

О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

ПІДРУЧНИК

*Затверджено
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
для студентів вищих навчальних закладів*

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2013

УДК 336.64(075.8)
ББК 65.290-93я73
Н 53

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-8046 від 29.08.2011 р.)*

Рецензенти:

Я. Я. Дяченко – д.е.н., проф., завідувач відділу управління національним господарством та державними фінансами, Академії фінансового управління Науково-дослідного фінансового інституту;

Т. Г. Бондарук – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Національної академії статистики, обліку та аудиту;

Ю. О. Нестерчук – д.е.н., проф., професор кафедри економіки Уманського національного університету садівництва.

Н 53 **Непочатенко О. О.** Фінанси підприємств [текст] : підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
ISBN 978-617-673-182-5

Підручник підготовлений відповідно до державного загальноосвітнього стандарту вищої професійної освіти і охоплює основні його розділи. У ньому висвітлено сутність фінансів підприємств, їх роль в економічному і соціальному розвитку суспільства. Розкрито концептуальні основи фінансів підприємств, організацію їх розрахунків, фінансового забезпечення відтворення основних засобів, оцінки фінансового стану, фінансового планування, фінансової санації та банкрутства підприємства. Значна увага приділена значенню розрахунків підприємств у господарському обігу, механізму їх дії. Розглянуто засади формування витрат та розподілу прибутку на підприємстві. До кожного розділу додаються запитання для самоконтролю знань.

Підручник призначений для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів III-IV рівня акредитації. Книга буде також корисна працівникам фінансових служб організацій і підприємств, а також широкому загалу працівників підприємств, що цікавляться проблемами управління їх фінансами.

УДК 336.64(075.8)
ББК 65.290-93я73

ISBN 978-617-673-182-5

© Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю., 2013.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2013.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	8
-----------------	---

Розділ 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Поняття та суть фінансів підприємств. Основи організації фінансів підприємств	12
1.2. Основи організації фінансів підприємств	20
1.3. Функції фінансів підприємств	27
1.4. Суть, склад та джерела формування фінансових ресурсів	30
1.5. Сутність, завдання та роль фінансової роботи у фінансовій діяльності підприємств	47
1.6. Фінансовий менеджмент та його роль в управлінні фінансами підприємства	55
Запитання для самоконтролю	66

Розділ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Сутність та значення розрахунків підприємств у господарському обігу. Принципи організації розрахунків підприємств	68
2.2. Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств	74
2.3. Особливості безготівкової форми розрахунків	83
2.4. Форми безготівкових розрахунків	86
2.5. Розрахунково-платіжна дисципліна	104
Запитання для самоконтролю	108

Розділ 3. ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Економічна характеристика грошових потоків підприємств та їх класифікація	110
3.2. Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг	130
3.3. Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності	139
Запитання для самоконтролю	141

Розділ 4. ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Зміст та класифікація витрат підприємства	143
4.2. Планування витрат на обсяг продукції, що реалізується	159
4.3. Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції та витрат на виробництво	165
4.4. Вплив мотиваційних факторів на рівень витрат підприємства	174
4.5. Функції управління витратами підприємства	178
4.6. Система «директ-костинг»	191
Запитання для самоконтролю	198

Розділ 5. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

5.1. Сутність та склад прибутку підприємства, функції та його види	201
5.2. Особливості планування та формування прибутку на підприємстві	214
5.3. Суть рентабельності підприємства та її показники	223
5.4. Розподіл та використання чистого прибутку	231
5.5. Зміст та принципи дивідендної політики підприємства	235
Запитання для самоконтролю	242

Розділ 6. ОБОРОТНІ АКТИВИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

6.1. Сутність, склад, структура та види оборотних активів на підприємстві	245
6.2. Нормування оборотних активів на підприємстві	266
6.3. Джерела формування оборотних активів підприємства	280
6.4. Показники стану оборотних активів та ефективності їх використання	287
Запитання для самоконтролю	290

Розділ 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Економічна сутність кредиту, його функції та принципи	293
7.2. Класифікація кредитів	302
7.3. Порядок виникнення кредитних відносин	305
7.4. Оцінювання кредитоспроможності підприємства. Скоринг та характеристика його видів	308
7.5. Кредитний договір. Особливості погашення кредиту	313
Запитання для самоконтролю	315

Розділ 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

8.1. Основні засоби підприємства, їх склад та структура. Показники стану та ефективності використання основних фондів	317
8.2. Знос та амортизація основних засобів	321
8.3. Капітальні вкладення на відтворення основних засобів та джерела їх фінансування	324

8.4. Ремонт основних засобів	
і його фінансове забезпечення	331
Запитання для самоконтролю	332

Розділ 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

9.2. Показники фінансового стану підприємства	334
9.3. Ліквідність підприємства	363
9.4. Платоспроможність підприємства	365
9.5. Фінансова стійкість підприємства	367
9.6. Послідовність комплексного оцінювання фінансового стану підприємства	370
9.7. Принципи та методи оцінки вартості майна підприємства	373
Запитання для самоконтролю	378

Розділ 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

10.1. Зміст, мета та задачі фінансового планування	381
10.2. Методи фінансового планування	383
10.3. Фінансовий план, як інформаційна база фінансового планування	385
10.4. Зміст оперативного фінансового плану надходження коштів	386
10.5. Бюджетування на підприємствах	389
Запитання для самоконтролю	411

Розділ 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Соціально-економічна сутність банкрутства, його роль у функціонування економіки. Стадії банкрутства	413
11.2. Фактори виникнення банкрутства підприємств	420
11.3. Індикатори, що свідчать про ймовірність банкрутства господарського суб'єкта	422

11.4. Роль антикризового менеджменту й фінансового аналізу у попередження краху підприємств	427
11.5. Економічна сутність санації	428
11.6. Класична модель санації	431
11.7. Розробка плану санації	434
Запитання для самоконтролю	436
ГЛОСАРІЙ	437
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	469
ДОДАТКИ	483

ПЕРЕДМОВА

Фінанси підприємств займають провідне місце в системі фінансів країни. Економічні реформи, пов'язані з переходом до ринкових відносин, зумовили істотні зміни в системі фінансів нашої країни. Значно змінилися й умови господарювання для вітчизняних підприємств.

Підвищення ролі недержавного сектору в економіці, розширення меж фінансової самостійності підприємств з одночасним посиленням їх повної відповідальності за результати господарської діяльності надають особливої актуальності ринковим методам регулювання фінансових відносин.

Сучасні умови структурно-інноваційного розвитку національної економіки, прискорення змін та ускладнення зовнішнього середовища, зростання рівня конкуренції, насичення ринку високотехнологічною продукцією зумовлюють велике значення для підприємств, підтримки стабільності їхньої роботи й забезпечення стійкого економічного зростання. Підприємство спроможне досягнути успіху в конкурентній боротьбі лише шляхом реалізації стратегії розвитку, постійно здійснюючи інноваційні процеси в усіх сферах своєї життєдіяльності. У зв'язку з цим набуває важливості проблема формування відповідного механізму управління, зорієнтованого одночасно як на досягнення стратегічних цілей розвитку так і на підтримку стабільності функціонування.

Як відомо, основна мета підприємницької діяльності – отримання прибутку. Саме прибуток є основним джерелом розвитку підприємства, підвищення конкурентоспроможності, зростання його доходів і доходів власників. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити безліч завдань, пов'язаних з формуванням фінансових ресурсів і визначенням напрямів їх використання, з вибором раціональних форм і методів фінансування організацій, визначенням оптимальної структури і вартості їх капіталу, з необхідністю планування фінансових результатів діяльності підприємств.

Вирішення цих завдань багато в чому залежить від фінансового стану підприємства і від наявності висококваліфікованих

фахівців у сфері управління фінансами підприємств, які не лише знають теоретичні основи організації і управління фінансами, але й володіють практичними навиками фінансового аналізу, прогнозування, використання фінансових інструментів в управлінні виробництвом і збутом та ін.

У зв'язку з цим автори виражають надію, що підручник, написаний з урахуванням досягнень сучасної економічної науки та на основі узагальнення основних проблем з управління фінансами підприємств, багато в чому сприятиме цьому.

Автори роботи, спираючись на сучасне нормативно-правове забезпечення в сфері фінансів підприємств, роблять в ній акцент на практичних аспектах діяльності працівників фінансових підрозділів.

Курс «Фінанси підприємств» – одна з головних серед дисциплін фінансових спеціальностей. Його особливість полягає в тому, що, з одного боку, він тісно пов'язаний з іншими економічними (фінансовими) дисциплінами, з іншої – зв'язує і в певному значенні узагальнює їх. Звідси надзвичайно важлива його роль в підготовці висококваліфікованих фахівців у сфері управління фінансами підприємств.

Мета даного підручника – розкрити суть фінансів підприємств, показати їх роль і місце в системі фінансів країни, в сучасній економічній науці, а також розвинути у читача на основі теоретичного і практичного матеріалу, узагальнення законодавчих і нормативних документів навиків і здібностей здійснення фінансових розрахунків, фінансового аналізу, фінансового планування, самостійного ухвалення рішень як в області управління фінансами підприємств, так і в будь-якій іншій сфері бізнесу.

Книга складається з одинадцяти розділів, які в логічній послідовності розкривають:

- суть фінансів підприємств, їх функції, принципи організації;
- роль фінансів в діяльності підприємств і особливості фінансів підприємств різних організаційно-правових форм;
- суть витрат і прибутку підприємств, механізм їх формування і управління ними;
- особливості організації оборотних активів на підприємстві;
- економічний зміст і механізм кредитування підприємств;
- зміст фінансового забезпечення відтворення основних фондів;

- методичні основи оцінки фінансового стану підприємств;
- суть, цілі, види і методи фінансового планування;
- соціально-економічну сутність фінансової санації та банкрутства підприємства.

Пропонований підручник сприятиме набуттю відповідних знань і навичок не лише студентами економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, але й буде цікавим і корисним і для тих, кому не байдужі проблеми розвитку підприємництва у нашій країні.

Безумовно, пропонована читачам книга не є вільною від недоліків. Тому будь-яка конструктивна критика буде сприйнята нами з вдячністю.

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 1.1. Поняття та суть фінансів підприємств
- 1.2. Основи організації фінансів підприємств
- 1.3. Функції фінансів підприємств
- 1.4. Суть, склад фінансових ресурсів та джерела їх формування
- 1.5. Сутність, завдання та роль фінансової роботи у фінансовій діяльності підприємств
- 1.6. Фінансовий менеджмент та його роль в управлінні фінансами підприємства

Терміни для засвоєння

- | | |
|------------------------------------|---|
| – фінанси підприємств | – джерела формування фінансових ресурсів |
| – фінансова робота | – функції фінансів підприємств |
| – фінансова діяльність підприємств | – фінансові ресурси підприємства |
| – фінансова система | – організація фінансів підприємств |
| – управління фінансами підприємств | – акціонерне товариство |
| – комерційний розрахунок | – принципи організації фінансів підприємств |
| – грошові фонди | – фінансовий механізм |
| – фінансове планування | – фінансова стратегія |
| – фінансовий контроль | – аутсорсинг |
| – фінансовий менеджмент | |
| – фінансова тактика | |

1.1. Поняття та суть фінансів підприємств. Основи організації фінансів підприємств

Перехід до ринкової економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Сфера діяльності підприємств має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

Фінанси підприємства функціонують через фінансову систему, яка включає сукупність різних форм фінансових відносин між державою і підприємствами, між підприємствами, організаціями і їх об'єднаннями.

Фінансова система держави – сукупність взаємозалежних між собою фінансових відносин, що виникають у різних сферах виробничої і невиробничої діяльності держави в процесі розподілу та перерозподілу національного доходу та валового внутрішнього продукту для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства та задоволення його потреб.

Фінансова система України, як і будь-якої іншої держави з ринковими умовами функціонування економіки, поєднує в собі централізовані (державні) фінанси й децентралізовані фінанси – фінанси підприємств і галузей народного господарства, фінанси населення. У складі децентралізованих фінансів (а це, насамперед, фінанси підприємств промисловості, будівництва, транспорту, торгівлі, сфери побутових та інших послуг різних форм власності) найбільшу питому вагу мають фінанси промисловості. І це не випадково. Ця галузь матеріального виробництва в Україні дає щорічно найбільшу частину валового суспільного продукту. В ній зайнято близько 50 % трудових ресурсів країни і 60 % основних виробничих засобів.

Отже, фінанси підприємств посідають надзвичайно важливе значення у фінансовій системі країни, вони є невід'ємною її складовою. Місце фінансів підприємств у фінансовій системі відображено на рис. 1.1.

У структурі фінансових відносин фінанси підприємства займають визначне місце, тому, що обслуговують основну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні блага (рис. 1.2).



Рис. 1.1. Місце фінансів підприємств у фінансовій системі країни

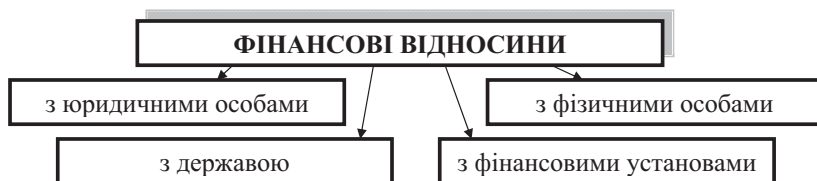


Рис. 1.2. Види фінансових відносин

Виникнення фінансових відносин підприємств відбувається в процесі первинного розподілу отриманого ними валового внутрішнього продукту ($c + v + m$), коли з нього відшкოდовується, перш за все, вартість використаних в процесі виробництва засобів виробництва (c). Потім зі знов створеної живою працею вартості ($v + m$), що залишилася, формується фонд оплати праці (v – необхідний продукт), і чистий дохід (m «доданий продукт»), який розподіляється в подальшому на формування відповідних фондів грошових коштів, що приймають форму фінансових ресурсів. Тобто розподіл отримуваних доходів і накопичень у підприємств відбувається шляхом створення відповідних фондів грошових коштів.

Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За своїми зобов'язаннями підприємство відповідає власним майном і доходами. За невиконання зобов'язань підприємством до нього застосовується система фінансових санкцій. Справді самостійне підприємство покриває свої втрати та збитки за рахунок фінансових резервів, системи страхування та за рахунок власного прибутку. Воно зобов'язане компенсувати збитки, завдані нераціональним використанням землі та інших природних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища, порушенням безпеки виробництва.

Суб'єктом фінансів підприємств є діяльність фізичних та юридичних осіб, яка пов'язана з виробництвом продукції, наданням товарів та послуг, виконанням робіт з метою отримання прибутку.

Суб'єктами фінансових відносин підприємства можуть бути держава, саме підприємство, його робітники та службовці, власники та акціонери, інвестори, фінансово-кредитні установи, інші підприємства.

Суб'єктів фінансових відносин поділяють на зовнішніх і внутрішніх (рис. 1.3).

Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробити, кому

реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати. Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавчо закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самостійно тільки в рамках чинних законів.



Рис. 1.3. Суб'єкти фінансових відносин

Об'єктом фінансів підприємств є сфера економічних відносин, пов'язаних з рухом грошових коштів у процесі створення та споживання валової продукції, формування та використання коштів фондів, що забезпечують розширене відтворення.

Діяльність будь-якого підприємства орієнтується на певний результат, який є вираженням поставленої перед ним мети. Цілі підприємства мають свою ієрархію і можуть змінюватися залежно від обставин, умов розвитку, періоду їх досягнення і рівня господарювання. Мета підприємства є основою формування мети всіх його структурних підрозділів. На рівні підприємства мету визначає його власник, на рівні структурних підрозділів – вищий управлінський персонал.

Основна мета фінансів підприємств: максимізувати прибуток та мінімізувати ризики, що сприяє фінансовому благополуччю його власників та працівників.

Призначення фінансів підприємств – забезпечити фінансовими ресурсами безперервність процесу виробництва господарюючих суб'єктів, розширення їх виробничих фондів (основних і оборотних), спричиняти активний вплив на зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, зростання накопичень і підвищення ефективності виробництва.

Фінансам підприємства притаманний ряд ознак [45, с. 5]:

- виражають реально існуючі у суспільстві виробничі (економічні) відносини, мають об'єктивний характер та специфічне суспільне призначення, що дає підстави вважати їх економічною категорією;
- мають розподільчий характер, грошову форму вияву;
- розподіл та перерозподіл вартості супроводжується рухом грошових коштів, які приймають форму фінансових ресурсів – матеріальних носіїв фінансових відносин.

Окрім того, виокремлюють загальні та специфічні ознаки (рис. 1.4) [51, с. 5].

Зміст фінансів підприємств чітко визначається формуванням і використанням всієї сукупності доходів і фінансових ресурсів у

процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту, тобто фінанси підприємств здійснюють первинний розподіл вартості валового внутрішнього продукту [151, с. 9].

Існує думка, що фінанси підприємств є функцією адміністративного управління грошовими потоками господарюючого суб'єкта. Інший підхід пов'язує сутність фінансів підприємств із формуванням фондів грошових коштів.

