності, і для вирішення інших завдань підприємства (фінансування інноваційної діяльності, купівлі цінних паперів тощо). Якщо оборотність оборотних коштів сповільнюється, то підприємству слід залучати в оборот додаткові фінансові ресурси.

Сума вивільнених оборотних коштів у зв'язку з прискоренням оборотності ($-B_{OK}$) або додатково залучених коштів в оборот ($+B_{OK}$) при уповільненні оборотності визначається добутком одностороннього доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на зміну тривалості одного обороту оборотних активів у днях і визначається за формулою:

$$\pm B_{OK} = \frac{D}{KD} \times \Delta O_{OA(\text{дні})}, \quad (7.15)$$

де $\Delta O_{OA(\text{дні})}$ – зміна тривалості оборотності оборотних активів у днях, дні.

Оцінюючи ефективність використання оборотних коштів, важливо також вивчити вплив наявності, складу і структури оборотних активів на показники ділової активності, платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, а також можливості подальшого розвитку підприємства. Ці питання розглядаються в одній із наступних тем підручника.

Отже, підвищення ефективності використання оборотних коштів полягає в прискоренні їх оборотності та проявляється збільшенням віддачі оборотних коштів за умови збереження їхнього обсягу, що створює реальну можливість для збільшення обсягів доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

7.5. Нормування оборотних коштів

Одним із напрямів підвищення ефективності використання оборотних коштів є планова організація їхнього кругообороту, тобто їх нормування. Це обумовлено тим, що для забезпечення виконання запланованих обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг потрібна наявність оптимальної величини оборотних коштів, адже в разі дефіциту оборотних коштів простежується затримка в постачанні оборотних виробничих фондів, що спричиняє сповільнення виробничого циклу, зростання витрат на залучення позапланових джерел формування оборотних коштів, виникнення прострочених платежів і заборгованості та зниження обсягів реалізовуваної продукції через недостатність запасів готової продукції, а в разі надлишку оборотних коштів спостерігається нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів, а отже, і старіння (фізичне чи моральне) запасів, зростання витрат

на зберігання наднормативних матеріальних запасів, послаблення режиму економії, зменшення ринкової вартості дебіторської заборгованості та грошових коштів та їх еквівалентів через інфляційні процеси.

Нормування оборотних коштів – це визначення мінімальної потреби в них з метою формування оборотних активів, необхідних для забезпечення безперервної діяльності підприємства за умови гарантування його фінансової стійкості.

Потреба в оборотних коштах визначається шляхом нормування оборотних активів, необхідних для здійснення господарської діяльності, адже за абсолютною величиною оборотні кошти є рівними оборотним активам ($OK = OA$).

Процес нормування оборотних коштів охоплює розробку і встановлення норм за окремими складовими оборотних активів (сировини, матеріалів, готової продукції, пального тощо) і розрахунок нормативу оборотних коштів у грошовому виразі на кожному підприємстві.

Норма оборотних коштів – показник, що характеризує відношення належних підприємству залишків планових оборотних активів (сировини, матеріалів, готової продукції, пального, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства, від якого залежить величина залишку (розхід сировини, матеріалів тощо). Норму оборотних коштів визначають переважно у днях, а також у відсотках, гривнях тощо і використовують для обчислення нормативів оборотних коштів.

Норматив оборотних коштів – залишки планових оборотних активів, сформовані відповідно до встановлених норм підприємства в грошовому виразі. Нормативи оборотних коштів визначають за окремими елементами множенням норми на одноденну витрату товарно-матеріальних цінностей, одноденні витрати на незавершене виробництво або одноденний випуск готової продукції у гривнях.

Основними методами розрахунку потреби в оборотних коштах є:

- метод прямого рахунку;
- метод коефіцієнтів (економічний);
- дослідно-статистичний (аналітичний) метод.

Метод прямого рахунку є найточнішим і передбачає розробку норм і нормативів оборотних коштів на окремі види та гру-

пи матеріальних цінностей з урахуванням конкретних умов постачання, організації виробництва і технології, збуту готової продукції на підприємстві. Цей метод дає змогу відшукати і використати внутрігосподарські резерви прискорення оборотності оборотних активів у процесі операційної діяльності.

Нормування оборотних коштів прямим методом здійснюється в певній послідовності:

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

2. Розраховують одноденне витрачання матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих, палива тощо), виходячи із кошторису витрат на виробництво. Визначаючи одноденні витрати незавершеного виробництва, виходять із суми витрат на виробництво продукції. Щодо готової продукції, відповідно, беруть для розрахунку виробничу собівартість товарної продукції.

3. Обчислюють норматив оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні множенням одноденних витрат окремого виду запасів у грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розраховують сукупний норматив, або загальну потребу в оборотних коштах, підприємства шляхом підсумовування нормативів за окремими статтями.

5. На заключному етапі нормування визначають норми і нормативи за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

Розглянемо порядок розрахунку запасів за кожним елементом оборотних коштів.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах (сировина, основні матеріали, паливо, куповані напівфабрикати, комплектуючі частини тощо) визначають за формулою:

$$H_{B3} = OB_{B3} \times D_{B3}, \quad (7.16)$$

де H_{B3} – норматив оборотних коштів для виробничих запасів, грн; OB_{B3} – одноденні витрати окремих видів виробничих запасів, грн. Обчислюють шляхом ділення річної або квартальної суми відповідної статті затрат на 360 або на 90; D_{B3} – норма запасу оборотних коштів для окремих видів виробничих запасів, днів.

Норма запасу оборотних коштів для окремих видів виробничих запасів визначається за формулою:

$$D_{ВЗ} = D_{ТР} + D_{ПД} + D_{ТЕХ} + D_{СКЛАД} + D_{СТРАХ}, \quad (7.17)$$

де $D_{ТР}$ – транспортний запас, днів (визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом, необхідним для передачі розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником та опрацювання банком. Якщо запаси надходять від кількох постачальників, то розраховують середньозважену величину запасу. За умови одночасного надходження розрахункових документів і виробничих запасів або якщо запаси надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів, то транспортний запас не встановлюється); $D_{ПД}$ – підготовчий запас, днів (включає час, потрібний для приймання, розвантаження, сортування і складування виробничих запасів і розраховується на основі хронометражу цих операцій); $D_{ТЕХ}$ – технологічний запас, днів; розраховується лише стосовно тих запасів, які не можна відразу використати у виробничому циклі, а вони потребують попередньої підготовки, тобто – це час на виконання підготовчих операцій (сушіння лісоматеріалів, замочування сировини, подрібнення брухту тощо), якщо вони не є складовою виробничого циклу); $D_{СКЛАД}$ – складський запас, днів (залежить від частоти і рівномірності обсягів поставок виробничих запасів, а його тривалість береться у розмірі половини середнього інтервалу між двома поставками); $D_{СТРАХ}$ – страховий (гарантійний) запас, днів (створюється для запобігання можливим перебоєм у постачанні виробничих запасів і приймається у розмірі половини від складського запасу).

Норматив оборотних коштів для фінансування витрат у незавершеному виробництві ($H_{НВ}$) визначають за формулою:

$$H_{НВ} = OB_{НВ} \times T_{ВЦ} \times K_{НВ}, \quad (7.18)$$

де $OB_{НВ}$ – одноденні витрати в незавершеному виробництві за планом, грн (обчислюють шляхом ділення річної чи квартальної суми виробничої собівартості продукції підприємства на 360 або на 90); $T_{ВЦ}$ – тривалість виробничого циклу, днів (включає час на виконання виробничих процесів, потрібних для виготовлення продукції (тривалості оброблення деталей, їх транспортування, перерв між окремими операціями, передавання готової продук-

ції на склад тощо); K_{HB} – коефіцієнт зростання витрат у незавершеному виробництві.

Коефіцієнт зростання витрат на виробництво продукції характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві. За рівномірного розподілу витрат K_{HB} розраховують за формулою:

$$K_{HB} = \frac{B_n + 0,5 \times B_n}{B_n + B_n}, \quad (7.19)$$

де B_n – одноразові витрати на початку виробничого циклу, грн; B_n – подальші витрати у незавершеному виробництві, які включають у собівартість продукції, грн.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів ($H_{ВМП}$) визначають за формулою:

$$H_{ВМП} = ВМП_n + ВМП_{nl} - ВМП_c, \quad (7.20)$$

де $ВМП_n$ – сума коштів, які вкладені у витрати майбутніх періодів, на початок планового року, грн; $ВМП_{nl}$ – витрати майбутніх періодів, передбачені кошторисом у плановому році, грн; $ВМП_c$ – витрати майбутніх періодів, які згідно з кошторисом будуть включені в собівартість продукції у плановому році, грн.

Норматив оборотних коштів для створення запасів готової продукції ($H_{ГП}$) визначають за формулою:

$$H_{ГП} = OB_{ГП} \times D_{ГП}, \quad (7.21)$$

де $OB_{ГП}$ – одноденний випуск готової продукції за виробничою собівартістю, грн; $D_{ГП}$ – норма запасу оборотних коштів для готової продукції, днів (визначається шляхом додавання витрат часу на комплектування готової продукції для поставки, часу на упакування продукції та часу на оформлення і передавання платіжних документів у банк).

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства розраховують шляхом підсумовування нормативів за окремими статтями.

Норми і нормативи оборотних коштів, розраховані прямим методом, використовуються підприємствами доволі довго, оскільки їх розрахунок вимагає значних витрат коштів і часу. Однак щороку обчислені прямим методом нормативи оборотних

коштів коригують відповідно до змін виробничої програми підприємства, тривалості обороту оборотних коштів тощо. Для такого коригування використовують метод коефіцієнтів (економічний метод).

Метод коефіцієнтів (економічний метод) – метод, за яким норматив оборотних коштів визначають як співвідношення між темпами зростання обсягів виробництва і величиною нормованих оборотних коштів у базовому році.

Метод коефіцієнтів передбачає визначення загальної потреби в оборотних активах і оборотних коштах за допомогою коефіцієнта завантаження обороту оборотними активами і прогнозованого обороту з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за формулою:

$$OA_{nl} = D_{nl} \times KZ_{OA} \times C, \quad (7.22)$$

де OA_{nl} – величина планових оборотних активів; D_{nl} – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на плановий період часу; KZ_{OA} – коефіцієнт завантаження обороту оборотними активами; C – корегуючий коефіцієнт збільшення чи зменшення завантаження обороту плановими оборотними активами.

Корегуючий коефіцієнт (C) встановлюється з огляду на конкретні умови діяльності підприємства, з урахуванням збільшення чи зменшення планового доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг і наявних резервів прискорення оборотності оборотних активів та визначається за формулою:

$$C = \frac{100 \pm Z}{100}, \quad (7.23)$$

де Z – завдання щодо зменшення (–) чи збільшення (+) завантаження обороту, виражене у відсотках.

Скажімо, у завданні збільшити завантаженість обороту оборотними активами в плановому періоді на 8% корегуючий коефіцієнт становитиме 1,08 за розрахунком:

$$C = \frac{100 + 8}{100} = 1,08.$$

Дослідно-статистичний (аналітичний) метод визначення потреби в оборотних активах ґрунтується на здійсненні розрахунків з урахуванням фактичних середніх залишків оборотних ак-

тивів та прогнозованих змін у плановому періоді (зміна обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; прогнозний темп інфляції; внутрігосподарські резерви прискорення оборотності оборотних активів у процесі операційної діяльності). Цей метод є ефективним при визначенні потреби в оборотних активах на конкурентоспроможних, високорентабельних, фінансово стійких підприємствах, які стабільно працюють упродовж останніх 3–5 років, адже на таких підприємствах вже існує переважно добре налагоджений процес кругообороту оборотних активів.

У практиці нормування оборотних коштів допускається використання комбінованого підходу у застосуванні вказаних методів.

Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть і призначення оборотних коштів підприємства.
2. Охарактеризуйте склад оборотних активів підприємства.
3. Яка різниця між оборотними виробничими фондами та фондами обігу?
4. Опишіть склад власних джерел формування оборотних коштів підприємства.
5. Назвіть залучені джерела фінансування оборотних коштів підприємства.
6. Якими показниками характеризується стан оборотних коштів підприємства?
7. Яким є порядок нормування оборотних коштів для формування виробничих запасів?
8. Як визначити наявність власних оборотних коштів за даними балансу?
9. Якими показниками характеризується оборотність оборотних коштів підприємства?
10. Як обчислити суму вивільнення (залучення) оборотних коштів унаслідок прискорення (сповільнення) їх обертання?
11. За якими показниками можна оцінити ефективність використання оборотних коштів підприємства?
12. Вкажіть мету нормування оборотних коштів?
13. Опишіть методи розрахунку нормативу оборотних коштів.
14. Перелічіть джерела формування оборотних коштів.
15. Які існують шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів?

Тести

1. До власних джерел формування оборотних коштів належать:

- 1) кредиторська заборгованість;
- 2) стійкі пасиви;
- 3) нерозподілений прибуток;
- 4) короткостроковий банківський кредит.

2. За джерелами формування оборотні кошти поділяються на:

- 1) активні та пасивні;
- 2) власні, позичені та залучені;
- 3) нормовані та ненормовані;
- 4) планові та непланові.

3. Оборотні активи поділяються на оборотні виробничі фонди та фонди обігу за такою ознакою:

- 1) за джерелами формування;
- 2) за методами планування;
- 3) за участю у кругообороті коштів;
- 4) за принципами організації та регулювання.

4. До показників, що характеризують стан оборотних коштів, відносять:

- 1) коефіцієнт прибутковості оборотних коштів;
- 2) швидкість обороту;
- 3) коефіцієнт реальної вартості оборотних активів у майні підприємства;
- 4) коефіцієнт оборотності.

5. До фондів обігу не належать:

- 1) кошти в касі підприємства;
- 2) готова продукція на складі;
- 3) сировина;
- 4) кошти на рахунках у банках.

6. До фондів обігу відносять:

- 1) прибуток;
- 2) амортизаційні відрахування;
- 3) кошти на поточному рахунку;
- 4) виробничі запаси.

7. До ненормованих оборотних активів відносять:

- 1) виробничі запаси;
- 2) незавершене виробництво;
- 3) грошові кошти у розрахунках;
- 4) готову продукцію на складі.

8. *Оборотні активи залежно від принципів їх організації поділяються на:*

- 1) нормовані, ненормовані;
- 2) власні, залучені;
- 3) виробничі, невиробничі;
- 4) оборотні виробничі фонди, фонди обігу.

9. *Оборотні кошти підприємства – це:*

- 1) гроші в касі підприємства, на поточних рахунках, у розрахунках;
- 2) кошти, авансовані у виробничі оборотні фонди та фонди обігу;
- 3) оборотні активи;
- 4) предмети праці.

10. *Оборотні виробничі фонди – це:*

- 1) оборотні кошти у виробничих запасах;
- 2) оборотні кошти у виробничих запасах та у виробництві;
- 3) оборотні кошти у виробництві та готовій продукції;
- 4) оборотні кошти в основних засобах.

11. *Оборотні активи – це:*

- 1) грошові кошти в касі і на розрахунковому рахунку, призначені для обслуговування виробничого процесу;
- 2) оборотні виробничі фонди і фонди обігу;
- 3) залишки грошової продукції на складі, відвантажених товарів, а також залишки грошей в касі, в банку і в розрахунках;
- 4) запаси товарно-матеріальних цінностей.

12. *Оборотні кошти підприємства – це:*

- 1) предмети праці і витрати обігу;
- 2) основний капітал;
- 3) гроші в касі, на поточних і валютних рахунках, у розрахунках;
- 4) кошти, спрямовані на фінансування оборотних активів.

13. *До власних джерел формування оборотних коштів відносять:*

- 1) кредиторську прострочену заборгованість;
- 2) суму статутного капіталу;
- 3) суму власного капіталу, що зменшена на суму залишкової вартості основних засобів та нематеріальних активів;
- 4) суму власного капіталу.

14. *Показники, що характеризують ефективність використання оборотних коштів:*

- 1) фондвіддача і фондоємність;
- 2) коефіцієнти оборотності, тривалість обороту в днях;
- 3) коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансового ризику;
- 4) правильної відповіді немає.

15. Збільшуючи частку власних оборотних коштів, підприємство в ринкових умовах найперше зацікавлене у:

- 1) забезпеченні фінансової стійкості;
- 2) зменшенні величини необоротних активів;
- 3) збільшенні статутного капіталу;
- 4) прискоренні оборотності оборотних активів.

16. У разі збільшення величини і частки власних оборотних коштів забезпечується:

- 1) беззбитковість;
- 2) зменшення запасів оборотних активів;
- 3) зростання боргових зобов'язань;
- 4) можливість маневрування.

17. Оборотні активи відображаються в балансі у:

- 1) другому розділі пасиву;
- 2) другому розділі активу;
- 3) першому та другому розділах пасиву;
- 4) другому та третьому розділах активу.

18. До оборотних коштів відносять:

- 1) грошові кошти в касі підприємства та на рахунках в банках;
- 2) предмети праці;
- 3) виробничі запаси;
- 4) фінансові ресурси, авансовані на формування оборотних активів.

19. Загальна потреба в оборотних коштах визначається виходячи із:

- 1) планових запасів оборотних активів;
- 2) коефіцієнта завантаженості обороту оборотними активами;
- 3) планового обсягу фінансово-господарської діяльності;
- 4) норми виробничих запасів у днях обороту.

20. Зменшення величини і частки власних оборотних коштів є насамперед наслідком:

- 1) збільшення обсягів фінансово-господарської діяльності;
- 2) ліквідації основних засобів унаслідок їх зносу;
- 3) сплати ПДВ і податку на прибуток підприємств;
- 4) збиткової роботи.

21. Потреба в короткостроковому банківському кредиті насамперед зумовлена:

- 1) недостатністю власних оборотних коштів для формування оборотних активів;
- 2) збільшенням кредиторської заборгованості;

- 3) збитковістю діяльності;
- 4) неплатоспроможністю підприємства.

22. Коефіцієнт маневрування визначається як відношення:

- 1) власного капіталу до загального обсягу капіталу (валюти балансу);
- 2) власного капіталу до оборотних активів;
- 3) власних оборотних коштів до оборотних активів;
- 4) власних оборотних коштів до власного капіталу.

23. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами визначається як відношення:

- 1) оборотних активів до власних оборотних коштів;
- 2) власного капіталу до оборотних активів;
- 3) власних оборотних коштів до оборотних активів;
- 4) власних оборотних коштів до власного капіталу.

24. Оборотні активи – це:

- 1) сукупність грошових коштів і коштів у розрахунках;
- 2) сукупність засобів праці;
- 3) сукупність виробничих запасів;
- 4) сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

25. Оборотні виробничі фонди – це:

- 1) запаси і готова продукція;
- 2) готова продукція, товари, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- 3) поточні фінансові інвестиції;
- 4) виробничі запаси.

26. Фонди обігу – це:

- 1) товари і грошові кошти;
- 2) власні оборотні кошти;
- 3) залучені кошти, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- 4) готова продукція, товари, грошові кошти в касі та на рахунках в банках, кошти в розрахунках.

27. За принципами організації і планування оборотні активи поділяються на:

- 1) грошові і матеріальні;
- 2) власні і позичені;
- 3) постійні і змінні;
- 4) нормовані і ненормовані.

28. *Нормовані оборотні активи – це:*

- 1) фонди обігу;
- 2) виробничі запаси і кошти в розрахунках;
- 3) кредити банків;
- 4) оборотні активи, потреба в яких піддається плановому регулюванню.

29. *До ненормованих оборотних активів відносять:*

- 1) фонди обігу;
- 2) оборотні виробничі фонди;
- 3) дебіторську заборгованість за розрахунками;
- 4) виробничі запаси.

30. *Фактична наявність власних оборотних коштів визначається за формулою:*

- 1) I розділ пасиву + I розділ активу;
- 2) II розділ активу – III розділ пасиву;
- 3) I розділ активу + II розділ активу – III розділ пасиву;
- 4) II розділ активу – I розділ пасиву.

Практичні завдання

Завдання 1

Дайте оцінку забезпеченості підприємства власними оборотними коштами на основі даних Звіту про фінансовий стан:

Показники	Значення показника, тис. грн
<i>Актив</i>	
1. Необоротні активи	640
2. Оборотні активи	248
3. Виробничі запаси	108
4. Грошові кошти та їх еквіваленти	15
5. Витрати майбутніх періодів	5
Баланс	?
<i>Пасив</i>	
1. Власний капітал	678
2. Нерозподілений прибуток	18
3. Довгострокові забезпечення наступних витрат і платежів	3
4. Довгострокові кредити банків	40
5. Поточні зобов'язання	167
6. Короткострокові кредити банків	23
5. Доходи майбутніх періодів	2
Баланс	?

Завдання 2

Розрахуйте норматив оборотних коштів на сировину А на основі таких даних:

Показники	Одиниця вимірювання	Значення показника
1. Потреба підприємства в сировині А в плановому кварталі	тис. грн	720
2. Середній інтервал поставки сировини А	днів	18
3. Час на приймання, розвантаження, складування сировини А	днів	0,4
4. Підготовка сировини А до виробництва	днів	0,6

Завдання 3

Розрахуйте середньозважену норму запасу оборотних коштів та норматив оборотних коштів для виробничих запасів на основі таких даних:

Види сировини та матеріалів	Витрати за кошторисом на виробництво, тис. грн	Норма запасу, днів
А	582	21,0
Б	867	27,7
В	328	73,0
Г	540	63,8
Д	155	19,5
Разом	2472	

Примітка: Витрати за рік на виробничі запаси становили 13 500 тис. грн.

Завдання 4

Розрахуйте норматив оборотних коштів для створення запасів готової продукції на основі таких даних:

Показники	Одиниця вимірювання	Значення показника
1. Випуск товарної продукції в плановому кварталі за виробничою собівартістю	тис. грн	5840
2. Час комплектування готової продукції до розмірів партії відвантаження	днів	4
3. Час зберігання продукції на складі	днів	2
4. Час на упакування та маркування готової продукції	днів	1
5. Час на завантаження та перевезення	днів	3
6. Час на оформлення і передавання платіжних документів у банк	днів	0,5

Завдання 5

Розрахуйте показники ефективності використання оборотних коштів підприємства у звітному році на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн
1. Оборотні активи:	
1) на 1.01 звітнього року	24,9
2) на 1.04 звітнього року	39,2
3) на 1.07 звітнього року	75,6
4) на 1.10 звітнього року	180,1
5) на 1.01 наступного року	57,8
2. Сукупний оборот підприємства за рік	989,0
3. Прибуток за рік	90,2

Завдання 6

Дайте порівняльну оцінку ефективності використання оборотних коштів торговельного підприємства на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн	
	звітний рік	базовий рік
1. Середньорічний залишок оборотних активів	655	748
2. Товарооборот	2600	2680
3. Фінансові результати	126	-140

Завдання 7

Розрахуйте норматив оборотних коштів для торговельного підприємства на I квартал планового року методом коефіцієнтів на основі таких даних:

Показники	Значення показника
1. Роздрібний товарооборот за IV квартал, тис. грн	3450
2. План роздрібного товарообороту на I квартал, тис. грн	3500
3. Планові запаси оборотних активів, тис. грн:	
1) на 1 жовтня	618
2) на 1 січня	624
4. Корегуючий коефіцієнт збільшення (зменшення) завантаження обороту плановими оборотними активами	1,06

Завдання 8

Розрахуйте показники оборотності оборотних активів та суму вивільнених (залучених) з обороту коштів у звітному році підприємством на основі таких даних:

Показники	Значення показника	
	минулий рік	звітний рік
1. Середньорічні залишки оборотних активів, тис. грн	496	525
2. Роздрібний товарооборот, тис. грн	1786	1980

Тема рефератів

1. Суть, склад і структура оборотних активів підприємств.
2. Оборотні кошти підприємств: суть, функції, склад і структура.
3. Необхідність і шляхи прискорення оборотності оборотних активів підприємства.
4. Кругооборот оборотних коштів підприємств.
5. Організація оборотних коштів підприємств.
6. Необхідність і шляхи збільшення величини і частки власних оборотних коштів підприємства.
7. Вплив дебіторської заборгованості на ефективність використання оборотних коштів підприємств.
8. Нормування оборотних коштів на підприємствах.
9. Суть і значення власних оборотних коштів у діяльності підприємства.
10. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства: інформаційна база, показники, методика розрахунку.
11. Роль нормування власних оборотних коштів в управлінні оборотними активами підприємства.
12. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Тема 8

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

8.1. Понятійний апарат і класифікація необоротних активів підприємства.

8.2. Амортизація (знос) необоротних активів і методи їх нарахування.

8.3. Ремонт основних засобів та джерела його фінансування.

8.4. Відтворення необоротних активів підприємства.

8.5. Оренда основних засобів.

8.6. Оцінка стану та використання необоротних активів підприємства.

Ключові слова: необоротні активи, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційна нерухомість, інші необоротні активи, первісна вартість, залишкова вартість, ліквідаційна вартість, амортизація, ремонт, модернізація, модифікація, корисність, переоцінка, індексація, оренда, лізинг.

8.1. Понятійний апарат і класифікація необоротних активів підприємства

Основою для здійснення ефективного функціонування будь-якого підприємства є наявність майна (активів). Майно підприємства складається з необоротних та оборотних активів.

Наявність на підприємстві необоротних активів обумовлена потребами здійснення процесу постачання сировини та матеріалів, виробництва та зберігання продукції, реалізації готової продукції, функціонування адміністративно-управлінського персоналу, здійснення культурних заходів тощо, тобто ведення безперервної та ритмічної фінансово-господарської діяльності підприємства.

Сьогодення вимагає нових підходів до вивчення особливостей фінансового забезпечення відтворення необоротних активів, оскільки сучасні умови характеризуються динамічним роз-

витком техніки та технологій, появою автоматизованих систем управління виробничим процесом, підвищенням вимог до охорони навколишнього середовища, наявністю «інтелектуального капіталу». Тому значення необоротних активів у господарській діяльності постійно зростає. І важливими умовами забезпечення ефективності діяльності підприємства стають системна модернізація устаткування та обладнання, раціональне їх використання, а також пошук нових шляхів підвищення ефективності використання необоротних активів.

Необоротні активи (основний капітал) – це сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності й переносять на продукцію свою вартість частинами з метою отримання економічної вигоди (прибутку). У практиці господарювання до необоротних активів відносять майнові цінності всіх видів зі строком використання більше одного року й вартістю понад 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Необоротні активи – активи, термін використання яких у виробничо-господарських процесах перевищує один рік (або один виробничий цикл, якщо останній більше одного року). Необоротні активи підприємства включають: **нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційну нерухомість, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові зобов'язання та інші необоротні активи.**

Поняття «нематеріальні активи» в сучасній економічній науці досліджується багатьма економістами-теоретиками, фінансистами, бухгалтерами і має доволі різнобічне трактування. Тому в літературі існує чимало підходів до його тлумачення.

Систематизацію визначення поняття «нематеріальні активи» в нормативно-правових документах наведено в табл. 8.1.

Як бачимо, більшість авторів дотримуються трактування поняття «Нематеріальні активи» відповідно до облікового підходу з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Отож, узагальнивши, підсумовуємо, що нематеріальні активи – це необоротні активи, що не мають матеріально-речової форми, призначені для використання у виробництві і для реалізації продукції, при виконанні робіт чи наданні послуг або для управлінських потреб підприємства,

Таблиця 8.1

Підходи до визначення змісту поняття «нематеріальні активи»

Джерело	Тлумачення поняття
Податковий кодекс України (п. п. 14.1.120) [30].	Нематеріальні активи – об’єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об’єктом права власності платника податку.
П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [30].	Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства).
МСФЗ 38 «Нематеріальні активи».	Нематеріальний актив – ідентифікований (однозначно визначений) негрошовий актив, який не має фізичної сутності і використовується для виготовлення (надання) товарів (послуг), для здачі в оренду або для управлінських цілей. Цей актив контролюється і просто відрізняється від ділової репутації підприємства.
Економічний словник [49].	Актив нематеріальний (англ. <i>non tangible assets</i>) – частина майна підприємства, наданого через належні йому патенти, ліцензії та інші права на інтелектуальну власність, права користування землею, водою та іншими ресурсами, будинками, спорудами й обладнанням, інші майнові права, товарні знаки, придбані або орендовані брокерські місця, програми для роботи на ЕОМ та ін.

можуть бути ідентифіковані, здатні приносити підприємству економічні вигоди в майбутньому.

Класифікацію нематеріальних активів у розрізі однорідних груп викладено в П(С)БО 8, а саме:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

- права користування майном (право на користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

- права на об’єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тва-

рин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від несумлінної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- авторське право та суміжні з ними права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для ЕОМ, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Вивчення й аналіз економічної літератури дали змогу встановити, що на сьогодні немає єдності в підходах до класифікації нематеріальних активів. Точки зору учених-економістів свідчать, що запропоновані ними ознаки класифікаційних груп різняться за змістом і кількістю. Узагальнену класифікація нематеріальних активів за однорідними ознаками наведено на рис. 8.1.

Отже, поняття «нематеріальні активи» об'єднує різні за природою об'єкти, багато з яких унікальні і не мають аналогів, що, своєю чергою, ускладнює класифікацію цього виду активів та інколи взагалі ставить під сумнів можливість віднесення об'єктів до складу нематеріальних активів.

Дослідження понятійного апарату терміна **«основні засоби»** вимагає розуміння того, що основні засоби, які призначені для використання у виробничій сфері, становлять матеріальну основу продуктивних сил, виробничий апарат і засоби праці, наявність та склад яких визначає економічний потенціал суспільства. Тобто матеріальною основою будь-якого виробничого процесу є виробничі основні засоби, які, як засоби праці, перетворюють сировину і матеріали в готову продукцію.

Розглядаючи функціональне призначення основних засобів крізь призму економічних явищ та процесів, їх можна подати у формі комплексного технічного забезпечення технологічних процесів. Невиробничі основні засоби виконують переважно соціально-культурну функцію.

Оцінюючи зміст поняття основних засобів з погляду економічної категорії, доречно констатувати, що основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт.



Рис. 8.1. Загальна класифікація нематеріальних активів

Загальновідомо, що поняття «основні засоби» використовується в різних напрямках економічної науки, таких як політична економія, макро- і мікроекономіка, фінанси, бухгалтерський облік, економічний аналіз. Попри їх цілісну сутність загалом, усюди є свої особливості, пов'язані зі специфікою предметної області економічних дисциплін. Тому поняття «основні засоби» у політичній економії ототожнюється з такими категоріями, як капітал, основні засоби, засоби виробництва, основний капітал. Узагальнення поняття «основні засоби», що наведені в нормативних документах України, подано в табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Визначення поняття «основні засоби»

Джерело	Тлумачення поняття
Подаковий кодекс України [30]	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних допіг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2 500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2 500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).
П(С)БО 7 «Основні засоби» [21]	Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство (установа) утримує з метою використання їх для виробництва (діяльності) або постачання товарів, надання, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк використання (експлуатації) яких більше одного операційного циклу, якщо він довший за рік.
МСФЗ 16 «Основні засоби»	Актив для визнання основним засобом мусить володіти матеріальною формою і відповідати таким умовам визнання: – актив повинен бути призначений для використання у виробництві або для постачання товарів або послуг, або для здачі в оренду іншим компаніям, або для адміністративних цілей; – передбачається використання активу більше, ніж один період; – підприємство може достовірно оцінити вартість активу; – ймовірність отримання підприємством економічних вигід від використання активу досить висока.
Економічний словник [49]	Основні засоби (англ. <i>fixed assets</i>) – засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється.

З огляду на викладене, доцільно узагальнити визначення основних засобів через його особливості:

- основні засоби – це майно підприємства, яке займає значну частку в структурі активу бухгалтерського балансу, а також використовується у виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг, або для комерційних потреб підприємства та має здатність приносити економічні вигоди в майбутньому;

- основні засоби використовуються підприємством понад один рік або один операційний цикл, що пов'язано з високою їх вартістю та функціональними особливостями. У зв'язку з цим вони частинами переносять свою вартість на виготовлену продукцію (виконані роботи, надані послуги) через нарахування амортизації;

- у процесі господарської діяльності можна використовувати орендовані основні засоби, в умовах обмежених фінансових ресурсів та їх високої вартості, які також приносять економічні вигоди;

- в структурі активу балансу основні засоби займають значну частку, саме тому їхня якість, ступінь зношеності і модернізації, ефективність використання, конкурентоспроможність та інші показники істотно впливають на ринкову вартість підприємства;

- використання основних засобів у різних галузях пов'язане з ризиком екологічної небезпеки. Процес взаємодії основних засобів з предметами праці (сировиною, матеріалами і т.ін.) з метою створення готової продукції, як правило, супроводжується утворенням виробничих відходів, які нерідко за технологією викидаються в навколишнє середовище. Розмір викидів, ступінь їхньої токсичності залежать від багатьох факторів, зокрема від технології виробництва, а також від конструктивних особливостей основних засобів, наявності очисних споруд, періодичності оновлення і модернізації виробничого обладнання;

- підприємство, у власності якого є сучасні основні засоби, що відповідають усім вимогам продуктивності, енергоємності, екологічної безпеки тощо, стосовно своїх конкурентів є більш привабливим для інвесторів і акціонерів, тобто якісний склад основних засобів забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства та розвитку інноваційних процесів.

Таким чином, основні засоби – це частина необоротних активів підприємства у вигляді майнових об'єктів довготривалого використання, які багаторазово беруть участь у виробничому процесі, частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції, їх використання приносить економічні вигоди в майбутньому.

В отриманні достовірної інформації про об'єкти основних засобів важливу роль відіграє їх класифікація за різними ознаками. У таблицях 8.3 та 8.4 подані найважливіші класифікаційні ознаки основних засобів та інших необоротних активів.

Таблиця 8.3

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів відповідно до об'єктів обліку та ПКУ [30]

Номер рахунку (субрахунку)	Групи за ПКУ	Складові основних засобів
1	2	3
100	Група 1	Інвестиційна нерухомість
101	Група 1	Земельні ділянки
102	Група 2	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом
103	Група 3	Будівлі
		Споруди
		Передавальні пристрої
104	Група 4	Машини та обладнання з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2 500 гривень
105	Група 5	Транспортні засоби
106	Група 6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)
107	Група 7	Тварини
108	Група 8	Багаторічні насадження

Закінчення табл. 8.3

1	2	3
109	Група 9	Інші основні засоби
111	Група 10	Бібліотечні фонди
112	Група 11	Малоцінні необоротні матеріальні активи
113	Група 12	Тимчасові (нетитульні) споруди
114	Група 13	Природні ресурси
115	Група 14	Інвентарна тара
116	Група 15	Предмети прокату
117	–	Інші необоротні матеріальні активи
16	Група 16	Довгострокові біологічні активи

Таблиця 8.4

Класифікація основних засобів за іншими ознаками

Класифікаційна ознака	Вид основних засобів	Зміст
1	2	3
За функціональним призначенням	Виробничого призначення	Безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для його нормального здійснення
	Невиробничого призначення	Не беруть участі у виробничому процесі (житлові будинки, дитячі дошкільні та освітні установи, лікарні, спортивні об'єкти і т. ін.)
За характером володіння	Власні	Придбані за власні кошти
	Орендовані	Отримані відповідно до договору оренди
За ступенем використання	Діючі	Всі основні засоби, що зараховані на баланс підприємства
	Недіючі	Списані основні засоби
	В запасі (резерві)	Обладнання та транспортні засоби, які придбані з метою резервації
	На консервації	Основні засоби, які перебувають на стадії тимчасової їх консервації
	Реконструйовані, модернізовані	Основні засоби, які перебувають на етапі реконструкції, ремонту, модернізації чи модифікації
За ступенем участі у виробничому процесі	Активні	Беруть безпосередню участь у виробничому процесі (машини, обладнання, транспортні засоби, інвентар і т.ін.)
	Пасивні	Забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу (будівлі, споруди)

Закінчення табл. 8.4

1	2	3
За ступенем морального зносу	Застарілі	Основні засоби, які виготовлені понад 10 років тому і не відповідають повною мірою сучасним вимогам продуктивності, економічності, екологічним стандартам тощо
	Сучасні	Основні засоби, виробництво яких освоєно в останні 10 років і які повною мірою відповідають вимогам сучасних технологій
	Концептуальні	Новітні основні засоби, які експоновані на виставках, що проходять період експериментального випробування
За стадіями життєвого циклу підприємства	Основні засоби на етапі становлення і активного росту	Переважно нові сучасні основні засоби, які відповідають вимогам технологій та безпеки
	Основні засоби на етапі зрілості	Поступове наростання зношеності основних засобів, збільшення частки їх вибуття
	Основні засоби на етапі спаду	Характеризуються високим ступенем зносу, зниженням споживчих властивостей
Відповідно до процесу планування	Планова величина основних засобів	Величина основних засобів, зафіксована в бюджетах, бізнес-планах, прогнозах, виробничих програмах, інвестиційних проектах
	Фактична величина основних засобів	Величина основних засобів, яка розкриваються в реєстрах бухгалтерського обліку і фінансовій звітності
За рівнем формування економічних вигід	Основні засоби, що зайняті в бізнесі	Основні засоби, які є головним джерелом отримання доходів підприємства. Їх склад залежить від специфіки діяльності
	Допоміжні основні засоби	Основні засоби, які безпосередньо не генерують доходу, але створюють необхідні умови для функціонування господарюючого суб'єкта

Отже, класифікація основних засобів дає можливість уточнити їхній економічний зміст, провести їх порівняльну характеристику, виходячи з мети та завдань предметної області дослідження.

Інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу,

а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, або для адміністративних потреб; продажу у процесі звичайної діяльності. Таке визначення наведено в П (С) БО 32 «Інвестиційна нерухомість».

Відмінною рисою інвестиційної нерухомості є те, що вона генерує грошові потоки значною мірою незалежно від інших активів підприємства. Саме це відрізняє інвестиційну нерухомість від операційної нерухомості.

Операційна нерухомість генерує грошові потоки, які пов'язані не лише з цією нерухомістю, а й з іншими активами, що використовуються у виробництві, постачанні продукції тощо. Тому класифікація такої нерухомості здійснюється згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби».

До інвестиційної нерухомості можна віднести:

- земельну ділянку, утримувану для майбутнього, але ще не визначеного конкретного використання;

- земельну ділянку, утримувану для довгострокового збільшення капіталу, а не для короткострокового продажу у звичайному процесі діяльності;

- будівлю (частину будівлі), яка є власністю підприємства (або утримується підприємством за угодою про фінансову оренду) та надана в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду.

Незавершені капітальні інвестиції, відповідно до П(С) БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», поділяються на незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи та в нематеріальні активи.

Незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – це капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, уведення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва.

Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи – це капітальні інвестиції на придбання, створення і модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося. Тому доцільно відрізнити капітальні інвестиції від об'єктів необоротних активів – результатів інвестицій за ступенем завершеності і датою введення в експлуатацію.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів чи інших активів у цінні папери суб'єктів господарської діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Підприємства здійснюють інвестиції для ефективного використання тимчасово вільних коштів.

Основні принципи оцінки та відображення в обліку фінансових інвестицій визначаються П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність» та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств».

Критеріями визнання фінансових інвестицій (тобто інвестицій і їх відображення у фінансовій звітності) є загальні принципи визнання активів, оскільки фінансова інвестиція є таким самим активом, як і запаси, основні засоби.

Відповідно до пункту 10 П(С)БО 12, фінансові інвестиції визнаються активом і відображаються на рахунках бухгалтерського обліку та відповідних статтях балансу за таких умов:

- очікується одержання у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням;
- їх оцінку можна достовірно визначити.

Придбані (отримані в будь-який інший спосіб) фінансові інвестиції, які не відповідають зазначеним умовам, не можуть бути відображені в балансі.

За видами фінансові інвестиції поділяються на:

- вкладення до статутного капіталу інших підприємств, включно з дочірніми та залежними підприємствами;
- придбання цінних паперів інших емітентів;
- надання позик іншим юридичним і фізичним особам;
- переказ грошових коштів на депозити у банки.

До фінансових інвестицій належать: внески до статутних капіталів підприємств (за винятком акціонерних товариств), акції, облигації, інвестиційні й ощадні (депозитні сертифікати), векселі й інші цінні папери.

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

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

До інших необоротних матеріальних активів відносять:

- 1) бібліотечні фонди;
- 2) малоцінні необоротні матеріальні активи;
- 3) тимчасові (нетитульні) споруди;
- 4) природні ресурси;
- 5) інвентарну тару;
- 6) предмети прокату;
- 7) інші необоротні матеріальні активи.

Важливим показником є оцінка необоротних активів, тому використовують вартісні оцінки, наведені в табл. 8.5.

Таблиця 8.5

Оцінка необоротних активів підприємства

Вид оцінки	Визначення
Первісна вартість	Історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.
Переоцінена вартість	Вартість необоротних активів після їх переоцінки.
Ліквідаційна вартість	Сума коштів або інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).
Вартість, яка амортизується	Первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.
Залишкова вартість	Різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою амортизації об'єкта необоротних активів з початку терміну його корисного використання.
Справедлива вартість	Сума, за якою може бути здійснений обмін активу в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
Чиста вартість реалізації	Справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію.
Сума очікуваного відшкодування активу	Найбільша з двох оцінок: чиста вартість реалізації або теперішня вартість чистих грошових надходжень від використання необоротного активу, включно з його ліквідаційною вартістю.

Показники ліквідаційної вартості та вартості, що амортизується, є розрахунковими, оскільки їх значення встановлюється на підставі приблизних розрахунків, а не за допомогою безпосе-

реднього вимірювання. Використання показників ліквідаційної вартості та вартості, що амортизується, дає змогу більш обґрунтовано визначити ту частину вартості об'єкта, яка має бути віднесена на витрати протягом періоду його використання підприємством (за умови достатньо точного визначення ліквідаційної вартості).

8.2. Амортизація (знос) необоротних активів і методи їх нарахування

Ведення бізнесу неможливе без використання об'єктів необоротних активів підприємства, які в процесі експлуатації зношуються. Знос являє собою втрату необоротними активами фізичних якостей або техніко-економічних властивостей.

Знос поділяється на фізичний та моральний. Величина зносу залежить від виду активу, його функціональної ролі у виробничому процесі, строку й умов використання. Зазвичай він визначається строком служби об'єктів і зростає з терміном експлуатації. На величину зносу впливають такі фактори, як інтенсивність використання, агресивність середовища, кліматичні умови, правові чи інші обмеження.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своєї первісної споживної вартості, що відбувається не лише у процесі їх функціонування, але й при їх бездіяльності (зруйнування від зовнішніх впливів, атмосферного впливу, корозії). На розміри фізичного зносу основних засобів у процесі їх використання можуть впливати такі фактори: ступінь навантаження виробничих засобів у процесі виробництва, що залежить від кількості змін і годин роботи за добу, тривалості праці впродовж року, інтенсивності праці; якість основних засобів; особливості технологічного процесу і ступінь захисту основних засобів від впливу зовнішніх умов (температура, вологість, атмосферні опади тощо); якість догляду за основними засобами; кваліфікація робітників і ставлення їх до основних засобів.

Фізичний знос активів відбувається нерівномірно навіть по однакових елементах основних засобів.

У досліджуваній літературі розрізняють повний та частковий знос основних засобів. У разі повного зносу діючі активи ліквідуються та замінюються новими. Частковий знос виправляється

за допомогою ремонту. Попри це кожна будівля і машина мусять бути списані чи ліквідовані.

Проте найправильніше можна визначити фізичний знос основних засобів шляхом обстеження технічного стану об'єкта в натуральному вигляді (вузлів, частин і об'єкта загалом).

Основні засоби зношуються не тільки фізично (наприклад, машини, обладнання тощо), а й стають відсталими за своєю технічною характеристикою, а також економічною ефективністю, тобто підлягають моральному зносу.

Моральний знос – це техніко-економічне старіння засобів праці, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевших або досконаліших засобів праці. Моральний знос можна трікувати як: моральне зношування першого виду, зумовлене появою дешевшого та досконалішого устаткування завдяки підвищенню продуктивності праці; моральне зношування другого виду, яке характеризується винайденням нових, якісніших засобів праці, що обумовлено старінням застосовуваних елементів основних засобів.

У виготовленій продукції знаходить своє відображення частина вартості основного капіталу, яка є пропорційною його зносу. Зношення є основою амортизації. Тобто величина амортизаційних відрахувань показує ступінь зносу об'єктів основного капіталу.

Сума амортизації становить ту частину вартості основного капіталу, котра у зв'язку з його зносом переноситься на виготовлену продукцію, після реалізації якої існує як сума грошей, призначена для відшкодування зносу.

Якщо знос – це процес втрати вартості об'єктом основних засобів, то амортизація є процесом перенесення вартості основних засобів на виготовлений за їх участі продукт.

Поняття амортизація у перекладі з латинської означає погашення, сплату боргу. Амортизація – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у зв'язку зі зносом на виготовлений продукт та використання цієї вартості у подальшому для відтворення засобів праці.

Принциповою відмінністю зносу та амортизації є те, що знос – це поступове втрачання основним капіталом своєї вартості, а амортизація – це поступове перенесення його вартості на виготовлений продукт.

У П(С)БО 7 «Основні засоби» та ПСБО 8 «Нематеріальні активи» зазначено, що **амортизація** – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, які амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

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

Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

У разі визначення строку корисного використання (експлуатації) слід враховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- очікуваний фізичний і моральний знос;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори, наприклад, закінчення терміну оренди цього активу.

За визначенням, наведеним у ПКУ, вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, яка амортизується, – це первісна або переоцінена вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Метод амортизації об'єкта основних засобів, нематеріального активу та іншого необоротного активу обирається підприємством самостійно, з урахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод від його використання.

Амортизація основних засобів і нематеріальних активів (окрім інших необоротних матеріальних активів) нараховується зі застосуванням таких методів, як-от:

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості (подвійного залишку, що зменшується);
- кумулятивний;
- виробничий.

Прямолінійний метод нарахування амортизації передбачає рівномірне списання (розподіл) вартості об'єкта основних засобів, що амортизується, протягом строку його експлуатації. Щорічні амортизаційні відрахування визначаються діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів:

$$\text{Амортизаційні відрахування за рік} = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Строк корисного використання}}$$

За виробничим методом нарахування амортизації 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), що його підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \frac{\text{Фактичний обсяг продукції (робіт, послуг)}}{\text{Виробнича ставка амортизації}}$$

$$\text{Виробнича ставка амортизації} = \frac{\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Загальний розрахунковий обсяг виробництва}}$$

За методом зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

$$\text{Річна сума амортизації} = \text{Залишкова вартість} \times \text{Річна норма амортизації}$$

$$\text{Річна норма амортизації} = [1 - \sqrt[n]{\frac{\text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Первісна вартість}}}] \times 100\%$$

де n – це кількість років корисного використання об'єкта.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості передбачає, що ліквідаційна вартість об'єкта не враховується. Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи зі строку корисного використання об'єкта, і подвоюється:

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \text{Залишкова вартість} \times \text{Річна норма амортизації} \times 2$$

Кумулятивний метод ще називають методом списання вартості за сумою чисел років. Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \text{Кумулятивний коефіцієнт} \times (\text{Первісна вартість} - \text{Ліквідаційна вартість})$$

$$\text{Кумулятивний коефіцієнт} = \frac{\text{Число років, що залишається до кінця строку корисного використання об'єкта}}{\text{Сума років строку корисного використання об'єкта}}$$

ПКУ передбачає пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначає мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів від 2 до 20 років залежно від групи, до якої належить відповідний об'єкт основних засобів (табл. 8.6).

Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», усі без винятку нематеріальні активи підлягають амортизації. Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання.

Строк корисного використання об'єкта нематеріальних активів встановлюється підприємством самостійно у разі визнання цього об'єкта активом. При цьому загальний строк корисного використання нематеріального активу не повинен перевищувати 20 років, і, визначаючи його, доцільно враховувати:

- строк корисного використання подібних активів;
- моральний знос, що передбачається;
- правові чи інші подібні обмеження щодо строків його використання та інші фактори.

З огляду на умови отримання майбутніх економічних вигод, підприємство самостійно обирає метод амортизації нематеріальних активів. Можливі методи нарахування амортизації визначені у ПБО 7:

- 1) прямолінійний;
- 2) зменшення залишкової вартості;

Таблиця 8.6

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів відповідно до П(С)БО 7 та ПКУ з метою нарахування амортизації

Номер рахунку (субрахунку)	Групи за ПКУ	Складові основних засобів	Мінімально допустимі СКВ, років	Дозволені методи амортизації	
				ст. 145 ПКУ	П(С)БО 7, П(С)БО 30
1	2	3	4	5	6
101	Група 1	Земельні ділянки	-	амортизація не нараховується	
102	Група 2	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий ⁽¹⁾	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий
		Будівлі	20		
		Споруди	15		
103	Група 3	Передавальні пристрої	10		
104	Група 4	Машини та обладнання	5	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий
104	Група 4	З них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визна-	2	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий

Продовження табл. 8.6

1	2	3	4	5	6
		ються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, компутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, дже-рела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (зокрема стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2 500 гривень			
105	Група 5	Транспортні засоби	5		
106	Група 6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості;	
107	Група 7	Тварини	6	- кумулятивний; - виробничий;	
108	Група 8	Багаторічні насадження	10	- виробничий;	
109	Група 9	Інші основні засоби	12	- прямолінійний; - виробничий	
111	Група 10	Бібліотечні фонди	-	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості ⁽²⁾ ;	- прямолінійний; - виробничий; - «50 % × 50 %»; - «100 %»
112	Група 11	Малоцінні необоротні матеріальні активи	-	- кумулятивний ⁽²⁾ ; - виробничий; - «50 % × 50 %»; - «100 %»	

Закінчення табл. 8.6

1	2	3	4	5	6
113	Група 12	Тимчасові (нетитульні) споруди	5	- прямолінійний; - виробничий	- прямолінійний; - виробничий
114	Група 13	Природні ресурси	-	амортизація не нараховується	
115	Група 14	Інвентарна тара	6	- прямолінійний;	
116	Група 15	Предмети прокату	5	- виробничий	- прямолінійний; - виробничий
117	-	Інші необоротні матеріальні активи	-	-	
16	Група 16	Довгострокові біологічні активи	7	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий	- прямолінійний; - зменшення залишкової вартості; - прискореного зменшення залишкової вартості; - кумулятивний; - виробничий

- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивний;
- 5) виробничий.

Отже, амортизації підлягають не всі об'єкти необоротних активів. На земельні ділянки та природні ресурси амортизація не нараховується.

На підставі П(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується з використанням прямолінійного або виробничого методу. Крім того, амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися в першому місяці використання об'єктів у розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100% його вартості.

8.3. Ремонт основних засобів та джерела його фінансування

Процес експлуатації необоротних активів підприємства вимагає постійного їх оновлення, нагромадження, нарощування виробничих потужностей.

Підтримання, оновлення та нагромадження основних засобів, нарощування виробничої потужності підприємства пов'язані з різними формами їх відтворення, до яких відносять просте та розширене.

Просте відтворення передбачає підтримання величини основних засобів у незмінному розмірі. Для цього застосовуються такі форми попередження та усунення всіх видів зносу, як технічний огляд та обслуговування, поточний ремонт, капітальний ремонт, модернізація. Розширене відтворення основних засобів здійснюється за допомогою таких заходів, як технічне переозброєння діючих підприємств, реконструкція виробництва, розширення виробничих потужностей, нове будівництво.

Технічне переозброєння діючого підприємства означає здійснення, відповідно до його програми технічного розвитку, комплексу заходів, які передбачають підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих ділянок виробництва шляхом

впровадження нової техніки та технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації та заміни фізично спрацьованого й морально застарілого обладнання без розширення наявних виробничих площ.

Реконструкція діючого підприємства являє собою повне або часткове переобладнання виробництва, яке здійснюється за єдиним проектом. Під час реконструкції можуть бути споруджені нові або розширені існуючі допоміжні та обслуговуючі об'єкти.

Розширення діючого підприємства передбачає спорудження за новим проектом його другої та наступної черг, додаткових виробничих комплексів, нових цехів або розширення існуючих, а також створення допоміжних та обслуговуючих виробництв тощо.

Нове будівництво (новобудова) включає спорудження окремих виробничих об'єктів або підприємств на нових майданчиках та за окремим затвердженим проектом.

Грошова компенсація фізичного спрацювання основних засобів здійснюється шляхом амортизації.

Підприємства підтримують свої основні засоби в робочому стані та забезпечують їхнє функціонування завдяки їх поліпшенню й за допомогою системи технічного обслуговування та системи планово-попереджувального ремонту. У процесі експлуатації основних засобів підприємство несе витрати, пов'язані з:

- ремонтом основних засобів;
- технічним обслуговуванням;
- модернізацією;
- реконструкцією;
- іншими заходами з підтримки основних засобів у робочому стані.

Ремонт – це комплекс робіт, спрямованих на підтримання об'єктів матеріальних необоротних активів у робочому стані чи відновлення їхніх первісних технічних характеристик (заміна несправних деталей, агрегатів, вузлів, усунення недоліків, налагодження тощо). Ремонт, згідно з П(С)БО 7, не належить до поліпшень необоротних матеріальних активів. Проте на практиці трапляються випадки, коли заміна деталей зумовлює збільшення майбутніх економічних вигод, а отже, первісної вартості об'єкта.

У законодавстві термін «ремонт» окреслено як підтримання об'єкта в робочому стані, покращення його якісних характеристик.

тик, потужності, продуктивності, тобто це поняття має переважно технічне наповнення.

Однак термін «поліпшення» передбачає насамперед збільшення майбутніх економічних вигод від експлуатації об'єкта, тобто є економічною характеристикою.

На основі наведеного можна зробити висновок, що відмінність між цими термінами існує лише на рівні їхніх визначень. Скажімо, поняття «ремонт» відображає певний робочий процес, спрямований на відновлення, покращення технічних характеристик об'єкта чи його складових, а «поліпшення» використовують тоді, коли наголошують на збільшенні економічної вигоди від використання цього об'єкта. Однак на практиці бувають випадки, коли в результаті проведеного ремонту зростають економічні вигоди від використання відремонтованого об'єкта, але тоді такий ремонт слід вважати модернізацією.

Згідно з п. 14 П(С)БО 7 «Основні засоби», модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція є різновидами поліпшення необоротних матеріальних активів. Нині серед як науковців-теоретиків, так і практиків немає єдності поглядів щодо питання класифікації ремонтів. Ремонти можна класифікувати за різними ознаками (періодичність і складність виконання, спосіб проведення, рівень контролюваності, місце та сфера використання, можливість планування витрат, право власності на засоби праці) (рис. 8.2).

В економічній літературі найчастіше використовують поділ за масштабністю: поточні, середні та капітальні ремонти. Розмежування капітального і поточного ремонту має важливе практичне значення.

Поточний ремонт – це комплекс операцій або операція з часткової заміни окремих запасних частин, деталей, дрібний ремонт окремих частин, побілка стін, ремонт дверей, підлог та інший ремонт з підтримання основних засобів у робочому стані, які не збільшують первісну вартість. Виконується поточний ремонт без проекту та без відповідних дозволів на виконання робіт.

Капітальний ремонт – це комплекс ремонтно-будівельних чи монтажних робіт, за якого здійснюється розбирання будівель, споруд, устаткування та інших об'єктів для відновлення або заміни найважливіших чи всіх зношених деталей та вузлів і який проводиться з періодичністю понад один рік. При цьому первісна вартість об'єкта основних засобів не збільшується. На початку



Рис. 8.2. Класифікація ремонтів основних засобів за ознаками і видами

року підприємства складають план капітальних ремонтів, що містить:

- поіменний титульний список об'єктів;
- перелік основних робіт;
- кошторисну вартість робіт;
- календарний план-графік ремонтів;
- потребу в основних матеріалах, транспортних засобах механізації та робітниках;
- одержання дозволів державних органів з безпеки та екології.

З узагальнення дефініцій «капітальний» та «поточний» ремонт можна зробити такий висновок: поточний ремонт – це підтримання необоротних матеріальних активів у придатному для використання стані шляхом проведення регулярних ремонтно-профілактичних робіт для попередження фізичного старіння та усунення неполадок (ремонти проводяться у невеликі проміжки часу, їхня вартість незначна та супроводжуються дрібними робо-

тами); капітальний ремонт пов'язаний із відновленням первісних техніко-експлуатаційних параметрів, при цьому проводиться повне розбирання об'єкта, що спричиняє довготривалість ремонту та передбачає значні витрати на його проведення.

Технічне обслуговування – це комплекс операцій або операція з підтримки працездатності чи справності об'єкта під час його використання за призначенням способом його періодичного огляду (мастильні й очищувальні роботи, перевірка рівня працездатності тощо) та ремонтних робіт невеликої вартості, що не збільшують первісну вартість об'єкта.

Модернізація, модифікація, побудова, дообладнання – це розширення окремих будівель і споруд, технічне переобладнання інших об'єктів, запровадження нової техніки й технології, механізація та автоматизація виробництва, які, кожен окремо чи в сукупності, збільшують первісну вартість об'єкта основних засобів. Для проведення цих робіт обов'язковими є також наявність проектно-кошторисної документації та відповідних дозволів органів державного контролю й нагляду.

Щодо технічного поліпшення об'єкта, то однією з основних технічних характеристик засобів є їхній термін служби. На основі цього параметра здійснюється розрахунок різних економічних показників, зокрема майбутніх економічних вигод, які передбачається одержати від експлуатації об'єкта. Якщо у процесі ремонтних робіт здійснюється заміна основних агрегатів і вузлів об'єкта, то збільшується термін їх експлуатації (у такому разі має місце технічне обслуговування об'єкта).

Для оцінки ремонтних робіт на виробничих підприємствах залучають відповідних фахівців, інженерів, які можуть визначити відповідні прогностичні показники. Таким чином, якщо в результаті проведених робіт відбулося поліпшення технічних характеристик і параметрів об'єкта, то це класифікують як модернізацію, якщо здійснюється зміна об'єкта і з'являються нові функції – модифікацію, відновлення первісних властивостей об'єкта, то йдеться про реконструкцію.

Роботи з добудови або дообладнання сприяють, зазвичай, поліпшенню об'єктів не тільки за технічними, а й за економічними параметрами, тобто збільшенню майбутніх економічних вигод від експлуатації об'єктів порівняно з тими, що були в них до проведення робіт.

Отже, якщо внаслідок порівняння передбачуваних економічних вигод до і після проведених робіт із модернізації, модифікації, добудови, дообладнання і реконструкції об'єктів основних засобів відбудеться їх зростання, то всі витрати, які пов'язані з ремонтом, треба віднести на збільшення балансової вартості поліпшених об'єктів, а якщо ні – то зазначені витрати списуються на витрати поточного періоду.

У вітчизняній практиці фактичні витрати на поточний ремонт основних засобів зараховують до витрат того періоду, в якому він був здійснений, а витрати на капітальний ремонт долучають до збільшення балансової вартості таких основних засобів.

8.4. Відтворення необоротних активів підприємства

Успішне ведення бізнесу неможливе без ефективного використання необоротних активів підприємства та їх відтворення. Раціональне використання необоротних активів, їх постійне оновлення сприяє підвищенню вартості підприємства та конкурентоспроможності його продукції на ринку.

Економічний розвиток залежить від стану та процесів оновлення необоротних активів підприємства, фінансування відтворення основних засобів та інших необоротних активів.

Відтворення необоротних активів засобів – це процес безперервного їх поновлення у зв'язку з фізичним зносом або так званим «моральним» старінням, спричиненим розвитком новітніх технологій, до настання повного фізичного спрацювання.

В економічній літературі розрізняють просте та розширене відтворення основних засобів.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому самому обсязі, в якому відбувається заміна окремих зношених частин або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність. Просте відтворення основних засобів передбачає їх відновлення в тому самому обсязі, у якому вони були зношені та вибули.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Тобто за простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних засобів у попередніх обсягах та

з однаковою якістю. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації. За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне та якісне зростання основних засобів. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту.

Просте відтворення основних виробничих засобів може здійснюватися у двох формах:

- 1) заміна зношених або застарілих основних засобів;
- 2) капітальний ремонт діючих основних засобів.

Капітальний ремонт – періодичне відшкодування нормального фізичного спрацювання конструктивних елементів основних засобів й максимально можливе відновлення первісних техніко-експлуатаційних параметрів шляхом повного розбирання об'єкта, що ремонтується, заміни спрацьованих деталей (вузлів) новими чи відновленими, його складання і короткого післяремонтного випробування.

Розширене відтворення – це таке відтворення, яке передбачає розширення діючих основних засобів за рахунок збільшення їх кількості та поліпшення або придбання більш продуктивних та економічних основних засобів.

Існують такі типи розширеного відтворення: екстенсивне й інтенсивне. Екстенсивне здійснюється шляхом залучення до процесу виробництва додаткових працівників, природних ресурсів, основного капіталу. Інтенсивне – через застосування прогресивних технологій, підвищення якості робочої сили, упровадження провідних форм і методів організації виробництва.

Розширене відтворення може здійснюватися у вигляді нового будівництва, технічного переоснащення, реконструкції або розширення підприємств, модернізації обладнання або його придбання тощо.

Нове будівництво – будівництво підприємства, цеху, корпусу на нових будівельних майданчиках за окремо затвердженим проектом; передбачає розширення виробничих площ, значне збільшення потужності.

Використовується нове будівництво для організації випуску нової продукції, під час диверсифікації виробництва, переміщення виробництва на іншу територію, відкриття нових покладів корисних копалин тощо.

Технічне переоснащення передбачає здійснення заходів щодо впровадження нових технік і технологій на окремих ділянках, механізації й автоматизації виробництва, заміни застарілого обладнання, які здійснюються згідно з планом технічного розвитку підприємства без розширення виробничих площ.

Під час реконструкції основна частина інвентаризацій спрямовується на вдосконалення активної частини основних засобів за умови використання старих виробничих будівель і споруд. Тому вона зазвичай забезпечує збільшення випуску продукції зі значно меншими матеріальними затратами і в більш стислі строки, порівняно з новим будівництвом.

Розширення підприємства – це спорудження других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, цехів, комунікацій, допоміжних і обслуговуючих виробництв на території підприємства.

Механізм відтворення основних засобів забезпечується через його фінансування. Фінансове забезпечення є основним інструментом відтворення необоротних активів підприємства. В наукових дослідженнях процес фінансування відтворення основних засобів та нематеріальних активів розглядається за такими аспектами:

- в розрізі видів відтворення. За простого відтворення джерелом фінансування є нарахована сума амортизації, за розширеного відтворення – використання частини створеного додаткового продукту (прибутку), а також фінансових інструментів: кредиту, лізингу, інститутів спільного інвестування;

- відповідно до джерел фінансування. Джерелами фінансування відтворення основних засобів є власний та залучений капітал підприємства, централізовані фінансові ресурси.

Процес відтворення необоротних активів підприємства пов'язаний з дослідженням їх стану та особливостями використання. Для цього належить здійснити аналіз їхньою стану та ефективності використання.

8.5. Оренда основних засобів

У загальноприйнятому розумінні оренда є одним із видів договору майнового найму між різними суб'єктами щодо передачі – прийняття певного майна в тимчасове користування на погодже-

них між ними умовах. Один із таких суб'єктів, який передає належне йому майно в оренду, є орендодавцем, інший – що бере це майно в оренду, – орендарем. Тобто оренда – це договір, згідно з яким одна зі сторін надає належне їй майно в користування іншій стороні на взаємопогоджених умовах і на чітко визначений строк. Водночас орендодавець не втрачає права власності на це майно, а орендар – набуває лише право його тимчасового використання.

Оренда – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

Оренда фактично не вимагає радикальної зміни відносин власності, що призводить до виділення суб'єктів орендного процесу – орендаря і орендодавця, через яких реалізується право привласнення частини створеного доходу.

Порівняємо визначення оренди, наведені в нормативних документах (табл. 8.7).

Залежно від умов, на яких власність передається в користування орендарю орендодавцем, оренда поділяється на операційну і фінансову.

У П(С)БО 14 йдеться про два види оренди – операційну й фінансову. Визначення першого виду оренди, яке міститься у цьому

Таблиця 8.7

**Порівняльна характеристика поняття «оренда»
в нормативних документах**

Нормативний документ	Сутність поняття
П(С)БО 14 «Оренда»	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.
М(С)БО 17 «Оренда»	Оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу.
Податковий кодекс України (ПКУ)	Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.

положенні (стандарті), дуже коротке: операційна оренда – оренда інша, ніж фінансова.

Таким чином, для з'ясування економічної суті операційної оренди слід спочатку визначитися, яка оренда вважається фінансовою.

Фінансова оренда – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає придбання орендодавцем на замовлення орендаря основних засобів з подальшою їх передачею у користування орендарю на строк, що не перевищує строку повної амортизації таких основних засобів з обов'язковою подальшою передачею права власності на такі основні засоби орендареві.

Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендареві всіх ризиків та вигід, пов'язаних із правом користування та володіння активом.

Під час укладання орендної угоди під **ризиками** мають на увазі можливі збитки, які виникають як безпосередньо в процесі використання орендованих активів (простої тощо), так і внаслідок неотримання очікуваних економічних вигод через те, що продукція, роботи або послуги, для виробництва чи виконання яких застосовується орендований актив, втратили свою конкурентоспроможність на ринку.

У класифікації оренди на операційну та фінансову слід встановити наявність (або відсутність) ознак фінансової оренди. Достатньою є одна з перелічених далі ознак для того, аби вважати оренду фінансовою:

1) право власності на орендований актив після закінчення строку оренди переходить до орендаря;

2) орендар має можливість і намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за справедливую вартість цього активу на дату придбання;

3) строк оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди;

4) на початку строку оренди теперішня вартість мінімальних орендних платежів дорівнює справедливій вартості орендованого активу або перевищує її.

Перші дві ознаки фінансової оренди зазначаються у договорі оренди. Вони передбачають перехід права власності на об'єкт оренди до орендаря в кінці строку оренди (в іншому випадку –

шляхом викупу). При цьому справедлива вартість об'єкта на дату придбання наприкінці строку оренди має бути визначена до початку строку оренди і зазначена у договорі. На практиці важко зробити такі розрахунки на початку строку оренди. Якщо орендна угода не передбачає жодної з таких умов, то вона вважається угодою щодо операційної оренди.

Операційна оренда – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж орендареві права користування основними засобами на термін, що не перевищує терміну їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням таких основних засобів їхньому власнику після закінчення терміну орендної угоди. Заразом право власності на орендовані основні засоби залишається в орендодавця на весь строк орендної угоди.

Уаочнено орендні відносини на рис. 8.3.



Рис. 8.3. Сутність оренди як економічної категорії

Оренда – це одна з форм економічних відносин, що укладаються на добровільній основі між рівноправними партнерами – орендарем та орендодавцем, на обумовлених умовах договору, та являють собою процес тимчасового обміну частин права володіння об'єктом власності (землею, майновими комплексами, основними засобами та іншим майном), а саме права користування і розпорядження на еквівалентний його вартості розмір орендної плати.

За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності. До відносин оренди застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України (ЦКУ) з урахуванням особливостей, передбачених Господарським кодексом України (ГКУ).

Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживна річ). Крім того, нормами п. 3 ст. 283 Господарського кодексу України встановлено, що об'єктом оренди у сфері господарювання може бути і нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення), і інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення.

П(С)БО 14 «Оренда» регламентує основні терміни, пов'язані з орендними операціями.

Строк оренди – період дії невідмовної орендної угоди, а також період продовження цієї угоди, обумовлений на початку строку оренди.

Початок строку оренди – дата, яка настає раніше: дата підписання орендної угоди або дата прийняття сторонами зобов'язань щодо основних положень угоди про оренду.

Мінімальні орендні платежі – платежі, що підлягають сплаті орендарем протягом строку оренди (за вирахуванням вартості послуг та податків, які підлягають сплаті орендодавцю, і непередбаченої орендної плати), збільшені:

- для орендаря – на суму його гарантованої ліквідаційної вартості;
- для орендодавця – на суму його гарантованої ліквідаційної вартості.

Строком корисного використання (експлуатації) активу вважається розрахунковий період, що залишився з початку строку оренди, не обмежений строком оренди, протягом якого

очікується отримання підприємством економічних вигод, втілених в активи.

Непередбачена орендна плата – це частина орендної плати, яка не зафіксована конкретною сумою та розраховується із застосуванням показників, інших ніж строк оренди (це обсяг продажу, рівень використання, індекс інфляції та ціни тощо).

Гарантованою ліквідаційною вартістю є:

1) для орендаря – частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або пов'язаною з ним стороною;

2) для орендодавця – частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендарем або незалежною третьою стороною, здатною за своїм фінансовим станом відповідати за гарантію.

Мінімальні орендні платежі розраховуються за формулою:

$$\text{Мінімальні орендні платежі} = \frac{\text{Орендні платежі або мінімальна сума орендних внесків}}{\text{Непередбачена орендна плата}} - \frac{\text{Супутні витрати орендодавця}}{\text{Гарантована ліквідаційна вартість}}$$

Супутні витрати орендодавця – супутні витрати, пов'язані з орендованим активом, які сплачуються орендодавцем і підлягають відшкодуванню орендарем (витрати на технічне обслуговування, поточний ремонт, податок на нерухомість, страхові платежі тощо).

Гарантована ліквідаційна вартість – частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати орендодавцю орендарем чи третьою стороною (гарантом).

Теперішня (дисконтована) вартість мінімальних орендних платежів розраховується з застосуванням орендної ставки відсотка.

Орендна ставка відсотка – це ставка відсотка, за якої теперішня вартість суми мінімальних орендних платежів та негарантованої ліквідаційної вартості дорівнює справедливій вартості об'єкта фінансової оренди на початку строку оренди.

Для визначення теперішньої вартості мінімальних орендних платежів використовують таблиці значень теперішньої вартості. Таблиці теперішньої та майбутньої вартості пов'язані з поняттям часової вартості грошей.

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів та вартістю об'єкта фінансової оренди, за якою він був відображений

у бухгалтерському обліку орендаря на початку строку фінансової оренди, є фінансовими витратами орендаря і відображається у бухгалтерському обліку і звітності лише в сумі, що стосується звітного періоду. Розподіл фінансових витрат між звітними періодами протягом строку оренди здійснюється із застосуванням орендної ставки відсотка на залишок зобов'язань на початок звітного періоду.

Затрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди, що приводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувались від його використання, відображаються як капітальні інвестиції, що включаються до вартості об'єкта фінансової оренди.

Амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу. Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди визначається орендарем відповідно до П(С)БО 7.

8.6. Оцінка стану та використання необоротних активів підприємства

Одним із найважливіших факторів збільшення обсягу виробництва продукції на промислових підприємствах є забезпеченість їх необоротними активами в належній кількості та асортименті і повне й ефективне їх використання. Ефективне використання необоротних активів дає можливість нарощувати обсяги виробництва, знижувати собівартість, збільшувати прибуток і підвищувати рентабельність.

Пошук резервів збільшення обсягу промислової продукції, зниження витрат на її виробництво передбачає, насамперед, проведення аналізу оснащеності підприємства і його структурних підрозділів основними засобами, оцінку їхнього технічного стану, обґрунтування темпів відновлення, визначення впливу цієї групи факторів на кінцеві результати діяльності підприємства.

Аналіз основних засобів розпочинають, як правило, з оцінки змін у наявності основних засобів на кінець звітного періоду поточного року порівняно з попередніми роками.

Структурний аналіз дає змогу виокремити системоутворювальні активи з метою їх подальшого, дещо глибшого аналізу. Аналіз структури основних засобів може бути доповнений роз-

рахунком і оцінкою частки активної частини основних засобів. Частка активної частини розраховується за формулою:

$$Ч_a = \frac{OZ_a}{OZ}, \quad (8.1)$$

де OZ_a – вартість активної частини основних засобів, тис. грн.;
 OZ – загальна вартість основних засобів, тис. грн.

Вважається, що збільшення цього показника свідчить про позитивну тенденцію, оскільки переважна частина активів мусить безпосередньо брати участь у виробничому процесі.

Наступним етапом аналізу є оцінка руху і технічного стану основних засобів. Для цього потрібно розраховувати певні показники (табл. 8.8).

Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами передбачає порівняння фактичної наявності окремих видів обладнання, машин, устаткування, будівель тощо з їх плановою потребою, необхідною для виконання плану з випуску продукції. У разі виявлення відхилень слід розробляти управлінські рішення, спрямовані на придбання окремих видів основних засобів або продаж (здачу в оренду) зайвих активів.

Узагальнюючими показниками, що характеризують рівень забезпечення підприємства основними засобами, є фондоозброєність і технічна озброєність праці.

Фондоозброєність – відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників підприємства. Цей показник характеризує ступінь механізації та автоматизації праці і має суттєвий вплив на рівень його продуктивності.

Різновидом фондоозброєності є рівень технічної озброєності праці, який визначається відношенням вартості виробничого обладнання до середньооблікової чисельності працівників підприємства.

Ефективність і інтенсивність використання основних засобів є найважливішими характеристиками діяльності підприємства, оскільки від їхнього рівня залежить більшість результативних показників, а також здатність підприємства реалізувати свої тактичні та стратегічні цілі функціонування.

Для узагальнюючої характеристики ефективності та інтенсивності використання основних засобів використовують показники, що їх наведено в табл. 8.9.

Показники оцінки руху та технічного стану основних засобів

№ з/п	Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Аналітична оцінка
1	Коефіцієнт росту основних засобів	$K_p = \frac{OZ_k}{OZ_n}$ де OZ_n – вартість основних засобів на початок року, тис. грн. OZ_k – вартість основних засобів на кінець року, тис. грн.	Позитивне значення показника більше 1. В цьому випадку відбувається приріст основних засобів, в іншому – зменшення.
2	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_o = \frac{OZ_n}{OZ_k}$ де OZ_n – вартість основних засобів, що надійшли за період, тис. грн.	Показує питому вагу введених основних засобів в їх загальному обсязі та ступінь оновлення основних засобів. Ріст показника – позитивна тенденція
3	Строк оновлення основних засобів	$T_o = \frac{OZ_n}{OZ_n}$	Характеризує середній термін оновлення активів в роках. Позитивним вважається зниження цього показника.
4	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$K_e = \frac{OZ_e}{OZ_n}$ OZ_e – вартість основних засобів, що вибули за період, тис. грн.	Відображає питому вагу вибуття основних засобів в їх загальному обсязі та ступінь втрати основних засобів. Збільшення цього показника можна характеризувати і як негативну тенденцію, яка свідчить про зменшення виробничого потенціалу, і як позитивне явище в умовах технічного переоснащення.
5	Коефіцієнт зносу	$K_z = \frac{A}{OZ_{пв}}$ де A – накопичена амортизація основних засобів, тис. грн. $OZ_{пв}$ – первісна вартість основних засобів, тис. грн.	Показує, яка частина основних засобів повністю зношена, тобто перенесла свою вартість на вартість виготовленої продукції. Максимальне значення коефіцієнта – 1. Ріст показника характеризується як негативна тенденція.
6	Коефіцієнт придатності	$K_{np} = \frac{OZ_{зв}}{OZ_{пв}}$ $OZ_{зв}$ – залишкова вартість основних засобів, тис. грн, або $K_{np} = 1 - K_z$	Характеризує питому вагу незношених основних засобів. Ріст показника засвідчує позитивну тенденцію.

Таблиця 8.9

Показники ефективності використання основних засобів

№ з/п	Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Аналітична оцінка коефіцієнта
1	Фондорентабельність	$R_{oz} = \frac{\Pi}{OZ}$, де Π – прибуток підприємства, тис. грн, OZ – середня вартість основних засобів, тис. грн.	Цей показник показує, скільки прибутку отримано за 1 грн основних засобів. Збільшення показника свідчить про ріст ефективності використання основних засобів.
2	Фондовіддача	$FB_{oz} = \frac{D}{OZ}$, де D – дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	Цей показник показує, скільки доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) отримано на 1 грн основних засобів. Збільшення показника – позитивна тенденція.
3	Фондовіддача активної частини основних засобів	$FB_{oz(A)} = \frac{D}{OZ(A)}$, де $OZ(A)$ середня вартість активної частини основних засобів, тис. грн.	Цей показник характеризує ефективність використання активної частини основних засобів, тобто тої частини, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі.
4	Фондомісткість	$FB_{oz} = \frac{OZ}{D}$.	Це зворотний фондovіддачі показник, який вказує, скільки потрібно основних засобів для отримання 1 грн продукції. Зростання показника – індикатор зниження ефективності використання основних засобів; відносна економія основних засобів.
5	Відносна економія основних засобів	$EOZ = \overline{OZ}_1 - \overline{OZ}_0 \times I_B$, де $\overline{OZ}_1, \overline{OZ}_0$ відповідно середньорічна вартість основних засобів в базовому та звітному періодах, тис. грн; I_B – індекс обсягу виробництва продукції.	Цей показник демонструє рівень економії чи перевитрат основних засобів.

Водночас найпоширенішим показником ефективності використання основних засобів є фондovіддача, яка відбиває взаємозв'язок між засобами праці та обсягом виготовленої продукції.

Заразом виготовлена продукція може бути представлена що в натуральних показниках (односортна продукція), що у вартісних показниках (різносортна продукція). У грошових показниках обсяг продукції може бути обчислений як валовий, товарний або як реалізована продукція.

Побудова методики аналізу нематеріальних активів передбачає процес дослідження економічної інформації з метою виявлення обсягу, складу і динаміки нематеріальних активів та використання необхідної інформації у визначенні ефективності використання нематеріальних активів. Така інформація дає можливість проаналізувати динаміку зміни в складі і нематеріальних активів, виявити напрями їх формування, визначити забезпечення нематеріальними активами за умови найбільш інтенсивного їх використання та пошуку резервів підвищення ефективності. Аналітична оцінка нематеріальних активів охоплює:

- визначення частки нематеріальних активів у майні підприємства;
- оцінку обсягу та динаміки нематеріальних активів у майні підприємства;
- аналіз структури та стану нематеріальних активів за видами, термінами корисного використання та правової захищеності;
- оцінка ефективності використання нематеріальних активів.

Велике значення має аналіз руху і стану нематеріальних активів. Для цього обчислюють певні показники (табл. 8.10).

У разі встановлення підприємством достатньої величини нематеріальних активів доцільно враховувати, що структурний аспект розвитку економіки визначається процесом поширення нововведень по сферах їх застосування на основі формування попиту і пропозиції на об'єкти нематеріальних активів.

Розрахунок ефективності використання нематеріальних активів супроводжується великими труднощами і вимагає комплексного підходу.

Ефект від придбання підприємством права використання запатентованого виробничого досвіду і знань, а також ноу-хау (незапатентованого досвіду) може бути визначений тільки внаслідок продажу підприємством продукції з використанням ліцензії і ноу-хау. Проте обсяг реалізації продукції залежить від багатьох інших чинників (ціни, попиту, якості товару), і виявити їхній вплив доволі складно.

Таблиця 8.10

Показники оцінки руху та технічного стану основних засобів

№ з/п	Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Аналітична оцінка
1	Коефіцієнт надходження нематеріальних активів	$K_{HHA} = \frac{HA_H}{HA_K}$, HA_H – вартість нематеріальних активів засобів, що надійшли за період, тис. грн, HA_K – вартість нематеріальних активів на кінець періоду, тис. грн.	Показує питому вагу куплених нематеріальних активів в їх загальному обсязі та ступінь їх оновлення. Ріст показника – позитивна тенденція.
2	Коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	$K_{BHA} = \frac{HA_B}{HA_P}$, HA_B – вартість нематеріальних активів, що вибули за період, тис. грн. HA_P – вартість нематеріальних активів на початок періоду, тис. грн.	Відображає питому вагу вибуття нематеріальних активів в їх загальному обсязі та ступінь їх вибуття. Збільшення цього показника можна характеризувати і як негативну тенденцію, яка свідчить про зменшення інтелектуального потенціалу, і як позитивне явище в умовах інноваційного та технологічного розвитку.
3	Коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	$K_{OHHA} = \frac{HA_{HH}}{HA_K}$, OZ_H – вартість заново введених нематеріальних активів за період, тис. грн.	Показує питому вагу заново введених нематеріальних активів в їх загальному обсязі. Ріст показника – позитивна тенденція.

Ефективність придбання ліцензій і ноу-хау залежить також від розмірів одноразових платежів за них, від термінів фінансування і обсягу капітальних вкладень підприємства в виробничі та інші засоби, від поточних витрат, пов'язаних з виготовленням і збутом ліцензованої продукції.