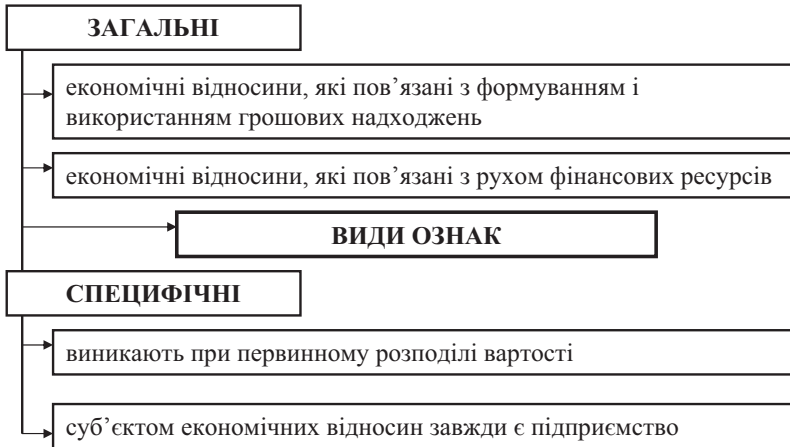


Рис. 1.4. Ознаки фінансів підприємств

В перші роки соціалістичного будівництва панувала концепція, що фінансові відносини існують завдяки існуванню держави, а значить фінанси підприємств повністю відображають фінансові відносини в межах держави. У зв'язку з реформою 1930-го року (зміна системи розподілу і надходження в бюджет чистого доходу), реформою 1936-го року (введена централізована система розрахунків з бюджетом по відрахуванням від прибутку), реформою 1955-го року (забезпечення активного впливу фінансової системи на процес виробництва і реалізацію товарів) зросли грошові потоки між підприємствами і бюджетом, а відношення до прибутку було досить обмеженим, оскільки застосовувався повний контроль за цінами, асортиментом виробів та використанням матеріально-

технічних ресурсів. Тому поняття фінансів підприємств не використовувалось, а вплив прибутку на ефективність господарювання був майже відсутнім.

Виникнення фінансів підприємств у вітчизняній науці радянської доби пов'язано з появою та розвитком госпрозрахунку, коли вперше виникла необхідність вивчення і розуміння процесів руху грошових засобів [151, с. 6 – 7].

В науковій літературі немає єдиної думки щодо визначення фінансів підприємств, їх сутності та змісту. Головним моментом в розумінні сутності дефініції «фінанси підприємств» є те, що вона поєднує в собі дві важливі категорії «фінанси» та «підприємство».

Призначення фінансів підприємств – забезпечити фінансовими ресурсами безперервність процесу виробництва господарюючих суб'єктів, розширення їх виробничих фондів (основних і оборотних), спричиняти активний вплив на зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, зростання накопичень і підвищення ефективності виробництва.

Фінанси – це економічні відносини, які пов'язані з формуванням, розподілом та використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для виконання функцій і завдань держави в напрямі соціально-економічного її розвитку.

Підприємство – це відокремлений структурний підрозділ, який призначений для суспільного виробництва.

Порівнюючи визначення даних термінів, можна стверджувати, що «фінанси» накладають певне обмеження на «ресурси», але водночас значно конкретніше пояснюють сутність фінансових ресурсів.

В фінансовому словнику дефініція «фінанси підприємств» трактується як сукупність обмінно-розподільних відносин, що виникають на підприємстві в процесі формування, розміщення і використання фінансових ресурсів, здійснення витрат, отримання і розподілу доходів.

Група авторів навчального посібника «Фінанси підприємств» вивчаючи досліджуване поняття наводять різні його визначення [151, с. 7 – 8]:

- система грошових відносин із приводу руху грошових фондів;
- це застосування різноманітних прийомів та методів для досягнення максимального достатку фірми, або загальної вартості фінансового капіталу, вкладеного у справу;
- форма фінансування та кредитування підприємницької діяльності;
- планомірний рух фінансових фондів, що виражають відносини з приводу необхідного, обов'язкового вилучення вартості та їхнього використання в інтересах суспільства на рівні господарюючого суб'єкта;
- економічна сукупність часу та невизначеності, пов'язаної з прийняттям конкретних рішень, аналіз впливу яких на вартість майбутніх доходів та видатків дозволяє підприємцям здійснити раціональний економічний вибір із альтернативних варіантів дій.

За О. С. Філімоненковим, фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають у процесі отримання і розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів [150, с. 7].

Зокрема сутність дефініції «фінанси підприємств» можна розглянути за певними ознаками [70, с. 115-116]:

- *формою фінансування* – це форма фінансування та кредитування підприємницької діяльності;
- *функцією перерозподілу* – планомірний рух фінансових фондів, що виражають відносини з приводу необхідного, обов'язкового вилучення вартості та їх використання в інтересах суспільства на рівні господарюючого суб'єкта;
- *філософською категорією* – економічна сукупність часу та невизначеності, пов'язаної з прийняттям конкретних рішень, аналіз впливу яких на вартість майбутніх доходів та видатків дозволяє підприємцям здійснити раціональний економічний вибір із альтернативних варіантів дій;
- *цілепокладаючою функцією* – це застосування різноманітних прийомів та методів для досягнення максимального

прибутку фірми, або загальної вартості фінансового капіталу, вкладеного у справу;

- *системою грошових відносин* – це система грошових відносин з приводу руху грошових фондів.

В. М. Гриньова, В. О. Коюда стверджують, що фінанси підприємств – це фінансові відносини, що виникають у процесі формування основного й оборотного капіталів, фондів грошових коштів, їх розподілу і використання [46, с. 16].

Досліджені погляди стосовно сутності дефініції «фінанси підприємств», ще раз доводять, що єдиної думки нема. Фінанси підприємств слід відрізняти від грошей, грошових коштів, фінансових ресурсів. Гроші, грошові кошти, фінансові ресурси – це специфічні, самостійні економічні категорії, які мають свій зміст. Їх можна змінювати кількісно (збільшувати, зменшувати). Фінанси ж підприємств – це грошові відносини, які функціонують на основі грошей. Їх не можна змінювати кількісно.

Фінанси підприємства – це система відносин, які пов'язані з рухом грошових коштів на всіх стадіях (формування, розподіл та використання) господарської діяльності підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення

1.2. Основи організації фінансів підприємств

Фінансово-господарська діяльність підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації.

Організація фінансів підприємств – це сукупність форм, методів, способів формування та використання фінансових ресурсів, які використовуються керівним органом у процесі контролю за їх кругооборотом для досягнення поставлених цілей згідно норм чинного законодавства країни.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок.

Комерційний розрахунок – це постійне порівняння витрат та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, передбачає отримання максимального прибутку при мінімумі затрат.

На відміну від господарського розрахунку, що спрямований на виконання плану та покриття витрат відповідними джерелами грошових коштів, комерційний розрахунок передбачає завжди обов'язкове отримання прибутку, достатнього для продовження господарювання та підтримання рівня рентабельності. Комерційний розрахунок, в свою чергу здійснює великий вплив на організацію фінансів підприємств, обумовлюючи їх специфіку, сутність якої полягає в наступному [70, с. 128]:

- суб'єкти господарювання набувають фінансової незалежності, яка проявляється в праві самостійно розпоряджатись отриманими коштами у вигляді виручки від реалізації, прибутку, формувати та використовувати на власний розсуд фонди грошового характеру;
- суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за фактичні результати роботи, своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, державою, фінансово-банківськими установами;
- у підприємств виникають відносини різноманітного характеру з банками, страховими компаніями, державою, які спрямовані на закріплення комерційного розрахунку в процесі організації їх діяльності.

Комерційний розрахунок ґрунтується на певних принципах.

Більшість вітчизняних науковців виокремлюють лише три принципи: саморегулювання, самокупність, самофінансування, проте існують й інші думки. Так, на думку О. С. Філімоненкова головними принципами є [150, с. 8]:

- демократичний централізм – у сфері фінансів проявляється в централізації державою частини доходів підприємств в централізовані фонди (Державний бюджет) шляхом стягнення різних податків і платежів, які встановлюються державою, а розраховуються і сплачуються самими платниками під контролем держави, в проведенні єдиної політики оподаткування, фінансування, кредитування і розрахунків – з одного боку, в господарській самостійності, розподі-

лу і використання отримуваних власних доходів і накопичень – з іншого;

- плановість – у сфері фінансів виявляється в розробці на основі виробничих показників фінансових планів з визначенням у них фінансових ресурсів у обсягах, необхідних для виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства;
- господарський (комерційний) розрахунок – основний метод господарювання підприємств, який базується на співвідношенні витрат з результатами діяльності й передбачає відшкодування витрат власними доходами, а також забезпечення рентабельності виробництва;
- самофінансування – проявляється в забезпеченні розширеного відтворення, матеріального стимулювання робітників і вирішенні соціальних питань підприємств за рахунок власних фінансових ресурсів (прибутку, амортизаційних відрахувань та ін.).

Теоретики командно-адміністративної системи управління економікою сформували такі принципи організації фінансів підприємств [151, с. 23]:

- плановості, під яким розумілось директивне та обов'язкове виконання планів, що затверджувались «зверху» за всіма важливими показниками;
- чіткого розподілу коштів основної діяльності від капітальних вкладень, що означало, що амортизаційні відрахування та інші джерела фінансування капітальних вкладень акумулювались на окремому рахунку в Промбудбанку, їх використання детально контролювалось;
- збереження власних оборотних засобів і недопущення їх мобілізації в інші активи, крім оборотних;
- демократичного централізму, що означало поряд з високим рівнем централізації можливість проявляти підприємством певну ініціативу (зустрічні плани, самостійна розробка деяких показників проектів планів тощо);
- самоокупності та самофінансування, які виникли з го-спрозрахунком і були запозичені з арсеналу ринкової економіки, реалізація яких забезпечувала покриття всіх потреб розвитку підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів та покриття поточних витрат за раху-

нок виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

У навчальному посібнику «Фінанси підприємств» під редакцією О. І. Бородіної наводяться такі принципи організації фінансів підприємств [25, с. 35]:

- самостійність у сфері фінансової діяльності;
- зацікавленість у підсумках фінансово-господарської діяльності;
- відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності;
- контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств;
- самофінансування.

Група авторів навчального посібника Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко виділяють десять принципів сучасної організації фінансів підприємств: плановість, гнучкість (маневрування), мінімізація фінансових витрат, раціональність, фінансова стійкість, зацікавленість в результатах діяльності підприємства, матеріальна відповідальність, здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю, створення достатніх фінансових резервів [1, с. 20-21].

В інших наукових виданнях виокремлюють такі принципи [51, с. 7]:

- економічна ефективність – створення та функціонування будь-якого підприємства неминуче призводить до затрат, тому функціонування такого підприємства має бути економічно доцільним у тому плані, щоб прямі витрати були компенсовані прямими і непрямими доходами;
- фінансова відповідальність – у разі настання банкрутства підприємства держава не несе відповідальності за його зобов'язаннями;
- господарська і фінансова незалежність – у Господарському кодексі України держава гарантує підприємцям, незалежно від форм підприємницької діяльності, однакові права і створює однакові можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

На нашу думку, до принципів організації фінансів підприємств варто віднести: актуальної взаємодії, законності, плановості, об'єктивності, системності, незалежності, самостійності, досто-

вірності, самофінансування, невідворотності, ефективності (рис. 1.5). Повнота втілення запропонованих принципів дає можливість визначати рівень фінансової незалежності підприємства, чітко визначати права та можливості, які гарантовані йому державою.

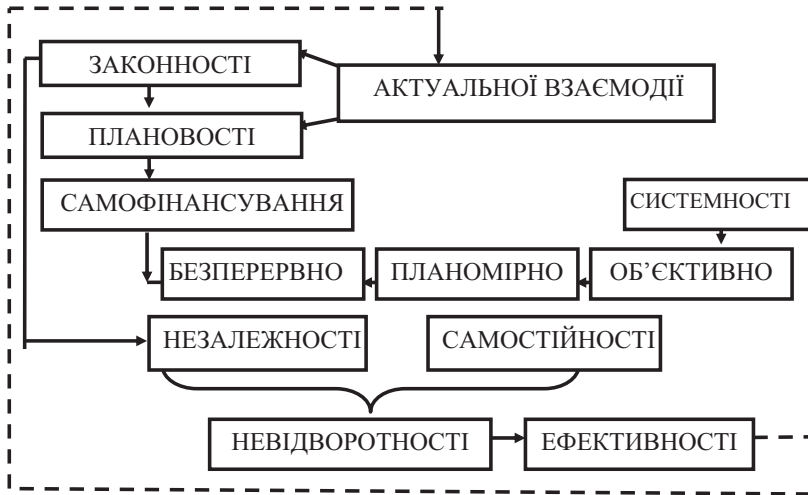


Рис. 1.5. Принципи організації функціонування фінансів підприємств

В основі рис. 1.5 було покладено принцип актуальної взаємодії, оскільки, на нашу думку, підприємство під час здійснення своєї діяльності повинно орієнтуватися не лише на минуле, але й на майбутнє.

Принцип актуальної взаємодії передбачає поєднання таких позицій:

- концептуальність – процес організації повинен охоплювати всю господарську діяльність, а не окремі її частини;
- процесуальність – використання сучасних інформаційних технологій;
- функціональність – відповідність процесу господарювання за конкретний результат;
- орієнтованість – суб'єкти господарювання під час здійснення своєї діяльності повинні враховувати минуле та майбутнє.

Принцип законності – організація фінансів підприємств має здійснюватися відповідно до чинного законодавства країни враховуючи потреби підприємства.

Принцип плановості передбачає, що всі суб'єкти господарювання здійснюючи певну діяльність повинні проводити її на основі річних, квартальних та місячних планів проведення контрольних заходів.

Принцип самофінансування – визначає рівень спроможності суб'єктів господарювання здійснювати фінансово-господарську діяльність за рахунок власних коштів.

Принцип об'єктивності – повне та об'єктивне забезпечення результатів фінансово-господарської діяльності шляхом зіставлення фактичних результатів із нормативно-правовою базою.

Принцип безперервності полягає в тому, що організація функціонування фінансів підприємств підлягає безперервному та постійному контролю, який здійснюється суб'єктами господарювання в терміни встановлені виходячи з умов, характеру і властивостей їх діяльності. Даний принцип забезпечує постійне спостереження за перебігом виконання планів і завдань, вживання заходів по усуненню виявлених відхилень від регламентованих норм.

Принцип плановірності заснований на циклічності перевірок, що забезпечує під час організації функціонування фінансів підприємств безперерійно-помірне їх проведення.

Принцип системності – передбачає, що всі складові організації фінансів підприємств взаємодіють між собою, як по вертикалі так і по горизонталі для досягнення максимального результату.

Принцип незалежності визначає здатність суб'єктів господарювання здійснювати свою діяльність згідно нормативних актів, не допускаючи при цьому якої-небудь силової, матеріальної або моральної дії на себе з боку інших суб'єктів господарювання та органів державної влади;

Принцип самостійності – спроможність суб'єктів господарювання самостійно здійснювати формування, розподіл та використання фінансових ресурсів.

Принцип невідворотності передбачає покарання суб'єктів господарювання за порушення норм чинного законодавства.

Принцип ефективності передбачає своєчасне виявлення відхилень від заданого, їх причини та винуватців, а також оператив-

ність у виправленні негативних результатів та забезпечення відшкодування нанесених матеріальних збитків.

Сьогодні підприємства самостійно обирають будь-яку форму підприємництва, вид діяльності в умовах діючого законодавства, приймають рішення по виробництву та збуту продукції, організовують свої взаємовідносини з контрагентами та працівниками. А після сплати податків та обов'язкових платежів повністю самостійно розпоряджаються своїми фінансовими ресурсами, обирають ефективні об'єкти інвестування тощо. В цілому підприємство самостійно визначає облікову політику, приймає рішення щодо оптимізації грошових потоків [151, с. 23].

Найпопулярнішою формою організації підприємств є товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Різновидом цієї організаційно-правової форми є акціонерне товариство [48, с. 5].

Акціонерне товариство – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

Акціонерні товариства виникли в період первісного нагромадження капіталу, зокрема 1594-го було засновано голландську, а 1600 року – Британську Ост-Індуську компанію; 1602 року – на базі голландської та кількох інших компаній було створено голландську об'єднану Ост-Індуську компанію.

У вітчизняних законодавчих актах і нормативних документах поширена назва «акціонерне товариство», за кордоном синонімами цієї назви є «акціонерна компанія» або «корпорація».

Першою російською акціонерною компанією вважається Російська торговельна компанія в Константинополі, заснована 1757 року, її капітал становив 200 акцій номінальною вартістю 500 руб. За кожною. Одну половину акцій розподіляли між засновниками, а другу було виставлено на відкриту передплату для всіх бажаючих [37, с. 56]. Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства лише в межах належних їм акцій. Акціонерні товариства бувають двох видів: відкриті та закриті (рис. 1.6).

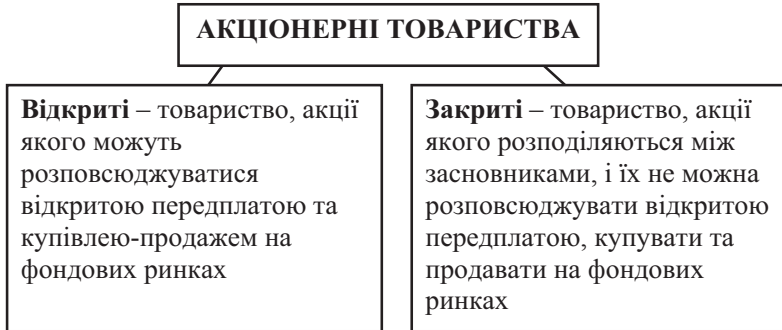


Рис. 1.6. Види акціонерних товариств

На організацію фінансів підприємств впливають галузеві особливості, специфіка виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структура виробничих витрат, вплив природнокліматичних факторів на виробництво [1, с. 22].

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

Досить важливим в організації фінансів підприємств є організація оборотних коштів, оскільки на основі цієї форми авансованої вартості відбувається рух усієї вартості, яка знаходиться в процесі розширеного відтворення, тому від них залежить інтенсифікація та ефективність усього виробництва [70, с. 126-127].