Розрахунок економічного ефекту E використання ліцензій і ноу-хау за період T може бути виконаний за формулою:

$$E_T = \sum_{t=0}^T \frac{R_t - S_t}{(1+r)^2}, \quad (8.2)$$

де T – період використання ліцензії; R_t – вартісна оцінка результату використання ліцензійної технології в році t ; S_t – витрати, пов'язані з використанням ліцензійної технології в році t ; r – ставка дисконтування.

Основною метою вкладень у нематеріальні активи є отримання додаткового прибутку від їх використання. Тому ефективність і використання оцінюється за рівнем прибутку на одну гривню капіталу, вкладеного в нематеріальні активи:

$$ПВК = \frac{П_{НА}}{НА}, \quad (8.3)$$

де $П_{НА}$ – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів; $НА$ – середньорічна вартість нематеріальних активів.

Прибуток від використання нематеріальних активів доцільно розрахувати виходячи з порівняння величини прибутків, отриманих від реалізованої продукції, виготовленої в одному випадку з використанням нематеріальних активів (патентів), в іншому – без використання нематеріальних активів.

Аналіз ефективності використання нематеріальних активів можна провести з використанням прибутку, отриманого від нематеріальних активів. Проте, як демонструє практика, дуже складно вчислити прибуток від використання нематеріальних активів зі загальної величини прибутку. Тому для розрахунку ефективності використання нематеріальних активів за запропонованою методикою, якщо відсутня інформація про суму прибутку, отриманого при використанні інтелектуального продукту, то рентабельність вкладеного капіталу в нематеріальні активи (табл. 8.11) обчислюється за загальноприйнятою формулою прибутковості всього капіталу:

$$P_{НА} = \frac{P}{НА} = \frac{P}{N} \frac{N}{НА}, \quad (8.4)$$

де P – операційний прибуток; N – дохід від реалізації продукції (робіт, послуг).

Зростання цього показника слід оцінити позитивно. Ефективність нематеріальних активів підвищуватиметься, якщо темпи зростання прибутку і виручки будуть випереджати темпи зростання нематеріальних активів.

Зміна рентабельності нематеріальних активів досягається за рахунок зміни рентабельності реалізованої продукції та оборотності нематеріальних активів.

$$\Delta P_{НА} = \Delta P_{ПР} \times L_{НМАО}, \quad (8.5)$$

Таблиця 8.11

**Інтерпретація економічного показника
«рентабельність нематеріальних активів»**

Розрахунок показника	Економічний зміст	Характер впливу на результативний показник
$R_{пр} = P/N$	Рентабельність реалізованої продукції (частка прибутку в загальному обсязі доходу від реалізації продукції).	Це узагальнюючий показник діяльності підприємства, що відображає ефективність виробництва і дає змогу планувати отримання прибутку від основної діяльності за вирахування інших доходів. Що менший показник рентабельності, то менше підприємство заробляє на продажі вказаного виду продукції. Нульова рентабельність означає, що підприємство витрачає на виробництво продукції стільки ж, скільки отримує від його продажу. Якщо рентабельність негативна, то собівартість перевищує дохід від реалізації продукції; підприємство працює збитково. Показник побічно характеризує ступінь виробничого управління підприємством, оскільки залежить від собівартості виготовленої продукції.
$L_{HMA} = N/HMA$	Оборотність нематеріальних активів (відношення доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості нематеріальних активів).	Це один із ключових показників, що характеризують ефективність використання нематеріальних активів. Коефіцієнт показує, скільки разів за період здійснюється повний оборот нематеріальних активів. Цей коефіцієнт характеризує ефективність використання активів, виходячи з обсягів доходу від реалізації продукції. Що вище значення коефіцієнта, то ефективніше підприємство використовує нематеріальні активи. Низький рівень свідчить про недостатній обсяг реалізованої продукції або про дуже високий рівень капітальних вкладень. Проте значення цього коефіцієнта істотно відрізняються одне від одного в різних галузях. Значення цього коефіцієнта також залежить від способів нарахування амортизації і практики оцінки вартості активів. Таким чином, може скластися ситуація, що показник оборотності нематеріальних активів буде вищий на підприємстві, яке має зношені нематеріальні активи. Показник може використовуватися для оцінки доходів, які отримуються за рахунок капіталу, інвестованого в нематеріальні активи. Зниження коефіцієнта оборотності нематеріальних активів може бути викликане або скороченням доходів, або збільшенням нематеріальних активів без відповідного збільшення обсягів реалізації продукції.

$$\Delta L_{HMAO} = L_{HMA} \times P_{PP1}, \quad (8.6)$$

де P_{PP} – рентабельність реалізованої продукції; L_{HMA} – оборотність нематеріальних активів.

Унаслідок того, що нематеріальні активи є складовою сукупних активів господарюючого суб'єкта, можна зробити висновок, що на капіталовіддачу або оборотність капіталу впливає оборотність нематеріальних активів і їхня частка в загальній величині активів.

$$L_K = \frac{N}{K} = \frac{N}{HMA} \times \frac{HMA}{K} = L_{HMA} \times d_{HMA}, \quad (8.7)$$

де L_K – оборотність капіталу (сукупних активів); L_{HMA} – оборотність нематеріальних активів; D_{HMA} – частка нематеріальних активів у загальному розмірі капіталу підприємства.

Зростання капіталовіддачі (оборотності капіталу) свідчить про підвищення інвестиційної активності господарюючого суб'єкта, що слід оцінити позитивно.

Таблиця 8.12

Інтерпретація економічного показника «оборотність капіталу»

Формула для розрахунку показника	Економічний зміст	Характер впливу на результативний показник
$L_{HMA} = N/HMA$	Оборотність нематеріальних активів.	Коефіцієнт характеризує ефективність використання активів з позиції обсягів реалізованої продукції. Що вище значення коефіцієнта, то ефективніше підприємство використовує нематеріальний актив.
$D_{HMA} = HMA/K$	Частка нематеріальних активів в загальному розмірі капіталу господарюючого суб'єкта.	Один з ключових показників, що характеризує співвідношення нематеріальних активів і величину сукупного капіталу підприємства. Показує можливості фінансового маневру в управлінні підприємницької діяльності. Збільшення цього показника трактується як безумовно позитивна тенденція у зв'язку з тим, що нематеріальні активи – це активи, наявність яких дає можливість підприємству ефективно вести бізнес. Накопичення нематеріальних активів збагачує процес праці, додаючи йому творчого характеру, підвищує інноваційний рівень активності підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність необоротних активів підприємства та їхній склад.
2. Які функції виконують нематеріальні активи у виробничому процесі підприємства?
3. У чому проявляється взаємозв'язок нематеріальних активів та інновацій?
4. Що входить до складу нематеріальних активів?
5. Які виділяють класифікаційні ознаки нематеріальних активів?
6. Яка роль і призначення основних засобів у виробничому процесі підприємства?
7. Перелічіть головні класифікаційні ознаки основних засобів.
8. Що таке амортизація основних засобів? З якою метою її нараховують?
9. Що є об'єктом амортизації основних засобів?
10. Як визначити строк корисного використання необоротних активів?
11. Які методи застосовують для нарахування амортизації необоротних активів? Поясніть їхню суть.
12. Розкрийте сутність ремонту та його видів.
13. Що таке переоцінка основних засобів та яка мета її проведення?
14. Що являє собою інвестиційна нерухомість?
15. Розкрийте сутність оренди основних засобів та її класифікацію.

Тести

1. Необоротні активи – це:

- 1) сукупність майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності підприємством з метою отримання прибутку;
- 2) ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигод;
- 3) сукупність грошових коштів підприємства та їх еквівалентів, що знаходяться на його рахунках;
- 4) сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності й переносять на продукцію свою вартість частинами, з метою отримання економічної вигоди.

2. До необоротних активів не відносять:

- 1) основні засоби;
- 2) інвестиційну нерухомість;
- 3) кредиторську заборгованість;
- 4) нематеріальні активи.

3. До складу виробничих фондів належать:

- 1) прибуток підприємства;
- 2) зареєстрований капітал;
- 3) основні та оборотні виробничі фонди й фонди обігу;
- 4) матеріально-грошові ресурси.

4. До складу необоротних активів підприємства входить:

- 1) довгострокова дебіторська заборгованість;
- 2) поточна дебіторська заборгованість;
- 3) товарна кредиторська заборгованість;
- 4) поточні фінансові інвестиції.

5. З економічної точки зору активами вважають:

1) економічні ресурси підприємства, які представлені сукупністю майнових цінностей та використовуються для отримання прибутку;

2) ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, від яких прогнозується отримання економічних вигод у майбутньому;

3) економічні ресурси підприємства, використання яких забезпечує здійснення фінансово-господарської діяльності й отримання прибутків;

4) ресурси, відсутність яких у складі ресурсного потенціалу унеможливило б беззбитковість господарської діяльності підприємства.

6. Яке з визначень найбільше розкриває зміст нематеріальних активів:

1) активи, які використовуються підприємством у виробництві або для постачання товарів протягом більше 12 місяців з дати балансу;

2) активи, які не мають натурально-речової форми, але беруть участь у господарській діяльності та приносять прибуток;

3) сукупність майнових цінностей, які обслуговують операційну діяльність і повністю споживаються за один операційний цикл;

4) необоротні активи, що не мають матеріально-речової форми, призначені для використання у виробництві і для продажу продукції, при виконанні робіт чи наданні послуг або для управлінських потреб підприємства, можуть бути ідентифіковані, здатні приносити підприємству економічні вигоди в майбутньому.

7. Що не є нематеріальним активом:

- 1) права користування природними ресурсами;
- 2) права користування майном;
- 3) гудвіл;
- 4) персональний комп'ютер.

8. *Яке з наведених визначень найбільше характеризує основні засоби:*

1) це частина необоротних активів підприємства, у вигляді майнових об'єктів довготривалого використання, які багаторазово беруть участь у виробничому процесі, частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції, використання їх приносить економічні вигоди в майбутньому;

2) активи, які використовуються підприємством у виробництві або для постачання товарів протягом більше 12 місяців з дати балансу;

3) сукупність майнових цінностей, які обслуговують операційну діяльність і повністю споживаються за один операційний цикл;

4) необоротні активи, що не мають матеріально-речової форми, призначені для використання у виробництві і для продажу продукції, при виконанні робіт чи наданні послуг або для управлінських потреб підприємства, можуть бути ідентифіковані, здатні приносити підприємству економічні вигоди в майбутньому.

9. *За функціональним призначенням основні засоби поділяються на:*

1) власні та орендовані;

2) виробничого та невиробничого призначення;

3) активні та пасивні;

4) діючі та недіючі.

10. *До основних засобів не відносять:*

1) будівлі;

2) споруди;

3) транспортні засоби;

4) програмне забезпечення.

11. *Власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, або для адміністративних потреб; продажу у процесі звичайної діяльності, це:*

1) інвестиційна нерухомість;

2) нематеріальні активи;

3) довгострокові фінансові інвестиції;

4) біологічні активи.

12. *Вартість активу підприємства після його корисного використання (експлуатації) – це:*

1) ліквідаційна вартість;

2) первісна вартість;

3) інвестиційна вартість;

4) залишкова вартість.

13. Різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою амортизації об'єкта необоротних активів з початку терміну його корисного використання – це:

- 1) ліквідаційна вартість;
- 2) первісна вартість;
- 3) інвестиційна вартість;
- 4) залишкова вартість.

14. Гудвіл – це:

- 1) монетарний актив підприємства;
- 2) різниця між ринковою та балансовою вартістю підприємства (за умови, що підприємство вже реалізоване як цілісний майновий комплекс);
- 3) різниця між податком на прибуток підприємства, що визначений на основі облікової політики підприємства, та податком на прибуток, що визначений відповідно до податкового законодавства;
- 4) активи, що перебувають у процесі виробництва або призначені для споживання у виробничому процесі.

15. До якої групи активів належить вартість персонального комп'ютера, купленого підприємством для власного користування? До:

- 1) основних засобів;
- 2) оборотних активів;
- 3) довгострокових фінансових інвестицій;
- 4) незавершеного виробництва.

16. Який з зазначених нижче методів амортизації основних засобів передбачає рівномірне списання (розподіл) вартості об'єкта основних засобів, що амортизується, протягом строку його експлуатації:

- 1) прямолінійний;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) кумулятивний;
- 4) виробничий.

17. Який з зазначених методів амортизації основних засобів передбачає розрахунок річної суми амортизації як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації:

- 1) прямолінійний;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) кумулятивний;
- 4) виробничий.

18. Відновлення основних засобів здійснюється за рахунок:

- 1) амортизаційних відрахувань;
- 2) прибутку;

- 3) зареєстрованого капіталу;
- 4) прибутку, довгострокових позичок банку та інших позикових коштів на капіталовкладення.

19. Узагальнюючими показниками оцінки ефективності використання основних засобів є:

- 1) фондомісткість;
- 2) фондоозброєність і фондovіддача;
- 3) фондovіддача та фондорентабельність;
- 4) оборотність основних засобів.

20. Ефективність використання основних засобів досягається шляхом:

- 1) збільшення вартості основних засобів;
- 2) збільшення кількості основних засобів;
- 3) нарощування обсягів діяльності і збільшення величини прибутку;
- 4) зменшення величини операційних витрат.

Практичні завдання

Завдання 1

Розрахуйте середньорічну вартість основних засобів підприємства на основі таких даних бухгалтерського обліку за звітний рік:

Показники	Значення показника, тис. грн
1. Первісна вартість основних засобів на початок року	1 375,4
2. Введено в дію основних засобів:	
2.1. У квітні	-
2.2. У серпні	36,0
2.3. У листопаді	4,2
3. Вибуло основних засобів:	
3.1. У лютому	24,0
3.2. У вересні	25,0
3.3. У грудні	-

Вкажіть:

- 1) з якою метою використовується показник середньорічної вартості основних засобів;
- 2) як розрахувати середньорічну величину вибуття основних засобів.

Завдання 2

Первісна вартість основних засобів становить 50 000 грн, ліквідаційна вартість – 2 000 грн, строк корисного використання – 4 роки. Нарахування амортизації основних засобів за прямолінійним методом, методом зменшення залишкової вартості.

Рік	Первісна вартість	Розрахунок	Річна сума амортизації	Накопичена амортизація	Залишкова вартість
1					
2					
3					
4					

Завдання 3

Розрахуйте середньорічну вартість основних засобів підприємства на основі даних балансу і таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн
1. Уведено в дію основних засобів:	
1.1. У квітні	120,0
1.2. У серпні	117,4
1.3. У листопаді	13,1
2. Вибуло основних засобів:	
2.1. У лютому	120,0
2.2. У травні	–
2.3. У червні	75,4

Вкажіть:

- 1) склад основних засобів згідно з П (С) БО 7 «Основні засоби»;
- 2) види вартісної оцінки основних засобів.

Завдання 4

Розрахуйте коефіцієнти зносу, придатності, вибуття і оновлення основних засобів підприємства на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн
1. Основні засоби на початок року за первісною вартістю	2386,0
2. Введено в дію основних засобів	227,0
3. Вибуло основних засобів	252,0
4. Знос основних засобів:	
4.1. На початок року	453,8
4.2. На кінець року	461,2

Вкажіть:

- 1) на основі яких матеріалів можна розрахувати коефіцієнти зносу, вибуття і оновлення основних засобів;
- 2) економічне значення показників зносу, вибуття і оновлення основних засобів.

Завдання 5

Розрахуйте показники економічної ефективності використання основних засобів торговельного підприємства на основі таких даних:

Показники	Одиниці вимірювання	Значення показника
1. Роздрібний товарооборот:	тис. грн	
1.1. За звітний рік		2506,4
1.2. За минулий рік		2562,0
2. Прибуток:	тис. грн	
2.1. За звітний рік		127,2
2.2. За минулий рік		163,1
3. Середньорічна вартість основних засобів:	тис. грн	
3.1. За звітний рік		2148,5
3.2. За минулий рік		2104,3
4. Середньорічна торгова площа:	кв. м	
4.1. За звітний рік		4213
4.2. За минулий рік		3780

Вкажіть:

- 1) які фактори впливають на ефективність використання основних засобів;
- 2) способи відтворення основних засобів.

Завдання 6

Розрахуйте показники ефективності використання основних засобів промислового підприємства на основі таких даних:

Показники	Одиниці вимірювання	Значення показника
1. Середньорічна вартість основних засобів, усього:	тис. грн	
1.1. За звітний рік	-	1163,2
1.2. За минулий рік	-	1200,0
2. З них обладнання:	-	
2.1. За звітний рік	-	482,0
2.2. За минулий рік	-	344,0
3. Обсяг виробництва продукції:	-	
3.1. За звітний рік	-	3180,0
3.2. За минулий рік	-	3298,0

4. Середньоспискова чисельність працівників:	чол.	
4.1. За звітний рік	-	313
4.2. За минулий рік		340
5. Прибуток:	тис. грн	
5.1. За звітний рік	-	48,0
5.2. За минулий рік	-	131,3
8. Середньомісячна заробітна плата одного працівника:	грн	
8.1. За звітний рік	-	150,0
8.2. За минулий рік	-	107,6

Вкажіть головні фактори, які вплинули на зміну показників ефективності використання основних засобів.

Тема 9

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

9.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства та її основні показники.

9.2. Ліквідність і платоспроможність підприємства.

9.3. Фінансова стійкість підприємства.

9.4. Підходи до аналізу й оцінки ділової активності підприємства.

9.5. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства.

Ключові слова: аналіз фінансового стану; ділова активність підприємства; ліквідність підприємства; майновий стан підприємства; методи фінансового аналізу; платоспроможність підприємства; фінансова звітність; фінансова стійкість підприємства; фінансовий стан підприємства.

9.1. Необхідність і значення оцінки фінансового стану підприємства та її основні показники

За умов ринкових відносин фінансова стабільність є важливою засадою успішного ведення господарської діяльності підприємства.

Особливого значення набуває своєчасний та якісний аналіз фінансового стану підприємств, оцінка ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості потрібен ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Зважають на фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових

відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства проводиться завдяки даним фінансової звітності Форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Аналіз здійснюють методом горизонтально-вертикального аналізу, суть якого полягає в порівнянні кожної позиції звітності з відповідним показником за попередній період та визначенні відхилення в абсолютній та відносній величинах.

Аналіз фінансового стану підприємства починається зі загальної його оцінки на звітну дату порівняно з базовим і минулим періодами за показниками, які характеризують:

- забезпечення підприємства власним капіталом;
- раціональність розміщення власного капіталу;
- ефективність використання (власного капіталу; власного оборотного капіталу; сукупного капіталу);
- фондівдачу і рентабельність активів підприємства.

Аналіз і загальна оцінка фінансового стану підприємства проводиться з метою операційного реагування і прийняття управлінських рішень, скерованих на зміцнення фінансового стану, забезпечення фінансової стабільності.

Порівняльний перелік показників, які характеризують фінансовий стан і економічну ефективність функціонування підприємства, наведено в табл. 9.2, вихідні дані для розрахунку показників – у табл. 9.1.

Для оцінки ефективності розміщення та використання капіталу підприємства використовують певні показники.

Коефіцієнт фінансової незалежності – показує, яка частка власного капіталу є в загальній сумі капіталу підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності – показує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.

Коефіцієнт фінансової стабільності – показує, у скільки разів сума власного капіталу перевищує розмір залученого капіталу.

Коефіцієнт фінансового ризику – показує, у скільки разів сума залученого капіталу перевищує суму власного капіталу.

Індекс постійного активу – відображає суму необоротних активів, що припадають на 1 гривню власного капіталу.

Таблиця 9.1

Вихідні дані для аналізу показників фінансового стану підприємства

Показники	Форма звітності, код рядка
Валюта балансу	Ф.1 р.1300 (1900)
Власний капітал	Ф.1 р.1495
Залучений капітал	Ф.1 р.(1595-1510)+(1695-1600)
Необоротні активи	Ф.1 р.1095
Первісна вартість основних засобів	Ф.1 р.1011
Оборотні активи	Ф.1 р.1195
Запаси	Ф.1 р.1100
Поточні зобов'язання	Ф.1 р.1695
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.2 р.2000
Валовий прибуток	Ф.2 р.2090
Чистий прибуток	Ф.2 р.2350

Коефіцієнт оборотності власного капіталу – показує, наскільки масштаб діяльності підприємства забезпечується власним капіталом.

Рентабельність власного капіталу (за валовим прибутком) – визначає ефективність використання власних ресурсів для отримання прибутку.

Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком) – визначає величину чистого прибутку, заробленого кожною гривнею вкладеного власного капіталу.

Період окупності власного капіталу – є зворотним до коефіцієнта рентабельності власного капіталу за чистим прибутком.

Рентабельність продажів – є одним з найважливіших показників ефективності діяльності компанії. Цей коефіцієнт показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції, іншими словами, скільки залишається в підприємства після покриття собівартості продукції.

Коефіцієнт оборотності активів – відображає швидкість обороту сукупного капіталу, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції припадає на одну грошову одиницю активів.

Фінансовий важіль (леверідж) – характеризує використання підприємством позикових засобів, яке впливає на величину

Таблиця 9.2

**Основні показники оцінки фінансового стану підприємства
та методика їх обчислення**

Показники	Формула для розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	збільшення
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	зменшення
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}$	понад 1
Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	зменшення
Індекс постійного активу	$\frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$	зменшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Власний капітал}}$	збільшення
Рентабельність власного капіталу (за валовим прибутком)	$\frac{\text{Валовий прибуток} \times 100}{\text{Власний капітал}}$	збільшення
Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком)	$\frac{\text{Чистий прибуток} \times 100}{\text{Власний капітал}}$	збільшення
Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}}$	зменшення
Рентабельність продажів	$\frac{\text{Чистий прибуток} \times 100}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Валюта балансу}}$	збільшення
Фінансовий важіль	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}}$	зменшення
Фондовіддача основних засобів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення
Рентабельність основних засобів	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	не менше 2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,5–1,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	не менше 0,2

рентабельності власного капіталу. Фінансовий важіль – об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових засобів в обсязі використуваного підприємством капіталу, що дає змогу йому отримувати додатковий прибуток на власний капітал.

Фондовіддача основних засобів – характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму чистого доходу (виручки) від реалізації на одну гривню основних засобів.

Рентабельність основних засобів – характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму валового прибутку на одну гривню основних засобів.

Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$) – характеризує, наскільки обсяг поточних зобов'язань може бути погашений за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів, чи здатний позичальник взагалі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$) – показує, якою мірою оборотні активи покривають короткострокові зобов'язання, а саме наскільки швидко короткострокові зобов'язання можуть бути погашені швидколіквідними активами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{аЛ}$) – характеризує, наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути негайно погашені швидколіквідними грошовими коштами та цінними паперами.

Загальний аналіз фінансового стану, проведений за переліком показників, наведених у табл. 9.2, дає загальну оцінку фінансового стану підприємства та ефективності його функціонування. Він не потребує використання обширної інформаційної бази і зосереджує увагу лише на таких важливих моментах, як забезпеченість підприємства власним капіталом, раціональність його розміщення та ефективність використання в процесі операційної (основної) діяльності.

Цифрові дані за рекомендованим переліком показників дають можливість миттєво зорієнтуватися в змінах, що відбулися в звітному періоді порівняно з минулими періодами з тим, щоб ухвалити відповідні управлінські рішення.

9.2. Ліквідність і платоспроможність підприємства

Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується

наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються.

Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів.

Платоспроможність (*solvency*) підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Основними ознаками платоспроможності є:

а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Оцінка платоспроможності необхідна не тільки для підприємства з метою аналізу й прогнозування його подальшої фінансової діяльності, а й для його зовнішніх партнерів і потенційних інвесторів. Як правило, досліджують поточну і перспективну платоспроможність.

Поточна платоспроможність характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на основі даних про його фінансові потоки: приток грошових коштів має забезпечити покриття поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта. Поточна платоспроможність означає спроможність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання негайно та в найближчому майбутньому. Поточна платоспроможність тотожна поняттю ліквідності – здатності реалізувати активи за короткий час і без значних втрат.

Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розраховуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності. Саме від рівня ліквідності залежить як перспективна, так і поточна платоспроможність. Перспективна платоспроможність оцінюється в середньостроковій та довгостроковій перспективі і демонструє здатність підприємства вчасно розплатитися за своїми зобов'язаннями в перспективний період.

Отже, ліквідність і платоспроможність не тотожні, хоча й дуже близькі поняття, причому ліквідність є більш місткою категорією, ніж платоспроможність.

Аналіз платоспроможності проводять як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування фінансової діяльності підприємства на перспективу. Зовнішні користувачі аналітичної інформації, зокрема банківські установи, інвестори, ділові партнери – з метою оцінки рівня кредитоспроможності підприємства мусять мати інформацію стосовно фінансових можливостей підприємства через умови надання йому комерційного кредиту, позики або відстрочки платежу.

Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Під ліквідністю підприємства слід розуміти його здатність покривати зобов'язання активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань. Ліквідність означає безумовну платоспроможність підприємства і передбачає постійну тотожність між його активами та зобов'язаннями одночасно за загальною сумою, термінами перетворення активів у гроші та термінами погашення зобов'язань.

Оцінюючи рівень ліквідності, слід розрізняти деякі поняття.

Ліквідність балансу – це можливість суб'єкта господарювання перетворити свої активи у готівку та погасити зобов'язання, або ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань; ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами.

Ліквідність підприємства – це більш загальне поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу, як зазначено раніше, передбачає використання платіжних коштів для покриття зобов'язань лише за рахунок залучення внутрішніх джерел (наприклад, реалізації майна). Водночас, маючи високий рівень інвестиційної привабливості та іміджу, воно може залучати для цього і позикові кошти; ліквідність підприємства характеризує наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом. Зміст визначення полягає в тому, що якщо процеси виробництва і реалізації продукції відбуваються в нормальному режимі, то грошових коштів, які надходять від покупців продукції, буде

достатньо для розрахунків з кредиторами, тобто розрахунків за поточними зобов'язаннями. Застереження про порушення строків погашення означає, що в принципі не є винятком збої в надходженні грошових коштів від дебіторів, однак у будь-якому разі ці кошти надійдуть і їх буде достатньо для розрахунків з кредиторами.

Доречно наголосити, що наведене визначення категорії «ліквідність підприємства» не єдине і в економічній літературі простежується багатоваріантність тлумачень цього терміна.

Ліквідність активів – це величина, зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові кошти. Чим менше часу треба для перетворення того чи іншого активу у грошову форму, тим вища його ліквідність. Зокрема, баланс підприємств України включає розміщення активів від найменш ліквідних (необоротних активів) до найбільш ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів).

Активи підприємства прийнято розподіляти на чотири групи залежно від рівня ліквідності: абсолютно ліквідні, швидколіквідні, повільноліквідні, важколіквідні. До кожної з цих груп належить певний вид активу. Склад кожної групи активу наведено в табл. 9.3.

Таблиця 9.3

Розподіл активу за рівнем ліквідності

Види активу	Склад групи
Найбільш ліквідні активи (A1)	Це гроші та їх еквіваленти, які можна використати для поточних розрахунків. Сюди належать гроші та їх еквіваленти, а також поточні фінансові інвестиції (рядки 1160, 1165 другого розділу активу балансу).
Активи, що швидко реалізуються (A2)	Це активи, для перетворення яких на гроші потрібен певний час. В цю групу включають дебіторську заборгованість (рядки з 1125 до 1155 включно).
Активи, що реалізуються повільно (A3)	Це всі інші статті 2-го розділу активу балансу, які включають запаси та інші оборотні активи.
Активи, що важко реалізуються (A4)	Це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. В цю групу включають всі статті 1-го розділу активу балансу («Необоротні активи») та підсумок третього розділу активу («Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття»).

Перші три групи активів (A1, A2, A3) упродовж поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства.

З метою визначення рівня платоспроможності підприємства необхідним є також розподіл пасивів за термінами їх повернення. Таким чином, пасиви балансу розподіляються на 4 групи (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Розподіл пасиву за термінами повернення*

Види пасиву	Склад групи
Негайні пасиви (A1)	Це кредиторська заборгованість (рядки з 1615 до 1660 включно, рядок 1690).
Короткострокові пасиви (П2)	Це короткострокові кредити банків (рядок 1600), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (рядок 1610).
Довгострокові пасиви (П3)	Це довгострокові зобов'язання – 2-й розділ пасиву балансу, крім рядка 1525.
Постійні пасиви (П4)	Це статті 1-го розділу пасиву («Власний капітал») – (рядок 1495), а також рядки 1525, 1665, 1700.

**Авторська розробка*

Найтерміновіші та короткострокові пасиви в сумі повинні дорівнювати третьому розділу пасивів балансу: поточні зобов'язання і забезпечення.

Головними показниками, що визначають ліквідність підприємства, є коефіцієнт абсолютної, швидкої, поточної та загальної ліквідності. Розрахункові значення цих коефіцієнтів дають можливість виявляти, яка частка поточних боргів підприємства покривається різними активами.

У процесі аналізу платоспроможності підприємства неодмінним є визначення рівня його платоспроможності, в основу чого покладено розподіл активів за рівнем ліквідності та пасивів за терміном повернення. У табл. 9.5 показано рівні платоспроможності підприємства та критерії віднесення останніх до того чи іншого рівня.

Заключним етапом діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства є формування висновків, які дають змогу отримати інформацію про чинники впливу на діяльність підприємства та сформулювати пропозиції і рекомендації для підприємства. У процесі діагностики ліквідності

Таблиця 9.5

Критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності

Критерії	Рівень платоспроможності підприємства	Характеристика
$A1 > P1 + P2$	Високий	Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності, і всі свої активи переважно формує за рахунок власних коштів.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Середній	На підприємстві недостатньо абсолютно ліквідних активів, що пов'язано з наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. Назагал підприємство є ліквідним і може своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. У такій ситуації рекомендується підприємству розробляти заходи з реструктуризації дебіторської заборгованості.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Помірний	Значну частку оборотного капіталу підприємства становлять запаси, сформовані за рахунок залучених коштів. Наявність значних обсягів запасів свідчить про те, що підприємство неефективно використовує оборотний капітал.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Низький	Підприємства свої оборотні активи формують лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому випадку в обороті підприємства немає власних коштів, а лише залучені та позичені. Частка поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Підприємство перебуває на межі банкрутства	Такий стан свідчить, що підприємство є банкрутом, оскільки його майна (активів) не вистачає для погашення поточної заборгованості. Така ситуація трапляється, коли підприємство працює збитково і в нього є непокритий збиток, що впливає на зменшення власного капіталу (власний капітал має від'ємне значення).
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 < P1 + P2$		

та платоспроможності підприємства важливим є з'ясування чинників, які обумовлюють їх зміну. До таких чинників варто віднести: розміри короткострокової заборгованості; структуру поточних боргів; надійність та платоспроможність кредиторів; напрями використання залучених чи позичених коштів; структуру оборотного капіталу підприємства; вид діяльності підприємства та тривалість виробничого циклу; наявність дебіторської заборгованості (термін виникнення та погашення); наявність розроблених заходів комплексного управління оборотними активами; наявність браку; наявність розроблених схем розрахунків з покупцями та постачальниками; збутову політику підприємства.

Неплатоспроможність – це неспроможність підприємства виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами (зокрема зі заробітної плати), а також щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Аналіз платоспроможності передбачає вивчення та оцінку причин фінансових утруднень підприємства. Вивчається, як часто виникають неплатежі, тривалість прострочених боргів. Здебільшого причинами неплатоспроможності бувають:

- необґрунтованість планових завдань із випуску та реалізації продукції;
- невиконання плану з виробництва продукції за обсягом;
- випуск неконкурентоспроможної продукції;
- недотримання режиму економії, перевитрати зі собівартості;
- невиконання планових завдань з реалізації продукції через втрату постійних покупців, замовників;
- неплатоспроможність покупців;
- недовиконання плану прибутків і як результат – брак власних джерел самофінансування;
- високий процент оподаткування;
- іммобілізація коштів у дебіторську заборгованість, надлишкові виробничі запаси;
- сповільнення оборотності оборотного капіталу.

Підвищення рівня платоспроможності підприємства залежить від поліпшення результатів його виробничої та комерційної діяльності. Водночас надійний фінансовий стан залежить також від раціональної організації використання фінансових ресурсів.

Тому за умов ринкової економіки здійснюється не тільки оцінка активів і пасивів балансу, а й поглиблений щоденний аналіз стану та використання господарських засобів.

9.3. Фінансова стійкість підприємства

Сутність управління фінансовою стійкістю підприємства ґрунтується на основоположних концепціях класичного фінансового менеджменту, тому, враховуючи загальне розуміння фінансового механізму та його складові, виокремимо основні елементи механізму його управління.

Фінансові методи:

- методи управління інвестиційним процесом;
- методи формування фінансових ресурсів;
- методи розподілу фінансових ресурсів;
- методи розміщення фінансових ресурсів;
- мінімізація ризиків інвестиційного портфеля підприємства;
- методи стимулювання інноваційної діяльності;
- методи управління вартістю;
- методи контролінгу та ін.

Фінансові важелі:

- грошові потоки;
- штрафи, пеня, неустойки;
- орендна плата;
- ціни;
- процентні ставки;
- амортизаційні відрахування;
- фінансові ресурси;
- структура фінансових ресурсів;
- структура витрат підприємства;
- форми розрахунків;
- система фінансових санкцій та заохочень;
- дивіденди й ін.

Фінансові інструменти:

- цінні папери;
- похідні цінні папери;
- договори з одночасної зміни фінансових активів і зобов'язань або пайових зобов'язань контрагентів та ін.

Нормативно-правове забезпечення:

- закони та інші нормативні акти, які регламентують інвестиційний процес (НП(С)БО, МСФЗ);
- положення про склад і зміст проектної документації;
- внутрішні стандарти оцінки проектів;
- внутрішні накази, положення, інструкції, документи, які регламентують інвестиційний процес на підприємстві;
- урядові та відомчі накази, листи, інструкції, положення, вказівки та ін.

Інформаційно-методичне забезпечення:

- інформація про зовнішнє середовище;
- інформація про джерела фінансування;
- інформація про напрямки інвестування;
- фінансові документи, які відображають фінансові відношення підприємства з іншими суб'єктами та впливають на них;
- фінансова звітність підприємства та ін.

Визначення типу фінансової стійкості

Абсолютними показниками фінансової стійкості є показники, що характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

Співвідношення окремих запасів та джерел їх фінансування дає можливість охарактеризувати **тип фінансової стійкості**.

При визначенні типу фінансової стійкості до запасів відносять виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, товари, витрати майбутніх періодів, строк погашення яких менший ніж 12 місяців.

До **загальних** (нормальних) **джерел фінансування запасів (ЗД)** відносять робочий капітал та короткострокові кредити банків.

У характеристиці наявності джерел фінансування запасів вирізняють **три основні показники**.

1. Наявність **власних коштів (В)** – визначається як різниця між власним капіталом та необоротними активами підприємства:

$$B = BK - HA.$$

2. Наявність **власних та довгострокових позикових коштів** (робочий капітал) **(ВД)** – визначається збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань **(ДЗ)**:

$$ВД = B + ДЗ.$$

3. Наявність **загальних коштів** (ZK) – фінансування запасів визначається збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (KK):

$$ZK = VD + KK.$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають **три показники забезпеченості** запасів джерелами їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів (Φ_B):

$$\Phi_B = B - Zn,$$

де Zn – запаси.

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних і довгострокових позикових коштів ($\Phi_{BД}$):

$$\Phi_{BД} = VD - Zn.$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів ($\Phi^{ЗК}$):

$$\Phi^{ЗК} = ZK - Zn.$$

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник:

$$S = \{S_1(\pm\Phi^B), S_2(\pm\Phi^{BД}), S_3(\pm\Phi^{ЗК})\},$$

де функція визначається так:

$$S(\phi) = 1, \text{ якщо } \Phi \geq 0, \text{ інакше } 0, \text{ якщо } \Phi < 0.$$

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають **чотири типи фінансової стійкості**.

Перший – **абсолютна** фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{1, 1, 1\};$$

$$B > Zn.$$

Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко. Ба більше, абсолютна фінансова стійкість навряд чи може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішні джерела фінансування для основної діяльності.

Другий – **нормальна** фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має вигляд:

$$S = \{0, 1, 1\};$$

$$B < Zn < B + ДЗ.$$

У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів, окрім власних коштів, також і довгострокові позикові кошти.

Такий тип фінансування запасів є «нормальним» з точки зору фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

Третій – **нестійке** (передкризове) фінансове становище. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,1\};$$

$$B + ДЗ < 3n < B + ДЗ + КК.$$

Простежується порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), якщо величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів і готової продукції.

Четвертий – **кризовий** фінансовий стан. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,0\};$$

$$3n > B + ДЗ + КК.$$

Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Для зручності визначення типу фінансової стійкості та результати розрахунків можна подати у вигляді таблиць (таблиці 9.6, 9.7).

Таблиця 9.6

Показники за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
$\Phi^B = B - 3n$	$\Phi^B > 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^{BД} = BД - 3n$	$\Phi^{BД} > 0$	$\Phi^{BД} > 0$	$\Phi^{BД} < 0$	$\Phi^{BД} < 0$
$\Phi^{ЗК} = ЗК - 3n$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} < 0$

Таблиця 9.7

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

Показник	На початок періоду	На кінець періоду
Загальна величина запасів		
Наявність власних коштів		
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)		
Наявність загальних коштів		
$\Phi^e = B - 3n$		
$\Phi^{e0} = BD - 3n$		
$\Phi^{3K} = 3K - 3n$		
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $8(\Phi) = \{3, (\pm\Phi^B)8, (\pm\Phi^{B/L})3, (\pm\Phi^{3K})\}$		

Другий етап оцінки фінансової стійкості передбачає розрахунок кількох відносних коефіцієнтів (табл. 9.8).

Таблиця 9.8

Відносні показники оцінки фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Назва показника	Орієнтовне значення	Характеристика
1	2	3	4
1	Коефіцієнт автономії	> 0,5 (збільшення)	Відношення суми власних коштів до підсумку балансу. Чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність від зовнішніх джерел
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5 (зменшення)	Характеризує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу
3	Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	< 0,5 (зменшення)	Показує, скільки позичених коштів залучено на одну гривню вкладених у активи власних коштів
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,5 (збільшення)	Характеризує ступінь мобільності використання власних коштів
5	Коефіцієнт фінансової залежності	< 0,2 (зменшення)	Показник, обернений до коефіцієнта автономії, показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн власних коштів

Закінчення табл. 9.8

1	2	3	4
6	Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1 (збільшення)	Характеризує співвідношення власних та позикових коштів
7	Маневреність робочого капіталу	за планом	Характеризує частку запасів у загальній сумі робочого капіталу
8	Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	< 0,1 (зменшення)	Показує частину необоротних активів, яка фінансується за рахунок довгострокових залучених коштів
9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	< 0,5 (зменшення)	Показує частку довгострокових позик, використаних для фінансування активів підприємства поряд з власними коштами
10	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	> 0,5 (збільшення)	Визначає частину довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел формування
11	Коефіцієнт поточних зобов'язань	> 0,5 (збільшення)	Визначає питому вагу поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування
12	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	> 0,1 (збільшення)	Відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних засобів
13	Коефіцієнт фінансового левериджу	< 0,1 (зменшення)	Характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань
14	Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	> 0,2 (збільшення)	Характеризує рівень покриття матеріальних оборотних активів
15	Коефіцієнт страхування бізнесу	> 0,1 (збільшення)	Показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожну гривню майна
16	Коефіцієнт страхування статутного капіталу	за планом	Показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожну гривню статутного фонду
17	Коефіцієнт страхування власного капіталу	> 0,1 (збільшення)	Показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожну гривню власного капіталу
18	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	за планом (збільшення)	Характеризує питому вагу вільних оборотних активів підприємства

Порівняльними показниками темпів фінансової незалежності є фінансові показники, які розраховуються за співвідношенням балансу між показниками активів і зобов'язань. Аналіз співвідношень здійснюється шляхом порівняння їх значимості до стандартів і вивчення їхньої динаміки протягом декількох років.