1.3. Функції фінансів підприємств

Сутність фінансів підприємств у процесі відтворення проявляється через їх функції. **Функція** (лат. *function* – виконання, здійснення) – зовнішній прояв властивостей об'єкту в даній системі відносин [146, с. 401].

Функції фінансів підприємств – це певні взаємопов’язані групи, що об’єднують фінансові трансакції, які виконуються підприємствами.

В більшості літературних джерел функції фінансів підприємств поділяють на чотири: формування, розподіл, використання, контролю (рис. 1.7).

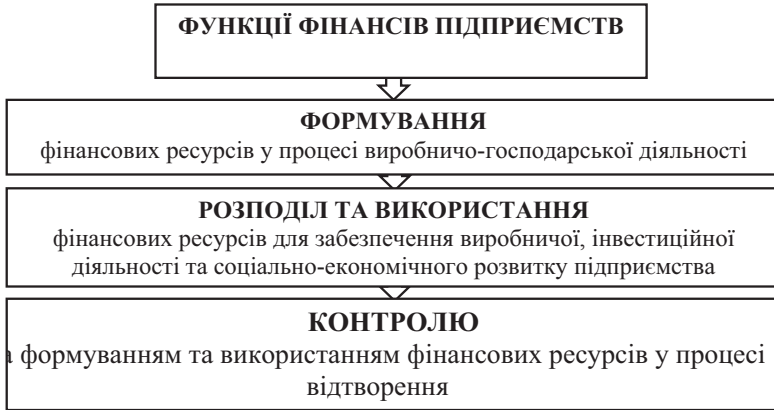


Рис. 1.7. Функції фінансів підприємств у процесі відтворення

О. Д. Данілов та Т. В. Паєнтко виокремлюють такі функції [51, с. 6]:

- **акумулююча** – мобілізація та накопичення фінансових ресурсів у процесі виробничо-фінансової діяльності;
- **розподільча** – розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення виробничої, інвестиційної діяльності та соціально-економічного розвитку підприємства;
- **контрольна** – проявляється у здійсненні постійного моніторингу за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

В свою чергу С. В. Ковальчук та І. В. Форкун наводять функції **формування грошових надходжень та фондів** (проявляється при формуванні статутного капіталу, залученні коштів із зовнішніх джерел, акумуляції коштів зі складу виручки від реалізації,

формуванні нерозподіленого прибутку, залученні спеціальних цільових коштів); **розподілу та використання грошових фондів** (проявляється при забезпеченні податкових та неподаткових платежів до бюджету та інших централізованих фондів, використання грошових коштів з метою виробничого та соціального розвитку, вкладення вільних грошових коштів в найбільш прибуткові операції); **регулювання та контролю грошових потоків і фондів** (проявляється при виборі найбільш раціональних способів формування статутного капіталу і залучення додаткових коштів в оборот підприємства, формування організаційної структури управління фінансами, яка забезпечить оптимізацію грошових потоків, визначення умов господарських договорів, що пов'язані із способами та строками розрахунків, виплатою штрафних санкцій, впровадженні системи фінансового планування для відображення руху грошових потоків; при здійсненні обліку та контролю грошових потоків і фондів [70, с. 120-121]. Раціональніше функції фінансів підприємств варто розподіляти залежно від об'єкта та суб'єкта фінансових відносин (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Функції фінансів підприємств

Відтворювальна функція – збалансування матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу в процесі простого і розширеного відтворення.

Розподільча функція – використання грошових фондів, підтримання ефективної структури капіталу підприємства.

Функція планування – визначення обсягу і джерел фінансових ресурсів по всіх централізованих і децентралізованих фондах, їх розподіл між матеріальною і нематеріальною сферами на перспективу.

Функція формування – формування статутного фонду, у процесі розподілу грошових надходжень до основних та оборотних коштів.

Функція організації – створення підрозділів фінансової служби, визначення їх повноважень, встановлення вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними.

Контролююча функція – виявлення відхилень від плану та своєчасне внесення коректив.

Функція регулювання – регламентування розподільчих процесів як на макроекономічному середовищі так і на рівні підприємства.

1.4. Суть, склад та джерела формування фінансових ресурсів

Специфіка поняття «фінанси підприємств» полягає в тому, що за їх допомогою мобілізується і створюються фінансові ресурси не для подальшого перерозподілу, а для обслуговування руху вартості валового внутрішнього продукту на всіх стадіях відтворювального процесу, обслуговується процес виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг [151, с. 5].

Для того щоб краще зрозуміти поняття «фінансові ресурси підприємства», спочатку розглянемо термін «ресурси», який походить від французького слова «ressource» – допоміжний засіб (допоміжні кошти) – грошові кошти, цінності, джерела коштів, доходів [124, с. 1118], що означає основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система та котрі використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [52, с. 206].

Зокрема, під ним також розуміють «щось таке, що може бути використане на певні цілі» [10, с. 16].

В економіці «ресурси» розглядаються, як складові елементи виробничого потенціалу, якими володіє окрема країна чи світове співтовариство і які використовуються для економічного, соціального, науково-технічного розвитку [160, с. 416]. Окрім того, «ресурси» – це матеріальні та інформаційні об'єкти, джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна використовувати та реалізувати при існуючих технологіях і соціально-економічних відносинах [96, с. 31].

Зокрема, ресурси розглядаються як джерела та передумови отримання необхідних матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах [116]. Досліджуючи дефініцію «ресурс», науковці виділяють чотири групи ресурсів: природні, матеріальні, трудові й фінансові. Останні виникли на ринковому етапі розвитку суспільного виробництва, а природні, матеріальні і трудові ресурси властиві будь-якому виробництву.

Термін «ресурси» має ряд основних особливостей [161]:

- потреба в ресурсах пов'язана із процесом суспільного виробництва та створенням споживчої вартості;
- структура ресурсів динамічна та залежить від розвитку підприємства, галузі, сфери економіки;
- використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення, отже, є важливим процес переходу ресурсів із матеріально-уречевленої форми у вартісну або фінансову.

Категорія «фінансові ресурси» має давню історію застосування в понятійному апараті економічної науки. У радянській економіці її поява в широкому вжитку пов'язана з першим п'ятирічним планом, де поряд з іншими плановими балансами – матеріально-технічних та трудових ресурсів – був розрахований і баланс фінансових ресурсів держави [127].

Завдання відбудови зруйнованого революцією та громадянською війною народного господарства, інші економічні й політичні чинники того періоду зумовлювали необхідність централізації ресурсів, і в першу чергу матеріальних. Домінуючі на той час ідеологічна та економічна доктрини розглядали фінанси як знаряддя економічної політики пролетарської держави, за допомогою якого

здійснювалися мобілізація та перерозподіл грошових коштів і доходів [23, с. 534].

Отже, фінансові ресурси виникли з розвитком ринкових умов господарювання. Вони відображають сукупність доходів і надходжень, які перебувають у розпорядженні підприємств, організацій і держави та спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширеного відтворення і зростання матеріального добробуту населення.

Під фінансовими ресурсами на макрорівні дуже часто розуміють публічні фінансові ресурси, тобто грошові кошти, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу частини вартості сукупного суспільного продукту та національного доходу в грошовій формі та які призначені для задоволення суспільних потреб [146, с. 29].

Інші дослідники, розглядаючи фінансові ресурси на загальнодержавному рівні, трактують їх як складову економічних ресурсів, що являють собою кошти бюджетної і грошово-кредитної систем, які використовуються для безперервного розвитку народного господарства [173, с. 685].

Теоретичні аспекти сутності функціонування фінансових ресурсів досліджувалися багатьма вітчизняними й зарубіжними науковцями. Однак їхні погляди до цього часу є суперечливими та зводяться до широкої дискусії щодо фінансових ресурсів як самостійної фінансової категорії.

Деякі науковці, досліджуючи фінансові ресурси, вказують на місце створення ресурсів та їх належність до суб'єктів фінансових відносин, однак не зазначають джерело їх створення або ж не враховують можливість існування фінансових ресурсів у безфондовій формі (табл. 1.1).

Особливо актуальними є судження українського науковця О. Д. Василика та російських дослідників Т. Е. Бондаря, Н. Е. Зайцева й М. К. Фісенка, які на нашу думку, доповнюють одне одне.

О. Д. Василик під фінансовими ресурсами розуміє «грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового національного продукту за певний період» [34, с. 17].

Таблиця 1.1. Характеристика й визначення поняття «фінансові ресурси»

Автор	Визначення фінансових ресурсів
1	2
Бірман О. М. [11, с. 82]	Характеризує фінансові ресурси як виражену у грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в державі чи на підприємствах для використання на розширене відтворення й на загальнодержавні потреби
Фінансовий словник [146]	Визначає фінансові ресурси як сукупність фондів грошових коштів, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств, організацій; створюються у процесі розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу
Сичов М. Г. [131, с. 13]	Підкреслює, що фінансові ресурси як грошові надходження і грошові фонди створюються підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою в порядку розподілу й перерозподілу суспільного продукту й національного доходу
Гуйда Т. В. [151, с. 13]	Визначає фінансові ресурси як сукупність доходів, відрахувань і надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій і держави та спрямовуються на задоволення суспільних потреб із метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу
Сенчагов В. К. [131, с. 49]	Під фінансовими ресурсами розуміє сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються у процесі створення, розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту

Продовження табл. 1.1

1	2
Великий економічний словник [24, с. 575]	Визначає фінансові ресурси як сукупність фондів грошових коштів, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств, організацій
Коробов М. Я. [74, с. 267]	Визначає фінансові ресурси як централізовані й децентралізовані грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту й національного доходу та призначаються для використання відповідно до завдань соціально-економічного розвитку суспільства.
Павлюк К. В. [101, с. 176]	Визначає фінансові ресурси як грошові нагромадження й доходи, які створюються у процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту та зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення суспільних потреб

Т. Е. Бондар, Н. Е. Заєць, М. К. Фісенко трактують фінансові ресурси як фонди грошових коштів, що перебувають у розпорядженні держави, господарюючих суб'єктів і населення та які утворюються у процесі розподілу й перерозподілу частини вартості валового продукту, головним чином чистого доходу у грошовій формі, призначеного для забезпечення розширеного відтворення та загальнодержавних потреб [62, с. 39-40].

В свою чергу В. Опарін вважає, що «фінансові ресурси є лише передумовою створення відповідного валового внутрішнього продукту і не гарантують ні його створення, ні позитивних фінансових результатів. Тому трактування фінансових ресурсів як результату створення, розподілу і перерозподілу ВВП викликає сумнів» [98, с. 11].

Л. Окунева акцентує увагу на тому, що «фінансові ресурси утворюються уже на стадії розподілу сукупного суспільного продукту, однак їх обсяги незначні. Основна ж частина фінансових ресурсів створюється на стадії перерозподілу» [97, с. 63].

В. М. Родіонова вважає, що розподіл і перерозподіл вартості з допомогою фінансів обов'язково супроводжуються рухом грошових коштів, що набувають специфічної форми фінансових ресурсів, формуються в суб'єктів господарювання й держави за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень і відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства [118, с. 432]. На думку М. Коробової, фінансові ресурси – це власні й позичкові грошові фонди цільового призначення, що формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства [74, с. 267].

І. Є. Теслюк, вивчаючи сутність дефініції «фінансові ресурси», зазначає, що вони є кількісною характеристикою фінансового результату процесу відтворення за певний період та охоплюють частину грошових коштів, які мобілізуються на постійній основі до централізованих фондів грошових коштів, із метою їх розподілу й подальшого використання на відшкодування вибуття основних фондів, невиробниче споживання, виробниче й невиробниче накопичення та соціальні виплати населенню [133, с. 193]. Н. Гаретовський в свою чергу переконаний, що фінансові ресурси це сукупність всіх грошових коштів, які наявні в розпорядженні держави та підприємств за певний період, тобто грошові фонди, кредитні ресурси, резерви грошових коштів» [38, с.27 – 28].

В. Білоліпецький вважає, що „фінансові ресурси – це частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань та здійснення витрат із забезпечення розширеного відтворення» [9, с. 64].

Фінансові ресурси – це сукупність грошових коштів, що утворюється в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту та частини національного багатства для задоволення соціальних потреб населення та забезпечення економічного розвитку країни.

Варто зазначити, що кожній групі фінансових ресурсів притаманні свої певні якісні ознаки та особливі властивості, які дозволяють їх однозначно ідентифікувати (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Основні якісні характеристики фінансових ресурсів [127]

Розглянемо кожну з якісних характеристик більш детально.

Накопичена (акумуляована) вартість. Економічні ресурси характеризують їх вартість, яка виступає універсальною якісною ознакою предмета дослідження економічних дисциплін.

Об'єкт права власності. У різних наукових літературних джерелах фінансові ресурси класифікуються за ознакою права власності: власні та залучені фінансові ресурси. З юридичної точки зору право власності характеризується трьома ознаками: володіння, користування та розпорядження. З цього погляду титул власності й право розпорядження асоційовані з одним і тим же суб'єктом. Однак у реальній господарській практиці відбувається постійне їх розділення, яке зростає в міру економічного розвитку підприємства. Розподіл титулу власності й права розпорядження, який найперше відбувся в сфері функціонування грошового капіталу, зобов'язаний виникненню та розвитку кредитних відносин.

Об'єкт впливу фактора часу. Вартісна природа фінансових ресурсів визначає їх якісну характеристику як об'єкта, що постійно знаходиться під впливом фактора часу. Базова й фундаментальна концепція сучасної фінансової теорії зміни вартості грошей з часом стверджує, що з двох варіантів отримання однакових за сумою грошових коштів кращим є той, який забезпечує це у коротший часовий період. Теперішня сума грошей дорожча, ніж така ж сама

їх сума в будь-якому майбутньому часовому періоді. Це пов'язано з тим, що частину вільних фінансових ресурсів можна інвестувати й через певний період часу отримати додатковий дохід.

Фактор економічного та соціального розвитку. Узагальнення уявлень різних концептуальних напрямів та шкіл сучасної економічної теорії приводить до висновку, що на різних етапах життєвого циклу в фінансовому контексті підприємство може планувати досягнення трьох цілей: фінансової рівноваги (виживання), рентабельності (вилучення доходів його власниками) та економічного розвитку.

Об'єкт фінансового управління. Управлінські рішення у більшості випадків приводять до зміни обсягів та структури фінансових ресурсів підприємства. Такі трансформації відбуваються за рахунок руху грошових потоків. Враховуючи місце та значення фінансових ресурсів в функціонуванні та економічному розвитку підприємства, в практичній діяльності їм приділяється особлива увага. Фінансові ресурси є центральним елементом та об'єктом впливу фінансового менеджменту [16, с. 33].

Джерело доходу. Специфічною особливістю фінансових ресурсів як джерела доходу виступає те, що в цій якості вони діють віддособлено від інших факторів виробництва. Підприємство, що має тимчасово вільні грошові кошти може позичати їх іншим суб'єктам господарювання в обмін на певну винагороду, в якості якої виступає відсоток за користування грошовими коштами. Розміщення грошей на поточних, розрахункових, валютних та інших рахунках в банківських установах приносить дохід, тобто здійснюється на основі платності.

Джерело ризику. Ця якісна характеристика фінансових ресурсів нерозривно пов'язана з попередньою. Між доходом, який генерують всі види активів, та ризиком постійно існує прямий зв'язок: чим більший рівень доходів, тим вищий рівень ризиків, асоційованих з ними. Ризик є об'єктивною умовою існування альтернативних варіантів вирішення тих чи інших завдань в усіх сферах людської діяльності, а його суб'єктивно прийнятна міра виступає критерієм вибору конкретної альтернативи.

Джерело погашення фінансових зобов'язань. Господарській діяльності підприємства іманентне постійне існування кредиторської та дебіторської заборгованості. Наявність фінансових зобов'язань підприємства перед державою, власниками, кредито-

рами та інвесторами передбачає необхідність їх погашення, а у випадку відсутності такої можливості – припинення функціонування та ліквідацію суб'єкта господарювання. Погашення фінансових зобов'язань в практичній діяльності підприємства здійснюється в різних формах – передачі майна, взаємозаліку, уступки прав тощо. Кредитори та інвестори надають перевагу грошовим коштам перед іншими формами розрахунків. Саме ця форма нині є найбільш поширеною у фінансових взаємовідносинах підприємства з державними фінансовими органами, банківськими та іншими кредитними установами, інституціональними та індивідуальними інвесторами, постачальниками продукції та виробничих ресурсів. Тому підприємство вимушене акумулювати частину фінансових ресурсів для виконання своїх поточних і майбутніх фінансових зобов'язань. З цієї позиції спроможність виконувати функцію платіжного засобу виступає, на нашу думку, суттєвим атрибутом віднесення активів до складу фінансових ресурсів.

Активи з високою трансформаційною здатністю. Специфічною особливістю фінансових ресурсів є те, що вони не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва. Тобто, стосовно них не застосовуються механічний, хімічний, біологічний чи інший впливи з метою зміни їх фізичних та споживчих якостей. Для участі в процесі виробництва вони потребують перетворення в інші види активів.

Основний компонент фінансового потенціалу. В багатьох теоретичних моделях аналізу, прогнозування та планування, а також в практиці управління підприємство розглядається як єдина система, утворювана його економічними ресурсами. Наявність і можливі комбінації поєднання економічних ресурсів створюють потенційні умови для перетворення їх в конкретний обсяг товарів, робіт чи послуг, а також для генерування відповідних їм грошових потоків. Такі можливості являють собою економічний потенціал підприємства.

Таким чином, встановлення якісних характеристик фінансових ресурсів дозволяє однозначно ідентифікувати їх серед усієї сукупності економічних ресурсів підприємства.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові прибутки та надходження, які перебувають у розпорядженні підприємства [46, с. 16].