Показниками для характеристики фінансової стійкості підприємства є такі: відношення фінансової незалежності (автономії); відношення фінансової інтенсивності (залежності); самофінансування (виплата боргів за допомогою власного капіталу); відношення кореляції між позиковим і власним капіталом (фінансовий важіль); відношення забезпеченості оборотного капіталу та інші.

Абсолютні і відносні показники фінансової стійкості широко застосовуються в аналітичній роботі.

Це етап аналізу, який має велике значення для управління фінансовою стабільністю на підприємстві.

9.4. Підходи до аналізу й оцінки ділової активності підприємства

У рамках фінансового аналізу ділова активність відображає ефективність використання ресурсів підприємства та можливості підвищення результативності його господарської діяльності. Тож словосполучення «ділова активність» є не зовсім вдалим перекладом англomовного терміна «business activity», що характеризується відповідною групою показників діяльності підприємства.

Для оцінки ділової активності в фінансовому аналізі здебільшого застосовують дві групи показників: показники рентабельності й оборотності.

Показники ділової активності – це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. Проте фінансовий стан підприємства, його платоспроможність і ліквідність також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені в активи, знову перетворюються в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів підприємства тісно переплетені мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним ви-

плати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку основних показників (коефіцієнтів). Методику розрахунку показників ділової активності підприємства наведено в табл. 9.9.

Ці показники характеризують результати й ефективність поточної основної виробничої діяльності. Застосування їх залежить від мети аналізу.

Стисло розглянемо сутність кожного з них:

(1) Збільшення цього коефіцієнта може бути наслідком зростання цін при постійних витратах на виробництво продукції або зниження витрат на виробництво при постійних цінах.

(2) Визначає обсяг продукції, для виробництва якого використовується майно підприємства. Зниження коефіцієнта свідчить про падіння попиту на продукцію підприємства, що спричиняє зменшення виробництва і перенагромадження активів.

(3) Дає змогу визначити, за який проміжок часу одержаний прибуток може компенсувати вартість майна підприємства, показує ефективність використання цього майна. Зниження величини цього коефіцієнта свідчить про зменшення попиту на продукцію і перенагромадження активів.

(4) Цей коефіцієнт використовується в практиці капіталізованих підприємств.

(5) Середня величина коефіцієнта дохідності цінних паперів визначається на основі біржових котирувань. Зазвичай вона дорівнює 0,19.

(6,7) Збільшення цих показників виявляє кращу діяльність підприємства, але не завжди залежить від сфери його діяльності.

(8) Зменшення цього показника свідчить про зростання дебіторської заборгованості, тобто зниження ефективності використання підприємством комерційного кредиту.

(9) Зростання тривалості обороту коштів негативно характеризує ділову активність підприємства, виявляє збільшення дебіторської заборгованості і напрями її утворення.

(10, 11, 12, 13, 14) Оборотність виробничих запасів і оборотність оборотних засобів свідчать про зміну обсягу реалізованої продукції і вартості активів.

Таблиця 9.9

Аналіз показників ділової активності підприємства

№ з/п	Показник	Методика розрахунку	Оптимальний рівень
1	Прибуток на 1 грн реалізованої продукції, к.	Прибуток від реалізації / Обсяг реалізації	Більше 20
2	Коефіцієнт ділової активності	Обсяг реалізації / Середня величина валюти балансу	Більше 1,0
3	Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	Прибуток / Середня величина валюти балансу	Більше 0,20
4	Коефіцієнт використання власних коштів	Чистий прибуток / Середня величина власних коштів	Більше 0,5
5	Коефіцієнт вигідності підприємства	Коефіцієнт використання власних коштів / Середній коефіцієнт доходності цінних паперів	Більше 1,2
6	Продуктивність праці одного робітника	Обсяг реалізації / Середньоспискова кількість робітників	Залежить від напрямку діяльності підприємства
7	Фондовіддача, грн	Обсяг реалізації / Середньорічна вартість основних засобів	Більше 3,0
8	Оборотність коштів у розрахунках, оборотів	Обсяг реалізації / Середня дебіторська заборгованість	Більше 18
9	Оборотність коштів у розрахунках, днів	360 / Показник 8	Менше 20 днів
10	Оборотність виробничих запасів, оборотів	Витрати на виробництво / Середні виробничі запаси	Більше 8
11	Оборотність виробничих запасів, днів	360 / Показник 10	Менше 45 днів
12	Тривалість операційного циклу, днів	Показник 9 + Показник 11	Менше 60
13	Оборотність оборотних засобів, оборотів	Обсяг реалізації / Середня величина оборотних активів	Більше 7
14	Оборотність оборотних засобів, днів	360 / показник 13	Менше 52
15	Оборотність власного капіталу, оборотів	Обсяг реалізації / Середня сума власного капіталу	Більше 8
16	Оборотність всього капіталу, оборотів	Обсяг реалізації / Середня валюта балансу	Більше 5
17	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Чистий прибуток - Дивіденди, видані акціонерам / Власний капітал	Більше 0,5
18	Період окупності власного капіталу, років	Середня величина власного капіталу / Чистий прибуток	7 років

(15, 16, 17) Показники швидкості обороту власного капіталу і всього капіталу свідчать про активність використання коштів: збільшення продажів при зниженні частки власного капіталу в загальному капіталі. Значне зниження цих показників характеризує бездіяльність частини власного і всього капіталу.

(18) Оптимальний період окупності власного капіталу приваблює інвесторів, доки його значення перебуває в межах одиниці. Зростання цього показника відлякує інвесторів.

Аналізуючи показники ділової активності, особливу увагу аналітики, менеджери приділяють коефіцієнту стійкості економічного зростання, адже цей показник показує можливі темпи розвитку підприємства (в середньому), а також зміни співвідношень між різними джерелами фінансування, фондовіддачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою.

Отже, аналіз ділової активності є важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства. В результаті такого аналізу, як відомо, зацікавлені внутрішні та зовнішні користувачі інформації.

Користувачі інформації аналізують ділову активність підприємства з огляду на особисту заінтересованість у результаті його діяльності, зокрема:

- кредиторів насамперед цікавлять повнота та своєчасність отримання відсотків і основного боргу, рівень ліквідності;
- адміністрація та персонал заінтересовані у збільшенні рівня оплати праці, соціальних витрат, ефективності господарської діяльності;
- постачальників цікавлять ціна, режим та інші умови поставок, платоспроможність підприємства;
- покупці зацікавлені у низькому рівні реалізаційних цін та високій якості продукції, пільговому режимі оплати продукції;
- для податкових органів інтерес становлять фінансовий стан підприємства, рівень менеджменту стосовно дотримання податкового законодавства.

Аналізуючи ділову активність та ефективність роботи підприємства, слід пам'ятати, що теорія і практика поки що не виробили систему чітких і остаточних показників для їх характеристики. Тому різні суб'єкти, які мають безпосередні відносини із конкретним підприємством, можуть у різний спосіб вирішувати ці проблеми.

Крім перелічених в аналітичній таблиці показників, на підприємстві визначається також індекс ділової активності, який характеризує ефективність підприємницької діяльності. Обчислюється він множенням значень оборотного капіталу за аналізований період на рентабельність основної діяльності:

$$I_{да} = Oфк \times P,$$

де $I_{да}$ – індекс ділової активності; $Oфк$ – оборотність функціонуючого капіталу; P – рентабельність основної діяльності.

Динаміка зміни цього коефіцієнта виявляє зростання чи зниження ділової активності підприємств.

Аналіз ділової активності передбачає розробку заходів щодо її підвищення. Ними можуть бути:

- підвищення питомої частки прибутку в обороті. Це передбачає попередній і оперативний контроль за формуванням витрат на виробництво з метою зниження їх рівня;
- зростання оборотності активів з метою посилення позитивного впливу підвищення рентабельності та ін.;
- результати аналізу – використовуються для підвищення ефективності діяльності підприємства;
- підвищення ефективності діяльності підприємства – здійснюється за рахунок прискорення обертання ресурсів і скорочення періоду їх обороту;
- збільшення числа обертів – можливе шляхом скорочення періоду виробництва або скорочення періоду обігу;
- скорочення періоду виробництва – потребує вдосконалення технології, модернізації та автоматизації виробництва;
- скорочення періоду обігу – потребує більш ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документообrotу і розрахунків.

Що швидше обертаються ресурси підприємства, то менший їхній обсяг потрібен для здійснення операційної діяльності і тим ефективніша сама діяльність підприємства.

9.5. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства

Фінансова стійкість підприємства значною мірою залежить від величини і частки власного капіталу в сукупному капіталі та раціональності його розміщення в активах. Оскільки в процесі

функціонування підприємства величина і склад активів та джерел їх формування змінюється, то для отримання загальної уяви про якість цих змін у часі потрібно провести вертикальний і горизонтальний аналіз активів і пасивів (табл. 9.10).

Таблиця 9.10

Склад і структура активів та пасивів підприємства

Показники	Форма звітності, код рядка	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення (+,-)	
		тис. грн	%	тис. грн	%	у сумі, тис. грн	у %
Необоротні активи	Ф.1 р.1095						
Оборотні активи	Ф.1 р.1195						
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Ф.1 р.1200						
Баланс	Ф.1 р.1300						
Власний капітал	Ф.1 р.1495						
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Ф.1 р.1595						
Поточні зобов'язання і забезпечення	Ф.1 р.1695						
Зобов'язання, пов'язані з не оборотними активами та групами вибуття, утримання для продажу	Ф.1 р.1700						
Баланс	Ф.1 р.1900						

Треба проаналізувати склад і структуру капіталу та розміщення в активах підприємства на основі даних балансу, дати оцінку структурних змін капіталу. Це проводиться з метою оцінки структури інвестицій на формування необоротних активів та достатності власних оборотних коштів для участі у формуванні оборотних активів, щоб забезпечити платоспроможність і кредитоспроможність підприємства (табл. 9.11).

Доцільно згрупувати капітал підприємства за джерелами формування та визначити його структуру на основі даних

Таблиця 9.11

Склад і структура капіталу та розміщення в активах підприємства

Показники	Форма звітності, код рядка	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення (+, -)	
		тис. грн	%	тис. грн	%	у сумі, тис. грн	у %
Власний капітал	Ф.1 р.1495						
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Ф.1 р.1595						
Поточні зобов'язання і забезпечення	Ф.1 р.1695						
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримання для продажу	Ф.1 р.1700						
Баланс	Ф.1 р.1900						
З них розміщено:							
в необоротних активах							
в оборотних активах							
Баланс	Ф.1 р.1900						

балансу; дати оцінку структурних змін капіталу; рішення оформити у таблиці (табл. 9.12).

Таблиця 9.12

Склад і структура капіталу за джерелами формування

Показники	Форма звітності, код рядка	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення (+, -)	
		тис. грн	%	тис. грн	%	у сумі, тис. грн	у %
Власний капітал	Ф.1 р.1495						
Позичений капітал	Ф.1 р.1510+1600						
Залучений капітал	Ф.1 р.(1595-1510) + (1695-1600) + 1700						
Баланс	Ф.1 р.1900						

Належить проаналізувати стан та ефективність використання основних засобів (табл. 9.13).

Задля такої оцінки використовують 3 групи показників (табл. 9.14).

I. Показники забезпечення підприємства основними засобами

Фондомісткість основних засобів – характеризує рівень забезпеченості підприємства основними засобами і визначається як відношення балансової вартості основних засобів до чистого доходу (виручки) від реалізації.

Фондоозброєність основних засобів – показує, скільки основних засобів припадає на одного працівника підприємства, і визначається як відношення балансової вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працюючих.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства – показує питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства і визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до валюти балансу.

II. Показники стану основних засобів

Коефіцієнт зносу основних засобів – відображає рівень зносу основних засобів і визначається як відношення суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів – показує, яка частина основних засобів є придатною для експлуатації,

Таблиця 9.13

Вихідні дані для оцінки стану та ефективності використання основних засобів підприємства

№ з/п	Показник	Форма звітності, код рядка
1	Первісна вартість основних засобів	Ф.1 р.1011
2	Залишкова вартість основних засобів	Ф.1 р.1010
3	Знос основних засобів	Ф.1 р.1012
4	Вартість введених в експлуатацію ОЗ	Ф.5 р.
5	Вартість виведених з експлуатації ОЗ	Ф.5 р.
6	Валюта балансу	Ф.1 р.1300
7	Чистий дохід від реалізації	Ф.2 р.2000
8	Валовий прибуток	Ф.2 р.2090
9	Середньооблікова чисельність працюючих	Ф.1- ПВ

Таблиця 9.14

Показники оцінки стану та ефективності використання основних засобів

№ з/п	Показники	Формула для розрахунку	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)
I. Показники забезпечення підприємства основними засобами						
10	Фондомісткість ОЗ (пок. 1 / пок. 7)	$\frac{\text{Первісна вартість основних засобів}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$	зменшення			
11	Фондоозброєність ОЗ (пок. 1 / пок. 9)	$\frac{\text{Первісна вартість основних засобів}}{\text{Середньооблікова чисельність працюючих}}$	збільшення			
12	Коефіцієнт реальної вартості ОЗ у майні підприємства (пок. 2 / пок. 6)	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Валюта балансу}}$	збільшення			
II. Показники стану основних засобів						
13	Коефіцієнт зносу ОЗ (пок. 3 / пок. 1)	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	зменшення			
14	Коефіцієнт придатності ОЗ (пок. 2 / пок. 1)	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення			
15	Коефіцієнт оновлення ОЗ (пок. 4 / пок. 1)	$\frac{\text{Вартість введених в експлуатацію ОЗ}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення			
16	Коефіцієнт вибуття ОЗ (пок. 5 / пок. 1)	$\frac{\text{Вартість виведених з експлуатації ОЗ}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	зменшення			
17	Коефіцієнт приросту ОЗ ((пок. 4 – пок. 5) / пок. 1)	$\frac{(\text{Вартість уведених в експлуатацію ОЗ} - \text{Вартість виведених з експлуатації ОЗ})}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	додатне значення			
III. Показники ефективності використання основних засобів						
18	Фондовіддача ОЗ (пок. 7 / пок. 1)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення			
19	Рентабельність ОЗ (пок. 8 / пок. 1)	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшення			

і визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до балансової вартості основних засобів.

Коефіцієнт оновлення основних засобів – характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів і визначається як відношення вартості введених в експлуатацію нових основних засобів до балансової вартості.

Коефіцієнт вибуття основних засобів – показує частку виведених з експлуатації основних засобів у балансовій вартості.

Коефіцієнт приросту основних засобів – показує рівень збільшення (зменшення) основних засобів унаслідок введення нових основних засобів та виведення з експлуатації зношених чи застарілих основних засобів.

III. Показники ефективності використання основних засобів

Фондовіддача основних засобів – характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму чистого доходу (виручки) від реалізації на одну гривню основних засобів.

Рентабельність основних засобів – характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму валового прибутку на одну гривню основних засобів.

Ефективність використання оборотних активів визначається за допомогою певних показників (вихідні дані наведено в табл. 9.15, результати – в табл. 9.16).

Робочий капітал показує, яка величина оборотного капіталу сформована за рахунок власних коштів підприємства.

Маневреність робочого капіталу демонструє, яка частина робочого капіталу вкладена у запаси.

Таблиця 9.15

Вихідні дані для аналізу ефективності використання оборотних активів

№ з/п	Показник	Форма звітності, код рядка
1	Оборотні активи	Ф.1 р.1195
2	Запаси	Ф.1 р.1100
3	Дебіторська заборгованість	Ф.1 р.1125+1130+1135-1140+1145+1155
4	Поточні зобов'язання	Ф.1 р.1695
5	Чистий дохід від реалізації	Ф.2 р.2000
6	Собівартість	Ф.2 р.2050

Таблиця 9.16

**Показники аналізу ефективності використання
оборотних активів підприємства**

№ з/п	Показники	Формула для розрахунку	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік
	1	2	3	4	5
7	Робочий капітал (пок. 1 пок. 4)	<i>Оборотні активи – Поточні зобов'язання</i>	зростання		
8	Маневреність ро- бочого капіталу (пок. 2 / пок. 7)	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}}$	незначне збільшен- ня		
9	Коефіцієнт обо- ротності оборот- них коштів Ко (пок. 5 / пок. 1)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Оборотні активи}}$	збільшення		
10	Час обороту обо- ротних коштів (дні) (360 / пок. 9)	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності оборотних коштів}}$	зменшення		
11	Коефіцієнт обо- ротності запасів (пок. 6 / пок. 2)	$\frac{\text{Собівартість}}{\text{Запаси}}$	збільшення		
12	Час обороту за- пасів (дні) (360 / пок. 11)	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}$	зменшення		
13	Коефіцієнт обо- ротності дебітор- ської заборгова- ності Кдз (пок. 5 / пок. 3)	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$	збільшення		
14	Час обороту дебі- торської заборго- ваності (дні) (360 / пок. 13)	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$	зменшення		

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів характеризує швидкість обороту оборотних коштів, тобто можливість використання оборотних коштів кількість разів на рік.

Час обороту оборотних коштів показує, скільки днів у середньому триває один оборот оборотних коштів. Що вищою є швидкість обороту оборотних коштів, то меншою є тривалість їх обороту, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Коефіцієнт оборотності запасів характеризує швидкість руху виробничих запасів від моменту їх отримання на склад підприємства до моменту використання їх у виробничому процесі. Прискорення оборотності запасів свідчить про їх ефективніше використання, а сповільнення – про зниження ефективності.

Час обороту запасів характеризує тривалість виробничо-комерційного циклу в днях. Зменшення тривалості обороту запасів є позитивним явищем.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує швидкість розрахунку дебіторів з підприємством. Чим вищим є коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тим ефективнішою є політика управління дебіторською заборгованістю.

Час обороту дебіторської заборгованості – це середній термін інкасації дебіторської заборгованості в днях.

Аналіз показників рентабельності підприємства

Рентабельність підприємства – це сума прибутку, що припадає на одиницю виручки, собівартості, активів тощо. Чим вищою є рентабельність, тим ефективніше функціонує підприємство, оскільки саме прибуток уособлює фінансову мету його діяльності. Методика розрахунку наведена в таблицях 9.17 та 9.18.

Аналіз руху коштів включає розрахунок часу обороту грошових коштів, тобто фінансового та операційного циклів.

Таблиця 9.17

Вихідні дані для аналізу показників рентабельності підприємства

№ з/п	Показники	Форма звітності, код рядка
1	Валюта балансу	Ф.1 р.1300 (1900)
2	Власний капітал	Ф.1 р.1495
3	Фінансові інвестиції	Ф.1 р. 1160
4	Необоротні активи	Ф.1 р.1095
5	Робочий капітал	Ф.1 р.(1195–1695)
6	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.2 р.2000
7	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.2 р.2050
8	Валовий прибуток	Ф.2 р.2090
9	Чистий прибуток	Ф.2 р.2350

Таблиця 9.18

Аналіз показників рентабельності підприємства

№ з/п	Показники	Формула для розрахунку	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)
	1	2	3	4	5
1	Рентабельність усіх активів за чистим прибутком (пок. 9 / пок. 1) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.}1300 (1900)}$			
2	Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком) (пок. 9 / пок. 2) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.}1495}$			
3	Рентабельність фінансових інвестицій (пок. 9 / пок. 3) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.}1160}$			
4	Рентабельність необоротних активів (пок. 9 / пок. 4) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.} 1095}$			
5	Рентабельність робочого капіталу (за чистим прибутком) (пок. 9 / пок. 5) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.}(1195-1695)}$			
6	Рентабельність реалізації (продажів) (пок. 8 / пок. 7) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.} 2090 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.} 2050}$			
7	Рентабельність чистого доходу (пок. 9 / пок. 6) × 100	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2350 \times 100}{\Phi.1 \text{ р.} 2000}$			

Операційний цикл (ОЦ) – проміжок часу між придбанням сировини, матеріалів для здійснення основної діяльності та одержанням коштів від реалізації виробленої з них продукції, товарів і послуг.

Фінансовий цикл (ФЦ) – час, упродовж якого грошові кошти вилучені з обігу підприємства.

Тривалість фінансового циклу (ТФЦ) – у днях розраховується за формулою:

$$ТФЦ = ТОЦ - ТОК,$$

де *ТОЦ* – тривалість операційного циклу; *ТОК* – тривалість обігу кредиторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу (ТОЦ) в днях можна визначити за формулою:

$$ТОЦ = ТОЗ + ТОД,$$

де *ТОЗ* – тривалість обороту виробничих запасів; *ТОД* – тривалість обороту дебіторської заборгованості.

Алгоритм розрахунку фінансового та операційного циклу наведено в таблицях 9.19 і 9.20.

Оцінка кредитоспроможності підприємства

Кредитоспроможність позичальника – це його здатність повністю і вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями. Кредитоспроможність позичальника, на відміну від його платоспроможності, не фіксує неплатежі за поточний період чи будь-яку дату, а прогнозує його платоспроможність на найближчу перспективу.

Установи банку здійснюють оцінювання фінансового стану позичальника – юридичної особи перед наданням йому позики, а в подальшому – щоквартально для визначення розміру відраховань до резерву та контролю за діяльністю позичальника.

Оцінювання фінансового стану позичальника передбачає аналіз його фінансово-господарської діяльності за такими даними:

- обсяг реалізації;
- прибутки і збитки;
- рентабельність;
- коефіцієнти ліквідності;
- грошові потоки;
- склад дебіторсько-кредиторської заборгованості;

Таблиця 9.19

Вихідні дані для визначення фінансового та операційного циклу

№ з/п	Показники	Форма звітності, код рядка
1	Запаси	Ф.1 р.1100
2	Дебіторська заборгованість	Ф.1 р.1125+1130+1135+1136+1155
3	Кредиторська заборгованість	Ф.1 р.1610+1615+1620+1621+1625+1630
4	Чистий дохід (виручка) від реалізації	Ф.2 р.2000
5	Собівартість	Ф.2 р.2050

Таблиця 9.20

Визначення фінансового та операційного циклу

№ з/п	Показники	Формула для розрахунку	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)
6	Коефіцієнт оборотності запасів Ko_3 (пок. 5 / пок. 1)	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2050}{\Phi.1 \text{ р.}1100}$	збільшення			
7	Час обороту запасів (дні) (360 / пок. 6)	$\frac{360}{Ko_3}$	зменшення			
8	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості Kd_3 (пок. 4 / пок. 2)	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2000}{\Phi.1 \text{ р.}1125 + 1130 + 1135 + 1136 + 1155}$	збільшення			
9	Час обороту дебіторської заборгованості (дні) (360 / пок. 8)	$\frac{360}{Kd_3}$	зменшення			
10	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості Kk_3 (пок. 5 / пок. 3)	$\frac{\Phi.2 \text{ р.}2000}{\Phi.1 \text{ р.}1610 + 1615 + 1620 + 1621 + 1625 + 1630}$	збільшення			
11	Час обороту кредиторської заборгованості (дні) (360 / пок. 10)	$\frac{360}{Kk_3}$	зменшення			
12	Тривалість операційного циклу (пок. 7 + пок. 9)	Час обороту запасів + час обороту дебіторської заборгованості (дні)	зменшення			
13	Тривалість фінансового циклу (пок. 12 - пок. 11)	Тривалість операційного циклу - час обороту кредиторської заборгованості (дні)	зменшення			

- ефективність управління позичальника;
- ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці;
- історія погашення кредитної заборгованості в минулому.

Оцінювання фінансового стану позичальника виконується в три етапи:

1-й етап – обчислення значень показників, що характеризують фінансовий стан позичальника;

2-й етап – оцінювання та узагальнення показників і визначення класу надійності позичальника;

3-й етап – складання аналітичного висновку.

На першому етапі розраховуються показники, що характеризують фінансовий стан позичальника. Ці показники поділяються на аналітичні групи.

І група – попередня оцінка позичальника

Це показники, що розраховуються з метою визначення ринкової позиції позичальника, його взаємовідносин з банком у минулому, перспектив розвитку. Показниками цієї групи є:

1. *Період функціонування підприємства (ФП)* – кількість років з моменту одержання державної реєстрації підприємства.

ФП приймає значення, що дорівнює кількості років функціонування підприємства (числове значення може бути з десятковими знаками).

У разі функціонування підприємства п'ять і більше років ФП приймає значення 5. По підприємствах, що функціонують менше одного року, ФП=0,5.

2. *Наявність бізнес-плану (БП)* – характеризує перспективу розвитку підприємства.

Показник БП може мати одне з таких значень:

БП=1 – за наявності бізнес-плану;

БП=0 – за відсутності бізнес-плану.

3. *Прибуткова діяльність (ПД)* свідчить про рентабельну діяльність підприємства.

Показник ПД може мати одне з таких значень:

ПД=3 – прибуткова діяльність за останні три роки;

ПД=2 – прибуткова діяльність за останні два роки;

ПД=1 – прибуткова діяльність за останній рік;

ПД=0 – відсутність прибутку.

4. *Погашення позичок у минулому (ПП)* – характеризує наявність або відсутність фактів неповернення чи несвоєчасного повернення кредитів.

Показник *ПП* може мати одне з таких значень:

ПП=1 – кредит погашено без проблем;

ПП=0,7 – кредит погашено після відстрочки;

ПП=0,1 – кредит прострочений;

ПП=0 – позичальник ухиляється від відповідальності.

Якщо позичальник не користувався кредитами в минулому, *ПП*=0,1.

5. *Сплата відсотків за користування кредитом (СВ)* – характеризує наявність або відсутність фактів сплати чи несвоєчасної оплати відсотків за користування кредитом.

Показник *СВ* може мати одне з таких значень:

СВ=1 – нараховані відсотки сплачено своєчасно;

СВ=0,7 – відсотки сплачено із затримкою платежу;

СВ=0,1 – відсотки прострочено;

СВ=0 – позичальник ухиляється від відповідальності.

Якщо позичальник не користувався кредитами в минулому, то *СВ*=0,1.

Показники «Погашення позичок у минулому» (*ПП*) та «Сплата відсотків за користування кредитом» (*СВ*) характеризують фінансовий стан розрахунків позичальника з банком по кредитах, наданих раніше.

Під час аналізу фінансового стану позичальника після надання йому нового кредиту значення цих коефіцієнтів залишаються без змін до повного погашення цього кредиту (за умови, що поточний кредит та відсотки по ньому погашаються вчасно).

У разі, коли за поточним кредитом виникають проблеми (прострочена заборгованість за кредитом чи відсотками), ці показники підлягають зміні і набувають значень відповідно до п. 4 і 5.

II група – показники платоспроможності позичальника

1. *Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$)* характеризує, наскільки обсяг поточних зобов'язань може бути погашений за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів, чи здатний позичальник взагалі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

$$K_{пл} = \frac{OA}{ПЗ}, \quad (9.1)$$

де *OA* – оборотні активи; *ПЗ* – поточні зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів і розрахунків з кредиторами.

Теоретично виправдана оцінка цього коефіцієнта не менше 2.

2. *Коефіцієнт швидкої ліквідності* ($K_{шл}$) показує, якою мірою оборотні активи покривають короткострокові зобов'язання, а саме наскільки швидко короткострокові зобов'язання можуть бути погашені швидколіквідними активами.

$$K_{шл} = \frac{OA - З}{ПЗ} = \frac{ДЗ + ПФІ + ГК}{ПЗ}, \quad (9.2)$$

де $З$ – величина запасів і витрат підприємства; $ПФІ$ – поточні фінансові інвестиції; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість; $ГК$ – грошові кошти та їх еквіваленти.

Нормативне значення $K_{шл}$ – 0,5–1,0.

3. *Коефіцієнт абсолютної ліквідності* ($K_{ал}$) характеризує, наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути негайно погашені швидколіквідними грошовими коштами та цінними паперами.

$$K_{ал} = \frac{ПФІ + ГК}{ПЗ}, \quad (9.3)$$

Нормативне значення $K_{ал}$ – не менше 0,2.

III група – показники фінансової стійкості.

1. *Коефіцієнт фінансової стійкості* ($K_{фс}$) – вказує питому вагу власних джерел та залучених на тривалий строк коштів у загальних витратах підприємства, які воно може використати у своїй поточній діяльності без втрат для кредиторів.

$$K_{фс} = \frac{ВК + ДЗК}{ВБ}, \quad (9.4)$$

де $ВК$ – власний капітал; $ДЗК$ – довгострокові залучені кошти; $ВБ$ – валюта балансу.

Нормативне значення $K_{фс}$ – не менше 0,6.

2. *Коефіцієнт фінансової незалежності* ($K_{фн}$) – вказує частку власних коштів у загальній сумі заборгованості підприємства.

$$K_{фн} = \frac{ВК}{ВБ}. \quad (9.5)$$

Нормативне значення $K_{фн}$ – не менше 0,2.

3. *Коефіцієнт фінансового ризику* ($K_{фр}$) – вказує частку залучених коштів у розрахунку на 1 грн власних коштів позичальника.

$$K_{фр} = \frac{ЗК}{ВК}. \quad (9.6)$$

Нормативне значення $K_{фр}$ – не більше 1,0.

4. Коефіцієнт оборотності балансу ($K_{об}$):

$$K_{об} = \frac{ЧД}{\overline{ВБ}}, \quad (9.7)$$

де $ЧД$ – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції; $\overline{ВБ}$ – середня валюта балансу.

Середня валюта балансу визначається як середнє арифметичне цього показника на початок і кінець року.

Цей показник визначається на підставі річного звіту, його значення використовується також під час оцінювання фінансового стану позичальника на кварталні дати.

5. Коефіцієнт маневреності власних коштів (K_m) характеризує ступінь мобільності використання власних коштів.

$$K_m = \frac{ВК - НА}{ВК}, \quad (9.8)$$

де $НА$ – необоротні активи підприємства.

Нормативне значення K_m – не менше 0,5.

IV група – показники надійності підприємства.

1. Коефіцієнт забезпечення кредиту (K_3) характеризує наявність, обсяг та якість забезпечення повернення кредиту.

$K_3 = 2$ у випадках, якщо забезпеченням кредиту є:

- гарантії Уряду України;
- гарантії банків, зареєстрованих як юридичні особи у країнах, що належать до категорії А (згідно з додатком 1.2 Положення НБУ «Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих утрат за позиками комерційних банків»);
- грошові вклади і депозити позичальника, розміщені у банку, що надає позику.

$K_3 = 0,5$ у випадках, коли забезпеченням кредиту є гарантії (поручительство) чи страхування ризику. У разі, якщо забезпеченням кредиту є застава майна, коефіцієнт забезпечення обчислюється так:

$$K_3 = \frac{ВЗ}{K}, \quad (9.9)$$

де $ВЗ$ – вартість застави; K – сума кредиту та відсотків.

Вартість застави визначається на підставі договору застави, суми кредиту та відсотків, з огляду на кредитний договір.

Вартість майна та майнових прав позичальника, оформлених під заставу, визначається за реальною (ринковою) вартістю

з урахуванням практичної складності реалізації майна у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань.

Слід зважати, що в розрахунок розміру резерву вартість заставленого майна (майнових прав) позичальника (за винятком застави державних цінних паперів) заноситься у розмірі не більше 50% вартості, визначеної договором застави. У розрахунок розміру резерву за кредитами, наданими під заставу державних цінних паперів, включається вартість застави, але не більше реальної (ринкової) вартості.

З огляду на зміни кон'юнктури ринку, комерційний банк зобов'язаний один раз на рік, а також у разі кожної пролонгації кредитного договору проводити перегляд вартості заставленого майна, обумовленої договором застави.

2. *Оборотність дебіторської заборгованості ($O_{\text{дз}}$)*. Цей показник розраховується за даними річного звіту, його значення використовується також на кварталні дати.

$$O_{\text{дз}} = \frac{\overline{ЧД}}{\overline{ДЗ}}, \quad (9.10)$$

де $\overline{ДЗ}$ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості.

Середня дебіторська заборгованість визначається як середнє арифметичне суми цієї заборгованості на початок і кінець року.

Показник $O_{\text{дз}}$ оцінюється шляхом порівняння з попереднім періодом і може мати такі значення:

$O_{\text{дз}} = 2$ у разі зменшення його розрахункового значення проти попереднього періоду;

$O_{\text{дз}} = 1$ у разі, якщо його розрахункове значення знаходиться на рівні попереднього періоду;

$O_{\text{дз}} = 0$ у разі збільшення його розрахункового значення проти попереднього періоду.

3. *Оборотність кредиторської заборгованості ($O_{\text{кз}}$)*.

$$O_{\text{кз}} = \frac{\overline{ЧД}}{\overline{КЗ}}, \quad (9.11)$$

де $\overline{КЗ}$ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості.

Цей показник оцінюється аналогічно показнику $O_{\text{дз}}$.

4. *Оборотність готової продукції ($O_{\text{зн}}$)*:

$$O_{\text{зн}} = \frac{\overline{ЧД}}{\overline{ГП}}, \quad (9.12)$$

де $\overline{ГП}$ – обсяг готової продукції за звітний період.

Оцінювання показника здійснюється шляхом порівняння з попереднім періодом (зменшення, збільшення).

O_{zn} може мати такі значення:

$O_{zn} = 2$ у разі зменшення його значення порівняно з попереднім періодом;

$O_{zn} = 1$ у разі, якщо його значення знаходиться на рівні попереднього періоду;

$O_{zn} = 0$ у разі збільшення його значення проти попереднього періоду.

На підприємствах зі сезонним циклом виробництва аналіз здійснюється за даними річного звіту і це значення враховується при оцінюванні фінансового стану позичальника на кварталні дати.

На другому етапі визначається інтегральний показник, розрахунок якого ґрунтується на використанні принципу вагомості показників і коефіцієнтів вагомості аналітичних груп. Залежно від величини інтегрального показника визначають клас надійності позичальника (А, Б, В, Г, Д).

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком підприємство-позичальник має бути віднесене до одного з п'яти класів, що характеризують його надійність.

Клас А – підприємство з дуже стійким фінансовим станом.

Клас Б – підприємство зі стійким фінансовим станом.

Клас В – підприємство має ознаки фінансової напруги.

Клас Г – підприємство підвищеного ризику.

Клас Д – підприємство з незадовільним фінансовим станом.

Для встановлення класу позичальника визначається інтегрований показник його фінансового стану, що розраховується на підставі наведених вище коефіцієнтів, їх вагомих значень та вагомих коефіцієнтів груп показників.

Порядок визначення інтегрованого показника.

1. Попередньо здійснюється аналіз розрахункових фактичних значень K_{nl} , K_{sl} , K_{al} , K_{fo} , K_{fn} , K_{fr} , K_3 – згідно з таблицею 9.21. Залежно від того, в яких параметрах знаходиться фактичне значення коефіцієнта, останній набуває одного зі значень (2, 1 чи 0).

2. Усі розраховані фактичні значення коефіцієнтів вносяться до таблиці 9.22 (графу 5). У графу 6 таблиці вноситься оцінка кожного коефіцієнта (K_{nl} , K_{sl} , K_{al} , K_{fo} , K_{fn} , K_{fr} , K_3), обчислена на

підставі табл. 9.21. Оскільки додаткова оцінка показників (за винятком K_3) не передбачена, то в графі 6 табл. 9.22 вказуються їхні розрахункові фактичні значення (гр.5 = гр.6).

Таблиця 9.21

Оцінка коефіцієнтів

№ з/п	Коефіцієнт	Оцінка		
		2	1	0
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	2 і більше	Від 1 до 2	Менше 1
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності		0,5 і більше	Менше 0,5
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності		0,2 і більше	Менше 0,2
4	Коефіцієнт фінансової стійкості		0,6 і більше	Менше 0,6
5	Коефіцієнт фінансової незалежності		0,2 і більше	Менше 0,2
6	Коефіцієнт автономії		Менше 1	1 і більше
7	Коефіцієнт оборотності балансу		0,7 і більше	Менше 0,7
8	Коефіцієнт маневреності		0,5 і більше	Менше 0,5
9	Коефіцієнт забезпеченості	2 і більше	Від 1,4 до 2	Менше 1,4

3. Отримана оцінка множиться на вагоме значення коефіцієнта (гр.6 × гр.4).

4. Сума значень показників з кожної групи множиться на вагомий коефіцієнт відповідної групи.

5. Обчислюється сума значень усіх груп (S).

6. З огляду на суми значень усіх показників визначається клас позичальника на підставі рейтингової шкали таблиці 9.23. Залежно від того, в яких параметрах міститься значення S, позичальник належить до певного класу (А, Б, В, Г, Д).

Після розрахунків роблять висновки щодо класу позичальника та рівня кредитоспроможності досліджуваного підприємства.

Методичні вказівки до виконання 2-го завдання практичної роботи

Аналіз стану, структури та динаміки кредитного забезпечення підприємства проводиться на основі даних форми № 1 «Баланс», розділу 2, 3 і 4 пасиву (табл. 9.24).

Позикові кошти підприємства охоплюють довгострокові, короткострокові кредити і позики, кредиторську заборгованість, зокрема аванси, надані покупцями та замовниками, розрахунки за дивідендами, інші короткострокові пасиви.

Таблиця 9.22

Розрахунок інтегрального показника фінансового стану позичальника

№ з/п	Назва показника	Теоретичне значення	Вагове значення показника	Розрахункове значення показника	Оцінка коефіцієнта	Значення показника з урахуванням вагомості
<i>I група – Попередня оцінка позичальника</i>						
Вагомий коефіцієнт – 2						
1	Період функціонування	0,5–5	0,5			
2	Наявність бізнес-плану, БП	0–1	1			
3	Прибуткова діяльність, ПД	0–3	2			
4	Погашення позик, ПП	0–1	6			
5	Сплата відсотків, СВ	0–1	6			
Разом за групою I						
<i>II група – Показники платоспроможності</i>						
Вагомий коефіцієнт – 5						
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	Не менше 2	8			
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Не менше 0,5	7			
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Не менше 0,2	6			
Разом за групою II						
<i>III група – Показники фінансової стійкості</i>						
Вагомий коефіцієнт – 4						
1	Коефіцієнт фінансової стійкості	Не менше 0,6	6			
2	Коефіцієнт фінансової незалежності	Не менше 0,2	5			
3	Коефіцієнт автономії (ризик)	Не менше 1,0	4			
4	Коефіцієнт оборотності балансу	Не менше 0,7	4			
5	Коефіцієнт маневреності	Не менше 0,5	4			
Разом за групою III						
<i>IV група – Показники надійності підприємства</i>						
Вагомий коефіцієнт – 2						
1	Коефіцієнт забезпеченості	Не менше 1,4	8			
2	Оборотність дебіторської заборгованості	0–2	2			
3	Оборотність кредиторської заборгованості	0–2	2			
4	Оборотність запасів	0–2	2			
Разом за групою IV						
Всього						
КЛАС						

Таблиця 9.23

Рейтингова шкала для визначення класу позичальника

Значення інтегрального показника	Клас
Понад 200	А
Від 160 до 200	Б
Від 130 до 159	В
Від 110 до 129	Г
Менше 110	Д

Таблиця 9.24

Аналіз структури та динаміки кредитного забезпечення діяльності підприємства

Показники	Форма звітності № 1, код рядка	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення (+, -)	
		тис. грн	%	тис. грн	%	у сумі, тис. грн	у %
<i>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</i>							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500						
Довгострокові кредити банків	1510						
Інші довгострокові зобов'язання	1515						
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525						
Усього за розділом II	1595						
<i>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</i>							
Короткострокові кредити банків	1600						
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610						
товари, роботи, послуги	1615						
розрахунками з бюджетом	1620						
у тому числі з податку на прибуток	1621						
розрахунками зі страхування	1625						
розрахунками з оплати праці	1630						
Поточні забезпечення	1660						
Доходи майбутніх періодів	1665						
Інші поточні зобов'язання	1690						
Усього за розділом III	1695						
<i>Всього</i>	<i>P 1595 + 1695</i>						

Довгострокові кредити і позики (на строк більше року) видаються підприємству на витрати для реконструкції та модернізації, покращення організації виробництва, на технічне переозброєння, впровадження нової техніки і технології, під приріст оборотних коштів та інші цільові програми.

Короткострокові кредити і позики використовуються для формування оборотних коштів підприємства на строк не більше одного року.

Кредиторська заборгованість – це наслідок несвоєчасного виконання підприємством платіжних зобов'язань: за розрахунками за продукцію, роботи, послуги; з оплати праці; за розрахунками з бюджетом; з іншими кредиторами тощо.