На думку Н. Пойда-Носик та С. Грабарчук фінансові ресурси слід розуміти як «сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли

на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) та видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність)» [103, с. 103].

А. С. Філімоненков вважає, що «фінансові ресурси підприємства – це сукупність власного, позикового і залученого грошового капіталу, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідних доходів і прибутку» [150, с. 13].

І. В. Зятковський трактує фінансові ресурси підприємства, «як сукупність грошових резервів та надходжень цільового призначення підприємства, якими воно розпоряджається на правах власності, оперативного управління або повного господарського відання і використовує на статутні потреби» [65, с. 17]. А С. В. Хачатурян, проаналізувавши різні визначення досліджуваної категорії, дає наступне визначення останніх, як частини коштів підприємства у фондовій і нефондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва [162, с. 81].

Фінансові ресурси підприємства – це грошові прибутки та надходження, які перебувають у розпорядженні підприємства [46, с. 16]. Вони призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання, з якими підприємство має взаємовідносини.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій та не фондовій формах, які створюються у процесі розподілу та перерозподілу прибутку, знаходяться у розпорядженні підприємства для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, задоволення соціальних потреб персоналу, одержання прибутку й економічного розвитку підприємства.

Фінансові ресурси підприємств знаходиться у безперервному русі. Завдяки постійній зміні функціональних форм фінансових ресурсів в процесі їх кругообігу забезпечується повернення авансованих фінансових коштів з деяким приростом.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття «фінанси підприємств» ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак не всі грошові відносини належать до фінансових. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним. Таке відбувається в процесі формування, розподілу, використання грошових доходів та фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси підприємств, переважачою формою руху яких є фонди грошових коштів, мають такі характерні ознаки [70, с. 124]:

- фінансові ресурси завжди виражають відношення власності, тобто вони належать або державі, або підприємствам, або населенню;
- фінансові ресурси завжди мають певне джерело створення і певне цільове призначення;
- формування й використання фінансових ресурсів завжди має свою правову сторону і регламентується законодавчими та нормативними актами.

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень у результаті повернення авансованих коштів у основні та оборотні фонди (рис. 1.10).

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

|| **Грошові фонди** – це частина грошових коштів, які використовуються за цільовим призначенням.

На підприємствах можуть утворюватись такі фонди: статутний фонди, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд соціального розвитку, фонд матеріального заохочення, резервний фонд, фонд нагромадження та фонд споживання.

Статутний фонд акціонерного (приватного) підприємства «це сукупність коштів, вкладених у підприємство його власником або власниками.

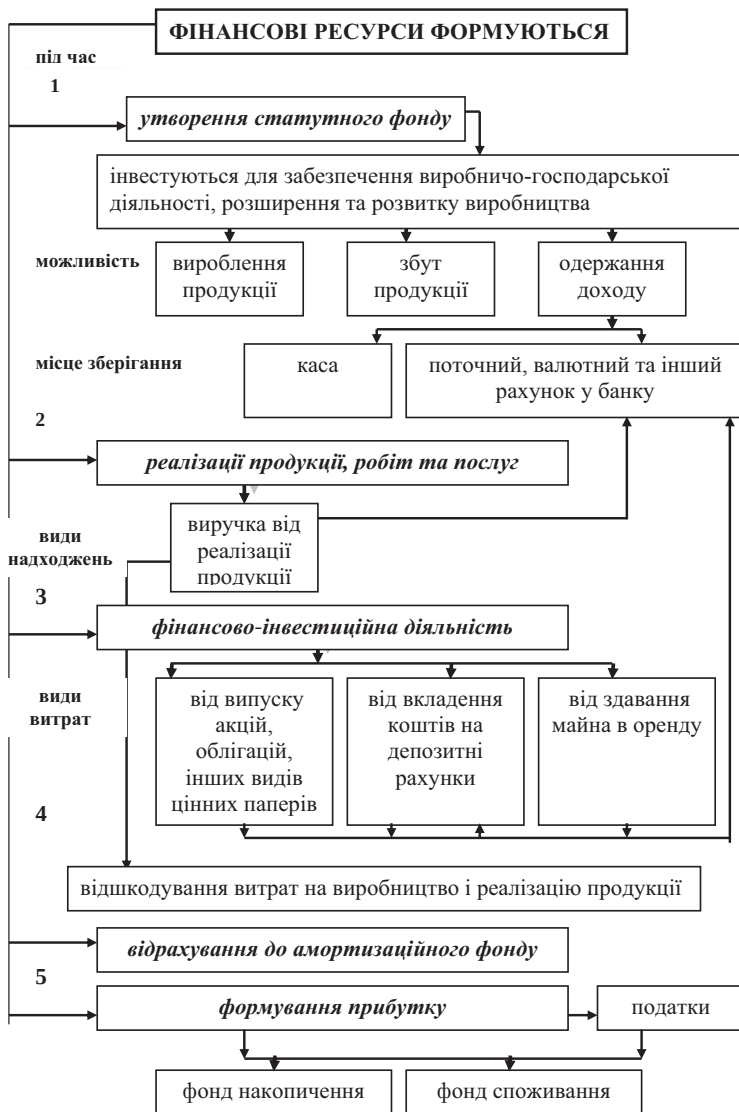


Рис. 1.10. Схема формування фінансових ресурсів підприємства

Статутний фонд державного підприємства – сума коштів, виділених державою в момент експлуатації підприємства для здійснення його діяльності.

Фонд оплати праці – це загальна сума грошових коштів, направлена на оплату праці робітників і управлінського персоналу підприємства за визначений обсяг виконаної роботи або виробленої продукції, а також на оплату невідпрацьованого часу, який підлягає оплаті відповідно до чинного законодавства..

Амортизаційний фонд – сума коштів, яка використовується для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів.

Фонд соціального розвитку – це кошти чистого прибутку, зарезервовані або направлені для фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери, в тому числі тієї, що стосується соціальної сфери майна.

Фонд матеріального заохочення – грошові кошти господарських формувань, призначені для колективної та особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва й соціальної сфери, підвищення його ефективності.

Фонд споживання – це кошти, спрямовані на соціальні потреби, заохочення, утримання невиробничої сфери, компенсації, одноразові виплати, допомоги й т. ін.

Фонд накопичення, або *фонд розвитку виробництва* – частина національного доходу, яка використовується для збільшення основних фондів (виробничих та невиробничих), для створення страхових запасів і резервів. За матеріально-речовим складом фонд нагромадження – це накопичувальні засоби виробництва та предмети споживання.

Резервний фонд – сума коштів, яка використовується для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Види грошових фондів на підприємстві відображено на рис. 1.11. Перелік та порядок їх утворення регулюється установчими документами підприємства.

Кошти підприємства використовуються не лише у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в не фондовій формі. У не фондовій формі підприємства також одержують дотації, субсидії, спонсорські внески [1, с. 16-17].

Наявність фінансових ресурсів у необхідних розмірах передбачає фінансовий добробут підприємства, тобто фінансову стійкість та платоспроможність.

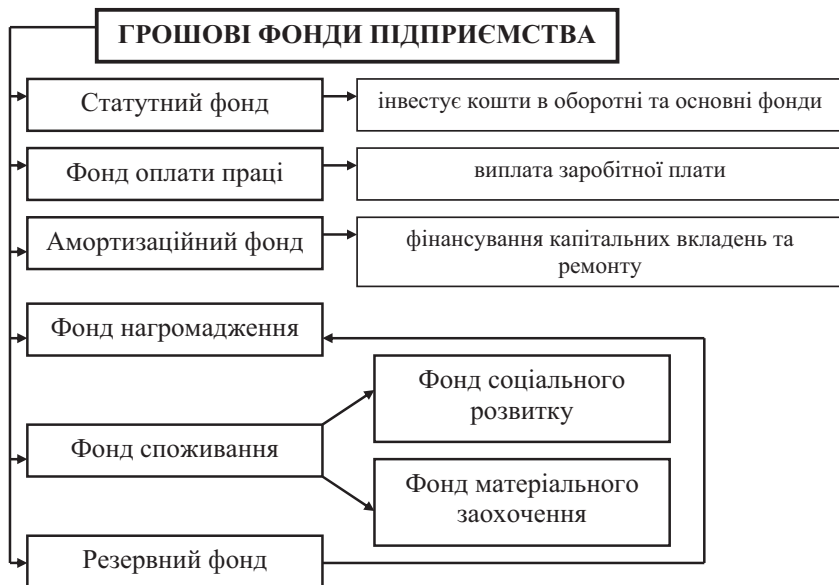


Рис. 1.11. Види грошових фондів підприємства [46, с. 20]

Сукупність фондів грошових коштів, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання, утворює фінансові ресурси. Останні характеризують соціально-економічний стан підприємства та одночасно є джерелом їх розвитку.

Джерела формування фінансових ресурсів підприємства – це економічна категорія, що спричиняє виникнення різних фінансово-економічних складових, які надалі, розвиваючись, формують цілісний, злагоджений комплекс, що є фінансовою основою для розвитку суб'єкта господарювання.

Розрізняють внутрішні та зовнішні джерела формування фінансових ресурсів підприємств (рис. 1.12).

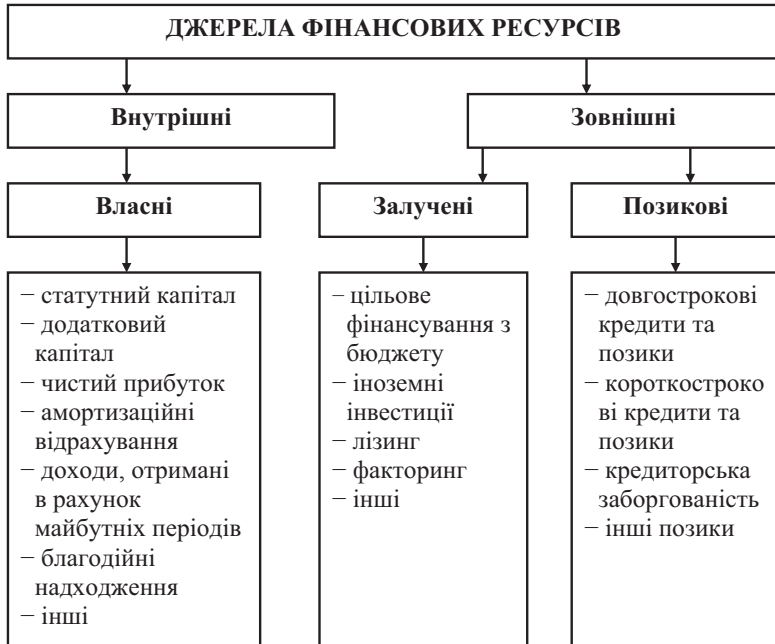


Рис. 1.12. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств [130, с. 9]

Згідно рис. 1.12 фінансові ресурси підприємства поділяють на власні, залучені та позикові. До *власних фінансових ресурсів* відносять грошові кошти, отримані в ході фінансово-господарської діяльності; *залучені фінансові ресурси* – це грошові кошти, які не належать підприємству, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно знаходяться в їх обігу; *позикові фінансові ресурси* – це грошові кошти, отримані на визначений період на умовах терміновості, зворотності та платності. Крім того деякі вчені до фінансових ресурсів окремо виділяють привласнені ресурси, до яких відносять статутний капітал – вартість активів, які є вне-

ском власників (учасників) до капіталу підприємства; кошти за-снoвників, спрямовані на поповнення статутного фонду в обмін на цінні папери; страхові відшкодування; кошти міжнародної технічної допомоги; кошти і кредити, отримані без вимоги їх повернення; бюджетні кошти, передані в розпорядження підприємствам [65, с. 15].

В німецькій та англomовній економічній літературі до внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів відносять: самофінансування, амортизацію, забезпечення, дезінвестиції, раціоналізацію [132, с. 170].

Серед перелічених внутрішніх джерел є самофінансування, яке пов'язане з реінвестуванням (тезаврацією) прибутку у відкритій чи прихованій формі. Підкреслимо, що амортизаційні відрахування не належать до самофінансування (як це досить часто можна зустріти у вітчизняній економічній літературі). Ефект самофінансування проявляється з моменту одержання чистого прибутку до моменту його визначення, розподілу та виплати дивідендів, оскільки отриманий протягом року прибуток вкладається в операційну та інвестиційну діяльність.

Однак вище зазначене, не дає можливості визначити всі можливі джерела формування фінансових ресурсів підприємств. Тому на нашу думку, варто надати власне бачення класифікації джерел формування фінансових ресурсів підприємств, з урахуванням уже існуючих підходів:

1. Залежно від місця утворення:

- внутрішні – джерела утворення фінансових ресурсів, які знаходяться в межах підприємства (виручка від реалізації; амортизаційні відрахування; чистий прибуток);
- зовнішні – джерела формування фінансових ресурсів, які зосереджені поза межами суб'єкта господарювання (додаткова емісія цінних паперів; додаткові внески у додатковий капітал; фінансова допомога; бюджетні асигнування).

2. Залежно від періодичності надходження (формування) фінансових ресурсів:

- поточні – джерела формування, фінансові ресурси з яких надходять протягом звітного періоду;
- річні – сукупність усіх поточних джерел формування фінансових ресурсів протягом звітного періоду.

3. Залежно від форми розрахунку:

- готівкові – джерела формування, фінансові ресурси з яких надходять у готівковій формі;
 - безготівкові – джерела формування, фінансові ресурси з яких надходять безготівковою формі.
4. За характером формування фінансових ресурсів:
- власні – джерела, за рахунок яких формуються власні фінансові ресурси, які надійшли й зосереджуються у фондах та використовуються підприємством згідно з чинним законодавством країни);
 - позикові – джерела формування фінансових ресурсів, що мають позиковий характер.
5. За ступенем перерозподілу:
- первинні – джерела формування фінансових ресурсів, які підлягають попередньому розщепленню;
 - вторинні – джерела, за рахунок яких формуються власні фінансові ресурси підприємства.
6. За методами перерозподілу:
- програмні – джерела, які утворюються в результаті здійснення програм соціально-економічного розвитку підприємств;
 - нормативні – джерела, які визначені чинним законодавством країни.
7. За напрямками використання:
- профіцитні – джерела, які утворилися в наслідок перевищення доходів підприємства над видатками.
 - універсальні – джерела формування фінансових ресурсів, які утворилися в результаті благодійних внесків, фінансових вкладень тощо.
8. За методами розрахунків:
- прогнозовані;
 - планові;
 - фактичні.

Запропонована класифікація дає змогу деталізувати можливі джерела формування фінансових ресурсів підприємства, виявити додаткові резерви, обґрунтувати напрями використання фінансових ресурсів в перспективі їх подальшого утворення.

Формування фінансових ресурсів з різних джерел дає можливість підприємству своєчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечувати у разі необхідності розширення і технічне

перезоброєння діючого, фінансувати наукові дослідження, розробки та їх впровадження і т. ін.

1.5. Сутність, завдання та роль фінансової роботи у фінансовій діяльності підприємств

Фінансова діяльність здійснюється підприємством з метою формування первісного капіталу і наступного забезпечення обґрунтованих пропорцій при формуванні і використанні фінансових ресурсів підприємства, створення умов для виконання зобов'язань перед державою, покупцями, постачальниками [79, с. 272].

Джерелами фінансування діяльності підприємства є власні, залучені і позикові кошти. *Власні кошти* підприємства формуються з початкових внесків фундаторів, накопиченого зносу основних виробничих фондів і прибутку. *Залучені кошти* можуть включати кошти, отримані від розміщення акцій, внески членів трудового колективу, інших організацій і фізичних осіб.

До позикових коштів належать довгострокові і короткострокові позички банків, придбання основних засобів за рахунок лізингу, інвестиційний податковий кредит [79, с. 274].

У цілому фінансова діяльність підприємств зводиться до специфічної формули грошового обігу $G - T - G$, тобто перетворення грошей у товар $G - T$ і зворотнє перетворення товару в гроші $T - G$. З цієї формули випливає, що придбання товару здійснюється заради продажу, тобто одержання грошей.

Фінансова діяльність підприємства являє собою організацію фінансових відносин, що виникають у нього в процесі роботи з іншими суб'єктами господарювання. Фінансово-господарська діяльність передбачає наявність фінансових відносин, які виникають у процесі формування і використання фінансових ресурсів підприємства, здійснення основної та інших видів діяльності, а також у процесі розподілу доходів підприємства [79, с. 271].

Автори навчального посібника «Фінанси підприємств» визначають суть дефініції «фінансова діяльність як систему форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тоб-

то це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів» [1, с. 23].

А. М. Поддєрьогін вказує на те, що «система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними поставлених цілей називається фінансовою діяльністю [153, с. 14].

Основний зміст дефініції «фінансова діяльність» можна розглянути у вузькому та широкому розумінні [132, с. 16]:

- у широкому – комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності суб'єкта господарювання;
- у вузькому – це процес фінансування підприємства.

Фінансова діяльність підприємства – це процес під час якого суб'єкт господарювання формує, розподіляє, перерозподіляє та використовує фінансові ресурси для задоволення поставлених цілей.

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких завдань [1, с. 23]:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Фінансова діяльність акціонерних товариств охоплює зміну складу і структури джерел фінансування власного та позикового капіталу внаслідок [78, с. 100]:

- продажу нових, щойно емітованих акцій інвесторам;
- виплати дивідендів інвесторам;
- продажу кредитних цінних паперів та виплати на них;
- отримання і виплати кредитних зобов'язань.

Фінансова діяльність займає особливе місце в організації фінансової роботи підприємства. Її трактують як: «сукупність операцій, які приводять до зміни величини і складу власного або позикового капіталу» [48, с. 113].

В господарській практиці діяльність, спрямована на забезпечення виробництва фінансовими ресурсами і здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни має назву фінансової роботи.

Ефективність роботи підприємства залежить від раціональної організації його фінансової роботи [46, с. 27]. Організація фінансової роботи залежить від масштабів і фінансових можливостей підприємства.

Фінансова робота – це система економічних заходів по визначенню фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для забезпечення виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства, здійснення контролю за їх цільовим та ефективним використанням.

Основними принципами фінансової роботи є: фінансова незалежність, самооплатність, реальна економічна відповідальність, зацікавленість підприємства в результатах своєї діяльності, формування системи фінансових фондів і резервів.

Як правило, фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Порядок організації фінансової служби підприємства регламентується його основним внутрішнім правовим документом – **статутом**. Саме статут визначає фінансові особливості конкретної комерційної структури, які формуються під впливом таких чинників [69, с. 48 – 49]:

- масштаби та особливості статутної діяльності підприємства;
- фінансові взаємовідносини підприємства з бюджетом з приводу сплати податків та обов'язкових відрахувань
- умови та методи формування капіталу;
- інтенсивність інвестиційних процесів на підприємстві;
- характер розподільчих відносин;
- міра фінансової відповідальності підприємства перед акціонерами та вищими організаціями;

- наявність відокремлених структурних підрозділів, філій, дочірніх підприємств;
- належність підприємства до складу вертикальних фінансово-організаційних утворень (асоціацій, фінансово-промислових груп та ін.).

Масштаби діяльності й особливості фінансової роботи підприємств значною мірою впливають на їх віднесення до категорії великого, середнього і малого бізнесу, а також до підприємств, сформованих з участю іноземного капіталу.

Фінансова робота на підприємстві дуже різноманітна й багатогранна, але умовно її можна згрупувати за напрямками таким чином:

- фінансове планування;
- поточна фінансово-економічна робота;
- аналіз виробничо-господарської діяльності;
- контрольно-аналітична робота.

Фінансове планування.

На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

Фінансове планування – це цілеспрямований процес формування, розподілу та використання обсягу фінансових ресурсів, що дозволяє забезпечити досягнення стратегічних цілей та задач управління підприємством.

Суть фінансового планування для суб'єктів господарювання полягає в наступному [117, с. 89]:

- перетворює розроблені стратегічні цілі в форму конкретних фінансових показників;
- забезпечує фінансовими ресурсами закладені в фінансовому плані напрямки економічного розвитку підприємства;
- забезпечує можливість визначення життєздатності проекту в умовах конкурентного середовища;
- є інструментами отримання від інвесторів фінансової підтримки.

На цій стадії складається фінансовий план підприємства.

Необхідність складання планів визначається багатьма причинами. Наприклад, М. О. Турченко виділяє три найважливіших:

- невизначеність майбутнього;
- координуюча роль плану;
- оптимізація економічних наслідків [63, с. 25 – 26].

За твердженням В. Г. Герасимчука, – план є основою контракту між підприємцем і фінансистом – інвестором. План бізнесу – це загальноприйнятий прийом менеджменту, який використовується корпораціями і установами всіх розмірів для того, щоб сформулювати мету і запропонувати шляхи її досягнення. Він, як правило, складається на 5 років. Рада директорів розвинутої компанії орієнтується на довготерміновий план, як на дорожню карту» [39, с. 34].

Необхідність складання планів визначається багатьма причинами, наприклад, З. С. Варналій виділяє три найважливіших: невизначеність майбутнього; координуюча роль плану; оптимізація економічних наслідків [33, с. 206].

На даний час, фінансове планування на підприємстві займає важливе місце серед економічних наук. Його розглядають в якості однієї із функцій управління виробництвом. Місце фінансового планування в управлінні підприємством можна відобразити наступним чином (рис. 1.13).



Рис. 1.13. Місце фінансового планування в управлінні підприємством

Фінансове планування в залежності від змісту поставлених задач можна класифікувати за наступними видами [3, с. 67]:

- перспективне;

- поточне;
- оперативне.

Перспективне фінансове планування. Даний вид фінансового планування використовується для визначення темпів розширеного виробництва, його пропорцій, є головною формою реалізації цілей підприємства. Перспективне фінансове планування в сучасних умовах охоплює період від одного року до трьох. Перспективне планування включає розробку фінансових стратегій на підприємстві і прогнозування фінансової діяльності. Основою перспективного планування є прогнозування, яке визначає стратегію підприємства на ринку.

Поточне фінансове планування – це частина перспективного планування. Поточне фінансове планування складається з розробки плану прибутків та збитків, плану руху грошових ресурсів, планового бухгалтерського балансу, так як ці форми планування відображають фінансові цілі підприємства. Документи поточного фінансового планування складаються на період рівний одному року.

Прикладом поєднання перспективного і поточного планування є бізнес-план, який прийнято розробляти при створенні нового підприємства або обґрунтування виробництва нових видів продукції.

Бізнес-план являє собою документ, у якому викладені організаційні, виробничі та ринкові аспекти запропонованого бізнесу, а також запропоновані планові розрахунки обсягів виробництва, необхідних інвестицій і передбачуваних фінансових результатів від здійснення запланованого заходу [43, с. 26].

Оперативне фінансове планування – необхідне для контролю за надходженням фактичної виручки на розрахунковий рахунок та видатками наявних фінансових ресурсів.

Поточна фінансово-економічна робота на підприємстві спрямована на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні.

Її зміст полягає [1, с. 26]:

- в постійній роботі із споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- у своєчасних розрахунках за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;

- в забезпеченні своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- у своєчасному проведенні розрахунків по заробітній платі;
- у своєчасному погашенні банківських кредитів та сплаті відсотків.

Аналіз виробничо-господарської діяльності – це діагноз його фінансового стану, який допомагає виявити недоліки, виявити та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи та прибутки, зменшити витрати виробництва, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність у цілому.

Процес аналізу можна поділити на два блоки:

- аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- аналіз фінансового стану підприємства.

Контрольно-аналітична робота.

Контроль являє собою діяльність, спрямовану на попередження, фіксацію й усунення недоліків у різних сферах суспільного життя.

Фінансовий контроль – процес вивчення, порівняння, виявлення, фіксація проблем змісту і відображення в обліку господарських операцій та вжиття заходів для їх розв'язання, усунення порушень, попередження в подальшому.

В організаційному плані фінансовий контроль може бути поділений на:

- державний;
- відомчий;
- місцевих органів влади;
- аудит;
- внутрішній.

Залежно від джерел інформації, що використовується при здійсненні контролю, він поділяється на документальний та фактичний. *Документальний контроль* полягає у визначенні достовірності та відповідності чинному законодавству господарських операцій на основі первинних документів, облікових реєстрів і звітності, у яких вони знайшли своє відображення.

Фактичним називається контроль, за якого якісний та кількісний стан об'єкта, що перевіряється, визначається за допомогою обстеження, перерахування, інвентаризації тощо. Зазначені види контролю тісно взаємозв'язані, і лише їх спільне здійснення дає змогу встановити фактичний стан об'єкта контролю.

З огляду на час здійснення контроль поділяють на попередній і наступний. *Попередній контроль* здійснюється до прийняття управлінських рішень і виконання господарських операцій. Залежно від характеру фінансових операцій попередній контроль може бути лише первинним і додатковим. *Первинний контроль* здійснюють, як правило, відповідальні виконавці, які отримують документи для оформлення операцій від клієнтів. *Додатковому контролю* підлягають операції, які мають важливе значення – операції з готівкою, іноземною валютою і платіжними документами в ній тощо.

Наступний контроль здійснюється після виконання господарських операцій на основі даних, зафіксованих у первинних документах, бухгалтерських регістрах і звітності. Наступний контроль допомагає виявити недоліки попереднього контролю і з'ясувати їхні причини, а також визначити конкретні шляхи поліпшення і недопущення у подальшому виявлених недоліків та порушень.

Залежно від форм контролю та системи контрольних дій розрізняють ревізію та перевірку. *Перевірка* являє собою обстеження і вивчення окремих ділянок фінансово-господарської діяльності підприємства, установи, організації або їхніх підрозділів. Наслідки перевірки оформляються довідкою або доповідною запискою.

Ревізія – це метод документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірності обліку й звітності, спосіб документального викриття недостач, розтрат, привласнень та крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань. За наслідками ревізії складається акт.

З урахуванням того, що об'єктами фінансового контролю є лише окремі операції, можна дати таке визначення складовим контрольної роботи на підприємстві:

- *контролюючий суб'єкт (суб'єкт контролю)* – це юридична особа, яка спрямовує контрольні дії на діяльність інших суб'єктів господарювання;

- *підконтрольний об'єкт (об'єкт контролю)* – це суб'єкти господарювання, на діяльність яких спрямовані контрольні дії;
- *контрольні дії* – це операції порівняння контролюючим суб'єктом даних діяльності підконтрольного об'єкта з певними стандартами, що здійснюються з метою знаходження і блокування відхилень від цих стандартів;
- *об'єкт контролю* – це фінансові ресурси підконтрольного об'єкта, на які згідно з чинним законодавством можуть спрямовуватися контрольні дії органів контролю;
- *предмет контролю* – це відносини між керівником і трудовим колективом з приводу дотримання (недотримання) ним стандартів при здійсненні конкретних повноважень, на які спрямовуються контрольні дії.

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

1.6. Фінансовий менеджмент та його роль в управлінні фінансами підприємства

Дефініцію «фінансове управління» трактують як [1, с. 28]:

- інструмент реалізації фінансів та фінансової політики;
- сукупність методів впливу на організацію і використання фінансових відносин та фінансових ресурсів;
- сукупність управлінських структур і фінансового апарату на всіх рівнях управління підприємством.

|| **Предметом фінансового управління є регулювання фінансових потоків.**

Об'єктом управління фінансами підприємства є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства.

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.

Структура фінансового управління – упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає розподіл праці і службових обов'язків між фінансовими підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень.

Побудова ефективної системи управління підприємством передбачає створення відповідної фінансової служби [170, с. 35].

Під **фінансовою службою підприємства** розуміють самостійний структурний підрозділ, який виконує певні функції в системі управління підприємством.

Залежно від обсягів діяльності підприємства та складності вирішуваних завдань фінансова служба може бути різною. На малих підприємствах функції фінансового управляючого можуть здійснюватися власником підприємства, його директором або ж головним бухгалтером (рис. 1.14).

З рис. 1.14 видно, що роль фінансового топ-менеджера на малих підприємствах виконує головний бухгалтер. Фінансовий відділ на таких підприємствах, як правило відсутній. Всі фінансові питання стосовно формування та використання фінансових ресурсів вирішує головний бухгалтер, який підпорядкований керівникові підприємства.

На середніх підприємствах функції фінансового управління, як правило, покладаються на декілька фахівців, що можуть працювати як фінансовий сектор в економічному структурному підрозділі або ж як окремо відособлений фінансовий відділ.

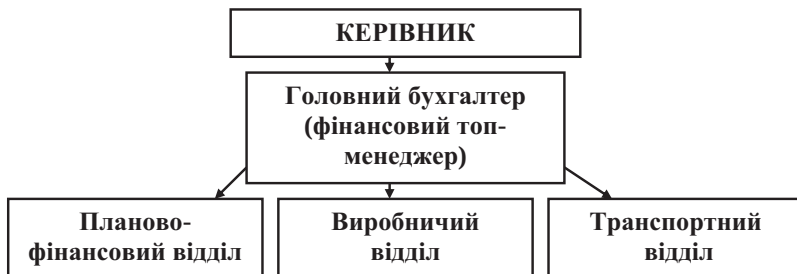


Рис. 1.14. Організаційна структура фінансової служби малого підприємства

На великому підприємстві може бути створене фінансове управління на чолі з фінансовим директором або фінансовим менеджером підприємства (рис. 1.15). Як засвідчує рис. 1.15 для великих підприємств найбільш характерним є виділення спеціальних служб та значна структурованість апарату управління фінансами (віце-президент з фінансів – фінансовий директор – керівники спеціалізованих фінансових підрозділів – фінансові менеджери різного рівня і різної спеціалізації) [69, с. 51].



Рис. 1.15. Організаційна структура фінансової служби великого підприємства [69, с. 50]

Управління фінансами підприємств направлене у першу чергу на забезпечення діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами і здійснюється за певними напрямками (рис. 1.16) [51, с. 10].

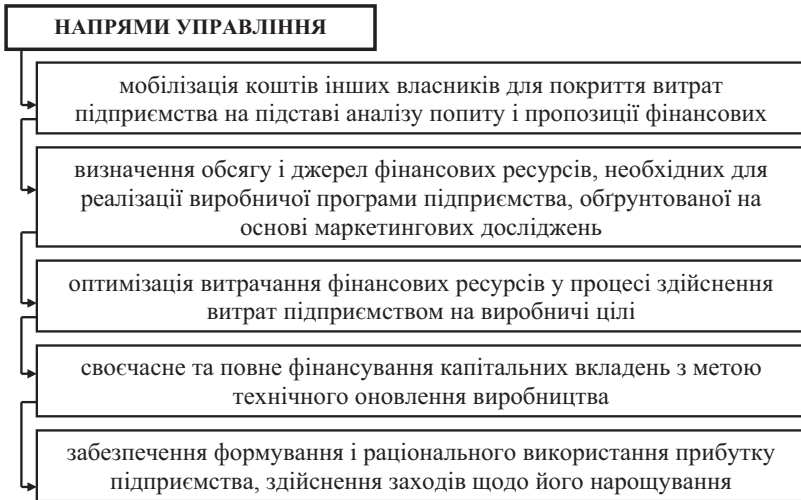


Рис. 1.16. Напрями управління фінансами підприємства

До складу фінансового управління можуть входити кілька відділів, що мають виконувати такі завдання [170, с. 36]:

- розроблення та реалізація фінансової стратегії розвитку підприємства;
- формування та ефективне використання власних і позикових коштів підприємства;
- розроблення політики управління активами підприємства;
- розроблення інвестиційної політики підприємства;
- забезпечення своєчасного виконання зобов'язань перед бюджетом, банківськими та фінансово-кредитними установами, постачальниками, працівниками та власниками підприємства;
- організація розрахунків;

- аналіз фінансового стану підприємства;
- контроль за реалізацію прийнятих управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту.

Зміст управління фінансами підприємства полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних та тактичних цілей.

Стратегічні та тактичні цілі розробляють з врахуванням орієнтирів довгострокового розвитку підприємства і відповідно до основних аспектів його фінансової діяльності, і на їх основі формують його фінансову політику.

Фінансову стратегію можна визначити як формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації. У зв'язку з орієнтацією фінансової стратегії на довгострокову перспективу стратегічні фінансові рішення мають незначну деталізацію.

На відміну від стратегічного управління фінансами **тактика** характеризується середнім рівнем деталізації рішень і залежить від поточних можливостей підприємства [69, с. 26].

Механізм в перекладі з французької «Le petit Larousse» означає: 1) сукупність органів (елементів), які виробляють або передають рух; 2) вчення про механізми, їх побудову та функціонування; 3) пристрій, який досліджується з точки зору функціонування його механічних елементів; 4) сукупність засобів, що застосовуються в процесі певної діяльності [176, с. 675].

Фінансовий механізм підприємства – це сукупність узгоджених між собою вироблених на основі фінансової політики управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обороту його коштів [79, с. 15].

Що ж стосується самого визначення сутності дефініції «механізм фінансового управління підприємством», то варто відзначити, що в переглянутих наукових виданнях воно практично відсутнє. Тому є необхідним надати власне бачення сутності досліджуваного терміну.

Механізм фінансового управління підприємством – це система економічних відносин, що формується під впливом діяльності суб'єктів господарювання, а також нормативно-правових чинників, і забезпечує формування та використання фінансових ресурсів шляхом застосування певних форм, методів та важелів, що надає можливість створити відповідні умови для підвищення ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

Структура механізму фінансового управління підприємством відображена на рис. 1.17.



Рис. 1.17. Структура механізму фінансового управління підприємством

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес. Їхня дія виявляється в утворенні й використанні грошових фондів. У практиці фінансового менеджменту широко застосовуються такі фінансові методи, як планування, прогнозування, кредитування, самофінансування, оподаткування, оренда, лізинг тощо.

Фінансові важелі – це прийом дії фінансового методу. До таких важелів відповідно належать: *собівартість, ціна, дохід, прибуток, види кредитів, процентні ставки, фінансові санкції, ставки податків, вклади, пайові внески, відрахування у фонди, орендна плата та інше.*

Аутсорсинг – це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підприємцям чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера).

Перші приклади аутсорсингу відносяться до 1930-х років, коли на заводах Генрі Форда задля зниження витрат на внутрішні постачально-збутові операції замість послуг власних підрозділів почали використовувати послуги сторонніх фірм [73]. Сам термін «аутсорсинг» у сучасному його розумінні виник на Заході в середині 1970-х років, однак особливо активно іноземні корпорації стали застосовувати його як інструмент управління близько двадцяти років тому.

Мета аутсорсингу – підвищення ринкової вартості підприємства завдяки поліпшенню результатів його діяльності, зниженню витрат і ризиків, підвищенню конкурентоспроможності продукції через залучення зовнішніх контрагентів, які спеціалізуються на виконанні певних, як правило не профільних для підприємства, виробничо-господарських функцій.