Для поглиблення аналізу потрібно:

- структуру кредитного забезпечення підприємства по роках зобразити у вигляді діаграм;
- визначити, які статті входять до складу залучених коштів досліджуваного підприємства;
- охарактеризувати, яку частку займає кожна складова у загальній сумі кредитного забезпечення;
- як змінилися склад та структура залучених коштів у звітному періоді порівняно з попереднім;
- які причини та наслідки змін у складі і структурі кредитного забезпечення досліджуваного підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Опишіть інформаційне забезпечення аналізу й оцінки фінансового стану підприємства.
2. Перелічіть зовнішні і внутрішні чинники впливу на фінансовий стан підприємств в сучасних умовах.
3. Яке призначення загальної оцінки фінансового стану підприємства і його змін за звітний період?
4. Для чого здійснюється попередня оцінка фінансового стану підприємства?
5. Охарактеризуйте показники оцінки фінансової стійкості підприємств.
6. У чому сутність і яка методика проведення горизонтального та вертикального аналізу? З'ясуйте шляхи підвищення ділової активності підприємств у ринкових умовах.
7. Які зовнішні фактори впливають на досягнення фінансової стійкості підприємства?

8. Яке призначення загальної оцінки фінансового стану підприємства і його змін за звітний період?

Тести

1. *Фінансова стабільність – це:*

- 1) ритмічне виконання обсягів діяльності;
- 2) прибутковість господарської діяльності;
- 3) платоспроможність і ліквідність боргових зобов'язань;
- 4) усі відповіді правильні.

2. *Фінансова стабільність досягається завдяки:*

- 1) вмілому управлінню фінансовими ресурсами;
- 2) достатності власного капіталу, раціональному його розміщенню та ефективному використанню;
- 3) залученню в оборот банківського кредиту;
- 4) усім чинникам, разом взятим.

3. *Головними ознаками фінансової стабільності є:*

- 1) наявність власного капіталу;
- 2) наявність основних фондів та інших необоротних активів;
- 3) відсутність заборгованості за кредити банку;
- 4) фінансова стійкість, рентабельність, платоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність.

4. *Фінансова стійкість характеризується:*

- 1) наявністю власного капіталу;
- 2) ефективним використанням оборотних коштів;
- 3) коефіцієнтом маневрування і рентабельністю капіталу;
- 4) ефективним використанням необхідних активів.

5. *Платоспроможність оцінюється:*

- 1) ефективністю використання активів;
- 2) фондівіддачею основних фондів;
- 3) рентабельністю господарської діяльності;
- 4) ліквідністю поточних і довгострокових зобов'язань.

6. *Основними критеріями оцінки кредитоспроможності підприємства є:*

- 1) платоспроможність і ліквідність боргових зобов'язань;
- 2) забезпеченість власним капіталом;
- 3) наявність власного оборотного капіталу та рентабельність;
- 4) усі названі критерії, разом узяті.

7. Ділова активність оцінюється:

- 1) обсягом обороту від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- 2) величиною власного капіталу;
- 3) величиною авансованого капіталу;
- 4) обсягом сукупного від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибутку на 1000 грн активів.

8. Зміцнення фінансового стану досягається шляхом:

- 1) збільшення величини і частки власного оборотного капіталу;
- 2) прискорення оборотності основних засобів;
- 3) збільшення величини і частки залучених і позичених коштів;
- 4) збільшення запасів оборотних засобів.

9. Як зміниться коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства, якщо грошові кошти та їх еквіваленти зменшаться суттєвіше, ніж зменшаться поточні зобов'язання?

- 1) Збільшиться;
- 2) зменшиться;
- 3) не зміниться;
- 4) неможливо визначити.

10. Що має вищу ліквідність?

- 1) Запас модельного одягу на якомусь складі;
- 2) вантаж сирової нафти у порту Роттердам;
- 3) запас підручників «Фінансовий аналіз» на якомусь складі;
- 4) вантаж штучних ялинок улітку.

11. Який із перелічених факторів впливає на збільшення ліквідності?

- 1) Продаж необоротних активів;
- 2) інвестиції в основний капітал;
- 3) збільшення дебіторської заборгованості;
- 4) збитки.

12. Який із перелічених факторів впливає на зменшення ліквідності?

- 1) Прибуток;
- 2) одержання довгострокового кредиту;
- 3) збільшення дебіторської заборгованості;
- 4) скорочення дебіторської заборгованості.

13. До основних коефіцієнтів фінансової стійкості не належить:

- 1) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- 2) коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами;
- 3) коефіцієнт забезпеченості по кредитах;
- 4) коефіцієнт оборотності активів.

Практичні завдання

Завдання 1

Розрахуйте коефіцієнти розміщення власного капіталу підприємства на основі даних балансу.

Вкажіть:

- 1) значення коефіцієнта маневрування для забезпечення фінансової стабільності;
- 2) як впливає забезпеченість власними оборотними коштами на платоспроможність підприємства;
- 3) показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства.

Завдання 2

Розрахуйте показники економічної ефективності використання необоротних активів підприємства на основі даних фінансової звітності.

Вкажіть:

- 1) склад необоротних активів;
- 2) джерела формування необоротних активів.

Завдання 3

Здійсніть аналіз ефективності використання власного капіталу на основі даних фінансової звітності.

Зробіть аналітичні висновки і пропозиції щодо підвищення ефективності використання власного капіталу.

Вкажіть:

- 1) як забезпечується фінансова незалежність підприємства;
- 2) які показники характеризують раціональність розміщення власного капіталу;
- 3) яка роль власного капіталу у формуванні робочого капіталу.

Завдання 4

Визначте показники ефективності використання власного капіталу підприємства на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн	
	звітний рік	минулий рік
1. Власний капітал	10 389	10 362
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 750	3 540
3. Чистий прибуток	65	37

Вкажіть:

- 1) джерела формування власного капіталу;
- 2) шляхи підвищення ефективності використання власного капіталу.

Завдання 5

Дайте порівняльну оцінку рентабельності господарських активів (основних фондів, інших необоротних активів, оборотних засобів і активів усього) на основі таких даних:

Показники	Значення показника, тис. грн	
	Звітний рік	минулий рік
1. Середньорічна вартість основних фондів	2 357	2 017
2. Середньорічна вартість інших необоротних активів	92	93
3. Середньорічна вартість оборотних засобів	312	298
4. Середньорічна вартість активів – усього	?	?
5. Прибуток за рік	48	84
6. Збитки за рік	–	–

Вкажіть:

- 1) як впливають прибуток і рентабельність на фінансову стійкість підприємства;
- 2) як визначити чистий прибуток підприємства.

Завдання 6

Розрахуйте коефіцієнти абсолютної, поточної і загальної ліквідності боргових зобов'язань підприємства на основі даних балансу.

Вкажіть:

- 1) як впливає зміна показників ліквідності на фінансовий стан підприємства;
- 2) яке значення ліквідності балансу;
- 3) які активи є абсолютно ліквідними.

Завдання 7

Дайте оцінку ділової активності підприємства на основі даних фінансової звітності підприємства.

Вкажіть:

- 1) показники ділової активності підприємства;
- 2) які чинники впливають на підвищення фондівіддачі і рентабельності капіталу;
- 3) шляхи підвищення ділової активності підприємства.

Завдання 8

Здійсніть аналіз і дайте оцінку стану дебіторської заборгованості підприємства на основі даних фінансової звітності.

Вкажіть:

- 1) які є причини виникнення дебіторської заборгованості;
- 2) яка дебіторська заборгованість вважається неліквідною;

3) як впливає дебіторська заборгованість на фінансовий стан підприємства.

Завдання 9

Здійсніть аналіз і дайте оцінку кредиторської заборгованості підприємства на основі даних фінансової звітності підприємства.

Вкажіть:

- 1) до якого капіталу відносять кредиторську заборгованість;
- 2) яка кредиторська заборгованість є сталою;
- 3) як впливає кредиторська заборгованість на фінансовий стан підприємства.

Темати рефератів

1. Фінансовий стан підприємства як об'єкт комплексного економічного аналізу.
2. Економіко-правові аспекти фінансового оздоровлення підприємства.
3. Аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства.
4. Аналіз ділової активності підприємства.
5. Методи узагальнюючої оцінки фінансового стану підприємства.
6. Методи рейтингової оцінки фінансового стану підприємства.

Тема 10

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 10.1. Поняття, види та форми кредиту.
- 10.2. Механізм кредитування суб'єктів господарювання.
- 10.3. Кредитний договір.
- 10.4. Лізинг.
- 10.5. Факторинг.
- 10.6. Забезпечення виконання зобов'язання.

Ключові слова: кредит, кредитні відносини, кредитний договір, кредитодавець, позичальник, процентна ставка, ануїтет, лізинг, оперативний лізинг, фінансовий лізинг, сублізинг, лізингоодержувач, лізингодавець, факторинг, застава, неустойка, порука, гарантія, притримання, завдаток.

10.1. Поняття, види та форми кредиту

У сфері господарювання можуть використовуватись комерційний, лізинговий, іпотечний та інші форми кредиту.

Банківський кредит – кредит, що надається банківською установою суб'єкту господарювання на підставі кредитного договору. Відповідно до Цивільного кодексу України, за кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити проценти.

Визначення комерційного кредиту міститься у ст. 1057 Цивільного кодексу України. Згідно з цією статтею, договором, виконання якого пов'язане з переданням у власність другій стороні грошових коштів або речей, які визначаються родовими ознаками, може передбачатися надання кредиту як авансу, попередньої оплати, відстрочення або розстрочення оплати товарів, робіт або послуг (комерційний кредит), якщо інше не встановлено договором.

Лізинговий кредит – правовідносини, що виникають між суб'єктами лізингу на підставі договору лізингу.

Іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами (ст. 1 Закону України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим боргом та іпотечні сертифікати»).

Залежно від різних критеріїв можна виділити, зокрема, такі види кредитів:

1) за строками користування:

- короткострокові – до одного року;
- середньострокові – до трьох років;
- довгострокові – понад три роки;

2) за способом забезпечення:

- забезпечені (заставою, порукою, гарантією, страхуванням тощо);

- незабезпечені (бланкові);

3) за методами надання:

- кредит, що надається одноразово в повній сумі;

- кредитна лінія – надання кредиту в майбутньому у розмірах, які не перевищують максимальної суми кредиту, обумовленої сторонами в договорі;

4) за строками погашення:

- строкові – кредити, що погашаються у встановлені строки;

- дострокові – кредити, що погашаються достроково;

- відстрочені – кредити, строки погашення яких були відстрочені;

- прострочені – кредити, що погашаються після повернення встановлених строків;

5) за цільовим призначенням:

а) для юридичних осіб:

- поповнення обігових коштів;
- придбання імпортованих товарів;
- придбання основних засобів;
- використання в інвестиційній діяльності;
- оплата імпорту послуг;
- використання в будівництві;
- придбання нерухомості;
- придбання авто;
- інші;

б) для фізичних осіб:

- на поточні потреби;
- придбання товарів (меблів, техніки тощо);
- придбання нерухомості;
- придбання авто;
- придбання земельних ділянок;
- ремонт, будівництво;
- інші.

10.2. Механізм кредитування суб'єктів господарювання

Проаналізувавши чинне законодавство, можна зробити висновок, що кредит можна розглядати у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні під кредитом розуміються операції з розміщення банком коштів на підставі кредитного договору. У широкому розумінні до кредиту включаються також операції банків, які, хоча і здійснюються на підставі договорів іншого виду (зокрема, договори лізингу та факторингу), але мають кредитний характер, через що віднесені законодавцем до кредитних операцій.

Кредитні відносини виникають на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі. У кредитному договорі передбачаються мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту.

Кредитування суб'єктів господарювання являє собою процес, який охоплює декілька стадій. Виокремлюють такі основні стадії кредитного процесу:

1) подання позичальником клопотання (заяви) про надання кредиту;

2) аналіз уповноваженими підрозділами банку документів, поданих позичальником для одержання кредиту, та підготовка аргументованих висновків;

3) прийняття на кредитному комітеті банку рішення про надання кредиту позичальнику або про відмову в наданні;

4) підготовка проекту кредитного договору та проектів договорів про забезпечення повернення кредиту та їх укладення;

- 5) надання кредиту;
- 6) погашення кредиту та сплата відсотків за користування ним;
- 7) здійснення контролю за виконанням позичальником умов кредитного договору;
- 8) вжиття передбачених законом і договором заходів у разі невиконання або неналежного виконання позичальником умов кредитного договору.

Учасниками кредитного процесу найперше є позичальник та банк. Ініціатором процесу кредитування виступає відповідний суб'єкт господарювання (позичальник). Він подає до банку клопотання (заяву), де зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею. Крім того, до клопотання (заяви) додаються інші документи за переліком, визначеним банком відповідно до чинного законодавства. Обов'язковими документами, які позичальник повинен надати банку для одержання кредиту, є техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу та розрахунок економічного ефекту від його реалізації. Іншими документами, які банк може вимагати від позичальника для надання кредиту, можуть бути: нотаріально завірени копії документів про державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи-підприємця, установчих документів суб'єкта господарювання, документів, що підтверджують права керівника підприємства на підписання кредитних договорів та розпорядження майном підприємства, картка зі зразками підписів керівника та головного бухгалтера банку (зазначаються особи, які мають право першого і другого підпису), рішення загальних зборів про надання згоди на одержання кредиту та про надання майна у заставу, бізнес-план, довідка про розмір кредитної заборгованості перед іншими банками на дату заповнення кредитної заявки, довідка про залишок коштів на поточному рахунку позичальника на дату видачі кредиту, копії договорів, що мають стосунок до проекту, фінансування якого планується здійснити за рахунок кредиту, тощо.

Далі відбувається аналіз поданих позичальником документів уповноваженими структурними підрозділами банку, зокрема кредитним відділом, юридичною службою, відділом безпеки та ін. Кожний структурний підрозділ, задіяний у кредитному процесі, робить свій висновок про можливість або неможливість

надання кредиту відповідному суб'єкту господарювання, згідно з розподілом функціональних повноважень.

Важливим елементом кредитного процесу є аналіз кредитної історії позичальника. Відносини у сфері формування та обігу кредитних історій регулюються спеціальним законодавчим актом – Законом України «Про організацію формування та обігу кредитних історій». Згідно з ним, кредитна історія – це сукупність інформації про юридичну чи фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації відповідно до Закону. Збір, зберігання та використання інформації, що формує кредитну історію, належать до виключної діяльності спеціальних суб'єктів – бюро кредитних історій. Вказаний Закон визначає відомості, які вносяться до кредитної історії, а також порядок їх отримання, зберігання та використання. Обов'язкова вимога – будь-яка інформація може долучатися до кредитної історії позичальника, а також використовуватися в порядку, передбаченому Законом, за умови надання письмової згоди позичальника.

Для отримання права надання інформації до Бюро кредитних історій та отримання інформації з кредитних історій потенційних і наявних позичальників банку потрібно:

- 1) укласти договір з відповідним Бюро кредитних історій;
- 2) отримати попередню письмову згоду позичальника на доступ до його кредитної історії та/або надання інформації про укладений з банком кредитний правочин.

Варто наголосити, що надання письмової згоди на доступ до кредитної історії та/або на передачу інформації до Бюро про кредитний правочин з банком є правом, а не обов'язком позичальника. Проте Законом передбачені негативні наслідки, які можуть бути у разі відмови позичальника надати відповідну письмову згоду банку, а саме: банк має право відмовитися від укладення кредитного правочину або укласти кредитний правочин на умовах, що враховують ризики від укладання кредитного правочину. Про такі можливі наслідки банку варто попереджати позичальника. Також слід враховувати, що за Законом банк зобов'язаний повідомити суб'єкта кредитної історії про назву та адресу Бюро, до якого передаватиме інформацію для формування його кредитної історії. Така вимога Закону є гарантією захисту прав позичальників як споживачів банківських послуг, оскільки пози-

чальник мусить мати можливість перевірити достовірність даних, повідомлених банком Бюро кредитних історій відповідно до Закону.

Бюро надають інформацію з кредитних історій у формі кредитних звітів. Водночас, за загальним правилом, кредитні звіти повинні містити усю інформацію з кредитної справи. Проте з цього правила є винятки. По-перше, Бюро може визначити структуру змісту у своєму Положенні, яке становить собою правила формування і ведення кредитних історій. Положення Бюро затверджується виконавчим органом Бюро та погоджується уповноваженим органом – Міністерством юстиції України. По-друге, вимоги до структури кредитного звіту можуть бути визначені сторонами (Бюро та банком) у договорі. Відповідно, уніфікована форма кредитного звіту Законом не передбачена.

Банки мають право звернутися до Бюро по отримання кредитних звітів і у процесі існування кредитно-договірних відносин з позичальником, і на етапі переддоговірних відносин. Скажімо, за Законом банки мають право звернутися до Бюро по отримання кредитних звітів упродовж дії укладеного кредитного правочину з позичальником, а також за наявності у банку письмової згоди суб'єкта кредитної історії на доступ до його кредитної історії. Банки мають право звернутися до Бюро по отримання кредитних звітів у разі звернення позичальника до них з метою укладення кредитного правочину, а також надання банку письмової згоди на доступ до його кредитної історії. Для отримання кредитного звіту банки звертаються до бюро зі запитамі на паперовому або електронному носіях. Під час опрацювання запитів бюро можуть перевіряти наявність кредитних історій позичальників в інших бюро. Важлива вимога Закону – кредитні звіти надаються банкам без права передачі їх або інформації, що міститься в них, третім особам. Надання кредитних звітів на умовах, установлених Законом та договором, не вважається порушенням банківської чи комерційної таємниці. Бюро здійснюють ведення реєстру запитів щодо кредитних історій відповідно до Закону. Інформація в реєстрі запитів зберігається протягом трьох років з дня її надходження.

Під час аналізу документів конкретної кредитної справи банк має також визначити можливий спосіб забезпечення виконання позичальником своїх обов'язків за кредитним договором.

10.3. Кредитний договір

За кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити проценти.

Кредитний договір є консенсуальним, оплатним та двостороннім. Кредитний договір вважається укладеним з моменту досягнення згоди за всіма істотними умовами договору (істотними умовами кредитного договору є умови про предмет, ціну, строк його дії, а також усі інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди).

Кредитний договір є двостороннім, позаяк права та обов'язки в договорі мають обидві сторони договору.

Кредитний договір є оплатним. На практиці оплата за договором кредиту встановлюється двома паралельними способами:

- комісійна винагорода за отримання кредиту, яка розраховується у відсотках від суми кредиту та сплачується під час отримання кредиту. З приводу цієї форми оплати можна сказати, що вона не передбачена Цивільним кодексом України, а також іншими актами законодавства, але застосовується, оскільки немає прямої заборони на застосування такого способу отримання винагороди;

- проценти за користування кредитом, які нараховуються за кожен день користування кредитними коштами.

Кредитний договір укладається у письмовій формі. Кредитний договір, укладений з недодержанням письмової форми, є нікчемним.

Процентна ставка за кредитом може бути фіксованою або змінюваною. Тип процентної ставки визначається кредитним договором.

Розмір процентів, тип процентної ставки (фіксована або змінювана) та порядок їх сплати за кредитним договором визначаються в договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, строку користування кредитом, розміру облікової ставки та інших факторів на дату укладення договору.

Фіксована процентна ставка є незмінною протягом усього строку кредитного договору. Встановлений договором розмір

фіксованої процентної ставки не може бути збільшено кредитором в односторонньому порядку. Умова договору щодо права кредитора змінювати розмір фіксованої процентної ставки в односторонньому порядку є нікчемною.

У разі застосування змінюваної процентної ставки кредитор самостійно, з визначеною у кредитному договорі періодичністю, має право збільшувати та зобов'язаний зменшувати процентну ставку відповідно до умов і в порядку, прописаних кредитним договором. Кредитодавець має письмово повідомити позичальника, поручителя та інших зобов'язаних за договором осіб про зміну процентної ставки не пізніше як за 15 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка.

У разі застосування змінюваної процентної ставки у кредитному договорі повинен зазначатися максимальний розмір збільшення процентної ставки.

Щодо порядку сплати процентів за кредитними договорами банки зазвичай пропонують два варіанти:

1) диференційований, або класичний, платіж – система, за якою основна заборгованість виплачується рівними частинами, а проценти нараховуються на решту боргу;

2) ануїтет – рівні один одному грошові платежі, які сплачуються через рівні проміжки часу (наприклад, щомісячно) в рахунок погашення отриманого кредиту та процентів по ньому. У випадку ануїтетних виплат по кредиту кожного місяця виплачується однакова сума, яка включає в себе частину основного боргу та нараховані на решту проценти. Тобто після проведення кожного щомісячного платежу сума основного боргу по кредиту зменшується і кожного наступного місяця проценти нараховуються на решту поточного боргу, однак сума щомісячного платежу залишається незмінною.

10.4. Лізинг

Лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням

чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий або оперативний. За формою здійснення лізинг є зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

Об'єктом лізингу може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні засоби, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг. Перелічене майно, яке є державною (комунальною) власністю, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном.

Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їхніх структурних підрозділів.

Перехід права власності на об'єкт лізингу до іншої особи не є підставою для розірвання договору лізингу.

Лізингові операції поділяються на:

а) оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендареві основного засобу, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою);

б) фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендареві майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов:

– об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний на підставі лізингового договору та протягом строку його дії придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права власності від орендодавця до орендаря за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

– балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;

– сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;

– майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

Під терміном «строк фінансового лізингу» слід розуміти передбачений лізинговим договором строк, який розпочинається з дати передання ризиків, пов'язаних зі зберіганням або використанням майна, чи права на отримання будь-яких вигод чи винагород, пов'язаних з його використанням, або будь-яких інших прав, що слідує з прав на володіння, користування або розпоряджання таким майном, лізингоотримувачу (орендареві) та закінчується строком закінчення дії лізингового договору, включаючи будь-який період, протягом якого лізингоотримувач має право прийняти одноосібне рішення про продовження строку лізингу згідно з умовами договору;

в) зворотний лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає продаж основних засобів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

Суб'єктами лізингу можуть бути:

– лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;

– лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

– продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що далі буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;

– інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Сублізинг – це вид піднайму предмета лізингу, відповідно до якого лізингоодержувач за договором лізингу передає третім особам (лізингоодержувачам за договором сублізингу) у користування за плату на погоджений строк відповідно до умов договору сублізингу предмет лізингу, отриманий раніше від лізингодавця за договором лізингу.

У разі передачі предмета лізингу в сублізинг право вимоги до продавця (постачальника) переходить до лізингоодержувача за договором сублізингу. У разі передачі предмета лізингу в сублізинг обов'язковою умовою договору сублізингу є згода лізингодавця за договором лізингу, що надається в письмовій формі.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі і містити:

- предмет лізингу;
- строк, на який лізингоодержувачу надається право користування предметом лізингу (строк лізингу);
- розмір лізингових платежів;
- інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди.

Лізингоодержувач має право відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку, письмово повідомивши про це лізингодавця, у разі якщо прострочення передачі предмета лізингу становить більше 30 днів, за умови, що договором лізингу не передбачено іншого строку.

Лізингоодержувач має право вимагати відшкодування збитків, зокрема повернення платежів, що були сплачені лізингодавцю до такої відмови.

Лізингодавець має право відмовитися від договору лізингу та вимагати повернення предмета лізингу від лізингоодержувача у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса, якщо лізингоодержувач не сплатив лізинговий платіж частково або у повному обсязі та прострочення сплати становить більше 30 днів.

У разі переходу права власності на предмет лізингу від лізингодавця до іншої особи відповідні права та обов'язки лізингодавця за договором лізингу переходять до нового власника предмета лізингу.

Лізингодавець має право:

- 1) інвестувати на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позичкові кошти;

2) здійснювати перевірки дотримання лізингоодержувачем умов користування предметом лізингу та його утримання;

3) відмовитися від договору лізингу у випадках, передбачених договором лізингу або законом;

4) вимагати розірвання договору та повернення предмета лізингу у передбачених законом та договором випадках;

5) стягувати з лізингоодержувача прострочену заборгованість у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса;

6) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків відповідно до закону та договору;

7) вимагати повернення предмета лізингу та виконання грошових зобов'язань за договором сублізингу безпосередньо йому в разі невиконання чи прострочення виконання грошових зобов'язань лізингоодержувачем за договором лізингу.

Лізингодавець зобов'язаний:

1) у передбачені договором строки надати лізингоодержувачу предмет лізингу у стані, що відповідає його призначенню та умовам договору;

2) попередити лізингоодержувача про відомі йому особливі властивості та недоліки предмета лізингу, що можуть становити небезпеку для життя, здоров'я, майна лізингоодержувача чи інших осіб або призводити до пошкодження самого предмета лізингу під час користування ним;

3) відповідно до умов договору, своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу;

4) відшкодувати лізингоодержувачу витрати на поліпшення предмета лізингу, на його утримання або усунення недоліків у порядку та випадках, передбачених законом та/або договором;

5) прийняти предмет лізингу в разі дострокового розірвання договору лізингу або в разі закінчення строку користування предметом лізингу.

Лізингоодержувач має право:

1) обирати предмет лізингу та продавця або встановити специфікацію предмета лізингу і доручити вибір лізингодавцю;

2) відмовитися від прийняття предмета лізингу, який не відповідає його призначенню та/або умовам договору, специфікаціям;

3) вимагати розірвання договору лізингу або відмовитися від нього у передбачених законом і договором лізингу випадках;

4) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, завданих невиконанням або неналежним виконанням умов договору лізингу.

Лізингоодержувач зобов'язаний:

1) прийняти предмет лізингу та користуватися ним відповідно до його призначення та умов договору;

2) згідно з умовами договору, своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу, підтримувати його у справному стані;

3) своєчасно сплачувати лізингові платежі;

4) надавати лізингодавцеві доступ до предмета лізингу і забезпечувати можливість здійснення перевірки умов його використання та утримання;

5) письмово повідомляти лізингодавця, а в гарантійний строк і продавця предмета, про всі випадки виявлення несправностей предмета лізингу, його поломок або збоїв у роботі;

6) письмово повідомляти про порушення строків проведення або непроведення поточного чи сезонного технічного обслуговування та про будь-які інші обставини, що можуть негативно позначитися на стані предмета лізингу, – негайно, але у будь-якому разі не пізніше другого робочого дня після дня настання зазначених подій чи фактів, якщо інше не встановлено договором;

7) у разі закінчення строку лізингу, а також у разі дострокового розірвання договору лізингу та в інших випадках дострокового повернення предмета лізингу – повернути предмет лізингу у стані, в якому його було прийнято у володіння, з урахуванням нормального зносу, або у стані, обумовленому договором.

Сплата лізингових платежів здійснюється в порядку, встановленому договором. Лізингові платежі можуть включати:

а) суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу;

б) платіж як винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно;

в) компенсацію відсотків за кредитом;

г) інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу.

10.5. Факторинг

За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

Сторонами у договорі факторингу є фактор і клієнт. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності. Фактором може бути банк або інша фінансова установа, яка за законом має право здійснювати факторингові операції.

Договір факторингу є дійсним незалежно від наявності домовленості між клієнтом та боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження. У цьому разі клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку із порушенням клієнтом умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

Грошова вимога, право якої відступається, є дійсною, якщо клієнт має право відступити право грошової вимоги і в момент відступлення цієї вимоги йому не були відомі обставини, внаслідок яких боржник має право не виконувати вимогу.

Боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж.

Боржник має право вимагати від фактора надання йому в розумний строк доказів того, що відступлення права грошової вимоги факторові справді мало місце. Якщо фактор не виконає цього обов'язку, боржник має право здійснити платіж клієнтові на виконання свого обов'язку перед ним.

Виконання боржником грошової вимоги факторові звільняє боржника від його обов'язку перед клієнтом. Наступне

відступлення фактором права грошової вимоги третій особі не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу.

Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором клієнтові.

Якщо фактор пред'явив боржнику вимогу здійснити платіж, боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на договорі боржника з клієнтом, які виникли у боржника до моменту, коли він одержав повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові.

Боржник не може пред'явити факторові вимоги до клієнта у зв'язку з порушенням ним умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

У разі порушення клієнтом своїх обов'язків за договором, укладеним з боржником, боржник не має права вимагати від фактора повернення сум, уже сплачених йому за відступленою грошовою вимогою, якщо боржник має право одержати ці суми безпосередньо від клієнта.

Боржник, який має право одержати безпосередньо від клієнта суми, сплачені факторові за відступленою грошовою вимогою, має право вимагати повернення цих сум фактором, якщо фактор не виконав свого зобов'язання передати клієнтові грошові кошти, пов'язані з відступленням права грошової вимоги, або передав клієнтові грошові кошти, знаючи про порушення клієнтом зобов'язання перед боржником, пов'язаного з відступленням права грошової вимоги.

10.6. Забезпечення виконання зобов'язання

Виконання зобов'язання може забезпечуватися неустойкою, порукою, гарантією, заставою, притриманням, завдатком.

Неустойкою (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання.

Штрафом є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання.

Пенею є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

Предметом неустойки може бути грошова сума, рухоме і нерухоме майно. Якщо предметом неустойки є грошова сума, її розмір визначається договором або актом цивільного законодавства.

Розмір неустойки, встановлений законом, може бути збільшений у договорі, якщо таке збільшення не заборонено законом. Сторони можуть домовитися про зменшення розміру неустойки, встановленого актом цивільного законодавства, крім випадків, передбачених законом. Розмір неустойки може бути зменшений за рішенням суду, якщо він значно перевищує розмір збитків, та за наявності інших обставин, які мають істотне значення.

Сплата (передання) неустойки не звільняє боржника від виконання свого обов'язку в натурі. Сплата (передання) неустойки не позбавляє кредитора права на відшкодування збитків, завданих невиконанням або неналежним виконанням зобов'язання.

За договором поруки поручитель поручається перед кредитором боржника за виконання ним свого обов'язку. Поручитель відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржником. Порукою може забезпечуватися виконання зобов'язання частково або у повному обсязі. Поручителем може бути одна особа або кілька осіб.

У разі порушення боржником зобов'язання, забезпеченого порукою, боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо договором поруки не встановлено додаткову (субсидіарну) відповідальність поручителя. Поручитель відповідає перед кредитором у тому ж обсязі, що і боржник, включаючи сплату основного боргу, процентів, неустойки, відшкодування збитків, якщо інше не встановлено договором поруки. Особи, які спільно дали поруку, відповідають перед кредитором солідарно, якщо інше не встановлено договором поруки.

У разі одержання вимоги кредитора поручитель зобов'язаний повідомити про це боржника, а в разі пред'явлення до нього позову – подати клопотання про залучення боржника до участі у справі. Якщо поручитель не повідомить боржника про вимогу кредитора і сам виконає зобов'язання, боржник має право виступити проти вимоги поручителя всі заперечення, які він мав проти вимоги кредитора.

Після виконання поручителем зобов'язання, забезпеченого порукою, кредитор повинен вручити йому документи, які підтверджують цей обов'язок боржника. До поручителя, котрий виконав зобов'язання, забезпечене порукою, переходять усі права кредитора у цьому зобов'язанні, зокрема й ті, що забезпечували його виконання. До кожного з кількох поручителів, які виконали зобов'язання, забезпечене порукою, переходять права кредитора у розмірі частини обов'язку, що виконана ним.

Поручитель має право на оплату послуг, наданих ним боржникові.

Порука припиняється:

- з припиненням забезпеченого нею зобов'язання, а також у разі зміни зобов'язання без згоди поручителя, внаслідок чого збільшується обсяг його відповідальності;

- якщо після настання строку виконання зобов'язання кредитор відмовився прийняти належне виконання, запропоноване боржником або поручителем;

- у разі переведення боргу на іншу особу, якщо поручитель не поручився за нового боржника;

- після закінчення строку, встановленого в договорі поруки.

За гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку. Гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржником. Гарантія діє протягом строку, на який вона видана.

Зобов'язання гаранта перед кредитором не залежить від основного зобов'язання (його припинення або недійсності), зокрема і тоді, коли в гарантії міститься посилання на основне зобов'язання. У разі порушення боржником зобов'язання, забезпеченого гарантією, гарант зобов'язаний сплатити кредиторові грошову суму відповідно до умов гарантії.

Вимога кредитора до гаранта про сплату грошової суми відповідно до виданої ним гарантії пред'являється у письмовій формі. До вимоги додаються документи, вказані в гарантії. У вимозі до гаранта або у доданих до неї документах кредитор повинен вказати, у чому полягає порушення боржником основного зобов'язання, забезпеченого гарантією.

Кредитор може пред'явити вимогу до гаранта у межах строку, встановленого у гарантії, на який її видано.

Гарант має право відмовитися від задоволення вимоги кредитора, якщо вимога або додані до неї документи не відповідають умовам гарантії або якщо вони подані гарантові після закінчення строку дії гарантії. Гарант повинен негайно повідомити кредитора про відмову від задоволення його вимоги.

Обов'язок гаранта перед кредитором обмежується сплатою суми, на яку видано гарантію.

У разі порушення гарантом свого обов'язку його відповідальність перед кредитором не обмежується сумою, на яку видано гарантію, якщо інше не встановлено у гарантії. Гарант має право на оплату послуг, наданих ним боржникові.

Зобов'язання гаранта перед кредитором припиняється у разі:

- 1) сплати кредитором суми, на яку видано гарантію;
- 2) закінчення строку дії гарантії;
- 3) відмови кредитора від своїх прав за гарантією шляхом повернення її гарантові або шляхом подання гаранту письмової заяви про звільнення його від обов'язків за гарантією.

Гарант має право на зворотну вимогу (регрес) до боржника в межах суми, сплаченої ним за гарантією кредитором, якщо інше не встановлено договором між гарантом і боржником. Гарант не має права на зворотну вимогу (регрес) до боржника у разі, якщо сума, сплачена гарантом кредитором, не відповідає умовам гарантії, якщо інше не встановлено договором між гарантом і боржником.

В силу застави кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставадавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави).

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язань, якщо інше не встановлено законом. Предметом застави може бути майно, яке, відповідно до законодавства України, може бути відчужено заставадавцем та на яке може бути звернено стягнення, а саме:

- нерухоме майно;
- транспортні засоби;
- валютні цінності;
- депозит;
- товари в обороті або у переробці (сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, готова продукція тощо);
- заклад;

- майнові права;
- цінні папери.

Предметом застави може бути майно, яке заставодавець набуде після виникнення застави (майбутній урожай, приплід худоби тощо).

Предметом застави не можуть бути:

- культурні цінності, що є об'єктами права державної чи комунальної власності і занесені або підлягають занесенню до Державного реєстру національного культурного надбання;
- пам'ятки культурної спадщини, занесені до Переліку пам'яток культурної спадщини, що не підлягають приватизації;
- вимоги, які мають особистий характер, а також інші вимоги, застава яких забороняється законом;
- об'єкти державної власності, приватизація яких заборонена законодавчими актами, а також майнові комплекси державних підприємств та їх структурних підрозділів, що перебувають у процесі корпоратизації;
- гуртожитки як об'єкти нерухомого майна, житлові комплекси та/або їх частини, на які поширюється дія Закону України «Про забезпечення реалізації житлових прав мешканців гуртожитків».

Майно, що є у спільній власності, може бути передано в заставу тільки за згодою всіх співвласників. Майно, що перебуває у спільній частковій власності (частки, паї), може бути самостійним предметом застави за умови виділення його в натурі.

Особа, яка володіє предметом застави, зобов'язана, якщо інше не встановлено договором:

- 1) вживати заходів, необхідних для збереження предмета застави;
- 2) утримувати предмет застави належним чином;
- 3) негайно повідомляти другу сторону договору застави про виникнення загрози знищення або пошкодження предмета застави.

Заставодавець, який володіє предметом застави, у разі втрати, псування, пошкодження або знищення заставленого майна з його вини зобов'язаний замінити або відновити це майно, якщо інше не встановлено договором.

Заставодержатель, який володіє предметом застави, у разі втрати, псування, пошкодження або знищення заставленого май-

на з його вини зобов'язаний відшкодувати заставодавцю завдані збитки.

Застава виникає на підставі договору, закону або рішення суду. У договорі застави визначаються суть, розмір і строк виконання зобов'язання, забезпеченого заставою, опис предмета застави, а також інші умови, стосовно яких за заявою однієї зі сторін має бути досягнуто угоди. Договір застави мусить бути укладений у письмовій формі.

У випадках, коли предметом застави є нерухоме майно, космічні об'єкти, транспортні засоби, що підлягають державній реєстрації, договір застави повинен бути нотаріально посвідчений на підставі відповідних правостановлюючих документів. Нотаріальне посвідчення договору застави нерухомого майна, транспортних засобів провадиться за місцезнаходженням (місцем реєстрації) цього майна або за місцезнаходженням (місцем реєстрації) однієї із сторін договору, договору застави космічних об'єктів – за місцем реєстрації цих об'єктів.

За рахунок заставленого майна заставодержатель має право задовольнити свої вимоги в повному обсязі, що визначається на момент фактичного задоволення, включаючи проценти, відшкодування збитків, завданих прострочкою виконання (а у випадках, передбачених законом чи договором, – неустойку), належні витрати на утримання заставленого майна, а також витрати на здійснення забезпеченої заставою вимоги, якщо інше не передбачено договором застави.

Реалізація заставленого майна здійснюється шляхом його продажу на аукціонах (публічних торгах), у тому числі у формі електронних торгів, якщо інше не передбачено договором, а державних підприємств та публічних акціонерних товариств, створених у процесі корпоратизації, всі акції яких перебувають у державній власності, – виключно з аукціонів (публічних торгів).

Якщо перший аукціон (публічні торги) оголошено таким, що не відбувся, проводиться наступний аукціон. Початковою ціною другого і наступних аукціонів вважається ціна, зменшена на 30 відсотків відносно початкової ціни попереднього аукціону.

Якщо другий і наступні аукціони (публічні торги) оголошені такими, що не відбулися, заставодержатель має право залишити заставлене майно за собою за початковою ціною, яка була запропонована на останньому аукціоні (публічних торгах). У разі якщо

заставодержатель відмовився залишити заставлене майно за собою, це майно реалізується у встановленому порядку, якщо інше не передбачено договором.

Застава припиняється:

- з припиненням забезпеченого заставою зобов'язання;
- у разі загибелі заставленого майна;
- у разі придбання заставодержателем права власності на заставлене майно;
- у разі примусового продажу заставленого майна;
- після закінчення терміну дії права, що становить предмет застави;
- в інших випадках припинення зобов'язань, установлених законом.

Кредитор, який правомірно володіє річчю, що підлягає передачі боржникові або особі, вказаній боржником, у разі невиконання ним у строк зобов'язання щодо оплати цієї речі або відшкодування кредиторів пов'язаних з нею витрат та інших збитків має право притримати її у себе до виконання боржником зобов'язання.

Кредитор має право притримати річ у себе також у разі, якщо права на неї, які виникли після передачі речі у володіння кредитора, набула третя особа.

Кредитор, який притримує річ у себе, зобов'язаний негайно повідомити про це боржника.

Кредитор відповідає за втрату, псування або пошкодження речі, яку він притримує в себе, якщо втрата, псування або пошкодження сталися з його вини.

Кредитор не має права користуватися річчю, яку він притримує у себе. До кредитора, який притримує у себе річ боржника, не переходить право власності на неї.

Боржник, річ якого кредитор притримує, має право розпорядитися нею, повідомивши набувача про притримання речі і права кредитора. Вимоги кредитора, який притримує річ у себе, задовольняються з її вартості шляхом його продажу з публічних торгів, якщо інше не встановлено договором або законом.

Завдатком є грошова сума або рухоме майно, що видається кредиторіві боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Якщо не буде встановлено, що сума, сплачена в рахунок належних з боржника платежів, є завдатком, вона вважається авансом.

Якщо порушення зобов'язання сталося з вини боржника, завдаток залишається у кредитора.

Якщо порушення зобов'язання сталося з вини кредитора, він зобов'язаний повернути боржникові завдаток та додатково сплатити суму у розмірі завдатку або його вартості.

Сторона, винна у порушенні зобов'язання, має відшкодувати другій стороні збитки в сумі, на яку вони перевищують розмір (вартість) завдатку, якщо інше не встановлено договором.