Аутсорсинг можна класифікувати за такими ознаками [61, с. 89]:

1. За особливістю об'єктів аутсорсингу:

- аутсорсинг у сфері інформаційних технологій – передбачає передавання зовнішньому виконавцеві таких процесів, як розробка, встановлення і супроводження програмних продуктів, обслуговування комп'ютерної техніки, створення і обслуговування баз даних тощо;
- аутсорсинг окремих бізнес-процесів, які не є основними у виробничо-господарській діяльності підприємства;
- виробничий аутсорсинг, коли підприємство передає підряднику всі процеси з виробництва певної продукції чи доручає йому виготовляти окремі вузли, деталі або напівфабрикати, які є складовими основної продукції;
- аутсорсинг персоналу – передбачає винаймання для роботи на підприємстві працівників без документального оформлення з ними юридичних відносин.

2. За обсягом охоплення аутсорсингом бізнес-процесу чи певної функції:

- повний аутсорсинг, за якого бізнес-процес чи функцію повністю передають аутсорсингу;
- частковий аутсорсинг, коли частину бізнес-процесів чи функцій підприємство виконує самостійно.

3. За результатами використання аутсорсингу:

- традиційний аутсорсинг, що передбачає стандартне для підприємства виконання бізнес-процесів і, як правило, певне зниження витрат;
- інноваційний аутсорсинг, за якого підвищується не тільки ефективність, але й якість виконання бізнес-процесів та функцій, а отже, і споживча цінність продукції підприємства.

4. Залежно від причин, які спонукають підприємство використовувати аутсорсинг:

- необхідний аутсорсинг, який підприємство змушене використовувати тоді, коли для реалізації певної діяльності воно не має власних потужностей та належного досвіду виконання бізнес-процесів;
- альтернативний аутсорсинг зумовлений відмовою підприємства від виконання певних функцій власними силами через їх низьку ефективність чи збитковість.

На фінансовий механізм прийняття рішень, який стосується управління фінансами підприємства, впливають внутрішні та зовнішні чинники [70, с. 131].

До *внутрішніх чинників* відносять:

- стан фінансової звітності та бухгалтерського обліку на підприємстві;
- рівень ведення управлінського обліку;
- кадрове забезпечення реалізації завдань фінансового менеджменту.

До *зовнішніх чинників* належать:

- стабільність законодавства;
- рівень економічної активності країни;
- розвиненість фінансового ринку;
- рівень інфляції;
- рівень податкового навантаження;
- рівень конкуренції.

Функціонування будь-якої системи управління фінансами підприємства має бути в рамках чинних законодавчих актів і нормативної бази. У вітчизняній теорії та практиці питання стратегічного управління діяльністю підприємством 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 [70, с. 133].

Враховуючи, що ринок передбачає роботу підприємства в умовах конкуренції, сьогодні ділова стратегія підприємств націлена на досягнення стратегічних конкурентних переваг. Таким чином, управління фінансами підприємств (фінансовий менеджмент) забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни, націлений на подальший розвиток підприємства, на досягнення його стратегічних цілей.

Категорія «менеджмент» застосовується для характеристики трьох понять: системи економічного управління, органу управління, форми підприємницької діяльності. Найчастіше під менеджментом (управління) розуміють систему економічного управління

виробництвом, яка включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління [159, с. 9].

Фінансовий менеджмент як спеціалізована сфера управління фінансами підприємства виник у кінці XIX – на початку XX століття. Саме в цей період у промислово розвинених країнах, головним чином у США, розпочався бурхливий розвиток таких галузей, як електроенергетика, зв'язок, залізничний транспорт, які вимагали не просто технічних проектів, але й обґрунтування економічної ефективності, оскільки для реалізації даних проектів необхідні були значні кошти [170, с. 17]. Фінансовий менеджмент – система відносин, що виникають на підприємстві з приводу залучення і використання фінансових ресурсів [51, с. 9].

С. В. Ковальчук та І. В. Форкун стверджують, що фінансовий менеджмент – це підсистема загального управління комерційно-господарською діяльністю підприємства, яка включає сукупність принципів, методів і форм організації управління всіма аспектами його фінансової діяльності і спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей підприємства [70, с. 130].

А. М. Поддєрьогін вважає, що фінансовий менеджмент – процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів [159, с. 9]. А на думку групи авторів навчального посібника «Фінансовий менеджмент» І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало «– це комплексна система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства й організацію його грошових потоків з метою досягнення оперативного-тактичних та стратегічних цілей [170, с. 20].

На основі фінансового менеджменту здійснюється управління всією фінансово-господарською діяльністю підприємства, формування і використання усіх видів його фінансових ресурсів із застосуванням методів та важелів фінансового механізму, тобто формується мистецтво управління фінансовою діяльністю підприємства [159, с. 9].

Фінансовий менеджмент реалізує основну мету і завдання, що стоять перед ним, через систему функцій. В переважній кількості наукової літератури функції фінансового менеджменту поділяють на: функції керуючої та керованої системи (рис. 1.18).



Рис. 1.18. Класифікація функцій фінансового менеджменту

Однак зустрічаються й інші думки стосовно функцій фінансового менеджменту [51, с. 11]: планування, організації, регулювання фінансових потоків, захист активів, облік, контроль і аналіз.

В ангlosаксонській фінансовій літературі в контексті функціональних завдань фінансового менеджменту досить часто розрізняють два основні напрями діяльності: фінансовий контролінг та управління грошовими потоками (Cash-менеджмент).

Cash-менеджмент – включає управління залученням та використанням фінансових ресурсів.

Різномічні аспекти фінансового менеджменту повинні враховувати мінімізацію оподаткування, розумне зниження ризиків і захист майна підприємства.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть суть поняття «фінанси підприємств».
2. Визначте ознаки фінансів підприємств.
3. Перерахуйте функції фінансів підприємств.
4. Сформулюйте визначення фінансових ресурсів та охарактеризуйте джерела їх формування.
5. Що включається в поняття «організація фінансів підприємств»?
6. Назвіть принципи організації фінансів підприємств.
7. Розкрийте зміст фінансової роботи на підприємстві.
8. Перерахуйте головні завдання фінансової роботи на підприємстві.
9. Обґрунтуйте сутність поняття «фінансовий менеджмент».
10. У чому полягає відмінність між стратегією і тактикою фінансового менеджменту?
11. Які є спільні ознаки в діяльності фінансового менеджера і підприємця?
12. Дайте характеристику головних складових фінансового менеджменту.
13. Поясніть суть поняття «акціонерне товариство» та визначте його види.
14. Охарактеризуйте поняття «аутсорсинг».
15. Назвіть головні види «аутсорсингу».

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 2.1. Сутність та значення розрахунків підприємств у господарському обігу. Принципи організації розрахунків підприємств
- 2.2. Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств
- 2.3. Особливості безготівкової форми розрахунків
- 2.4. Форми безготівкових розрахунків
- 2.5. Розрахунково-платіжна дисципліна

Терміни для засвоєння

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| – розрахунки | – платіжне доручення |
| – грошові кошти | – платіжна вимога |
| – готівкові розрахунки | – чек |
| – безготівкові розрахунки | – акредитив |
| – каса | – вексель |
| – ліміт залишку готівки | – інкасове доручення |
| – розрахункова дисципліна | – платіжна вимога-доручення |
| – платіжна дисципліна | – санкції |
| – касові операції | – Інтернет-Клієнт-Банк |
| – овердрафт | – касова книга |

2.1. Сутність та значення розрахунків підприємств у господарському обігу.

Принципи організації розрахунків підприємств

У ринковій економіці постійний кругообірот коштів як в межах окремого підприємства, так і в масштабах економіки в цілому є об'єктивною умовою їх життєдіяльності. Складовою цього кругообігу виступають грошові надходження і грошові витрати суб'єктів господарювання. Грошовий обіг відображає відносини між учасниками процесу виробництва, розподілу, споживання, а тому має свої специфічні важелі впливу на хід та результати виробничо-господарської діяльності підприємства [69, с. 79]. Грошовий оборот обслуговують готівкові та безготівкові розрахунки.

Розрахунки – одне з найбільш масових явищ в господарському житті будь-якого підприємства. Здійснюючи безперервний процес виробництва, кожне підприємство, з одного боку, безперервно завозить сировину, матеріали, паливо, тару, товари, а з іншого – безперервно реалізує готові вироби, що виготовляються, або закуплені товари [151, с. 33].

Таким чином, розрахунки між підприємствами і організаціями є однією з необхідних ланок розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл та перерозподіл суспільного продукту, перетворення його з товарної форми на грошову та навпаки, пов'язане при цьому із зміною форм власності. Розрахунки здійснюються на економічній базі кругообігу засобів в процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що продукція виробництва потрібна споживачам.

Розрахунки – це спосіб взаємодії суб'єктів господарювання в процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту на засадах чинного законодавства країни.

Розрахунками в народній економіці називається система грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, послуг і виконанням інших фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій, населення.

Грошові розрахунки – сукупність платежів суб'єктів господарювання за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги та за операції, які не пов'язані з реалізацією продукції.

Основним способом здійснення розрахунків між будь-якими контрагентами є переказ грошей [157, с. 241].

Переказ грошей – рух певної суми грошей з метою їх зарахування на рахунок отримувача або видачі йому в готівковій формі. Він може здійснюватись трьома способами: попередня оплата, авансовий платіж, післяплата (рис. 2.1).



ризикує покупець

а) Схема попередньої оплати



ризикує постачальник

б) Схема післяплати



ризик розподіляється

в) Схема авансового платежу

Рис. 2.1. Способи розрахунків

Розрахунки і платежі здійснюються за допомогою грошових коштів.

Грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [30, с. 227].

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами. Вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх продаж і отримання виручки [31, с. 354]. Інформацію про рух грошових коштів на підприємстві відображає форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів». До грошових коштів належать: касова готівка; кошти на рахунках у банку; інші кошти, які відповідають визначенню грошових коштів.

У загальній грошовій масі розрізняють активні кошти, що в кожний момент беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є лише потенційним платіжним засобом. Отже, маса грошей, яка перебуває в обороті, завжди буде меншою за загальну кількість грошей на суму грошових фондів накопичення і зберігання. Останні постійно залучаються в активний грошовий оборот [1, с. 35].

Сукупність різноманітних розрахунків і платежів утворює грошовий оборот, який охоплює процеси розподілу та обміну (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Види грошових розрахунків

Грошові розрахунки здійснюються за такими **формами**:

- готівкову;
- безготівкову;
- товарну (бартерну).

Вільні грошові кошти підприємств повинні обов'язково зберігатися в банку. Готівку, необхідну для забезпечення господарської діяльності, підприємства зберігають у своїх касах. Частина грошових коштів видається під звіт співробітникам підприємства для витрат, що виникають у зв'язку з виконанням доручень адміністрації підприємства.

Розрахунки між підприємствами і організаціями здійснюються як правило без участі готівки, шляхом перерахування коштів з рахунку в банку свого підприємства на відповідні рахунки інших підприємств. Це виключає використання в розрахунках готівки і пов'язаних з ними витрат на охорону, транспортування, але не виключає самої готівки з розрахункових операцій [141, с. 396].

Готівкові розрахунки – це сукупність матеріальних цінностей у вигляді готівки, які перебувають у розпорядженні підприємства для забезпечення його поточної фінансово-господарської діяльності.

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

Між обігом готівкових і безготівкових коштів існує тісний зв'язок. Так, безготівкові кошти підприємств конвертуються в готівку при передачі заробітної плати працівникам. Останні обмінюють одержану зарплату в підприємствах торгівлі та сфери побуту на товари і послуги. Після цього виручка, одержана в касі підприємств, знову надходить на їх поточні рахунки і далі рухається у безготівковій формі [1, с. 36]. Таким чином, обороти готівкових і безготівкових коштів взаємно доповнюють і зумовлюють один одного (рис. 2.3).

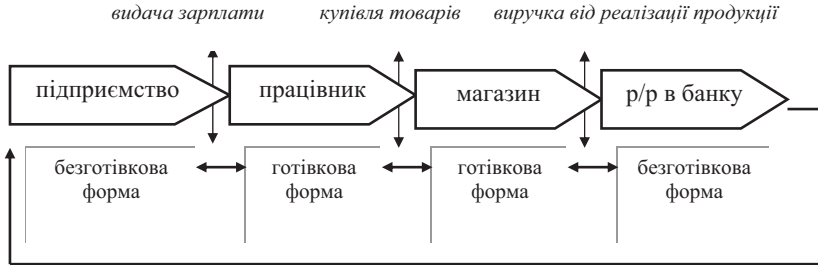


Рис. 2.3. Взаємозв'язок готівкової та безготівкової форм розрахунків

Весь платіжний оборот підприємств (безготівковий і готівковий) поділяється на дві частини: розрахунки за товарними операціями і розрахунки за нетоварними операціями [156, с. 242 – 243].

Розрахунки за товарними операціями – це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, бо визначають характер і зміст роботи фінансової служби підприємства у сфері розрахунків. *Від безперерйності та планованості організації розрахунків за товарними операціями вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан.*

До другої частини платіжного обороту належить велика група **платежів нетоварного характеру**, які відбуваються, головним чином, у зв'язку з виконанням усіляких фінансових зобов'язань підприємств. Такі платежі бувають між:

- підприємством та органами загальнодержавних фінансів (платежі підприємства до бюджету з прибутку, оплата податку на додану вартість, акцизного збору, платежі до загальнодержавних цільових грошових фондів, інші податкові та неподаткові платежі на користь держави);
- підприємством і комерційними банками (одержання та повернення кредитів, сплата процентів за користування ними, оплата інших банківських послуг);
- підприємством і його вищим органом або його засновниками – юридичними особами (платежі коштів на створення централізованих фондів, одержання коштів із цих фондів,

перерозподіл фінансових ресурсів, одержання та повернення тимчасової фінансової допомоги та ін.).

Відповідно до територіального розміщення підприємств (покупців – продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні [154, с. 24].

Місцеві розрахунки здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку або коли банк постачальника і банк покупця розміщені в тому самому населеному пункті.

Міжміські розрахунки – це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і покупця), що знаходяться в різних регіонах.

Міжнародні розрахунки – це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

Ефективність функціонування економіки в цілому і кожного окремого підприємства значною мірою залежить від організації розрахунків, яка ґрунтується на певних принципах. Єдиної думки щодо їх кількісного значення нема.

Організація грошових розрахунків ґрунтується на наступних принципах [51, с. 12]:

- обов'язкове зберігання грошових коштів на рахунках у банку;
- вільний вибір установи банку для відкриття поточних рахунків;
- вільний вибір способів розрахунків і платежів;
- списання коштів за дорученням власника рахунку;
- здійснення платежів у межах наявних на рахунку коштів;
- дотримання установлених законодавством правил.

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

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

Третій принцип – принцип самостійного (без участі банків) вибору підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх

договорах та угодах. Установи банків можуть тільки пропонувати своїм клієнтам застосовувати ту чи іншу форму розрахунків, ураховуючи специфіку діяльності та конкретні умови, які можуть скластися в процесі розрахунків.

Четвертий принцип – кошти з рахунка підприємства списуються за розпорядженням його власника. Ураховуючи можливість відкриття кількох рахунків, суб'єкт підприємницької діяльності визначає один з рахунків як основний.

П'ятий принцип стосується відкриття рахунків. Поточні рахунки підприємствам – суб'єктам підприємницької діяльності відкривають установи банків тільки за умови повідомлення про це податкового органу.

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

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

Восьмий принцип: розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності можуть здійснюватись готівкою. При цьому поставальник – отримувач коштів повинен суму отриманої готівки провести через касову книгу і повернути її в повному обсязі на свій рахунок у банк. Використання готівки, пов'язане з виплатою заробітної плати, премій, винагород, матеріальної допомоги, дивідендів, провадиться тільки через її отримання з кас банків. Такий порядок дає змогу контролювати своєчасну сплату податків, внесків та інших обов'язкових платежів, розмір яких залежить від фонду оплати праці.

2.2. Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств

Розрахунки за готівку підприємств сфери торгівлі, громадського харчування та послуг здійснюються з застосуванням РРО згідно з Законом України № 1776 від 01.06.2000 р. «Про внесення змін до Закону України «Про застосування електронних контрольно-касо-

вих апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [111].

Під **готівкою** варто розуміти валюту України та іноземну валюту у вигляді грошових коштів.

Чинний порядок організації готівкових розрахунків передбачає, що розрахунки готівкою підприємств між собою та з підприємцями і фізичними особами проводяться як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки, здійснюються через касу підприємств із веденням касової книги встановленої форми [51, с. 24].

Каса – це спеціально обладнане та ізольоване приміщення, яке призначене для приймання, видачі і тимчасового зберігання готівки.

Касова книга – книга встановленої форми, в якій відображаються операції з готівкою.

Каса охоплює всі наявні грошові кошти, які знаходяться на певний період часу на підприємстві, як в монетах, так і в паперових грошових знаках. В касі підприємства можуть зберігатись не лише готівкові кошти, але і цінні папери, грошові документи, які є бланками суворої звітності. До них відносять трудові книжки і вкладні листки до них, квитанції дорожніх листів автотранспорту, бланки довіреностей тощо [31, с. 354 – 355]. Відповідальність за організацію касової дисципліни й здійснення касових операцій на підприємстві покладено на керівника підприємства. Керівник зобов'язаний визначити особу, яка буде займатися здійсненням касових операцій [51, с. 30].

Касир – посадова матеріально відповідальна особа, яка завідує касою, видає та приймає гроші та цінні папери на підприємстві.

Після видання наказу про призначення відповідного працівника на посаду касира керівник підприємства зобов'язаний під розписку ознайомити його з порядком ведення касових операцій, після чого з касиром укладається договір про повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей.

На підприємствах, де штатним розкладом не передбачена посада касира, обов'язки останнього може виконувати бухгалтер чи інший працівник за письмовим розпорядженням керівника підприємства за умови укладання з ним *угоди про повну матеріальну відповідальність*.

Організація роботи каси. Під час здійснення касових операцій двері до приміщення каси мають бути замкнені з середини. Доступ до приміщення каси особам, які не мають відношення до її роботи, забороняється.

Касові операції – операції підприємств між собою та з підприємцями й фізичними особами, що пов'язані з прийманням та видачею готівкових коштів під час проведення розрахунків через касу підприємства з відображенням цих операцій у касовій книзі, книзі обліку розрахункових операцій.

Вся готівка на підприємствах має зберігатись у вогнетривких металевих шафах, а в окремих випадках – у комбінованих і звичайних металевих шафах, які після закінчення роботи каси замикаються ключем і опломбовуються сургучною печаткою касира. Дублікати ключів в опечатаних касиром пакетах або скриньках зберігаються у керівника підприємства. Керівник підприємства зобов'язаний забезпечити зберігання грошових коштів при їх транспортуванні, обладнати касу та забезпечити в ній належне зберігання грошей.

У випадку раптової відсутності касира на роботі (з причин хвороби тощо) цінності, що знаходяться у нього під звітом, негайно перераховуються іншим касиром, якому вони передають, у присутності керівника і головного бухгалтера підприємства або у присутності комісії, призначеної керівником підприємства, про що складається відповідний акт. При необхідності суб'єкти підприємницької діяльності одержують готівку з власних рахунків у банку в межах наявних на них коштів на цілі, зазначені у чеку на отримання готівки.

Виплачувати заробітну плату своїм співробітникам можна також через пластикові картки. Для виплати заробітної плати на платіжні картки необхідно укласти генеральну угоду та надати заяву на випуск карток для співробітників. Зарахування заробітної

плати здійснюється безпосередньо в офісі підприємства через систему «Інтернет-Клієн-Банк».

Інтернет-Клієн-Банк – послуга дистанційного керування рахунками.

Для того, щоб скористатися даною послугою необхідно пройти попередню реєстрацію (оформлення письмової заяви платника безпосередньо у відділенні банку). При роботі із системою «Інтернет-Клієн-Банк» клієнту гарантована цілковита безпека, яка забезпечується завдяки [51, с. 32]: шифрування даних – для забезпечення конфіденційності інформації, що передається; застосування електронного цифрового підпису під електронними документами – для забезпечення цілісності і автентичності (доказ авторства) операції; ефективному механізму суворой криптографічної аутентифікації сторін при захищеній взаємодії Клієнт і Банк. Система «Інтернет-Клієн-Банк» поділяється на такі модулі: основні («Інтернет-Банкінг», «РС-Банкінг»); спеціалізовані («Мультиклієнт», «Автоклієнт»); допоміжні («Зарплатний проект», «Еквайринг», «Моніторинг») (рис. 2.4).

Сума готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) через їхні каси, каси банків, інших фінансових установ, які надають послуги з переказу грошей, та підприємств поштового зв'язку не має перевищувати 10 тисяч гривень протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами. Платежі понад установлену граничну суму проводяться виключно в безготівковому порядку. Кількість підприємств (підприємців), з якими проводяться розрахунки, протягом дня не лімітуються. Обмеження щодо суми розрахунків стосується також розрахунків готівкою підприємств в оплату за товари, що придбані на виробничі (господарські) потреби за рахунок коштів, одержаних за корпоративними картками.

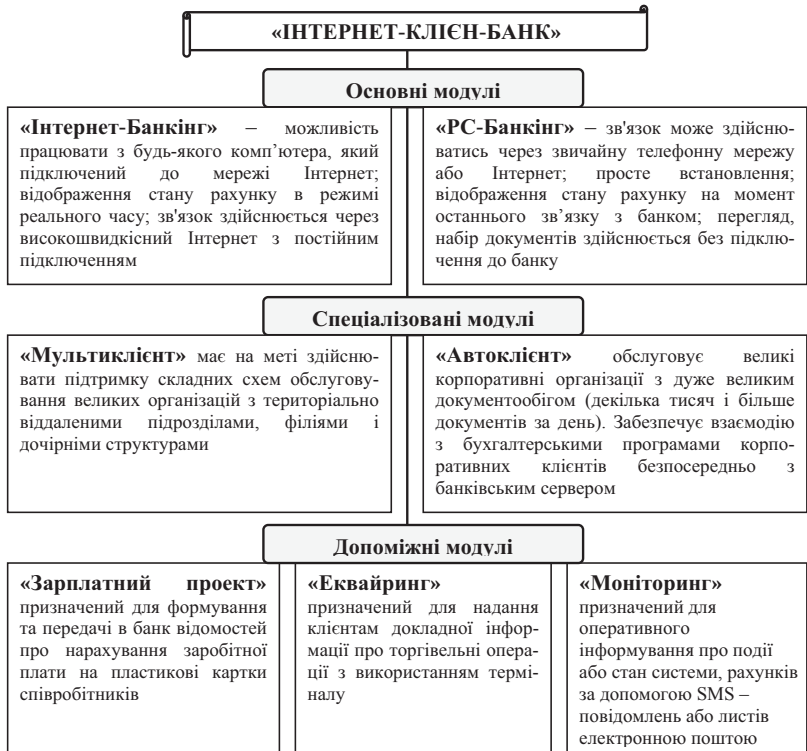


Рис. 2.4. Система «Інтернет-Клієн-Банк»

Здійснення готівкових розрахунків обов'язково має бути підтверджено відповідним обліково-розрахунковим документом [1, с. 53]:

- податкова накладна;
- прибутковий та видатковий касовий ордер;
- касовий або товарний чек;
- квитанція;
- договір купівлі-продажу;
- акти про закупівлю товарів, надання послуг або інших документів, що засвідчують факти діяльності, які підлягають оплаті.

Документальне оформлення касових операцій відображено на рис. 2.5.

Як засвідчує рис. 2.5. приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями. Усі надходження і видачі готівки в національній валюті підприємства реєструються у касовій книзі.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку, придбання та продажу товарів, порядок їх заповнення і систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.



Рис. 2.5. Документальне оформлення касових операцій [51, с. 31]

Ліміт готівки. Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі.

|| **Ліміт залишку готівки** – це гранична сума грошових коштів, яка може знаходитись в касі підприємства.

Ліміт для кожного підприємства визначається з урахуванням специфіки роботи підприємства, відстані його від установи бан-

ку, розміру касового обороту, установлених строків і порядку передавання готівки в банк.

Умови, які впливають на встановлення ліміту каси відображені на рис. 2.6.

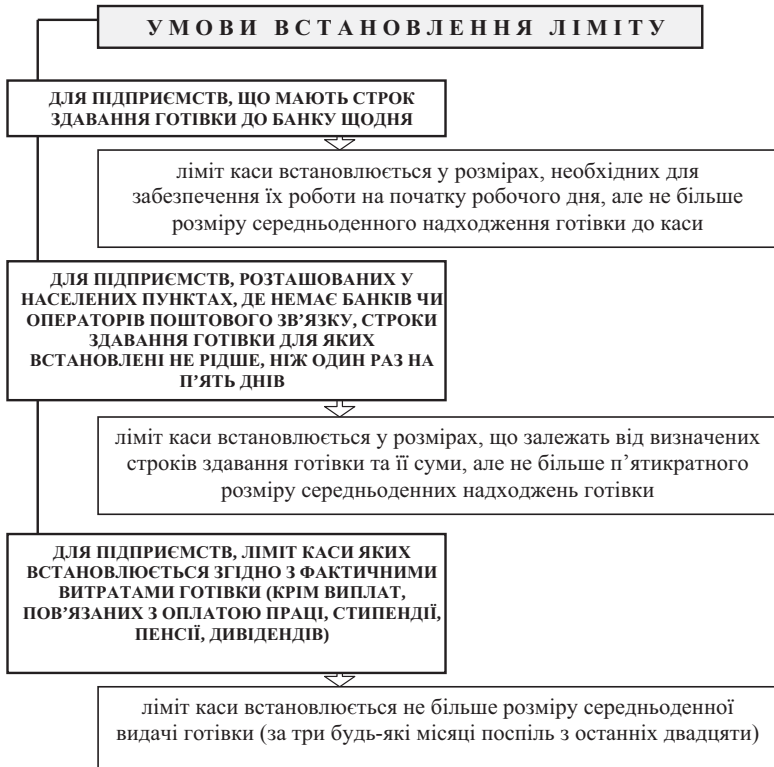


Рис. 2.6. Умови встановлення ліміту каси для підприємств

Понадлімітні залишки готівки в касі підприємства визначаються прямим розрахунком за кожен робочий день шляхом порівняння залишку готівки в касі суб'єкта господарювання на кінець дня з встановленим йому (або самостійно визначеним)

обслуговуючою установою банку лімітом залишку готівки в касі, незалежно від того, здійснювались в цей день касові операції чи ні [31, с. 356].

*Якщо для підприємства ліміт каси не встановлено (незалежно від причин невстановленості), то ліміт такої каси вважається нульовим. У цьому випадку вся готівка, яка перебуває у касі підприємства на кінець дня і не здана відповідно до вимог Положення № 637, вважається **понадлімітною**.*

*Якщо ліміт каси встановлено з перевищенням граничних розмірів, передбачених п. 5.4. Положення № 637, то він вважається встановленим на рівні вказаних граничних розмірів. Сума зазначеного перевищення вважається **понадлімітною**.*

Підприємства мають право зберігати у своїй касі готівку, отримувану в установі банку для виплат, що належать до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій, дивідендів, понад установлений ліміт каси протягом трьох робочих днів, включаючи день отримання готівки в банку. А для здійснення вказаних виплат працівникам віддалених підрозділів підприємств залізничного транспорту і морських портів – протягом п'яти робочих днів, включаючи день отримання готівки в банку. Готівка, одержана в банку на інші виплати, повинна видаватись підприємством своїм працівникам у той самий день. Суми готівки, отримані в банку і не використані протягом визначених строків, повертаються підприємством до банку не пізніше наступного робочого дня банку або можуть залишатися в його касі (у межах встановленого ліміту) [51, с. 28].

Порядок здачі готівки до каси банку. Для того, щоб здати готівкову виручку в банк, підприємство може скористатись послугами інкасації або здійснити це самостійно. Якщо підприємство бажає здавати виручку в банк самостійно, то воно може це зробити протягом робочого дня.

Якщо виручка здається протягом операційного дня, то кошти зараховуються на рахунок підприємства того ж операційного дня.

Якщо кошти вносяться у вечірню касу, то вони зараховуються на рахунок підприємства не раніше наступного робочого дня. Якщо виникає необхідність здавати виручку у вхідний день, мож-

на звернутись до найближчого відділення відповідного банку, яке працює у цей день. Кошти будуть зараховані на рахунок наступного робочого дня [51, с. 28].

Приймання та облік готівки підприємствами проводиться із застосуванням касових апаратів або товарно-касових книг. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня, виводиться залишок грошей у касі на наступне число і передається до бухгалтерії як звіт [1, с. 55].

Якщо діяльність підприємства пов'язана з необхідністю приймати готівкові кошти від фізичних осіб – клієнтів підприємства, то можна укласти угоду з банком про прийняття готівкових коштів від фізичних осіб на користь юридичних осіб у системі UniPay. У випадку використання такої послуги підприємство звільняється від обов'язку використовувати РРО, оскільки готівкові кошти від фізичних осіб одразу потрапляють на поточний рахунок підприємства в банку.

Контроль за дотриманням касової дисципліни повинен здійснюватися як самим підприємством, так і контролюючими органами.

На самому підприємстві об'єктом контролю виступає готівка в касі підприємства, здійснює контроль спеціально створена комісія з працівників підприємства. Найпоширенішою формою контролю є раптова інвентаризація залишків готівки у касі [51, с. 30].

До підприємств можуть застосовуватися такі штрафні санкції [1, с. 55]:

- за перевищення встановлених лімітів каси;
- не оприбуткування у касах готівки;
- перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки;
- витрачання готівки з виручки на виплати, пов'язані з оплатою праці, за наявності податкового боргу;
- використання одержаних в установі банку готівкових коштів не за цільовим призначенням;
- проведення готівкових розрахунків без платіжного документу, який підтверджував би сплату покупцем готівки.

2.3. Особливості безготівкової форми розрахунків

Суб'єкти господарської діяльності – учасники безготівкових розрахунків – за власним розсудом обирають банківську установу. Після згоди цієї банківської установи у порядку, що встановлюється нормативно-правовими актами Національного банку України та іншими актами чинного законодавства, здійснюються безготівкові розрахунки; рахунки, передбачені Інструкцією про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті, а також рахунки для обліку коштів – у розрахунках за конкретними операціями [1, с. 38].

Безготівкові розрахунки підприємства можна класифікувати у залежності від призначення платежу, місця проведення безготівкових розрахунків, способу реалізації, способу отримання платежу та форми розрахунку (рис. 2.7).

Взаємовідносини суб'єктів підприємницької діяльності з банками щодо відкриття рахунків регулюються Законом України «Про внесення до деяких законів України змін щодо відкриття банківських рахунків» [110].

Кожне підприємство може відкривати два і більше поточних рахунків у національній валюті та рахунки в іноземній валюті.

Відкриваючи рахунки підприємству, установа банку повідомляє про це податковий орган за місцем реєстрації власника рахунка та Національний банк протягом трьох робочих днів із дня відкриття рахунка. Форма і зміст такого повідомлення встановлюються центральним податковим органом України. Операції за рахунками здійснюються тільки після отримання повідомлення від податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

За наявності двох поточних рахунків у національній валюті власник рахунків протягом трьох робочих днів із дня відкриття або закриття кожного наступного рахунка визначає один із них як основний (для обліку заборгованості, яка стягується в безспірному порядку) і повідомляє його номер податковому органу за місцем реєстрації та банкам, в яких відкрито додаткові рахунки в національній та рахунки в іноземних валютах. У свою чергу, банки, що в них відкрито додаткові рахунки в національній та рахунки в іноземних валютах, також протягом трьох робочих днів повідомляють про це банк, в якому відкрито основний рахунок.

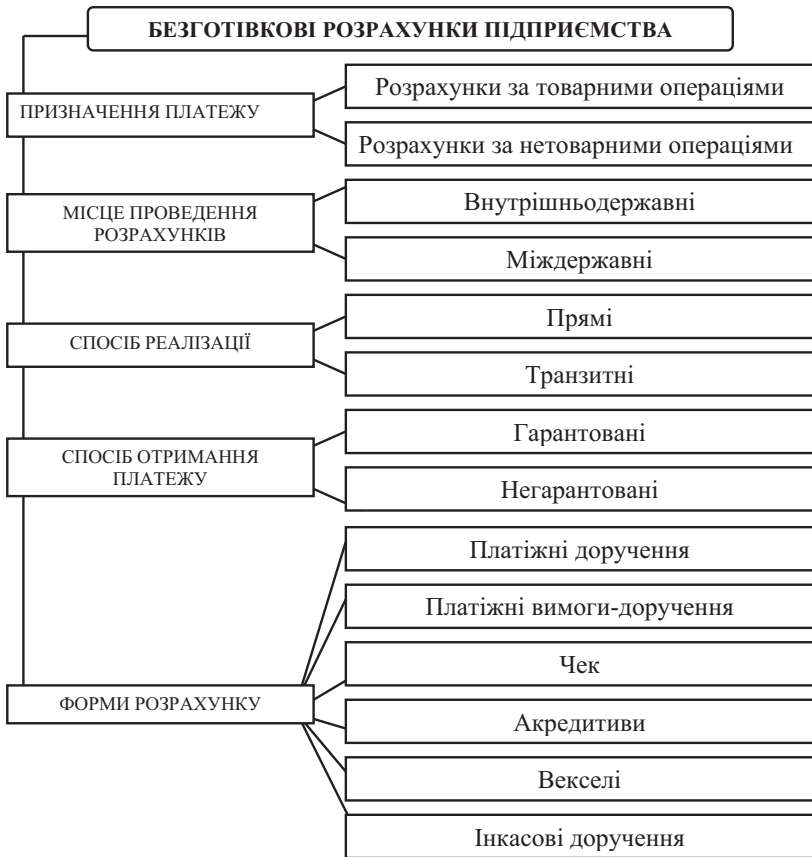


Рис. 2.7. Класифікація безготівкових розрахунків підприємства

Усі суб'єкти підприємницької діяльності та установи банків зобов'язані дотримуватись вимог чинного законодавства щодо відкриття рахунків. За порушення належних вимог суб'єкти підприємницької діяльності та комерційні банки несуть відповідальність.

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

- **поточні рахунки**, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;

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

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

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

Варто зазначити, що бувають випадки коли рух безготівкових грошових коштів можна вважати помилковим:

- з рахунку підприємства було здійснено помилкове перерахування коштів;

- на рахунок підприємства помилково надійшли чужі грошові кошти;
- на рахунок підприємства не надійшли належні йому грошові кошти.

Відповідно до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні (п. 2.35) грошові кошти, які помилково зараховані на рахунок неналежного одержувача, повинні бути повернені у терміни, встановлені законодавством України, за порушенням яких неналежний одержувач несе відповідальність у відповідності до законодавства України. Такий термін складає п'ять днів [113].

Пунктом 6 Указу Президента України від 16.03.1995 р. № 227/95 «Про заходи щодо нормалізації платіжної дисципліни в народному господарстві України» передбачена відповідальність за порушення термінів повернення помилково зарахованих грошових коштів, а саме стягнення в бюджет з керівника і головного бухгалтера штрафу у розмірі двох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [114].