У разі припинення зобов'язання до початку його виконання або внаслідок неможливості його виконання завдаток підлягає поверненню.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть види кредитів, які можуть використовуватись у сфері господарювання.
2. Охарактеризуйте існуючі види кредитів.
3. Назвіть основні стадії кредитного процесу.
4. В яких випадках банки мають право звернутися до Бюро кредитних історій по отримання кредитних звітів?
5. Охарактеризуйте механізм застосування змінюваної процентної ставки кредитором.
6. Назвіть існуючі варіанти сплати процентів за кредитним договором.
7. Що не може бути об'єктом лізингу?
8. Розкрийте сутність оперативного та фінансового лізингу.
9. Назвіть права та обов'язки лізингодавця.
10. Назвіть права та обов'язки лізингоодержувача.
11. Розкрийте сутність факторингу.
12. Що може бути предметом застави?
13. У чому виявляється відмінність поруки та гарантії?
14. Яким чином здійснюється реалізація заставленого майна?
15. Назвіть випадки припинення застави.

Тести

1. *Банкам забороняється прямо чи опосередковано надавати кредити для:*

- а) будівництва, ремонту, реконструкції нерухомості;
- б) фінансування капітальних вкладень;

- в) придбання власних цінних паперів;
- г) фінансування торговельно-посередницьких операцій.

2. *Процентна ставка за кредитом може бути:*

- а) фіксована або поточна;
- б) фіксована або плаваюча;
- в) фіксована або гнучка;
- г) фіксована або змінювана.

3. *Кредитодавець зобов'язаний письмово повідомити позичальника, поручителя та інших зобов'язаних за договором осіб про зміну процентної ставки:*

- а) не пізніше ніж за 10 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка;
- б) не пізніше ніж за 15 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка;
- в) не пізніше ніж за 20 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка;
- г) не пізніше ніж за 30 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка.

4. *У випадку ануїтетних виплат по кредиту:*

- а) кожного місяця виплачується однакова сума;
- б) кожного місяця сума виплат зменшується;
- в) кожного місяця сума виплат збільшується;
- г) кожного місяця сплачується сума відповідно до умов, передбачених кредитним договором.

5. *Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути:*

- а) банківський та комерційний;
- б) покритий і непокритий;
- в) державний та міжнародний;
- г) фінансовий та оперативний.

6. *Об'єктом лізингу можуть бути:*

- а) природні об'єкти;
- б) транспортні засоби;
- в) земельні ділянки;
- г) цілісні майнові комплекси державних підприємств.

7. *Об'єктом лізингу не може бути:*

- а) земельна ділянка;
- б) транспортні засоби;
- в) нерухоме майно;
- г) обчислювальна техніка.

8. *Лізинг вважається фінансовим, якщо:*

- а) об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 25 відсотків його первісної вартості;
- б) об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 50 відсотків його первісної вартості;
- в) об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості;
- г) об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 100 відсотків його первісної вартості.

9. *Лізингодавцем може бути:*

- а) фізична або юридична особа;
- б) фізична особа;
- в) юридична особа;
- г) постачальник предмета лізингу.

10. *Лізингоодержувачем може бути:*

- а) фізична або юридична особа;
- б) фізична особа;
- в) юридична особа;
- г) постачальник предмета лізингу.

11. *Лізингоодержувач має право відмовитися від договору лізингу в односторонньому порядку, письмово повідомивши про це лізингодавця, у разі якщо прострочення передачі предмета лізингу становить:*

- а) більше 10 днів;
- б) більше 30 днів;
- в) більше 60 днів;
- г) більше 90 днів.

12. *Витрати на утримання предмета лізингу, пов'язані з його експлуатацією, технічним обслуговуванням, ремонтом протягом строку лізингу несе:*

- а) банк;
- б) постачальник предмета лізингу;
- в) лізингодавець;
- г) лізингоодержувач.

13. *Господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає передачу орендареві майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу, – це:*

- а) оперативний лізинг;
- б) фінансовий лізинг;
- в) зворотний лізинг;
- г) прямий лізинг.

14. Пеня – це:

- а) грошова сума, яку боржник повинен передати кредиторів у разі порушення боржником зобов'язання;
- б) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання;
- в) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання;
- г) грошова сума, що видається кредиторів боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

15. Неустойка – це:

- а) грошова сума, яку боржник повинен передати кредиторів у разі порушення боржником зобов'язання;
- б) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання;
- в) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання;
- г) грошова сума, що видається кредиторів боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

16. Штраф – це:

- а) грошова сума, яку боржник повинен передати кредиторів у разі порушення боржником зобов'язання;
- б) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання;
- в) грошова сума, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання;
- г) грошова сума, що видається кредиторів боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

17. Предметом застави не можуть бути:

- а) заклад;
- б) майнові права;
- в) цінні папери;
- г) гуртожитки;

18. Предметом застави може бути:

- а) заклад;
- б) гуртожитки;
- в) майнові комплекси державних підприємств;
- г) вимоги, які мають особистий характер.

19. Початковою ціною другого і наступних аукціонів (публічних торгів) вважається ціна:

- а) зменшена на 10 відсотків стосовно початкової ціни попереднього аукціону;
- б) зменшена на 30 відсотків стосовно початкової ціни попереднього аукціону;
- в) зменшена на 50 відсотків стосовно початкової ціни попереднього аукціону;
- г) зменшена на 80 відсотків стосовно початкової ціни попереднього аукціону.

20. *Грошова сума або рухоме майно, що видається кредиторів боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання, – це:*

- а) гарантія;
- б) аванс;
- в) завдаток;
- г) порука.

21. *Застава рухомого майна, що передається у володіння заставодержателя, – це:*

- а) депозит;
- б) цінні папери;
- в) майнові права;
- г) заклад.

22. *Бланковий кредит – це кредит, що виданий:*

- а) із гарантією;
- б) із порукою;
- в) під забезпечення рухомого майна;
- г) без забезпечення.

23. *У товарній формі надається:*

- а) комерційний кредит;
- б) банківський кредит;
- в) факторинговий кредит;
- г) іпотечний кредит.

24. *Основними формами забезпечення є:*

- а) застава, порука;
- б) застава, порука, гарантія;
- в) застава, гарантія, порука, страхування;
- г) застава, страхування.

25. *Прострочені кредити – це:*

- а) кредити, що погашаються у встановлені строки;
- б) кредити, що погашаються достроково;

- в) кредити, строки погашення яких були відстрочені;
- г) кредити, що погашаються після повернення встановлених строків.

Практичні завдання

Завдання 1

Банк надав ПП «Професіонал» кредит на суму 200 000 грн під 25% річних на період з 11 січня по 10 жовтня поточного року.

Визначте, яку суму має сплатити ПП «Професіонал» банку та дохід банку за всіма існуючими методами нарахування відсотків.

Завдання 2

ПП «Галкомсервіс» 01 березня отримав кредит 2 000 000 грн під 21% річних з плаваючою відсотковою ставкою до 25 грудня поточного року. Через 45 днів ставка становила 24% річних, а через 6 місяців від надання кредиту збільшилась до 28%.

Визначте, яку суму ПП «Галкомсервіс» має сплатити у банк 25 грудня.

Завдання 3

ТзОВ «Форум» отримало кредит в сумі 500 000 грн під 30% річних з 01 серпня поточного року до 30 липня наступного року. За умовами договору, відсотки сплачуються щомісячно, а тіло кредиту – в кінці терміну дії кредитного договору. У грудні поточного року ТзОВ «Форум» прострочило сплату відсоткового платежу на 15 днів.

Кредитним договором передбачено нарахування пені за кожний день прострочки виплати кредиту й відсотків за ним в розрізі подвійної облікової ставки НБУ. Протягом терміну несплати заборгованості і на дату погашення простроченого платежу облікова ставка НБУ становила 12,5 % річних.

Визначте, яку суму ТзОВ «Форум» сплатить банку в грудні поточного року.

Завдання 4

ТзОВ «Форум» отримало кредит в сумі 800 000 грн під 28% річних з 01 червня поточного року терміном на 4 місяці. За умовами договору, передбачається щомісячна сплата відсотків і погашення основної суми кредиту рівними частинами кожні два місяці та в кінці строку кредитування.

01 серпня поточного року в банк надійшло 422 000 грн.

Визначте відсоткову ставку за кредитом і суму відсотків, яку отримує банк за період дії кредитного договору.

Завдання 5

ТзОВ «Альянс» отримало кредит в сумі 600 000 грн під 27% річних з 01 лютого поточного року на 6 місяців з датою погашення 01 серпня поточного року. За умовами кредитного договору сума основного боргу повертається кожні два місяці рівними частинами, відсотки за користування кредитом сплачуються щомісячно.

Кредитним договором розмір пені встановлено у розмірі 0,1% за кожний день простроченого платежу. Протягом терміну несплати заборгованості і на дату погашення простроченого платежу облікова ставка НБУ становила 12,5% річних.

Визначте, яку суму позичальник ТзОВ «Альянс» сплатить банку, якщо останній платіж від підприємства було отримано 25 серпня поточного року.

Завдання 6

ТзОВ «Альянс» 01 травня поточного року відвантажило продукцію ПП «Галкомсервіс» на суму 450 000 грн.

15 травня поточного року ТзОВ «Альянс» звернулось до банку з проханням викупити його дебіторську заборгованість. Банк погодився здійснити факторингову операцію і 20 травня поточного року перерахував на рахунок ТзОВ «Альянс» 360 000 грн, а 05 серпня залишок суми (за мінусом плати за факторинг). Плата за факторинг – 6% річних, комісійні банку – 3,5% від суми угоди.

Визначте, чи доцільним було проведення факторингової операції, якщо ТзОВ «Альянс» мало можливість отримати кредит під 35% річних.

Завдання 7

14 червня поточного року ПП «ЛеоПлюс» отримало кредит в сумі 700 000 грн терміном до 12 жовтня поточного року під 25% річних. Через два місяці банк підвищив відсоткову ставку за кредитом до 30% річних. На цей час було погашено 45% основної суми позики.

Визначте суму відсотків за користування кредитом, яку ПП «ЛеоПлюс» сплатить банку за період дії кредитного договору.

Темати рефератів

1. Сучасний стан і перспективи розвитку лізингових послуг в Україні.
2. Проблеми правового регулювання лізингової діяльності в Україні.
3. Міжнародна практика лізингових відносин.
4. Особливості здійснення факторингового кредитування.
5. Проблеми та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні.
6. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальника.
7. Порівняльна характеристика форм забезпечення банківських кредитів.
8. Сучасний стан банківського кредитування юридичних осіб.
9. Нові методи управління проблемною заборгованістю.
10. Способи захисту позичальників від кредитного ризику.

Тема 11

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

- 11.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування.
- 11.2. Методи фінансового планування.
- 11.3. Зміст і структура фінансового плану підприємства.
- 11.4. Оперативний фінансовий план надходження коштів і здійснення платежів. Касовий план.

Ключові слова: фінансове планування, методи фінансового планування, фінансовий план підприємства, оперативний фінансовий план, платіжний календар.

11.1. Зміст, завдання та принципи фінансового планування

Фінансовий стан підприємств залежить від результатів їхньої фінансово-господарської діяльності, котрі, своєю чергою, визначаються ефективністю управління ними. Однією з функцій управління, які обумовлюють його ефективність, є планування.

Можливість і необхідність планування як певного виду діяльності управлінського персоналу визначаються загальними умовами господарювання. За допомогою планування зводиться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для суб'єкта господарювання.

Нині роль фінансового планування принципово зросла. Підприємства зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій теперішній фінансовий стан та на найближчу перспективу, з метою досягнення успіху в господарській діяльності і своєчасного виконання зобов'язань перед бюджетом, соціальними фондами, банками та іншими контрагентами.

У загальному плануванні розвитку підприємств істотну роль відіграє фінансове планування. Ефективне управління фінансами підприємства можливе тільки за умови планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин підприємства. Обґрунтування показників фінансових операцій, як і результативність багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового

планування і прогнозування. Ці два дуже близькі поняття в економічній літературі та на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування може передувати плануванню і оцінювати численні варіанти (відповідно, визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях). За допомогою фінансового планування конкретизуються прогнози, визначаються конкретні шляхи, показники, взаємозв'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, які сприяють досягненню вибраної мети.

Фінансове планування – це науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. Об'єктом планування виступає діяльність підприємства. Для формування і використання різноманітних фондів коштів визначається рух ресурсів, фінансові відносини та нові вартісні пропорції.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками діяльності підприємства у плановому періоді.

Фінансове планування є неодмінним елементом управління. Якщо фінанси охоплюють усі аспекти діяльності підприємств, то фінансове планування виражає їх у відповідних фінансових показниках, що використовуються в управлінні економікою. Без фінансового планування неможливо досягти рівня управління економікою, що забезпечить підприємству підвищення ефективності, успіх на ринку, розширення матеріальної бази, успішне вирішення соціальних питань і матеріального стимулювання працівників. З огляду на це в умовах ринку потрібен значно вищий, ніж існує нині, науково обґрунтований рівень планування фінансово-господарської діяльності підприємств.

Призначення фінансового планування полягає у визначенні сукупної потреби підприємства в такій кількості фінансових ресурсів, щоби забезпечувалося фінансування розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками тощо, розв'язання соціальних завдань і матеріального стимулювання працівників підприємства. Крім того, фінансове планування сприяє запобіганню понаднормативних і понадпланових витрат товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як за окремими видами заходів, так і по підприємству загалом.

Об'єктом фінансового планування є доходи і накопичення, їх формування і розподіл, відносини з ланками фінансово-кредитної системи, фонди коштів, їх формування та використання, капітальні вкладення й оборотні активи, планування їх обсягів і джерел фінансування, визначення джерел фінансування соціальної і культурно-побутових сфер підприємства.

До основних завдань фінансового планування належать:

- визначення джерел та обсягів фінансових ресурсів відповідно до потреб підприємства;
- виявлення резервів збільшення фінансових ресурсів;
- раціональний розподіл отримуваних прибутків і накопичень за каналами їх використання;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- фінансовий контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів і коштів;
- встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами;
- дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства;
- посилення ролі фінансового планування в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності.

Значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно:

- втілює визначені стратегічні цілі в форму конкретних фінансових показників;
- забезпечує фінансовими ресурсами закладені в плані виробництва економічні пропорції розвитку;
- надає можливість визначення життєздатності фінансових проектів;
- слугує інструментом отримання фінансової підтримки зовнішніх інвесторів.

Фінансове планування дає змогу отримати відповіді на такі конкретні питання:

- які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні;
- які джерела їх надходження;
- чи достатньо засобів для виконання запланованих завдань;

- яка частина коштів має бути перерахована до бюджету, позабюджетних фондів, банкам та іншим кредиторам;
- як мусить здійснюватись розподіл прибутку на підприємстві;
- як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

Фінансове планування пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства. Показники всіх планових фінансових інструментів ґрунтуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції. Вони мають створювати належні фінансові умови для успішного виконання цих планів.

Принципи фінансового планування визначають характер і зміст цього виду управлінської діяльності.

Основними принципами фінансового планування є:

- наукова обґрунтованість, яка передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик з урахуванням кращого досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого з них;
- єдність фінансових планів полягає в єдності фінансової політики, єдиному підході до розподілу фінансових ресурсів, єдиній методології розрахунку фінансових показників та ін.;
- безперервність, яка означає взаємозв'язок довгострокових (перспективних), поточних і оперативних фінансових планів;
- стабільність, тобто незмінність показників фінансових планів;
- принцип фінансового співвідношення строків (золоте банківське правило) – отримання і використання коштів має здійснюватись у встановлені строки, тобто капітальні вкладення з тривалими строками окупності треба фінансувати довгостроковими залученими коштами;
- принцип платоспроможності – планування грошових коштів має постійно забезпечувати платоспроможність підприємства. В такому разі у підприємства має бути достатньо ліквідних коштів для забезпечення погашення короткострокових зобов'язань;

– принцип рентабельності капіталовкладень – для капіталовкладень слід вибрати найдешевші способи фінансування (фінансовий лізинг, інвестиційний селенг та ін.);

– принцип збалансованості ризиків – особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати власними коштами;

– принцип пристосування до потреб ринку – для підприємства важливо враховувати кон'юнктуру ринку та свою залежність від надання кредитів;

– принцип максимальної рентабельності – доцільно вибирати ті капіталовкладення, які забезпечують максимальну рентабельність.

Принципи фінансового планування діяльності підприємства визначають характер і зміст планування. До них належить віднести: виділення пріоритетів, забезпечення фінансової безпеки, оптимізацію, координацію та інтеграцію, впорядкування і контроль, документування.

Виділення пріоритетів: у фінансовому плануванні потрібно виокремити найбільш суттєві зв'язки і залежності, об'єднати їх у модулі, які би враховували сфери фінансової діяльності підприємства і які були б структурними елементами єдиного плану. Такий підхід дає змогу розбити процес фінансового планування на окремі планові розрахунки і спростити процес розробки і реалізації плану, а також контролю за його виконанням.

Забезпечення фінансової безпеки: фінансове планування мусить враховувати фінансові ризики, пов'язані з прийняттям фінансових рішень, а також можливості їх виключення або зниження.

Оптимізація: фінансове планування має забезпечити вибір допустимих і найкращих з точки зору обмежень альтернатив використання фінансових ресурсів.

Координація та інтеграція: у фінансовому плануванні належить враховувати інтеграцію різних сфер діяльності підприємства. Фінансові плани окремих підрозділів підприємства мають розроблятися у взаємозв'язку. Будь-які зміни в фінансових планах одних структурних підрозділів повинні бути відображені в планах інших. Взаємозв'язок і одночасність – основні ознаки координації фінансового планування на підприємстві.

Впорядкування: за допомогою фінансового планування створюється єдиний порядок дій всіх працівників і підрозділів підприємства.

Контроль: фінансове планування дає можливість налагодити ефективну систему контролю за діяльністю, аналіз роботи всіх підрозділів підприємства.

Документування: фінансове планування забезпечує задокументоване подання процесу фінансово-господарської діяльності підприємства.

11.2. Методи фінансового планування

Планування фінансових показників здійснюється з використанням системи методів.

Методи фінансового планування – це конкретні способи і прийоми розрахунку планових фінансових показників підприємства.

Основними методами фінансового планування є:

- балансовий метод;
- нормативний метод;
- розрахунково-аналітичний метод;
- оптимізація планових розрахунків;
- економіко-математичне моделювання;
- метод економічного аналізу;
- метод коефіцієнтів;
- графо-аналітичний метод;
- програмно-цільовий метод.

Балансовий метод полягає в тому, що шляхом побудови балансів досягається ув'язка наявних фінансових ресурсів і фактичної потреби в них.

Застосування балансового методу покликане забезпечити збалансованість доходів і надходжень з витратами і відрахуваннями, тобто відповідність джерел фінансових ресурсів і фінансування за рахунок них. Для раціонального використання всіх джерел фінансових ресурсів організації потрібна повна збалансованість обсягів фінансування кожного виду витрат на основі розподілу кожного джерела. Використання балансового методу в процесі фінансового планування визначає характер складання фінансового плану. Процес фінансового планування в організаціях є ітераційним, оскільки саме ітерації і дають можливість досягти

компромісу між доходами і витратами. Ітераційний характер процесу фінансового планування є однією з причин того, що цей процес є доволі трудомістким і тривалим у часі.

Балансовий метод застосовується насамперед при плануванні розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, плануванні потреби надходжень коштів у фінансові фонди – фонд накопичення, фонд споживання та ін. Наприклад, балансова ув'язка з фінансових ресурсів має вигляд:

$$Зн + П = В + Зк,$$

де $Зн$ – залишок коштів на початок періоду; $П$ – надходження коштів; $В$ – витрачання коштів; $Зк$ – залишок коштів на кінець періоду.

Нормативний метод полягає в тому, що на основі заздалегідь встановлених норм і техніко-економічних нормативів розраховується потреба підприємства у фінансових ресурсах і їхніх джерелах. Такими нормативами є ставки податків, ставки тарифних зборів і внесків, норми амортизаційних відрахувань, нормативи потреби в оборотних коштах та ін. У фінансовому плануванні вдаються до цілої системи норм і нормативів, яка охоплює:

- державні нормативи – єдині на всій території держави для всіх галузей і підприємств: ставки загальнодержавних податків, норми амортизації основних засобів, ставки тарифних внесків на державне соціальне страхування та ін.;

- місцеві нормативи (місцеві податки і збори);

- галузеві нормативи, що діють у масштабах окремих галузей або по групах організаційно-правових форм суб'єктів господарювання: мале підприємство, акціонерне товариство і т. ін.;

- нормативи організації, що розробляються безпосередньо господарюючим суб'єктом і які він використовував для регулювання виробничо-торговельного процесу і фінансової діяльності, контролю за ефективним використанням фінансових ресурсів: норми потреби в оборотних коштах, кредиторської заборгованості, запасів сировини, матеріалів, товарів, тари, нормативи розподілу фінансових ресурсів і прибутку.

Нормативний метод широко застосовують у фінансовому плануванні. Наприклад, у плануванні собівартості продукції використовують норми витрат сировини, матеріалів, палива, витрат на оплату праці виробничих працівників тощо.

Нормативний метод є найпростішим: виходячи з нормативу і величини базового показника розраховують фінансові показники.

За розрахунково-аналітичного методу планові показники обчислюють на основі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та індексів їх зміни у плановому періоді. Розрахунково-аналітичний метод полягає в тому, що на основі аналізу досягнутої величини фінансового показника, взятого за базу, та індексів його зміни у плановому періоді розраховується планова величина цього показника. Такий метод фінансового планування широко застосовується в тих випадках, коли відсутні техніко-економічні нормативи, а взаємозв'язок між показниками може бути встановлений на основі аналізу їхньої динаміки і зв'язків. В основі цього методу лежить експертна оцінка.

Оптимізація планових розрахунків полягає у складанні кількох варіантів планових розрахунків. З метою отримання найоптимальнішого варіанта планових рішень проводять їх оптимізацію. Для цього можуть використовувати різні критерії вибору:

- максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу;
- мінімум фінансових витрат;
- мінімум поточних витрат;
- мінімум вкладень капіталу за максимально ефективного результату;
- максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

На економіко-математичних методах ґрунтуються економічні моделі планових показників на основі виявлення їх кількісної залежності від основних факторів. За їх допомоги завдяки використанню обчислювальної техніки виникає можливість розробляти кілька альтернативних варіантів плану і вибирати з них оптимальний.

Економіко-математичне моделювання дає змогу знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель – це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни заданого економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів. У модель включаються тільки основні (визначальні) чинники. Побудова економіко-математичної моделі фінансового показника передбачає такі етапи:

- вивчення динаміки фінансового показника за певний від-різок часу і виявлення чинників, що впливають на напрям цієї динаміки і ступінь залежності;
- розрахунок моделі функціональної залежності фінансового показника від основних факторів;
- розробка різних варіантів планових значень фінансового показника;
- аналіз і експертна оцінка перспективних значень фінансового показника;
- прийняття фінансового планового рішення і вибір оптимального варіанту.

Метод економічного аналізу дає змогу оцінити фінансовий стан підприємства, визначити динаміку фінансових показників, тенденції їх зміни, внутрішні резерви збільшення фінансових ресурсів. Цей метод доцільно застосовувати в тих випадках, коли відсутні фінансово-економічні нормативи, а виявлений у процесі аналізу взаємозв'язок показників стабільний і збережеться в плановому періоді.

Метод коефіцієнтів висвітлює зміну планованих фінансових показників на визначену частку (коефіцієнт) з огляду на рівень їх виконання в попередньому звітному періоді.

Графоаналітичний метод дозволяє графічними способами змодельовувати інноваційні, виробничі та організаційні процеси на підприємстві. Графіки та діаграми дають можливість наочно уявити взаємозв'язок і взаємозалежність різних показників між собою.

Програмно-цільовий метод використовується у розробці програм, а також є основою формування стратегічного плану підприємства. Головна риса програми – націленість на досягнення кінцевих результатів. На підприємствах розробляються програми: реалізації збутової і товарної політики, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається, завоювання нових ринків збуту, реконструкції підприємства та ін.

11.3. Зміст і структура фінансового плану підприємства

Основними стадіями (етапами) фінансового планування є:

- аналіз надходження і витрат фінансових ресурсів за їх видами і загалом за попередній звітний період;

- складання проекту фінансового плану на запланований рік;
- розгляд і затвердження фінансових планів;
- виконання фінансових планів.

Головною метою складання фінансового плану є взаємоузгодження доходів і витрат у плановому періоді. В разі перевищення доходів над витратами сума перевищення направляєть-ся до резервного фонду.

У процесі фінансового планування визначаються майбутні фінансові потреби, тобто коли і які саме кошти будуть потрібні підприємцю у плановому періоді.

Фінансовий план – це документ, що характеризує спосіб досягнення фінансових цілей підприємства і пов'язує його доходи та витрати. В процесі фінансового планування:

а) ідентифікуються фінансові цілі та орієнтири підприємства;

б) встановлюється міра відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства;

в) окреслюється послідовність дій із досягнення поставле-них цілей.

Призначення фінансового плану полягає у визначенні об-сягу фінансових результатів, а також сукупної потреби підприє-мства у певних розмірах фінансових ресурсів, необхідних для фі-нансування передбачених обсягів розширення виробництва, ви-конання фінансово-кредитних зобов'язань, розв'язання соціаль-них завдань і матеріального стимулювання працівників підпри-ємства.

Необхідність фінансового плану полягає в тому, щоби дати можливість керівництву підприємства дістати уявлення про те, який обсяг фінансових результатів підприємство планує отрима-ти у плановому році, які фінансові ресурси, у яких обсягах і звідки надходять, на які цілі вони витрачаються, виявити резерви збіль-шення власних фінансових ресурсів, здійснювати режим економії та контроль за цільовим використанням коштів.

Фінансовий план слугує неодмінною умовою раціональ-ної організації роботи на всіх ділянках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Розрізняють два види фінансових планів: довгостроковий і короткостроковий. Основне цільове призначення першого –

встановлення допустимих із погляду фінансової стійкості темпів розширення підприємства; метою другого є забезпечення постійної платоспроможності підприємства.

Етапи процесу фінансового планування охоплюють:

- а) аналіз фінансового становища підприємства;
- б) складання прогнозних кошторисів і бюджетів;
- в) визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах;
- г) прогнозування структури джерел фінансування;
- г) створення і підтримка дієвої системи контролю та управління;
- д) розробка процедури внесення змін до системи планів.

Із позиції практики рекомендується готувати декілька варіантів фінансового плану: песимістичний, найбільш вірогідний та оптимістичний.

Під час підготовки фінансового плану потрібно враховувати:

- наявність обмежень, із якими стикається підприємство (вимоги з охорони довкілля; вимоги ринку за обсягом, структурою та якістю продукції; технічні, технологічні і кадрові особливості певного підприємства);
- дисциплінуючу роль плану для роботи фінансового менеджера;
- умовність будь-яких планів через природну невизначеність розвитку економічної ситуації в глобальному і локальному масштабах.

Планування виробничо-фінансової діяльності на підприємствах передбачає складання виробничого і фінансового планів.

Фінансовий план є складовою бізнес-плану підприємства і має вигляд таблиці, в якій відображаються розрахунок обсягу фінансових результатів, а також обсяги надходжень і напрями використання фінансових ресурсів підприємства в запланованому році.

Мета фінансового плану полягає у визначенні обсягу фінансових результатів, а також сукупної потреби підприємства у певних розмірах фінансових ресурсів, потрібних для фінансування передбачених обсягів розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань, розв'язання соціальних завдань і матеріального стимулювання працівників підприємства.

Необхідність фінансового плану обумовлена тим, що він дає можливість керівництву підприємства сформувати уявлення

про те, який обсяг фінансових результатів підприємство планує отримати у плановому році, які фінансові ресурси, у яких обсягах і звідки надходять, на які цілі вони витрачаються, як виявити резерви збільшення власних фінансових ресурсів, здійснювати режим економії та контроль за цільовим використанням коштів.

Фінансовий план кожне підприємство складає самостійно за встановленою формою. Фінансовий план державного підприємства має дві частини:

1. Формування чистого прибутку.

2. Джерела формування і надходження коштів та напрямки їх використання.

У першій частині фінансового плану передбачається розрахунок фінансових результатів від усіх видів діяльності підприємства, а також чистого прибутку і його розподіл.

Друга частина фінансового плану містить сім розділів:

1. Джерела формування і надходження коштів.

2. Приріст активів підприємства.

3. Повернення залучених коштів.

4. Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету і державних цільових фондів.

5. Покриття збитків минулих періодів.

6. Елементи операційних витрат.

7. Розрахунок податку на додану вартість.

Розглянемо зміст розділів другої частини фінансового плану. У розділі «Джерела формування і надходження коштів» відображаються:

- чистий прибуток;

- нерозподілений прибуток минулих років;

- амортизаційні відрахування;

- довгострокові і короткострокові кредити банків;

- інші довгострокові фінансові зобов'язання;

- інші довгострокові зобов'язання;

- короткострокові кредити банків;

- суми авансів, отриманих від поставок продукції, виконання робіт і надання послуг;

- товари, роботи, послуги, отримані на умовах відстрочки платежу;

- цільове фінансування і цільові надходження у вигляді:

- а) субсидій, асигнувань з бюджету;

б) коштів зі спеціальних цільових фондів;

– інші джерела.

У розділі «Приріст активів підприємства» відображаються:

– обсяг капітальних інвестицій разом та за їх окремими видами:

а) капітальне будівництво;

б) придбання основних засобів;

в) придбання необоротних і нематеріальних активів;

г) модернізація і реконструкція основних засобів;

– приріст оборотних активів;

– довгострокові і поточні фінансові інвестиції та ін.

У розділі «Повернення залучених коштів» висвітлюється 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 і державних цільових фондів» зазначаються:

– суми сплати поточних податків і обов'язкових платежів до бюджету разом та за їх видами – податку на прибуток, інших податків, внесків на державне пенсійне і соціальне страхування;

– інші обов'язкові платежі.

У п'ятому розділі показуються суми, що спрямовуються підприємством на покриття збитків минулих років.

У шостому розділі «Елементи операційних витрат» відображається вартість матеріальних витрат разом, зокрема за джерелами придбання: за прямими договорами; на біржах; на інших умовах. Надається розшифрування матеріальних витрат за їх видами: сировина й основні матеріали; напівфабрикати і комплектуючі вироби; паливо і електроенергія; будівельні матеріали; допоміжні та інші матеріали. Крім матеріальних витрат, у цьому ж розділі відображаються витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні затрати.

У сьомому розділі фінансового плану «Розрахунок податку на додану вартість» відбиваються суми податкового зобов'язання з ПДВ, операцій, з яких стягується ПДВ, отриманих пільг, податкового кредиту і чиста сума податкового зобов'язання на поточний період.

Фінансовий план підприємства наведено в табл. 11.1.

Таблиця 11.1

Фінансовий план підприємства (зразок)

Показник	Разом за плановий рік	У тому числі за кварталами			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6
Частина 1. Формування чистого прибутку, тис. грн					
I. Доходи					
Дохід (виручка) від реалізації продукції					
Податок на додану вартість					
Акцизний податок					
Інші вирахування з доходу					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції					
Інші операційні доходи – разом					
У тому числі:					
доходи від реалізації іноземної валюти					
інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій)					
операційної оренди активів					
операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті					
суми штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, які одержано від боржників або за рішенням судів					
доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позову					
відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійних)					
суми одержаних грантів та субсидій					
інші доходи від операційної діяльності					
Дохід від участі в капіталі (доходи від інвестицій, здійснених в асоційовані підприємства, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі)					

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6
Інші доходи – разом					
У тому числі:					
дохід від реалізації фінансових інвестицій					
необоротних активів					
майнових комплексів					
неопераційних курсових різниць					
інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю					
Надзвичайні доходи (відшкодування збитків від надзвичайних подій, стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо)					
Разом доходів					
II. Витрати					
Собівартість реалізованої продукції – разом					
У тому числі:					
виробнича собівартість продукції (робіт, послуг), що була реалізована протягом звітного періоду					
Адміністративні витрати – разом					
У тому числі:					
загальні корпоративні витрати					
витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством					
витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання					
витрати на зв'язок					
інші					
Витрати на збут – разом					
У тому числі:					
витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів)					
на рекламу					
на доставку продукції споживачам					

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6
Інші операційні витрати – разом					
У тому числі: єдиний податок					
собівартість реалізованих виробничих запасів					
сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів					
втрати від операційних курсових різниць					
визнані економічні санкції					
інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг)					
Фінансові витрати – разом					
У тому числі:					
витрати на проценти					
інші витрати підприємства, пов'язані з залученням позикового капіталу					
Втрати від участі в капіталі (збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться за методом участі в капіталі)					
Інші витрати – разом					
У тому числі:					
собівартість реалізації фінансових інвестицій					
необоротних активів					
майнових комплексів					
втрати від неопераційних курсових різниць					
втрати від зниження фінансових інвестицій та необоротних активів					
інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства					

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6
Податок на прибуток від звичайної діяльності					
Надзвичайні витрати (невідшкодовані збитки)					
Разом витрат					
III. Фінансові результати діяльності					
Валовий прибуток					
Фінансовий результат від операційної діяльності					
Фінансовий результат від звичайної діяльності					
Чистий прибуток (збиток) – разом					
У тому числі: прибуток					
збиток					
IV. Плановий розподіл чистого прибутку					
Відрахування – разом					
У тому числі:					
до фонду дивідендів					
до резервного фонду					
на розвиток виробництва					
на матеріальні заохочення					
на соціальні цілі					
Інші цілі (розшифрування)					
Частина 2. Джерела формування та надходження коштів і напрямки використання, тис. грн					
I. Джерела формування та надходження коштів					
Чистий прибуток					
Нерозподілений прибуток минулих періодів					
Амортизаційні відрахування					
Довгострокові кредити банків					
Інші довгострокові фінансові зобов'язання					
Інші довгострокові зобов'язання					
Короткострокові кредити банків					
Суми авансів, одержаних від поставок продукції, виконання робіт, послуг					

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6
Векселі видані					
Товари, роботи, послуги, одержані на умовах відстрочення платежу					
Цільове фінансування і цільові надходження – разом					
У тому числі:					
субсидії, асигнування з бюджету					
кошти спеціальних цільових фондів (розшифрування)					
Інші джерела (розшифрування)					
II. Приріст активів підприємства					
Капітальні інвестиції – разом					
У тому числі:					
капітальне будівництво					
придбання (виготовлення) основних засобів					
придбання (виготовлення) інших необоротних активів					
Придбання (створення) нематеріальних активів					
Модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів					
Довгострокові фінансові інвестиції					
Приріст оборотних активів підприємства					
Поточні фінансові інвестиції					
Інші витрати (розшифрування)					
III. Повернення залучених коштів – разом					
У тому числі:					
довгострокові кредити банків					
інші довгострокові фінансові зобов'язання					
інші довгострокові зобов'язання					
короткострокові кредити банків					
інші зобов'язання					

Закінчення табл. 11.1

1	2	3	4	5	6
IV. Витрати, пов'язані із внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів					
Сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету – разом					
У тому числі:					
податок на прибуток					
єдиний податок					
інші податки та обов'язкові платежі					
Погашення податкової заборгованості, яка виникла на початок планового періоду, у тому числі реструктуризовані та відстрочені суми, що підлягають сплаті у плановому році					
Внески до державних цільових фондів					
інші обов'язкові платежі (розшифрування)					
V. Покриття збитків минулих періодів					
VI. Елементи операційних витрат					
Матеріальні затрати – разом					
Витрати на оплату праці					
Відрахування на соціальні заходи					
Амортизація					
інші операційні витрати					
Разом					
VII. Розрахунок податку на додану вартість (ПДВ)					
Податкові зобов'язання					
Податковий кредит					
Чиста сума зобов'язань за поточний звітний період					
а) позитивне значення					
б) негативне значення					

Річний фінансовий план складається з поквартальним розбиттям за його показниками. В основу формування фінансового плану покладено балансовий метод, тобто узгодження витрат з джерелами їх фінансування.

Дані для складання фінансового плану беруться з відповідних таблиць (розрахунків), що входять у фінансове планування: розрахунок прибутку підприємства; розрахунок нормативів власних оборотних активів і джерел їх покриття; розрахунок амортизаційних відрахувань; розрахунок капітальних вкладень (інвестицій) і джерел їх фінансування; розрахунок залучення кредитів банку; розрахунок сум податків і платежів, що сплачуються до бюджету і централізованих фондів тощо.

Складаючи фінансовий план, слід зважати, що сума витрат і відрахувань має відповідати сумі доходів і надходжень коштів. Однак з огляду на те, що одним видом джерел (прибутком) можуть покриватися кілька видів витрат, то перед складанням фінансового плану потрібно взаємоузгоджувати (збалансовувати) ці витрати з джерелами їх покриття. Це здійснюється шляхом складання перевірконої таблиці шахової форми (табл. 11.2).

Таблицю формують у певній послідовності: спочатку записують підсумкові показники доходів і витрат, потім за кожною статтею витрат вказують суми відповідних джерел їх фінансування. У такий спосіб здійснюється взаємоузгодження витрат із джерелами їх фінансування. Дані цієї таблиці використовуються під час складання фінансового плану.

Таблиця 11.2

Перевірочна таблиця шахової форми (скорочений зразок)

Витрати	Джерела фінансування						Разом
	Прибуток підприємства	Амортизаційні відрахування	Цільове фінансування	Кошти спеціальних фондів	Інші власні джерела	Кредит банку	
Капітальні вкладення – інвестиції							
Приріст нормативів власних оборотних активів тощо							
Разом							

Сформований фінансовий план (проект) державного підприємства з пояснювальною запискою, яка має містити обґрунтований зміст окремих його показників, а також аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємства за попередній звітний рік, подається його керівником до вищого органу, уповноваженого керувати відповідним державним майном, до 1 травня року, що передує планованому, для його розгляду і затвердження. Вищий орган не пізніше ніж до 1 липня має розглянути і затвердити поданий фінансовий план. Затверджений фінансовий план є основою для організації фінансової роботи і контролю за надходженням прибутку, фінансових ресурсів і цільовим їх використанням.

Підприємства щоквартально мають аналізувати виконання фінансового плану. За результатами аналізу мусить складатися звіт про виконання його показників. Складений звіт подається вищому органу у строки, встановлені для здачі фінансової звітності.

Форма річного фінансового плану, порядок складання та затвердження для підприємств інших форм власності встановлюється їх власниками.

11.4. Оперативний фінансовий план надходження коштів і здійснення платежів. Касовий план

У підвищенні ефективності виробництва велику роль відіграє оперативне управління. Водночас ефективність управління виробничими процесами, регулювання розрахунків з працівниками підприємства, покупцями та постачальниками, ланками фінансово-кредитної системи (бюджетом, централізованими позабюджетними фондами, установами банків та ін.), забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежать від організації оперативного фінансового планування, яке передбачає складання насамперед платіжного календаря.

Платіжний календар – це документ, у якому відображаються поточні надходження коштів підприємства на певний період.

Платіжний календар призначений для встановлення розмірів поточних витрат і надходжень коштів, послідовності й термінів виконання підприємством усіх розрахунків на певний період. Цей календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечувати своєчасне виконання розрахунків і платіж-

них зобов'язань, встановлювати зміни та рівень платоспроможності, фінансування нормальної господарської діяльності підприємства у відповідному періоді.

Платіжний календар складається на короткі проміжки часу – місяць, 15 днів, декаду. Найдоцільніше скласти платіжний календар на місяць з подекадним розбиттям.

Платіжний календар має два розділи.

У першому розділі вказуються всі види витрат (платежів) підприємства за плановий період: на виплату заробітної плати і прирівняних до неї платежів; суми податків і платежів, що сплачуються до бюджету та позабюджетних фондів; на оплату рахунків постачальників за товарно-матеріальні цінності й надані послуги, виконані роботи з капітального будівництва та капітального ремонту; суми сплачуваної простроченої кредиторської заборгованості; суми кредитів і відсотків, що погашаються за ними; інші види платежів.

У другому розділі відображаються залишки коштів за рахунками в банках та в касі підприємства, а також очікуваних надходжень коштів з різноманітних джерел: виручка від продажу основних фондів і товарно-матеріальних цінностей; надходження від погашення дебіторської заборгованості, з централізованих джерел, у вигляді кредитів банків та ін.

Формуючи платіжний календар, використовують: дані обліку операцій за рахунками в банках та в касі підприємства; планові дані про строки випуску і продажу продукції, надання послуг; договори з постачальниками на поставки матеріальних ресурсів; відомості про термінові і прострочені платежі постачальникам та підрядникам; встановлені відповідно до чинного законодавства строки виплати заробітної плати працівникам підприємства; узгоджені з податковим органом (встановлені законодавством) строки сплати відповідних податків та платежів у бюджет та позабюджетні фонди; кредитні договори з банками; затверджені розміри видачі; строки погашення кредиту та розмір сплати за нього; дані про стан дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. Форму платіжного календаря наведено в табл. 11.3.

Відношення між розділами календаря – надходженнями та витратами коштів – має бути таке, що забезпечує їхню рівність або перевищення надходжень коштів над їх витратами.

Таблиця 11.3

Платіжний календар підприємства на листопад 2017 р., тис. грн

№ з/п	Розділ і стаття календаря	Разом за місяць	У тому числі за декадами		
			I	II	III
I. Витрати коштів					
1	Платежі до Пенсійного фонду	35,0	20,0	-	15,0
2	Невідкладні потреби підприємства	18,0	6,0	6,0	6,0
3	Податки та інші платежі до централізованих фондів	38,0	-	38,0	-
4	Заробітна плата та прирівняні до неї платежі	105,0	60,0		45,0
5	Оплата простроченої кредиторської заборгованості постачальникам	15,0	5,0	5,0	5,0
6	Оплата рахунків постачальників	150,0	50,0	50,0	50,0
7	Оплата рахунків підрядників	105,0	45,0	60,0	-
8	Погашення прострочених позик	-	-	-	-
9	Погашення термінових позик	-	-	-	-
10	Виплата відсотків за позиками	-	-	-	-
11	інші платежі	10	3,5	3,5	3,0
	Разом	476,0	189,5	162,5	124,0
II. Надходження коштів					
1	Залишок коштів на рахунках у банках і в касі підприємства	15	15	-	-
2	Виручка від продажу продукції, робіт та послуг	405,0	144,5	146,5	114,0
3	Виручка від продажу основних фондів і товарно-матеріальних цінностей	30,0	10,0	10,0	10,0
4	Надходження простроченої дебіторської заборгованості	15,0	15,0	-	-
5	Надходження з централізованих джерел	10,0	10,0	-	-
6	Надходження короткострокових кредитів	-	-	-	-
7	інші надходження коштів	11,0	-	11,0	-
8	Надходжень разом	486,0	194,5	167,5	124,0
9	Перевищення надходжень над витратами	10	5	5	-
10	Перевищення витрат над надходженнями	-	-	-	-

Зайві кошти в цьому разі залишаться на поточному рахунку підприємства, і це означає стійкість його фінансового стану та платоспроможність у наступному періоді. Перевищення витрат над надходженнями коштів свідчить про зменшення можливості підприємства щодо покриття наступних витрат, і тому підприємство мусить відшукати резерви збільшення обсягів грошових надходжень за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, вжиття заходів із прискорення розрахунків за неї, стягнення дебіторської заборгованості, скорочення відповідних видів витрат або перенесення їх оплати на наступні періоди тощо.

Попри все, незалежно від співвідношення дохідної і видаткової частин платіжного календаря, його формування та використання в оперативному управлінні підприємства дають можливість здійснювати контроль за надходженням коштів та їх цільовим використанням, що сприяє укріпленню розрахунково-платіжної й фінансової дисципліни.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність фінансового планування.
2. Перелічіть основні принципи та завдання фінансового планування.
3. Що є вихідними передумовами складання фінансового плану?
4. З'ясуйте методи фінансового планування.
5. Опишіть основні розділи фінансового плану підприємства.
6. Яка мета розробки балансового плану?
7. Що охоплено поняттям «платіжний календар»?

Тести

1. *Фінансове планування – це:*
 - 1) метод управління фінансовими ресурсами;
 - 2) розробка бізнес-плану;
 - 3) процес пошуку фінансових ресурсів для виконання господарського плану;
 - 4) розробка плану валових доходів і валових витрат у їх взаємозв'язку.
2. *Необхідність складання прогнозного балансу активів і пасивів зумовлена потребою:*
 - 1) аналізу фінансового стану підприємства;
 - 2) ув'язування активів і пасивів балансовим методом;

3) передбачення фінансового стану підприємства на кінець планового періоду;

4) контролю виконання фінансового плану.

3. Фінансове планування на підприємстві передбачає:

1) ресурсне збалансування прогнозованих видатків на соціальний розвиток з доходами підприємства;

2) розробку плану валового і чистого прибутку підприємства;

3) економічно обґрунтоване ресурсне збалансування бізнес-плану (плану економічного і соціального розвитку підприємства) на поточний рік, квартал;

4) балансую у зв'язку доходів і видатків підприємства.

4. Необхідність складання фінансового плану державним підприємством зумовлена:

1) потребою ефективного управління капіталом;

2) рішенням Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України;

3) потребою ресурсного ув'язування витрат з доходами;

4) усім, разом узятим.

5. Оперативне фінансове планування проводиться з метою:

1) оперативного реагування на хід виконання фінансового плану;

2) контролю за грошовими надходженнями і платежами в часі;

3) складання балансу грошових потоків;

4) визначення в часі грошових надходжень і платежів.

6. Основною складовою оперативного фінансового плану є:

1) баланс грошових ресурсів;

2) план доходів і витрат;

3) баланс грошових потоків або календар платежів;

4) касовий план.

7. Економічно обґрунтований фінансовий план повинен забезпечити можливість:

1) ритмічного виконання бізнес-плану;

2) фінансової стабільності;

3) ефективно управляти капіталом;

4) усі відповіді правильні.

8. Фінансовий план складається з:

1) основних розділів, кошторисів і розрахунків, що обґрунтовують окремі статті доходів і витрат;

2) балансів доходів і витрат;

- 3) планів валового доходу, витрат і прибутку;
- 4) набору економічно обґрунтованих і ресурсно збалансованих таблиць доходів і витрат, що впливають із прогнозованої операційної, інвестиційної та іншої звичайної діяльності підприємства.

9. *Планування оборотних коштів – це процес:*

- 1) визначення потреби в оборотних коштах для формування планових оборотних засобів;
- 2) встановлення нормативу оборотних засобів;
- 3) розрахунку норм оборотних коштів за складовими елементами оборотних засобів;
- 4) визначення джерел формування оборотних коштів.

Практичні завдання

Завдання 1

Визначте величину і рівень прогнозованого валового прибутку промислового підприємства на поточний рік на основі таких даних:

Показники	Одиниці виміру	Варіанти		
		I	II	III
План реалізації продукції:	шт.			
А		1000	200	700
Б		5000	600	200
Ринкова ціна за одиницю продукції:	грн			
А		115	300	40
Б		25	50	420
Підприємство не є платником акцизного збору				
Планова собівартість одиниці продукції:	грн			
А		70	220	30
Б		18	38	280

Вкажіть:

- 1) призначення валового прибутку;
- 2) джерела формування валового прибутку на підприємствах промисловості, торгівлі, ресторанного господарства.

Завдання 2

Складіть план операційних доходів і витрат для підприємства на поточний рік на основі матеріалів аналізу фінансових результатів підприємства за звітний рік (дод. 1, 2 відповідно до варіанту) і таких даних:

Показники	Одиниці виміру	Варіанти		
		I	II	III
Прогнозується порівняно зі звітним роком:				
Збільшення виторгу від реалізації продукції	%	5	7	15
Зниження питомої ваги собівартості реалізованої продукції	пункти	3	2	4
Рівень операційних витрат та інших операційних доходів залишити незмінним				

Послідовність розв'язання завдання:

- визначте структуру доходів, витрат і прибутку за звітний рік (у % до доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг);
- складіть план операційних доходів і витрат, використовуючи структуру фінансових результатів звітного року і наведених даних.

Вкажіть:

1) які підприємства в ринкових умовах прогнозують збільшення обсягів діяльності;

2) чи завжди збільшення обсягів діяльності сприяє зростанню величини прибутку від операційної діяльності.

Завдання 3

Визначте величину товарообороту, за якого торговельне підприємство, не змінюючи інших показників, досягне беззбитковості, на основі таких даних:

Показники	Одиниці виміру	Варіанти		
		I	II	III
Товарооборот за звітний період	тис. грн	660	870	1220
Рівень валового прибутку	% до товарообороту	20,10	20,00	17,40
Рівень операційних витрат	% до товарообороту	22,44	20,81	19,18
Рівень умовно-постійних витрат	% до товарообороту	9,24	10,46	8,10

Для визначення критичної величини товарообороту доцільно використовувати формулу:

$$Q = \frac{F \times 100}{d - b},$$

де Q – критична величина товарообороту, за якої підприємство буде беззбитковим; F – сума умовно-постійних операційних витрат; d – рівень валового прибутку у відсотках до товарообороту; b – рівень змінних операційних витрат у відсотках до товарообороту.

Тема рефератів

1. Необхідність, мета і завдання фінансового планування і прогнозування.
2. Методика планування позитивних і негативних грошових потоків.
3. Прогнозний план активів і пасивів підприємства, його суть і необхідність.
4. Методика планування чистого доходу і валового прибутку підприємства.
5. Прогнозування кредиторської заборгованості як відносно сталого джерела формування планових оборотних засобів.
6. Прогнозування потреби в короткостроковому банківському кредиті та обґрунтування його економічної доцільності.
7. Роль соціальної політики в реалізації фінансової стратегії.

Тема 12

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ Й ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВ

12.1. Криза підприємства: економічний зміст і фактори, що її зумовлюють.

12.2. Оцінка та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

12.3. Економічна суть і види санації підприємства.

12.4. Санаційний аудит.

12.5. Розробка програми санації.

Ключові слова: банкрутство, боржник, грошові зобов'язання, кредитор, ліквідатор, ліквідація підприємства, мирова угода, неплатоспроможність, санація, фінансове оздоровлення.

12.1. Криза підприємства: економічний зміст і фактори, що її зумовлюють

Термін «криза підприємства» охоплює різноманітні сторони життєвого циклу підприємства – від елементарних перешкод у функціонуванні підприємства через конфлікти до ліквідації підприємства.

Під фінансовою кризою розуміють період розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини.

Фактори, які можуть викликати фінансову кризу на підприємстві, поділяються на зовнішні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні (які залежать від його діяльності).

До **зовнішніх факторів** належать: спад в економіці загалом, інфляція, нестабільність господарського та податкового законодавства, а також фінансового та валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, криза окремої галузі, політична нестабільність у країні чи в країнах-постачальниках сировини.

До внутрішніх факторів належать: брак чітко визначеної стратегії в розвитку підприємства; низький рівень організаційної структури, менеджменту, маркетингу та втрата ринків збуту,

незадовільне використання виробничих ресурсів, утримання зайвих робочих місць.

Усі ці причини тісно взаємопов'язані. Типовими наслідками впливу названих причин на фінансово-господарський стан підприємства є:

- втрата клієнтів та покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність понаднормових запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і зростання плинності кадрів;
- підвищення тиску на ціни і зменшення обсягів реалізації.

Види кризи:

1) стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і це призводить до незадовільної структури балансу);

2) криза прибутковості (коли збитки з'їдають власний капітал);

3) криза ліквідності (коли підприємство є неплатоспроможним).

12.2. Оцінка та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства

Найбільш відомими моделями прогнозування банкрутства є моделі знаних західних економістів Альтмана, Ліса, Таффлера, Тишоу, Спрінгейта та ін.

Уперше 1968 року професор Нью-Йоркського університету Альтман дослідив 22 фінансових коефіцієнти і вибрав із них 5 для включення в кінцеву модель визначення кредитоспроможності суб'єктів господарювання:

$$Z=1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1,0 \times X_5, \quad (12.1)$$

$$\text{де } X_1 = \frac{PK_{\text{сер.}}}{BB_{\text{сер.}}} = \frac{\phi \cdot 1(p \cdot 1195 - p \cdot 1695) / 2}{\phi \cdot 1(p \cdot 1900_{\text{поч.}} + p \cdot 1900_{\text{кін.}}) / 2}, \quad (12.2)$$

де $PK_{\text{сер.}}$ – середня величина робочого капіталу; $BB_{\text{сер.}}$ – середня величина валюти балансу.

$$X_2 = \frac{ЧП}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2350(2355)}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.3)$$

де ЧП – чистий прибуток (збиток).

$$X_3 = \frac{ЧД(В)P}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2000}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.4)$$

де ЧД(В)P – чистий дохід (виручка) від реалізації.

$$X_4 = \frac{Зареєстр.К}{ЗК_{сер.}} = \frac{\phi.1p.1400}{\phi.1(p.1695_{поч.} + p.1695_{кін.})/2}, \quad (12.5)$$

де Зареєстр.К – зареєстрований капітал; ЗК_{сер.} – середня величина залученого капіталу.

$$X_5 = \frac{Д(В)P}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2000}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.6)$$

де Д(В)P – дохід (виручка) від реалізації.

Якщо значення $Z < 1,8$, то існує дуже висока ймовірність банкрутства; $1,81 < Z < 2,7$ – висока ймовірність банкрутства; $2,71 < Z < 2,99$ – можлива ймовірність банкрутства; від 3,0 – низька ймовірність банкрутства. Аналізуючи, слід звертати увагу не так на шкалу ймовірності банкрутства, як на динаміку цього показника.

На основі п'ятифакторної моделі Е. Альтмана розроблена і використовується комп'ютерна модель прогнозування ймовірності банкрутства.

В 1972 році Ліс розробив формулу для Великобританії:

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4, \quad (12.7)$$

$$\text{де } X_1 = \frac{ОК_{сер.}}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.1(p.1195_{поч.} + p.1195_{кін.})/2}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.8)$$

де ОК_{сер.} – середня величина оборотного капіталу; ВБ_{сер.} – середня величина валюти балансу.

$$X_2 = \frac{ОП}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2190(2195)}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.9)$$

де ОП – операційний прибуток (збиток).

$$X_3 = \frac{НП_{сер.}}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.1(p.1420_{поч.} + p.1420_{кін.})/2}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.10)$$

де НП_{сер.} – середня величина нерозподіленого прибутку.

$$X_4 = \frac{BK_{сер.}}{ЗК_{сер.}} = \frac{\phi.1(p.1495_{поч.} + p.1495_{кін.})/2}{\phi.1(p.1695_{поч.} + p.1695_{кін.})/2}, \quad (12.11)$$

де $BK_{сер.}$ – середня величина власного капіталу; $ЗК_{сер.}$ – середня величина залученого капіталу.

До речі, граничне значення дорівнює 0,037.

1997 року Таффлер запропонував таку формулу:

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (12.12)$$

$$\text{де } X_1 = \frac{ОП}{ПЗ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2190(2195)}{\phi.1(p.1695_{поч.} + p.1695_{кін.})/2}, \quad (12.13)$$

де $ОП$ – операційний прибуток (збиток); $ПЗ_{сер.}$ – середня величина поточних зобов'язань.

$$X_2 = \frac{OK_{сер.}}{ПЗ_{сер.}} = \frac{\phi.1(p.1195_{поч.} + p.1195_{кін.})/2}{\phi.1(p.1695_{поч.} + p.1695_{кін.})/2}, \quad (12.14)$$

де $OK_{сер.}$ – середня величина оборотного капіталу.

$$X_3 = \frac{ПЗ_{сер.}}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.1(p.1695_{поч.} + p.1695_{кін.})/2}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.15)$$

де $ВБ_{сер.}$ – середня величина валюти балансу.

$$X_4 = \frac{ЧД(В)Р}{ВБ_{сер.}} = \frac{\phi.2p.2000}{\phi.1(p.1900_{поч.} + p.1900_{кін.})/2}, \quad (12.16)$$

де $ЧД(В)Р$ – чистий дохід (виручка) від реалізації.

Якщо величина Z -рахунку є більшою за 0,3, то це свідчить про те, що у підприємства непогані довгострокові перспективи, а якщо менша за 0,2, то банкрутство є дуже вірогідним.

Дещо надійнішим методом інтегральної оцінки загрози банкрутства є коефіцієнт фінансування важколіквідних активів, який застосовується у зарубіжній практиці фінансового менеджменту. Для цього визначається, якою мірою ці активи (сума всіх позаоборотних активів та оборотних активів у формі запасів ТМЦ) фінансуються власними і позиченими коштами.

Рівень загрози банкрутства підприємства відповідно до цієї моделі оцінюється за такою шкалою:

$ПА+З < ВК$ – ймовірність банкрутства дуже низька;

$ПА+З < ВК+ДЗ$ – ймовірність банкрутства можлива;

$ПА+З < ВК+ДЗ+ПЗ$ – ймовірність банкрутства висока;

$ПА+З > ВК+ДЗ+ПЗ$ – ймовірність банкрутства дуже висока,

де $ПА$ – середня вартість позаоборотних активів; $З$ – середня сума поточних запасів ТМЦ; $ВК$ – середня величина власного капіталу; $ДЗ$ – середня величина довгострокових банківських кредитів; $ПЗ$ – середня величина короткострокових банківських кредитів.

За своєю економічною суттю ця модель відображає політику фінансування активів (консервативну, помірну, агресивну і надагресивну), до якої вдається підприємство.

Оцінювати фінансовий стан підприємства і можливість його банкрутства можна також через показники фінансової стійкості. Тут принципове значення має те, які саме абсолютні показники відображають стійкість фінансового стану.

Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишок або недостатність джерел засобів для формування запасів і витрат, тобто різниця між величиною запасів і величиною витрат.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовують кілька показників, як-от:

- наявність власних оборотних засобів ($Обоб$);
- наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат ($Ззн$);
- загальна величина основних джерел формування запасів і витрат ($ЗАГзн$).

Цим показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники рівня забезпеченості запасами і рівня витрат:

- надлишки (+) або недостатність (–) власних оборотних засобів ($\pm Обоб$);
- надлишки (+) або недостатність (–) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат ($\pm Ззн$);
- надлишок (+) або недостатність (–) основних джерел формування запасів і витрат ($\pm ЗАГзн$).

Розрахунки цих трьох показників дають змогу класифікувати фінансові ситуації за рівнем їхньої стійкості.

Для визначення фінансової стійкості використовують тривимірний показник.

Абсолютна стійкість фінансового стану буде за таких умов:

$$Обоб \geq 0, Ззн \geq 0, ЗАГзн \geq 0. \quad (12.17)$$

Нормальна стійкість фінансового стану підприємства, яка гарантує його платоспроможність, забезпечується за умови:

$$Обоб < 0, Ззн \geq 0, ЗАГзн \geq 0. \quad (12.18)$$

Нестійке фінансове становище пов'язане з порушенням платоспроможності, коли, проте, ще існує можливість установавання рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення власних оборотних засобів, а також шляхом додаткового залучення довгострокових кредитів і позичкових засобів, що забезпечується за умови:

$$Обоб < 0, Ззн < 0, ЗАГзн \geq 0. \quad (12.19)$$

Фінансова нестійкість вважається допустимою, коли величина вартості, що залучається для формування запасів і витрат короткострокових кредитів і позичкових засобів, не перевищує сумарної вартості виробничих запасів, готової продукції і товарів (найбільш ліквідної частини запасів і витрат), тобто коли виконуються такі умови:

– виробничі запаси плюс готова продукція і товари (за собівартістю) дорівнюють короткостроковим кредитам і позичковим засобам, які беруть участь у формуванні запасів і витрат, або є більшими за них;

– вартість незавершеного виробництва плюс витрати майбутніх періодів дорівнюють сумі позичкових і довгострокових засобів формування запасів і витрат або є меншими за них.

Кризовий фінансовий стан, за якого підприємство перебуває на межі банкрутства, настає тоді, коли грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості:

$$Обоб < 0, Ззн < 0, ЗАГзн < 0. \quad (12.20)$$

Тимчасом А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, В. В. Ковальов пропонують дещо іншу методику визначення типу фінансової стійкості підприємства (до них приєднується також Г. В. Савицька).

Абсолютна стійкість фінансового стану підприємства – коли виконуються такі умови:

$$ЗЗ < \sum ВОК + КР, \quad (12.21)$$

де $ЗЗ$ – запаси і затрати; $\sum ВОК$ – сума власних оборотних коштів; $КР$ – кредити під ТМЦ.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і затрат джерелами засобів більше одиниці:

$$k_{33} = \frac{\sum BOK + KP}{33} > 1. \quad (12.22)$$

Нормальна стійкість фінансового стану підприємства – коли виконуються такі умови:

$$33 = \sum BOK + KP, \quad (12.23)$$

$$k_{33} = \frac{\sum BOK + KP}{33} = 1. \quad (12.24)$$

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан підприємства – коли виконуються такі умови:

$$33 = \sum BOK + KP + D, \quad (12.25)$$

де D – тимчасово вільні джерела засобів.

$$k_{33} = \frac{\sum BOK + KP + D}{33} = 1. \quad (12.26)$$

Кризовий фінансовий стан підприємства – коли виконуються такі умови:

$$33 > \sum BOK + KP + D, \quad (12.27)$$

$$k_{33} = \frac{\sum BOK + KP + D}{33} < 1. \quad (12.28)$$

Окрім того, у вітчизняній економіці застосовують найприйнятнішу систему показників – У. Бівера (табл. 12.1), яка дає можливість визначати незадовільну структуру балансу неплатоспроможних підприємств.

Таблиця 12.1

Характеристика показників Бівера

Показники	Компанія із задовільним фінансовим станом	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	0,4 + 0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	6 – 8	4	-22
Фінансовий лівередж	<37	<50	<80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,4	<0,3	0,06
Коефіцієнт покриття зобов'язань	>3,2	<2	<1

$$\text{Коефіцієнт Бівера} = \frac{\text{чистий прибуток} - \text{амортизація}}{\text{довгострокові зобов'язання} + \text{короткострокові зобов'язання}} \quad (12.29)$$

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{активи}} \times 100, \quad (12.30)$$

$$\text{Фінансовий лівередж} = \frac{\text{довгострокові зобов'язання} + \text{короткострокові зобов'язання}}{\text{активи}} \quad (12.31)$$

$$\text{Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом} = \frac{\text{власний капітал} - \text{позаоборотні активи}}{\text{активи}} \quad (12.32)$$

$$\text{Коефіцієнт покриття зобов'язань} = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{короткострокові зобов'язання}} \quad (12.33)$$

12.3. Економічна суть і види санації підприємства

Термін «санація» походить із латинської *sanare*, що означає оздоровлення або видужання.

Санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Мета фінансової санації – покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Санація може здійснюватися: злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужною компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості на довгострокову; повною чи частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну та гетерономну санацію.

Автономна санація передбачає фінансування оздоровлення підприємства за рахунок його власних ресурсів і коштів, наданих власниками та іншими особами (без залучення в санаційний процес сторонніх осіб).

Гетерономна (зовнішня) санація характеризується участю в ній сторонніх осіб, зокрема банків та інших кредиторів, клієнтів, держави.

Рішення щодо проведення фінансової санації підприємства може прийматися в кількох визначених випадках.

Цілісний погляд на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства представляє собою «класична модель», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Згідно з класичною моделлю, процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення та аналізу фінансової кризи на підприємстві. На основі первинних бухгалтерських документів визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, а також реальний фінансовий стан підприємства.

12.4. Санаційний аудит

Санаційний аудит має багато спільного із загальним фінансовим аналізом підприємства. Проте йому притаманні свої особливості щодо об'єктів та мети проведення і щодо методів. Характерною рисою санаційного аудиту є те, що він проводиться не підприємством, яке перебуває у стані кризи, а третіми особами. Головна його мета – в оцінці придатності підприємства для санації, тобто у визначенні глибини фінансової кризи й виявленні можливостей її подолання.

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 напрямом діяльності аудиторських фірм є санаційний аудит, характерною рисою якого є та, що він здійснюється на підприємствах, котрі перебувають у фінансовій кризі. Мета його – оцінювання санаційної спроможності підприємства, що досягається через вирішення таких завдань:

- проводиться причинно-наслідковий аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- визначається глибина фінансової кризи;
- робиться порівняльний аналіз сильних і слабких сторін підприємства;
- здійснюється економіко-правова експертиза наявної в підприємства санаційної концепції;
- робиться висновок про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання.

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.

Джерела інформації для проведення санаційного аудиту діляться 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 загалом, висновки незалежних експертів, нормативні документи, аналіз ринків збуту, фінансові плани та інші прогностичні розрахунки).

Складові санаційного аудиту:

1. Аудит фінансової сфери охоплює: оцінювання динаміки і структури валюти балансу, аналіз джерел власних коштів, аналіз структури дебіторської (кредиторської) заборгованості та структуру активів, аналіз формування та використання прибутку.

2. 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;
- здійснюється аналіз виробничих витрат;

- досліджується рух основних фондів та амортизаційних відрахувань;

- оцінюються показники праці.

Особливу увагу зосереджують на аналізі витрат, які входять у собівартість продукції і не пов'язані з виробничою діяльністю. Вивчається також фактична наявність сировини, матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів, інших товарно-матеріальних цінностей, які не стосуються виробничого процесу. На цій основі розробляються рекомендації щодо їх подальшого використання, зокрема продажу.

3. Дослідження ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту готової продукції передбачає:

- визначення попиту на продукцію та його прогнозування;

- вивчення конкурентоспроможності товарів;

- забезпечення відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;

- розробку 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 і стратегії підприємства.

12.5. Розробка програми санації

Розробка програми санації здійснюється зазвичай фінансовими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санатора, аудиторськими фірмами.

Програма санації складається зі вступу та 4 розділів.

У **вступі** відображається загальна характеристика підприємства, а саме:

- правова форма організації бізнесу та форма власності;

- організаційна структура;

- сфера діяльності;

- історична довідка.

І розділ висвітлює вихідну ситуацію на підприємстві. Аналіз вихідних даних охоплює такі підрозділи:

– *Оцінювання зовнішніх умов*, у яких функціонує підприємство, є основою стратегічного планування і включає вивчення загальних політико-економічних тенденцій, що впливають на діяльність підприємства, аналіз галузі та ринкового сегмента. Під час вивчення загальної політико-економічної ситуації розглядаються розвиток економіки в цілому, демографічна ситуація, технологічні новації, зміна політичного середовища. Головною метою оцінювання навколишнього середовища є оцінювання можливості адаптації стратегії розвитку підприємства до змін у суспільно-політичному житті країни.

– *Аналіз фінансово-господарського стану* проводиться за двома напрямками:

- аналіз виробничо-господарської діяльності;
- аналіз фінансового стану.

У процесі аналізу з'ясовується фактичний фінансовий та майновий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величина прибутків (збитків), рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового лівериджу тощо).

– *Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць* полягає в систематизації та оцінюванні причин фінансової кризи та наслідків їхнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства. Аналіз причин фінансової кризи проводиться з метою їхньої локалізації та усунення. Виявлення симптомів кризи робиться на підставі аналізу слабких місць на підприємстві. Обмежувальні чинники (слабкі місця) можуть виявлятися в таких сферах, як:

- залучення капіталу (наприклад, утрата довіри кредиторів);
- ринок (бар'єри на шляху входження чи виходу з ринку);
- персонал (позиція профспілок, висока мобільність, психологічні чинники);
- законодавство (податки, заборона звільнення працівників).

У разі тривалої фінансової кризи фактори, що забезпечують потенціал підприємства, поступово вичерпуються. Як наслідок, позиції підприємства слабшають.

– *Наявний потенціал* – тут вивчаються сильні сторони підприємства, можливі шанси та наявний потенціал у кадровій,

виробничій, технологічній, маркетинговій та інших сферах. Наявний у підприємства потенціал розвитку визначається такими основними факторами:

- фінансове забезпечення та можливості залучення додаткового капіталу;
- наявність кваліфікованого персоналу;
- наявність надійних і дешевих джерел постачання сировини, матеріалів;
- наявність ринків збуту продукції;
- виробничий потенціал;
- ефективна організаційна структура;
- висока якість менеджменту.

На підставі аналізу вихідної ситуації робиться висновок про доцільність санації підприємства чи про необхідність його ліквідації.

У **II розділі** програми санації сформульовано стратегічні цілі санації, цільові орієнтири, а також розробляється стратегія санації підприємства.

Крім цього, розділ має запропонувати оперативну (Crash-) програму з відображенням заходів, спрямованих на покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства. Лише за умови успішного виконання цієї програми підприємство може отримати можливість реалізувати план санації, тобто здійснити заходи для відновлення прибутковості та досягнення стратегічних конкурентних переваг. У каталозі санаційних заходів у рамках Crash-програми можуть бути запропоновані, скажімо, такі заходи:

- рефінансування дебіторської заборгованості (форвейтинг, факторинг, звернення до арбітражного суду);
- мобілізація прихованих резервів через продаж окремих позицій активів;
- зменшення та збільшення статутного капіталу;
- реструктуризація кредиторської заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- зворотний лізинг;
- розпродаж за зниженими цінами товарів, що користуються низьким попитом.

III розділ є основною частиною плану санації. Це контактний план заходів для відновлення прибутковості та конкурентоспро-

можності підприємства в довгостроковому періоді. Складовими цього розділу є:

- *План маркетингу та оцінка ринків збуту продукції.* У цьому підрозділі визначають ринкові фактори, які впливають на: збут продукції та місткість ринку; мотивацію споживачів; умови збуту; галузеві ризики; ситуацію на суміжних товарних ринках. Кількісне оцінювання частини ринку, яка належить підприємству, проводиться за основними споживачами готової продукції з посиленням на поточні обсяги реалізації та на перспективи її збільшення. Крім того, наводяться перелік можливих конкурентів, їхніх переваг і недоліків, а також схема реалізації продукції, методи стимулювання реалізації та пропозиції щодо оптимального співвідношення реалізованої ціни й собівартості. Окреслюються можливості та способи розширення ринків збуту. Дається оцінка діяльності підприємства з погляду антимонопольного законодавства.

- *План виробництва та капіталовкладень.* Містить дані про використання обладнання, його знос, витрати, пов'язані з відновленням (придбанням нового обладнання, ремонтом та реконструкцією), можливості оренди чи лізингу. Також характеризується виробничий процес, його «вузькі» місця, комерційні зв'язки з постачальниками факторів виробництва, зазначаються конкретні заходи щодо поліпшення асортименту продукції та підвищення її якості з тим, щоб досягти конкурентних переваг.

- *Організаційний план.* Тут відображають організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації (реорганізації) та перепрофілювання, аналізують управлінський та кадровий склад, фактичну кількість працівників і пропозиції щодо її зменшення, рекомендують заходи для посилення мотивації працівників та поліпшення організації менеджменту. У разі потреби вивчають можливості злиття, приєднання чи розукрупнення з урахуванням вимог антимонопольного законодавства.

IV розділ містить розрахунок ефективності санації, а також перелік організаційних заходів щодо реалізації плану та контролю за процесом реалізації. У цьому розділі деталізуються очікувані результати використання проекту, а також прогнозуються можливі ризики та збитки.

Основними критеріями оцінювання ефективності санації є:

- ліквідність і платоспроможність;
- прибутковість;

- додаткова вартість, створена в результаті санації;
- конкурентні переваги.

Якщо брати за основу критерій прибутковості, то ефективність санації (E) можна визначити за такою формулою:

$$E = \frac{\text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку}}{\text{Розмір вкладень проведення санації}}. \quad (12.34)$$

Результати санації оцінюють через додатковий прибуток підприємства, тобто різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення.

Мета санації вважається досягнутою, якщо за допомогою зовнішніх і внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи і забезпечує свою прибутковість і конкурентоспроможність на довгостроковий період.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність фінансової кризи?
2. Перелічіть основні ознаки кризи на рівні підприємства, охарактеризуйте їх.
3. З'ясуйте взаємозалежність банкрутства підприємств та економіки регіону.
4. Опишіть економічний зміст показника ймовірності банкрутства, що розраховується за моделлю Альтмана.
5. З якою метою та у яких випадках застосовують розрахунок коефіцієнта Бівера?
6. До яких методик вдаються, оцінюючи ймовірності банкрутства підприємства?
7. Які методики прогнозування банкрутства ґрунтуються на використанні порівняльного аналізу?
8. Опишіть методики оцінки кризового стану підприємства та оцінки ймовірності банкрутства.
9. Яке буває інформаційне забезпечення оцінки ймовірності банкрутства?
10. Що таке антикризова стратегія?
11. Які види банкрутства ви знаєте?
12. Перелічіть види санації та їхні особливості.
13. Розтлумачте сутність мирової угоди.
14. Роз'ясніть державне регулювання процесу банкрутства.

Тести

1. *Санація підприємства – це:*

- 1) надання підприємству зовнішньої фінансової допомоги;
- 2) задоволення вимог кредиторів та виконання зобов'язань перед бюджетом;
- 3) сукупність усіх заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення;
- 4) те саме, що й реструктуризація;
- 5) система заходів фінансового характеру.

2. *Фінансова санація передбачає:*

- 1) рефінансування дебіторської заборгованості;
- 2) призначення тимчасової адміністрації;
- 3) реалізацію соціального плану;
- 4) реструктуризацію заборгованості;
- 5) технічне переобладнання виробництва.

3. *Правило фінансування, котре вимагає, щоби строки, на які мобілізуються фінансові ресурси, збігалися зі строками, на які вони вкладаються в реальні чи фінансові інвестиції, називається:*

- 1) золотим правилом фінансування;
- 2) золотим банківським правилом;
- 3) правилом вертикальної структури балансу;
- 4) правилом узгодженості строків;
- 5) золотим правилом балансу.

4. *Базою для визначення потреби в капіталі з метою здійснення виробничо-технічних санаційних заходів є:*

- 1) розмір поточних платіжних зобов'язань;
- 2) сума довгострокової кредиторської заборгованості;
- 3) обсяг потреби в інвестиційному та оборотному капіталі;
- 4) очікуваний обсяг виручки від реалізації окремих об'єктів активів;
- 5) додатний (від'ємний) СасН-Р1о\у, очікуваний у періоді проведення санації.

5. *До правил, які характеризують горизонтальну структуру капіталу, належить:*

- 1) золоте правило фінансування;
- 2) золоте банківське правило;
- 3) правило вертикальної структури балансу;
- 4) правило узгодженості строків;
- 5) золоте правило балансу.

6. Ефект фінансового лівериджу характеризує:

- 1) відношення позичкового капіталу до власного;
- 2) залежність рентабельності власного капіталу підприємства від рентабельності всіх активів, процентів за кредит та коефіцієнта заборгованості;
- 3) рентабельність позичкового капіталу;
- 4) рентабельність власного капіталу;
- 5) ефект фінансування діяльності та підвищення рентабельності власого капіталу за рахунок збільшення частки позичкового.

7. Правило вертикальної структури балансу вимагає:

- 1) щоб відношення власного капіталу до позичкового було 1:1;
- 2) щоб коефіцієнт заборгованості не перевищував 100%;
- 3) щоб структура капіталу та структура активів були узгоджені між собою;
- 4) дотримання певного співвідношення між власним і позичковим капіталом підприємства, що залежить від галузевих та інших умов діяльності останнього;
- 5) розрахунку двох показників: коефіцієнта фінансової незалежності та показника фінансового лівериджу.

Практичні завдання

Завдання 1

Обчисліть виручку від реалізації та обсяг реалізації продукції у натуральних показниках у точці беззбитковості на основі таких даних:

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Значення
1	Обсяг реалізації	шт.	100
2	Ціна реалізації за штуку	грн	15,00
3	Купівельна вартість одиниці товару	грн	10,00
4	Умовно-змінні операційні витрати	грн	100,00
5	Умовно-постійні операційні витрати	грн	40,00

Завдання 2

Обчисліть виручку від реалізації та обсяг реалізації продукції у натуральних показниках в точці беззбитковості на основі таких даних:

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Значення
1	Маржинальний прибуток на одиницю товару	грн	6,00
2	Умовно-змінні витрати на одиницю товару	грн	4,00
3	Купівельна вартість одиниці товару	грн	10,00
4	Умовно-постійні операційні витрати	грн	500,00

Завдання 3

Обчисліть виручку від реалізації та обсяг реалізації продукції у натуральних показниках у точці беззбитковості загалом по підприємству та по кожному товару на основі таких даних:

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Товар А	Товар Б	Разом
1	Обсяг реалізації	шт.	10	15	25
2	Ціна реалізації за штуку	грн	20,00	30,00	-
3	Купівельна вартість одиниці товару	грн	12,00	20,00	-
4	Умовно-змінні операційні витрати на одиницю товару	грн	4,00	5,00	-
5	Умовно-постійні операційні витрати	грн	-	-	100,00

Завдання 4

Поясніть зміст золотого правила балансу. Використовуючи дані фінансової звітності, перевірте дотримання підприємством умов цього правила.

Завдання 5

Розрахуйте ефект фінансового лівериджу та поясніть його дію на основі таких даних:

1. Загальний обсяг інвестицій – 200 000 грн.
2. Рентабельність інвестицій – 10%.
3. Процентна ставка за кредитування банківським кредитом – 7%.
4. Варіанти структури капіталу (%).

№ з/п	Капітал	Варіанти			
		I	II	III	IV
1	Власний капітал	25	50	100	75
2	Позичковий капітал	75	50	-	25

Розрахунок оформіть у вигляді таблиці:

№ з/п	Показники	Варіанти			
		I	II	III	IV
1	Загальний обсяг інвестицій, грн	200 000	200 000	200 000	200 000
2	Позичковий капітал, грн				
3	Власний капітал, грн				
4	Коефіцієнт фінансового лівериджу				
5	Прибуток перед сплатою процентів за кредит, грн				
6	Сума процентів за кредит, грн				
7	Прибуток після сплати процентів за кредит				
8	Рентабельність активів (Прибуток/активи)				
9	Диференціал фінансового лівериджу (Pa-Пс)				
10	Ефект фінансового лівериджу				

Тема рефератів

1. Фінансова криза. Основні симптоми кризи.
2. Банкрутство підприємств і соціальна відповідальність.
3. Ймовірність банкрутства та фінансова безпека підприємства.
4. Економічна сутність діагностики ймовірності банкрутства.
5. Ефективність антикризового фінансового управління.
6. Стратегічний механізм фінансової стабілізації підприємства.
7. Роль інституту банкрутства у ринковій економіці.
8. Сутність санації.

Список рекомендованої літератури

1. Аніловська Г. Я., Висоцька І. Б., Козій І. С. Фінанси підприємств: курс лекцій. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2017. 150 с.
2. Аніловська Г. Я., Столяренко О. О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2012. 404 с.
3. Аранчій В. І. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2004. С. 27–38.
4. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Львів: Магнолія-2006, 2008. 383 с.
5. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник. Львів: Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.
6. Бланк И. А. Управление использованием капитала. К.: Ника-Центр, 2000.
7. Бланк И. А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 1998. 544 с.
8. Боронос В. Г., Плікус І. Й. Управління фінансовою санацією підприємств: методика та практика. Суми: СумДУ, 2011. 311 с.
9. Воробйов Ю. М. Капітал підприємницьких структур у системі фінансового менеджменту: монографія. Сімферополь: Таврія, 2000. 324 с.
10. Господарський кодекс України з коментарями: науково-практичний коментар. URL: <http://legalexpert.in.ua/komkodeks/hku.html>
11. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
12. Гриб С. В., Болкунов І. О. Фінанси підприємств в таблицях, схемах та тестах: навчальний посібник. 2-е вид., перероб. та доп. Львів: Магнолія, 2013. 330 с.
13. Гришова І. Ю., Островська І. П., Макконен А. Санація підприємства як чинник його фінансової захищеності. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія «Фінанси і кредит». 2013. № 1. С. 16–20.
14. Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Фінанси підприємств у запитаннях та відповідях: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2011. 256 с.
15. Доходи державного бюджету. URL: <http://index.minfin.com.ua/budget>
16. Занько В. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с.
17. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: Кондор, 2003. 364 с.
18. Костирко О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка АПК*. 2010. № 7. С. 54–56.
19. Кукушкина В. В. Антикризисный менеджмент. М.: ИНФРА М, 2012. 328 с.
20. Методичні рекомендації з нормування власних оборотних коштів організацій і підприємств споживчої кооперації. К.: Укоопспілка, 1995. 12 с.
21. Міністерство фінансів України. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35131>

22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. *Офіційний вісник України*. 2013. № 19. С. 97–103.
23. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
24. ПДВ. URL: <https://www.golovbukh.ua>
25. Податкова система: навчальний посібник / за заг. ред. В. Л. Андрущенко. К.: Центр учбової літератури, 2015. 416 с.
26. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
27. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09. 2008 р. № 514-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17/page>
28. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
29. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження принципу державної реєстрації юридичних осіб на підставі модельного статуту: Закон України від 21.04.2011 р. № 3262-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3262-17?nreg=3262-17&find=1&text=&x=4&y=4><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
30. Про господарські товариства: Закон України від 19.09. 1991 р. № 1576-XII / Верховна Рада України. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12
31. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 р. № 2654-XII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>.
32. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
33. Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Національного банку України від 12.11.2003 р. № 492 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
34. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
35. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
36. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України: Постанова Національного банку України від 16.12.2002 р. № 508 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03>

37. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
38. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 460 с.
39. Сорока Р. С. Визначення джерел формування обігового капіталу підприємства. *Науковий вісник: збірник науково-технічних праць*. Львів: НЛТУУ, 2010. Вип. 17.1. С. 271–276.
40. Сорока Р. С. Оптимізація забезпеченості торговельних підприємств оборотним капіталом. *Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць*. Львів: В-во Львівської комерційної академії, 2010. Вип. 9. С. 244–249.
41. Стегней М. І., Білак Г. Г., Лінтур І. В. Фінансова санація та комплексна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 7. С. 359–368.
42. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: Ніка-Центр. 2002. 360 с.
43. Фінанси підприємств: навчальний посібник / за ред. Г. Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.
44. Фінанси підприємств: курс лекцій / за ред. Г. Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.
45. Фінанси підприємств: підручник / за ред. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2000. С. 5–20.
46. Фінанси підприємств: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
47. Фінанси підприємств: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. 6-те вид., перероб. та доповн. К.: КНЕУ, 2006. 552 с.
48. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар. URL: <http://uazakon.gu/ukr/tsku/>
49. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экономики РАН; глав. ред. Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055 с.

Термінологічний словник

А

Абсолютне вивільнення оборотних коштів – пряме скорочення потреби в оборотних коштах порівняно з попереднім періодом за одночасного збільшення обсягу виробництва.

Адміністративні витрати – загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Акцизи – непрямі податки на споживчі товари, виготовлені в країні або імпортовані.

Акцизний податок – непрямий податок, що встановлюється на під-акцизні товари та включається в їхню ціну.

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

Ануїтет – рівні один одному грошові платежі, які сплачуються через рівні проміжки часу (наприклад, щомісячно) в рахунок погашення отриманого кредиту та процентів по ньому.

Б

База оподаткування – фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Базовий податковий період – період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати до бюджету суми податків і зборів.

Банк платника/отримувача/стягувача – банк, що обслуговує платника/отримувача/стягувача.

Банк-емітент – банк, що відкрив акредитив чи здійснив емісію цінних паперів, платіжних карток або видав розрахунковий чек (розрахункову чекову книжку).

Банківський кредит – кредит, що надається банківською установою суб'єкту господарювання на підставі кредитного договору.

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Безвідкличний акредитив – акредитив, який може бути анульований або умови якого можуть бути змінені лише за згодою на це бенефіціара, на користь якого він був відкритий.

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

Бенефіціар – особа, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив.

Боргові зобов'язання – зумовлені фінансово-договірними відносинами, обов'язкові платежі, розрахунки підприємства, організації, установи.

В

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

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити у визначений строк визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Вексель переказний – вексель, який містить письмовий наказ однієї особи (юридичної або фізичної) іншій особі сплатити у зазначений строк визначену суму грошей третій особі.

Вексель простий – вексель, який містить зобов'язання векселедавця сплатити у зазначений строк визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Виконуючий банк – банк, який за дорученням банку-емітента здійснює платіж проти документів, визначених в акредитиві.

Вилучений капітал – фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених підприємством у його учасників.

Витрати – це зменшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу.

Витрати на збут – це витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів), а саме витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

Відкличний акредитив – акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара.

Відносне вивільнення оборотних коштів – збільшення обсягу виробництва внаслідок ефективного використання оборотних активів підприємства з тією самою сумою оборотних активів або з незначним їх зростанням у плановому році.

Відокремлений підрозділ – філія, представництво, відділення або інший відокремлений підрозділ, що не має статусу юридичної особи і здійснює свою діяльність від імені юридичної особи-резидента.

Вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства України та умов договору.

Власні оборотні кошти – власний і прирівняний до нього капітал, призначений для формування оборотних активів.

Власні фінансові ресурси – грошові кошти, які належать засновникам і учасникам підприємства на правах власності та використовуються для формування його активів.

Внутрішні фінансові ресурси – ресурси, що формуються з джерел, які знаходяться в межах підприємства та формування яких часто свідчить про фінансову грамотність керівництва підприємства (нерозподілений прибуток, резервний капітал, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, забезпечення майбутніх витрат і платежів, стійкі пасиви).

Г

Готівка (готівкові кошти) – грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, зокрема розмінні, обігові, пам'ятні монети, які є дійсними платіжними засобами.

Готівкова виручка (виручка) – сума фактично одержаних готівкових коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і позареалізаційні надходження.

Готівкові розрахунки – платежі готівкою підприємств (підприємців) та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Грошові фонди – відокремлена частина грошових коштів, які мають цільове спрямування (статутний капітал, резервний капітал, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, фонд розвитку виробництва тощо).

Д

Дата валютування – зазначена платником у розрахунковому документі або в документі на переказ готівки дата, починаючи з якої кошти, переказані платником отримувачу, переходять у власність отримувача.

Дивіденд – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію.

Дистанційне обслуговування – комплекс інформаційних послуг за рахунком клієнта та здійснення операцій за рахунком на підставі дистанційних розпоряджень клієнта.

Дистанційне розпорядження – розпорядження банку виконати певну операцію, яке передається клієнтом за погодженим каналом доступу, без відвідання клієнтом банку.

Диференційований, або класичний, платіж – система, за якою основна заборгованість виплачується рівними частинами, а проценти нараховуються на решту боргу.

Діагностика банкрутства – система цільового фінансового аналізу, що спрямована на виявлення параметрів кризового розвитку, які можуть призвести до банкрутства підприємства у майбутньому.

Ділова активність – ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Довгострокові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними.

Договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) – договір, за яким одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Договір фінансового лізингу – договір, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).

Додатковий капітал – капітал, сформований шляхом безоплатного надходження необоротних активів від третіх осіб; капітал, який вкладено засновниками понад статутний капітал; абсолютна величина емісійного доходу.

Дослідно-статистичний (аналітичний) метод – визначення потреби в оборотних коштах у розмірі середніх залишків оборотних активів та прогнозованих змін у плановому періоді.

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

Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу.

Доходи майбутніх періодів – доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

Доходи підприємства – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Е

Електронний розрахунковий документ – документ, інформація в якому наведена у формі електронних даних, включно з відповідними реквізитами розрахункового документа, який може бути сформований,

переданий, збережений і перетворений у візуальну форму представлення електронними засобами.

Ефективність – співвідношення між запланованими результатами та ресурсами, що використані для їх досягнення.

3

Забезпечення майбутніх витрат і платежів – нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі, величина яких може бути визначена тільки на основі попередніх (прогнозних) оцінок.

Завдаток – грошова сума або рухоме майно, що видається кредиторві боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Загальна криза підприємства – це сукупність проявів (ситуацій) або стан у певний момент часу, що виникає у разі порушення нормально-го функціонування суб'єкта підприємництва у середовищі його господарювання.

Загальна рентабельність активів – відносний показник прибутковості активів, який визначається як відношення прибутку до середньої вартості активів підприємства (буває в коефіцієнті та у відсотках).

Заклад – застава рухомого майна, за умови якого майно, що становить предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

Залучені фінансові ресурси – грошові кошти, які не належать підприємству, але внаслідок чинної системи розрахунків тимчасово перебувають у його обороті, як правило, на безоплатній основі.

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язань, якщо інше не встановлено законом.

Заявник акредитива – платник, який подав обслуговуючому банку заяву про відкриття акредитива.

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Збір – обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, зокрема внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – форма звітності підприємства, у якому відображаються доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід підприємства.

Зворотний лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає продаж основних засобів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

Зобов'язання поточні – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців починаючи з дати балансу.

Зовнішні фінансові ресурси – ресурси, що формуються з джерел, які зосереджені поза межами підприємства і містять кошти, внесені засновниками та учасниками підприємства, фінансову допомогу, бюджетні асигнування, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку, кошти, одержані від інших кредиторів.

I

Інкасове доручення (розпорядження) – розрахунковий документ, який містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Інші доходи підприємства – доходи від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Інші операційні витрати підприємства – це: собівартість реалізованих виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні (фінансові) санкції; відрахування для забезпечення подальших операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства.

Інші операційні доходи підприємства – це: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (окрім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, дохід від списання кредиторської заборгованості, одержані штрафи, пеня, неустойки тощо.

Інші фінансові доходи підприємства – це доходи у вигляді дивідендів, відсотків та інших доходів, отримані від фінансових інвестицій.

Іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами.

K

Капітал у дооцінках – капітал, сформований шляхом переоцінки (індексації) балансової вартості необоротних активів та фінансових інструментів.

Каса – приміщення або місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівкових коштів, інших цінностей, касових документів.

Касова книга – документ установленої форми, що застосовується для здійснення первинного обліку готівки в касі.

Клієнт – особа, яка має рахунок у банку або користується його послугами.

Книга обліку – касова книга, книга обліку доходів і витрат, книга обліку виданих і прийнятих старшим касиром грошей або книга обліку розрахункових операцій.

Книга обліку розрахункових операцій – прошнурована і належно зареєстрована в органах державної фіскальної служби України книга, що містить щоденні звіти, які складаються на підставі відповідних розрахункових документів щодо руху готівкових коштів, товарів (послуг).

Книга обліку виданих і прийнятих старшим касиром грошей – книга, що застосовується для обліку готівки та сплачених документів.

Книга обліку доходів і витрат – документ установленої форми, що застосовується відповідно до законодавства України для відображення руху готівки.

Комерційний кредит – кредит, виконання якого пов'язане з передачею у власність другій стороні грошових коштів або речей, які вирізняються родовими ознаками, може передбачатися надання кредиту як авансу, попередньої оплати, відстрочення або розстрочення оплати товарів, робіт або послуг, якщо інше не встановлено договором.

Кредитна історія – це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації відповідно до закону.

Кредитний договір – договір, за яким банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити проценти.

Л

Лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинговий кредит – праввідносини, що виникають між суб'єктами лізингу на підставі договору лізингу.

Лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингодержувачу.

Лізингодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця.

Ліквідаційна маса – сукупність усіх видів майнових активів банкрута, що належать йому на правах власності або повного господарського відання.

Ліквідаційна процедура – сукупність заходів щодо підприємства, стосовно якого прийнято рішення про банкрутство чи ліквідацію, спрямованих на задоволення вимог кредиторів продажем майна боржника та ліквідацією його як юридичної особи.

Ліквідаційний баланс підприємства – баланс, який складається після виконання ліквідаційних процедур: реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і потрібні для повного задоволення претензій кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами.

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, для здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Ліміт залишку готівки в касі – граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час.

М

Марка акцизного податку – спеціальний знак для маркування алкогольних і тютюнових виробів, що належить до документів суворого обліку та підтверджує оплату акцизного податку, легальність ввезення та реалізації на території України цих товарів.

Меморіальний ордер – розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій.

Метод коефіцієнтів – визначення загальної потреби в оборотних активах і оборотних коштах за допомогою коефіцієнта завантаження обороту оборотними активами і прогнозованого обороту з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Метод прямого рахунку – визначення потреби в оборотних коштах, що передбачає розробку норм і нормативів за основними елементами планових оборотних активів.

Методи фінансового планування – це конкретні способи і прийоми розрахунку планових фінансових показників підприємства.

Мито – непрямий податок, що сплачується за товари та інші предмети, які перетинають митний кордон України, і включається у ціну товару.

Модельний статут – типовий установчий документ, затверджений Кабінетом Міністрів України, який використовується для створення та провадження діяльності юридичних осіб відповідних організаційно-правових форм, містить встановлені законом правила, що регулюють правовий статус, права, обов'язки та відносини, які пов'язані зі створенням, управлінням та провадженням господарської діяльності відповідних юридичних осіб.

Н

Ненормовані оборотні активи – оборотні активи, величина яких нестала, через що вони не нормуються (кошти в дебіторській заборгованості за розрахунками, в іншій поточній дебіторській заборгованості, поточні

фінансові інвестиції, кошти на поточному та інших рахунках в банку, інші оборотні активи).

Неоплачений капітал – заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу в межах номінальної вартості.

Непокритий акредитив – акредитив, оплата за яким (якщо тимчасово немає коштів на рахунку платника) гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – частина прибутку, отриманого в попередньому періоді, яка не використана на споживання власниками та персоналом, реінвестована у розвиток виробництва (капіталізована), або ж сума непокритих збитків.

Неустойка (штраф, пеня) – грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання.

Норма оборотних коштів – показник, що характеризує відношення необхідних підприємству залишків планових оборотних активів до певного показника діяльності підприємства, від якого залежить величина залишку.

Норматив оборотних коштів – залишки планових оборотних активів, сформовані відповідно до встановлених норм підприємства в грошовому виразі.

Нормовані (планові) оборотні активи – оборотні активи, величина, склад і структура яких піддаються плановому регулюванню (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари, кошти в розрахунках з дебіторами за продукцію, товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав, грошові кошти та їх еквіваленти).

Нормування оборотних коштів – визначення мінімальної потреби в них з метою формування оборотних активів, необхідних для забезпечення безперервної діяльності підприємства за умови забезпечення його фінансової стійкості.

О

Об'єкт оподаткування – майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Оборотні виробничі фонди – предмети праці (сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини), предмети матеріально-технічного оснащення (малоцінні і швидкозношувані предмети), витрати майбутніх періодів і незавершене виробництво, що обслуговують сферу виробництва та повністю споживаються в кожному операційному циклі.

Оборотні кошти (оборотний капітал) – частина фінансових ресурсів, спрямованих на фінансування оборотних активів підприємства, що використовуються підприємством для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає передачу орендареві основного засобу, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою).

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності та отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Організація оборотних активів – система заходів, спрямованих на планомірне і щонайефективніше розміщення і використання оборотних активів, а також оптимізацію оборотних коштів.

Отримувач/одержувач – особа, на рахунок якої зараховується сума переказу або яка отримує суму переказу в готівковій формі.

П

Пеня – неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

Підприємства – юридичні особи (крім банків) незалежно від організаційно-правової форми та форми власності (їхні відокремлені підрозділи), що є учасниками відносин у сфері господарювання, зокрема суб'єкти господарювання, які здійснюють підприємницьку діяльність, а також інші суб'єкти господарювання, органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

Платіжна вимога – розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірної списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин: верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача.

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

Платник – особа, з рахунку якої ініціюється переказ коштів або яка ініціює переказ шляхом подання до банку або іншої установи – члена платіжної системи документа на переказ готівки разом з відповідною сумою коштів.

Платники податку – фізичні особи, юридичні особи та їхні відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування

або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок зі сплати податків і зборів

Податковий період – період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків і зборів. Податковий період може складатися з кількох звітних періодів.

Податок – обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.

Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який входить до ціни товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент).

Позичені фінансові ресурси – грошові кошти, які не належать підприємству й тимчасово використовуються в фінансово-господарській діяльності підприємства на умовах терміновості, зворотності та платності.

Покритий акредитив – акредитив, для здійснення платежів за яким завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку.

Порядок обчислення податку – обчислення суми податку, здійснюване шляхом множення бази оподаткування на ставку податку зі застосуванням відповідних коефіцієнтів чи без нього.

Поточний рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України.

Початкові фінансові ресурси – фінансові ресурси, з якими підприємство починає свою діяльність і які концентруються у статутному капіталі та спрямовуються на формування належних обсягів необоротних і оборотних активів.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності – сума прибутку, яка визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток (збиток) до оподаткування – прибуток, що визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Прирошені фінансові ресурси – зароблені (отримані) підприємством фінансові ресурси у результаті його діяльності у формі прибутку.

Продавець (постачальник) – фізична чи юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в подальшому буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу.

Р

Резервний капітал – капітал, сформований відповідно до чинного законодавства або засновницьких документів підприємства у встановлених

розмірах, який може використовуватися з метою покриття збитків, виплати дивідендів (якщо величина резервів перевищує мінімально допустимий рівень).

Рентабельність – відносний показник, що характеризує рівень прибутковості діяльності підприємства і визначається як співвідношення отриманого прибутку та понесених витрат.

Рентабельність активів – відносний показник прибутковості активів, який розраховується як співвідношення показника прибутку та середніх за звітний період активів підприємства.

Рентабельність власного капіталу – відносний показник прибутковості власного капіталу підприємства, що визначається як співвідношення прибутку до середньої вартості власного капіталу підприємства.

Рентабельність продукції – відносний показник прибутковості одиниці продукції, який показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції.

Рентабельність реалізації – показник прибутковості, що показує, скільки прибутку припадає на 1 грн виручки від реалізації; розраховується як відношення валового прибутку підприємства до чистого доходу від реалізації.

Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Розподіл прибутку – це процес формування напрямів його майбутнього використання відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства.

Розрахунковий документ – документ установлених форми та змісту (касовий чек, товарний чек, розрахункова квитанція, проїзний документ тощо), що підтверджує факт продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) коштів, купівлі-продажу іноземної валюти, надрукований у випадках, передбачених Законом України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», і зареєстрований у встановленому порядку реєстратором розрахункових операцій або заповнений вручну.

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

С

Санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство для запобігання визнанню боржника банкрутом

та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структур боржника.

Сільськогосподарська продукція – товари, зазначені у групах 1–24 Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності згідно зі Законом України «Про Митний тариф України», якщо такі товари (продукція) вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані чи вироблені на власних або орендованих потужностях (площах).

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – сума, що включає виробничу собівартість реалізованої продукції та собівартість реалізованих товарів.

Списання примусове (примусове списання коштів) – списання коштів, що здійснюється стягувачем без згоди платника на підставі встановлених законом виконавчих документів у випадках, передбачених законом.

Ставка податку – розмір податкових нарахувань на одиницю вимірювання бази оподаткування.

Статутний (номінальний) капітал – сума вкладів власників (учасників) підприємства в його активи за номінальною вартістю відповідно до статутних документів.

Стійкі пасиви – найбільш короткостроковий вид залученого капіталу, що формується підприємством за рахунок внутрішніх джерел. За своїм економічним змістом ці ресурси не належать підприємству, але вони в силу чинної системи розрахунків постійно перебувають у його обороті та в сумі мінімального залишку використовуються як джерело формування власного оборотного капіталу.

Строк сплати податку та збору – період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку зі сплати конкретного виду податку і завершується останнім днем строку, протягом якого такий податок чи збір повинен бути сплачений у порядку, визначеному податковим законодавством. Строк сплати податку та збору обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями або вказівкою на подію, що має настати чи відбутися.

Строк фінансового лізингу – передбачений лізинговим договором строк, який розпочинається з дати передання ризиків, пов'язаних із зберіганням або використанням майна, чи права на отримання будь-яких вигод чи винагород, пов'язаних з його використанням, або будь-яких інших прав, що слідує з прав на володіння, користування або розпоряджання таким майном, лізингоотримувачу (орендарю) та закінчується строком закінчення дії лізингового договору, включаючи будь-який період, протягом якого лізингоотримувач має право прийняти одноосібне рішення про продовження строку лізингу згідно з умовами договору.

Сублізинг – вид піднайму предмета лізингу, у відповідності з яким лізингоодержувач за договором лізингу передає третім особам (лізингоодержувачам за договором сублізингу) у користування за плату на погоджений строк відповідно до умов договору сублізингу предмет лізингу, отриманий раніше від лізингодавця за договором лізингу.

Т

Термін окупності – показник, що показує період (в роках), протягом якого компенсуються вкладені кошти. Розраховується як відношення 100% до рентабельності, вираженої у відсотках.

Ф

Фінанси підприємств – сукупність грошових (економічних) відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових доходів і фінансових ресурсів.

Фінансова звітність – звітність підприємств в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством.

Фінансова криза підприємства – одна із форм порушення його фінансової рівноваги, яка відображає під дією різноманітних факторів суперечності між фактичним станом фінансового потенціалу підприємства та фінансовими потребами, що несе найбільш небезпечні потенційні загрози функціонуванню підприємства.

Фінансова реструктуризація – реструктуризація, пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства.

Фінансова стійкість – здатність підприємства долати операційні труднощі

Фінансова стратегія підприємства – спосіб реалізації підприємством цілей фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основної суперечки між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання. Тобто фінансова стратегія – генеральний план дій щодо забезпечення підприємства коштами.

Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками діяльності підприємства у плановому періоді.

Фінансовий аналіз – процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства для виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку; засіб накопичення, трансформації й використання інформації фінансового характеру.

Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає передачу орендареві майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також

усіх ризиків та винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Фінансовий план – документ, що характеризує спосіб досягнення фінансових цілей підприємства і пов'язує його доходи та витрати.

Фінансовий результат – економічний підсумок виробничої діяльності підприємства, виражений у вартісній (грошовій) формі.

Фінансові витрати – сума витрат, що включає витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані зі запозиченнями.

Фінансові ресурси підприємства – сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондovій (статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал тощо) та нефондовій (нерозподілений прибуток, кредити банків, комерційний кредит тощо) формах, які перебувають у розпорядженні підприємства і призначені для своєчасного виконання ними фінансових зобов'язань та здійснення витрат для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, одержання прибутку, створення резервів тощо.

Фонди обігу – обслуговують кругообіг засобів підприємства та включають готову продукцію на складах виробничих підприємств, товари на підприємствах торгівлі, грошові кошти та їх еквіваленти і дебіторську заборгованість.

Ч

Чекодавець – підприємство або фізична особа, що здійснює платіж за допомогою чека та підписує його.

Чекодержатель – підприємство або фізична особа, що є отримувачем коштів за чеком.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (зокрема платежі від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) за вирахуванням наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

Чистий прибуток (збиток) – сума прибутку, що розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток.

Ш

Штраф – неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Інструкції про безготівкові розрахунки
в Україні в національній валюті

МЕМОРІАЛЬНИЙ ОРДЕР

[1] МЕМОРІАЛЬНИЙ ОРДЕР N [3]		[2] 0410009		
від "___" ___ 200_ р.		[4]		
Платник [9] Код [8]	Банк платника [11]	Код банку [12]	ДЕБЕТ рах. N [10]	СУМА [7]
_____ у м.		_____	_____	_____
Отримувач [15] Код [16]	Банк отримувача [13]	Код банку [14]	КРЕДИТ рах. N [17]	
_____ у м.		_____	_____	
Сума словами [6]				
Призначення платежу [19]				[18]
ДР [20]				
Підписи _____ [42]		Штамп банку		

Додаток Б

*Додаток 2
до Інструкції про безготівкові розрахунки
в Україні в національній валюті*

ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ

[1] ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ N [3]		[2] 0410001	
від " ____ " ____ 200_ р. [4]		Одержано банком " ____ " ____ [50] 200_ р. [5]	
Платник [9] Код [8] Банк платника [11]	у м. [12]	Код банку [12]	ДЕБЕТ рах. N [10]
			СУМА [7]
Отримувач [15] Код [16] Банк отримувача [13]	у м. [14]	Код банку [14]	КРЕДИТ рах. N [17]
Сума словами [6]			
Призначення платежу [19]			[18]
ДР [20]			
М. П. [40]	Підписи [41]	Проведено банком " ____ " ____ [51] 200_ р. Підпис банку	

Додаток В

*Додаток 3
до Інструкції про безготівкові розрахунки
в Україні в національній валюті*

ПЛАТІЖНА ВИМОГА-ДОРУЧЕННЯ

[1] ПЛАТІЖНА ВИМОГА-ДОРУЧЕННЯ N _____ [3]		[2] 0410002
від " ____ " [4] _____ 200_ р.		Одержано банком
		" ____ " [50] _____ 200_ р.
Платник [9] Код [8] Банк платника [11]	у м. _____ [12]	ДЕБЕТ рах. N [10] СУМА [7]
Отримувач [15] Код [16] Банк отримувача [13]	у м. _____ [14]	КРЕДИТ рах. N [17]
Присвоєння платежу [19]		[18]
ДР [20]		
М. П. [43] Сума до оплати словами [6]	Підписи отримувача [44]	ДЕБЕТ рах. N [10] СУМА ДО ОПЛАТИ [7] КРЕДИТ рах. N [17]
М. П. [40] Підписи [41]		Проведено банком " ____ " [51] _____ 200_ р. Підпис банку

Додаток Д

Додаток 4 до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті

[2] <input style="width: 100px;" type="text" value="0410007"/>	
[1] ПЛАТІЖНА ВИМОГА № [3] _____	Одержано банком
від " ____ " [4] _____ 200_ р.	" ____ " [50] _____ 200_ р.
	" ____ " [50] _____ 200_ р.
Платник [9] _____	
Код [8] <input style="width: 100px;" type="text"/>	
Банк платника [11] _____	Код банку [12] <input style="width: 100px;" type="text"/>
	ДЕБЕТ рах. № [10] <input style="width: 100px;" type="text"/>
	СУМА [7] <input style="width: 100px;" type="text"/>
_____ у м.	
Стягувач [62] _____	
Код [66] <input style="width: 100px;" type="text"/>	КРЕДИТ рах. № [61] <input style="width: 100px;" type="text"/>
Банк стягувача [63] _____	Код банку [67] <input style="width: 100px;" type="text"/>
_____ у м.	
Сума словами [6] _____	
Призначення платежу [19] _____	
	[18] <input style="width: 100px;" type="text"/>
	Проведено банком
М. П. Підписи [65] _____	" ____ " [51] _____ 200_ р.
[64] _____	Підпис банку

Додаток Е

Додаток 5 до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті

КОРИНЕЦЬ РОЗРАХУНКОВОГО ЧЕКА

Серія _____ N _____
" _____ " _____ 200_р.
(дата видачі)

_____ (кому)
(вказати за що)

_____ (номер і дата документа)

Залишок кінтгу _____
Списано за цим чеком _____
Залишок кінтгу до наступного чека _____
Сума словами _____

_____ (9) _____ (11)_(12)
(чекодавця) (назва банку-емітента, код банку)

РОЗРАХУНКОВИЙ ЧЕК [1] Серія _____ N _____ [3] Д-т рах. N _____ [10] _____
К-т рах. N _____

Ідентифікаційний код на _____ [7] _____ " _____ " _____ 200_р.
[8] (сума цифрами) Підпис банку _____

_____ (назва чекодержателя)

Кому _____ [16]_[15] _____
Сплатити за цим чеком _____ (19) _____
(за що, номер і та дата документа)

Сума словами _____ [5] _____

Місце складання чека _____

Дата " _____ " _____ 200_р. Підпис чекодавця _____ [41] _____ М. П. _____ [42]

Серійної N X Рахунок N X Сума X Код банку X Текст

(зворотний бік розрахункового чека)

Місце для календарного штампеля

_____ (підпис уповноваженої особи чекодержателя, що прийомив розрахунковий чек з оплатою)

постачальника

ВІДМІТКИ БАНКУ
про причини несплати розрахункового чека

Підпис банку _____

Місце для штампеля

постачальника

Відмітка власника книжки про перевірку правильності використання

Головний бухгалтер чекодавця _____

Поле підписання

Додаток К

Додаток 7 до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті

[1] ЗАЯВА ПРО ВІДКРИТТЯ АКРЕДИТИВА		[2] 0410003
від "___" ___ [4] 200__ р.		Одержано банком "___" ___ [50] 200__ р.
Заявник кредитива [9] Код [8] Рахунок № [10] 	Бенефіціар [15] Код [16] Рахунок № [17] 	
Банк-емітент [11] у м. _____ Код банку [12] 	Банк бенефіціара [13] у м. _____ Код банку [14] 	
Відкрийте нам кредитива (вид кредитива) Сума [6], [7] _____ (цифрами і словами) _____	Строк дії кредитива до "___" ___ 200__ р. _____	
Умови кредитива до виконуючого банку направити: а) спеціальною; б) короткі повідомлення електронною поштою; телеграфом. (наими засобами зв'язку, зазначити, якими саме, зайве закреслити)	Акредитив в іншому (виконуючому) банку вислати: а) за рахунок коштів платника, депонованих у виконуючому банку; б) інкасацією документів до банку-емітента; в) через кореспондентський рахунок банку-емітента. (зайве закреслити)	
Договір № _____ від "___" ___ 200__ р. Назва товарів (виконаних робіт, наданих послуг) _____ (Кількість, ціна, сума) _____	З акцептом (чим), без акцепту _____ Платіж (чи акцепт) здійснити протис _____ _____ _____ _____	
Додаткові умови _____	(перелік документів, які додаються до реєстру документів за кредитивом) _____	
[40] М. П. _____ Підписи _____	[41] _____ _____	Проведено банком "___" ___ [51] 200__ р. Підпис банку _____

Додаток Л

Додаток 24 до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті

		[2] 0410008
[1] ІНКАСОВЕ ДОРУЧЕННЯ (розпорядження) N		[3] Одержано банком
кід " ____ " [4] ____ 20__ р.		" ____ " [50] ____ 20__ р.
		" ____ " [70] ____ 20__ р.
Платник [9]		
Код [8] 		
Банк платника [11]	Код банку [12] 	ДЕБЕТ рах. N [10]
	у м.	СУМА [7]
Отримувач [72]		КРЕДИТ рах. N [71]
Код [74] 		[71]
Банк отримувача [73]	Код банку [75] 	
	у м.	
Сума словами [6]		
Призначення платежу [19] _____		[18]
Стягувач [76] _____		Проведено банком
М. П. [77] _____	Підписи [78] _____	" ____ " [51] ____ 20__ р.
	_____	Підпис банку

Додаток М

Додаток 2
до Інструкції про порядок відкриття,
використання і закриття рахунків у
національній та іноземних валютах

ЗАЯВА про відкриття поточного рахунку

Найменування банку _____

Найменування клієнта банку,
що відкриває рахунок, _____
(повне і точне найменування
юридичної особи/відокремленого підрозділу)

Код за ЄДРПОУ
або реєстраційний
(обліковий) номер
платника податків

Просимо відкрити _____ рахунок у _____
(вид поточного рахунку) (вид валюти)

Зі змістом Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах ознайомлені. Вимоги цієї Інструкції для нас обов'язкові.

Додаткова інформація¹ _____

Керівник (посада) _____ (підпис, прізвище, ініціали)
«__» _____ 20__ р.
М.П.²

Відмітки банку

Відкрити _____ рахунок _____ Документи на оформлення відкриття
(вид поточного рахунку) рахунку перевірів _____
дозволяю _____
Керівник _____ (підпис) _____ (посада і підпис уповноваженої особи, на яку
(уповноважена керівником особа) покладено обов'язок відкривати рахунки
клієнтів)

Дата відкриття рахунку
«__» _____ 20__ р.

№ балансового рахунку	№ особового рахунку

Головний бухгалтер
(інша відповідальна особа, яка контролює
правильність присвоєння номера рахунку)
(підпис)

¹ Підлягає обов'язковому заповненню у випадках, визначених Інструкцією про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах.

² Зазначається за наявності печатки в юридичної особи.

Додаток Н

Додаток 3
до Інструкції про порядок відкриття,
використання і закриття рахунків
у національній та іноземних валютах

КАРТКА зі зразками підписів і відбитка печатки

Власник рахунку Повне найменування _____	Відмітка банку
Скорочене найменування _____ Код за ЄДРПОУ _____ _____	Дозвіл на прийняття зразків підписів
Місцезнаходження _____ Телефон _____	Головний бухгалтер (або інша уповно- важена на це особа банку)
Найменування організації, якій клієнт адміністративно підпоряд- кований, _____ (міністерство, центральна _____ кооперативна або громадська організація)	(підпис) «__» _____ 20__ р. Інші відмітки _____

Найменування банку _____
Місцезнаходження банку _____
Наводимо зразки підписів і відбитка печатки (за наявності), які слід уважати обов'язковими під час здійснення операцій за рахунком _____
(номер рахунку)

Розпорядження за рахунком слід уважати дійсними в разі наявності на них одного першого і одного другого підписів.

Посада (за наявності)	Прізвище, ім'я та по батькові	Зразок підпису	Зразок відбитка печатки ³
Перший підпис			
Другий підпис			

Місце для відбитка печатки ³ організації, що засвідчила повноваження та підписи клієнта	Повноваження та підписи керівника і головного бухгалтера, які діють відповідно до статуту (положення), засвідчують: _____ (посада і підпис керівника чи заступни- ка керівника організації, якій клієнт адміністративно підпорядкований)	Строк повноважень і підписи службових осіб, які тимчасово користуються правом першого або другого підпису, засвідчуємо:	Керівник _____ Головний бухгалтер ¹ _____
---	---	---	--

Місце для посвідчувального напису нотаріуса відповідної форми²

¹ Підписи керівника і головного бухгалтера вимагаються у випадку, передбаченому в пункті 18.16 Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах.

² Вимагається за рахунками юридичних осіб і відокремлених підрозділів, якщо повноваження і підписи не засвідчені організацією, якій клієнт адміністративно підпорядкований.

³ Зазначається за наявності печатки в юридичної особи.

Додаток П

РОЗРАХУНОК встановлення ліміту залишку готівки в касі

(найменування підприємства)		
(місцезнаходження підприємства)		
1. Касові обороти		
N з/п	Найменування показників	Фактично за три будь-які місяці поспіль з останніх дванадцяти, що передують строку встановлення (перегляду) ліміту каси
1	Готівкова виручка (надходження до кас, крім сум, що одержані з банків)	
2	Середньоденні надходження (рядок 1 розділити на кількість робочих днів підприємства за три місяці)	
3	Виплачено готівкою на різні потреби, а також на відрядження (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці, пенсій, стипендій, дивідендів)	
4	Середньоденна видача готівки (рядок 1 розділити на кількість робочих днів підприємства за три місяці)	
	Найменування показника	Установлено підприємством
	1. Ліміт залишку готівки в касі	
	Найменування показника	Визначається строк здавання готівкової виручки (готівки) та зазначаються реквізити договорів банківських рахунків
	2. Строки здавання готівкової виручки (готівки)	

Керівник підприємства

Головний (старший) бухгалтер

«__» _____ 20__ року

«__» _____ 20__ року

М.П.

Додаток Р

АКТ про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою

від «__» _____ 20__ року

1. Найменування установи/підприємства/фізичної особи-підприємця і форма власності _____

(номер рахунку в банку)

[місцезнаходження (місце проживання)]

2. Ідентифікаційний код платника в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

3. Номер облікової картки платника податків (крім фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган державної фіскальної служби і мають відмітку в паспорті)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

8. Висновки щодо дотримання встановленого ліміту каси, порядку і строків здавання виручки, а також наявності розмінної монети

9. Одержання установою/підприємством/фізичною особою-підприємцем значних сум готівки.

Висновки щодо використання одержаних установою/підприємством/фізичною особою-підприємцем у банку значних сум готівки

10. Дотримання порядку витрачання готівки з виручки.

Висновки щодо витрачання готівки з виручки

11. Дотримання порядку видачі готівки під звіт та її використання

Таблиця 3
(грн)

№ з/п	Показники	Видача готівки, у тому числі									
		на відрядження					на закупівлю сільськогосподарської продукції та вторинної сировини				
		усього		у тому числі суми на господарські потреби під час відрядження		на закупівлю сільськогосподарської продукції та вторинної сировини		на інші виробничі (господарські) потреби			
		дата	сума	дата	сума	дата	сума	дата	сума		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Видано під звіт										
2	Здано звіт про використання коштів										
3	Здано невитрачений залишок підзвітної суми										

12. Висновки щодо дотримання встановленого порядку видачі готівки під звіт та її використання _____

13. Дотримання граничних обмежень на здійснення готівкових розрахунків

Таблиця 4
(грн)

№ з/п	Розмір здійсненого платежу з перевищенням граничної суми	Установа/підприємство - платник готівки	
		дата	сума
1	2	3	4

14. Висновки щодо дотримання граничних обмежень під час здійснення готівкових розрахунків

15. Інші порушення встановленого порядку ведення касових операцій

16. Нормативно-правові акти, якими передбачена відповідальність за встановлені порушення, та загальні висновки і пропозиції працівників Державної фіскальної служби України, що проводили перевірку

Представник Державної фіскальної служби України _____ (підпис) _____ (прізвище, ім'я, по батькові)

Керівник установи/підприємства/
фізична особа-підприємець, що
(який) перевірялося
(перевірявся) _____ (підпис) _____ (прізвище, ім'я, по батькові)

Головний бухгалтер _____ (підпис) _____ (прізвище, ім'я, по батькові)

Пояснення щодо заповнення додатка:

1. Порушення, що виявлені в результаті перевірки порядку ведення касової книги і касових документів, їх оформлення, зазначаються в пункті 4 акта про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою (далі – акт про перевірку).
2. Порушення порядку оприбуткування надходжень готівки, виявлені під час перевірки, відображаються в таблиці 1 пункту 5 та пункті 6 акта про перевірку.
3. Порушення самостійно встановленого ліміту каси, виявлені під час перевірки, відображаються в таблиці 2 пункту 7 та пункті 8 акта про перевірку.
4. Порушення, що виявлені в результаті перевірки питань одержання установою/підприємством/фізичною особою підприємцем значних сум готівки, зазначаються в пункті 9 акта про перевірку.
5. Інформація про виявлені порушення порядку витрачання готівки з виручки (конкретні дати та суми) зазначається в пункті 10 акта про перевірку.
6. Інформація про виявлені під час перевірки порушення порядку видачі готівки під звіт та її використання зазначається в таблиці 3 пункту 11 та пункті 12 акта про перевірку.
7. Факти порушень установлених граничних обмежень під час розрахунків готівкою установ/підприємств/фізичних осіб-підприємців у разі їх виявлення зазначаються в таблиці 4 пункту 13 та пункті 14 акта про перевірку з наведенням їх конкретних розмірів.
8. Інші порушення встановленого порядку ведення касових операцій зазначаються в пункті 15 акта про перевірку.
9. Залежно від специфіки деяких видів господарської діяльності та завдань, що покладені на органи Державної фіскальної служби України, до акта про перевірку цими органами можуть уноситися зміни.

Додаток С
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на _____ 20_ р.

Форма № 1

Код
ДКУД за |

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10	
первісна вартість	1001	44	1
накопичена амортизація	1002	34	1
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	156	218
первісна вартість	1011	233	278
знос	1012	77	60
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	166	218
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	2	3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	654	979
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	328	104
Витрати майбутніх періодів	1170	4	
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	1023	1114
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1189	1332

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	5000	5000
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(324)	(106)
Неоплачений капітал	1425	(3678)	(3624)
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	998	1270
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		36
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		36
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610		
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	187	7
розрахунками з бюджетом	1620	2	18
у тому числі з податку на прибуток	1621		18
розрахунками зі страхування	1625	1	
розрахунками з оплати праці	1630	1	
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		1
Усього за розділом III	1695	191	36
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1700		
	1900	1189	1332

Додаток Т

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за _____ 20_р.

Форма № 2

Код за ДКУД

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1802	1914
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(158)	(149)
Валовий: прибуток	2090	1802	1914
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	(1253)	(1408)
Витрати на збут	2150	(36)	(408)
Інші операційні витрати	2180	(277)	(322)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	236	
збиток	2195	()	(224)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	236	
збиток	2295	()	(224)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	18	17
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	218	
збиток	2355	()	(241)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Аніловська Ганна Ярославівна,
доктор економічних наук, професор
Висоцька Інна Борисівна,
кандидат економічних наук, доцент
Нагірна Оксана Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент
Сорока Ростислав Степанович,
кандидат економічних наук, доцент
Марушко Надія Семенівна,
кандидат економічних наук, доцент
Козій Ірина Стефанівна

Фінанси підприємств

Навчальний посібник

Редагування *О. Я. Шмиговська*

Макетування *Г. Я. Шушняк*

Друк *А. М. Радченко*

Підписано до друку 12.09.2018 р.
Формат 60×84/16. Папір офсетний. Умовн. друк. арк. 25,58.
Тираж 100 прим. Зам № 37-18.

Львівський державний університет внутрішніх справ
Україна, 79007, м. Львів, вул. Городоцька, 26.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2541 від 26 червня 2006 р.