НБУ у своєму листі від 23.04.2002 р. № 25-113/635 вказує, що неналежний одержувач згідно ст. 1212 Цивільного кодексу України повинен повернути грошові кошти з моменту, коли він дізнається про безпідставність одержання коштів. Інакше до нього можуть бути застосовані заходи, передбачені ст. 625 Цивільного кодексу України: повернення грошових коштів з урахуванням встановленого індексу інфляції і трьох процентів річних за кожен день прострочення. Якщо неналежний одержувач не повертає грошові кошти добровільно, стягнення відбувається у судовому порядку [168].

2.4. Форми безготівкових розрахунків

Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися у таких формах:

- платіжні доручення;
- платіжні вимоги-доручення;
- чеки;
- акредитиви;
- векселі;
- інкасові доручення (платіжні вимоги).

Розрахунки платіжними дорученнями

Платіжне доручення – це письмове доручення власника рахунка перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються за такою схемою (рис. 2.8).

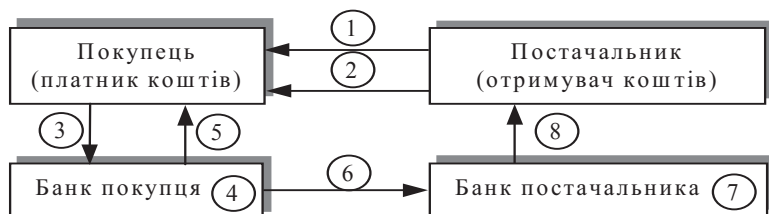


Рис. 2.8. Механізм здійснення розрахунків платіжними дорученнями

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

Переваги:

- відносно простий і швидкий документообіг;
- прискорення руху коштів;
- можливість використання цієї форми розрахунків за нетоварних платежів.

Платіжне доручення повертається без виконання, якщо:

- відсутній хоча б один з реквізитів платіжного доручення (крім дати валютування);
- в один день подано два платіжних доручення з однаковим порядковим номером;
- на рахунку недостатньо коштів для виконання операції і підприємство не може скористатися послугою «овердрафт»;
- сума прописом не відповідає сумі цифрами.

«Овердрафт» – короткостроковий кредит, який надається шляхом списання коштів із рахунку клієнта банку понад залишок на рахунку, внаслідок чого створюється дебетове сальдо.

Платіжне доручення банк приймає тільки в межах коштів на розрахунковому рахунку, крім доручень на перерахування до бюджету сум податків, зборів, обов'язкових платежів.

Для того, щоб змінити призначення платежу у вже відправленому переказі, необхідно письмово звернутися до начальника відділення банку, в якому відкрито рахунок підприємства. Лист із зазначенням інформації про сплату за відповідну послугу необхідно подати до канцелярії відділення банку. У тексті листа слід зазначити, яке нове призначення платежу вважати правильним.

Якщо постачальник (отримувач коштів) не має рахунка в банку або розрахунки між постачальником і покупцем платіжним дорученням неможливі, підприємство може виконати розрахунок гарантованим платіжним дорученням через підприємства зв'язку. Гарантовані платіжні доручення застосовуються у разі переказу

коштів на виплату заробітної плати працівникам, що заготовляють сільськогосподарську продукцію в населених пунктах, де відсутні банківські установи.

Наслідки неправильного зазначення у платіжному дорученні реквізитів отримувача

Якщо вказано неможливі реквізити (МФО, рахунок), то платіж буде відбраковано на рівні банку підприємства-платника. При підключенні до системи Клієнт-банк це буде видно одразу. Якщо підприємство не користується системою Клієнт-банк, то платіжне доручення повертається наступного дня з зазначенням причини повернення.

Якщо банк отримувача виявить невідповідність коду та номеру рахунку отримувача, то він зобов'язаний направити до банку платника запит на уточнення платежу. У випадку, якщо протягом 3-х днів з дати перерахування коштів підприємство-платник не виправить реквізити, то кошти буде повернено на його рахунок.

У таких випадках підприємство-платник виписує платіжне доручення, де визначено призначення вказаної суми, на підприємство зв'язку і передає його в банк.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями

Платіжні вимоги-доручення – це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина – вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина – доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунку на рахунок постачальника.

Платіжні вимоги-доручення заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і на-

правляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника (рис. 2.9).

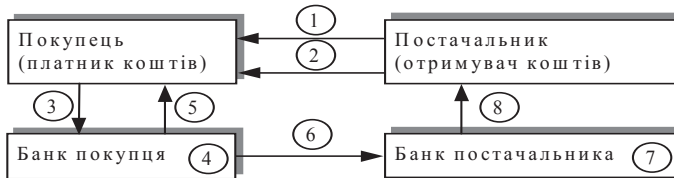


Рис. 2.9. Розрахунок платіжною вимогою-дорученням

- 1 – постачальник відвантажує продукцію покупцеві;
- 2 – разом з документами на відвантажену продукцію постачальник передає платіжну вимогу-доручення на оплату;
- 3 – покупець передає платіжну вимогу-доручення в банк, який його обслуговує, для переказу коштів;
- 4 – банк покупця (платника коштів) списує з рахунка покупця кошти;
- 5 – банк покупця сповіщає випискою покупця – власника рахунка про списання коштів з його розрахункового рахунка;
- 6 – банк покупця направляє в банк постачальника платіжну вимогу-доручення;
- 7 – банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника (отримувача коштів);
- 8 – банк постачальника сповіщає постачальника (власника рахунка) про надходження коштів на рахунок (випискою з розрахункового рахунка).

Переваги:

- зміцнює договірні відносини в господарстві;
- прискорює оформлення розрахункових документів;
- більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців;
- платежі здійснюються за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарнотранспортних документів постачальника.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Їх не застосовують стосовно розрахунків претензійного характеру навіть тоді, коли вони впливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть бути

з акцептом або без акцепту. Платники мають право повністю відмовитися від акцепту платіжної вимоги-доручення, коли товари (послуги) не було замовлено; коли товари відвантажено не на погоджену адресу; коли їх доставлено з порушенням строку; коли вони недоброякісні, некомплектні; коли не погоджено ціну товару. Часткова відмова від акцепту платіжної вимоги-доручення можлива тоді, коли порядок із замовленими відвантажено і якісь додаткові товари; коли документально встановлено наявність недоброякісної або неукомплектованої частини товарів; у разі завищення цін, арифметичних помилок у товарно-транспортних документах тощо.

Основою відмови від акцепту може бути також порушення умов контрактів (угод). Про відмову від акцепту платник зобов'язаний у встановлений строк повідомити банк і постачальника, зазначивши причини відмови. Відмова від акцепту не приймається банком, якщо її недостатньо мотивовано або мотиви суперечать законодавству чи інструкціям банку.

Розрахунки чеками

Чек – письмове розпорядження платника своєму банку сплатити зі свого рахунка пред'явнику чека відповідну грошову суму.

У розрахунках між підприємствами застосовуються розрахункові чеки.

Розрахунковий чек – це документ стандартної форми з дорученням чекодавця своєму банкові переказати кошти на рахунок пред'явника чека (отримувача коштів). Розрахунковий чек, як і платіжне доручення, заповнює платник. На відміну від платіжного доручення чек передається платником підприємству – отримувачу платежу безпосередньо під час здійснення господарської операції. Отримувач платежу подає чек у свій банк для оплати.

Існує кілька видів розрахункових чеків: акцептовані, не акцептовані банком, з лімітованих і нелімітованих книжок. Останні застосовуються у місцевих розрахунках за отримані товари, надані послуги, у постійних розрахунках з транспортними організаціями (оплата фрахту), з підприємствами зв'язку. Для отримання

готівки з рахунків у банківських установах використовуються грошові чеки.

Грошові чеки застосовуються тільки для отримання підприємствами з рахунків у банківських установах готівки для виплати заробітної плати, премій і винагород, дивідендів, коштів на відрядження, на господарські витрати.

Платником по чеку завжди є банк або інша кредитна установа. Право чекодавця – звертатися до банку з вимогою щодо оплати чека; обов’язок банку – виконати цю вимогу, виходячи з угоди між банком і клієнтом. Відповідно до чекової угоди клієнту дозволяється використовувати його власні, а також залучені кошти для оплати своїх чеків. Банк сплачує готівкою або безготівковим переказом коштів з рахунка чекодавця на рахунок пред’явника чека (2.10).

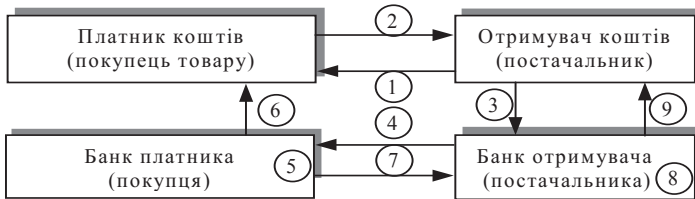


Рис. 2.10. Розрахунок чеком

- 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 рахунка 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.

Переваги:

- відносна швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості.

Недоліки:

- недостатня гарантія платежу, оскільки на рахунку чекодавця може не бути потрібних коштів;
- неможливість розрахунків чеками на велику суму;
- складність оформлення чека.

Чек як грошовий документ короткострокової дії не має статусу законного платіжного засобу. Обіг чеків не регулюється законодавством, а визначається потребою комерційного обороту. Через це розрахунки чеками мають умовний характер: видача боржником чека ще не означає оплати його зобов'язань перед кредитором. Зобов'язання погашається тільки після повної оплати чека банком-платником.

Чекова форма розрахунків потребує від банківської установи дотримання відповідних правил: банк зобов'язаний упевнитися в достовірності чека (форма, термін дії, відсутність виправлень, відповідність підпису чекодавця зразку підпису, який є в банківській установі). Чек може бути оплачений тільки тій особі, яку вказано в ньому (іменний чек); або пред'явнику, коли чек видано на пред'явника. Чекодавець не тільки несе відповідальність за оплату чека банком-платником, а й зобов'язаний забезпечити цей платіж, заздалегідь надавши банку необхідні кошти для покриття своїх чеків (кошти на рахунку чекодавця чи кредит). За видачу чека без покриття чекодавець несе відповідальність. Банк-платник, підпис якого на чеку відсутній, як правило, не несе відповідальності перед власником чека за його оплату, крім випадків, коли чек банком акцептовано.

Розрахунки акредитивами

Акредитив – розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив застосовується в розрахунках між постачальниками і покупцями. Документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

Постачальник подає в банк, що його обслуговує, заяву із зазначенням умов використання задепонованих коштів (власних або залучених). Акредитив відкривається для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником. Його не можна використовувати для розрахунків з іншими постачальниками чи для виплати грошей готівкою. Чинність акредитива, як правило, не перевищує 15 днів з моменту відкриття. Платнику надано право змінювати умови акредитива, достроково відкликати невикористані кошти. Після повідомлення про відкриття акредитива постачальник відвантажує товар і не пізніше трьох робочих днів після цього подає в установу банку реєстри рахунків і транспортні або інші документи, які підтверджують відвантаження. Коли документи відповідають умовам акредитива, кошти того самого дня зараховуються на рахунок постачальника (2.11).

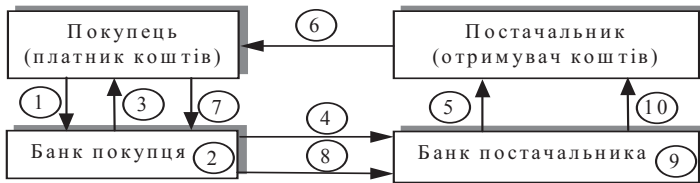


Рис. 2.11. Розрахунок з використанням акредитива

- 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 по-стачальнику на конкретну суму;
- 5 – банк постачальника сповіщає постачальника про відкриття акредитива;
- 6 – відвантаження товару;
- 7 – покупець повідомляє банк про виконання умови акредитива, тобто дає на-каз на розкриття 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.

Переваги:

- дає постачальнику впевненість у тому, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено;
- для постачальників дана форма розрахунку є надійна, від-носно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату.

Недоліки:

- покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні, бо на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансове становище підприємств-покупців.

Акредитив, як безготівкова форма розрахунків має такі види: покритий, непокритий, відкличний, безвідкличний (рис. 2.12).



Рис. 2.12. Види акредитивів

Підставою для відкриття акредитива платником є повідомлення постачальника про готовність до відвантаження товару. Для відкриття акредитива платник подає в банк заяву встановленого зразка з необхідними реквізитами (номер договору, згідно з яким відкривається акредитив; термін чинності акредитива; рахунок платника і банк, який його обслуговує; документи, згідно з яки-

ми здійснюються виплати за акредитивом; строк їх подання; вид акредитива та сума акредитива).

Закриття акредитива в банку постачальника здійснюється:

- на заяву постачальника щодо відмови від дальшого виконання акредитива до закінчення терміну його чинності;
- після закінчення терміну чинності акредитива;
- на заяву покупця про відкликання акредитива повністю або частково.

Акредитив закривається в день отримання повідомлення від банку-емітента.

Невикористана сума акредитива повертається банку платника для зарахування на рахунок, з якого депонувалися кошти.

Вексельна форма розрахунків

Вексельна форма розрахунків – це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з від строчкою платежу, які оформлюються векселем.

Вексель – це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

За своєю суттю вексель є абстрактним борговим зобов'язанням. Його абстрактність полягає в тому, що він не обумовлений попереднім виконанням будь-яких договірних зобов'язань.

Приклад 1.

Підприємство А (покупець) уклало угоду з підприємством Б на поставку товару. Розрахунок за угодою здійснюється векселем, який підприємство А виписує на користь підприємства Б (продавця). Підприємство Б чомусь не виконало своїх зобов'язань за угодою. У цьому разі підприємство А не звільняється від обов'язків сплатити за векселем і не може скористатися фактом невиконання продавцем своїх зобов'язань за угодою для несплати за векселем. Підприємство Б також не втрачає права вимоги за век-

селем. У цьому полягає основна властивість векселя – вексельна сила – право безумовної вимоги платежу від усіх зобов'язаних за векселем осіб.

З наведеного прикладу випливає, що вексель – це грошове зобов'язання, тобто грошовий документ зі строго визначеним відповідним набором реквізитів. Це означає, що векселем є тільки той документ, який уміщує всі необхідні реквізити векселя, визначені Положенням про переказний і простий векселі.

Векселі на основі взаємної довіри суб'єктів ринкових відносин функціонують в обігу як розрахунковий засіб, боргове зобов'язання та як різновид цінних паперів, що має значні переваги над паперовими грошми. Ці особливості накладають специфічний відбиток на сферу обігу векселів у порівнянні з іншими цінними паперами. Зокрема, векселі не знецінюються, в обігу перебувають визначений договором час, скорочують потреби в готівці, зменшують витрати грошового обороту і прискорюють його.

Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші.

Векселі різняться за емітентом, угодами, які вони обслуговують, суб'єктом, що здійснює оплату, наявністю застави, порядком оплати, можливістю передавання іншій особі, місцем платежу, формою пред'явлення та іншими ознаками. Класифікацію векселів за різними ознаками зображено на рис. 2.13.

Векселі казначейські – один із видів державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків державного бюджету. Вони можуть бути використані:

- для здійснення розрахунків;
- для зарахування сплати податків до державного бюджету;
- як застава для забезпечення інших платежів та кредитів.

Приватні векселі емітуються корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками. Спеціального забезпечення ці папери не мають. Як гарантія їхньої надійності виступає рейтинг векселедавця, стабільність його фінансового стану та авторитет на ринку цінних паперів.

Фінансовий вексель має в своїй основі депозитну природу. Якщо класичний вексель видається за реальної товарної угоди, то фінансовий в основному використовується для мобілізації грошових ресурсів.



Рис. 2.13. Класифікація векселів

Товарний (комерційний) вексель використовується для кредитування торговельних операцій. Він визначає умови погашення векселедавцем-боржником своїх обов'язків перед поставачальником-кредитором за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи.

Простий (соло-вексель) виписується і підписується покупцем (векселедавцем) і є його борговим зобов'язанням оплатити креди-

тору вказану суму в установлений час. Тобто, оформляючи простий вексель, векселедавець є платником. Підписавши простий вексель, він стає на певний строк боржником особи, указаної у векселі.

Векселедавець бере на себе зобов'язання особисто сплатити за векселем певну суму грошей у точно зафіксований час у майбутньому або в час, визначений власником векселя. Обіг простого векселя здійснюється за схемою, наведеною на рис. 2.14.

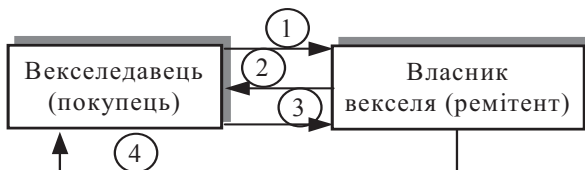


Рис. 2.14. Простий вексельний обіг

- 1 – векселедавець (покупець) передає вексель;
- 2 – власник векселя (ремітент) пред'являє вексель до акцепту;
- 3 – векселедавець погашає вексель і передає його ремітенту;
- 4 – власник векселя (ремітент) вручає погашений вексель векселедавцеві.

Фінансово-кредитні установи використовують розрахунковий вексель. **Розрахунковий вексель** – це вексель, який купують з дисконтом для покриття кредиторської заборгованості перед векселедавцем у розмірі вексельної суми. Сутність такої операції в тім, що різниця між ціною покупки векселя і вексельною сумою стає доходом. Операції з такими векселями вважають найбільш дохідними.

Приклад 2.

ЗАТ «Біле вітрило» реалізувало товар в кредит з оформленням простого векселя номінальною вартістю 3,24 млн. грн, випущений 2 жовтня 2010 року за схемою звичайних відсотків з точним числом днів, з терміном погашення 12 січня 2012 року, процентною ставкою за кредит 17,5 %. Через 60 днів векселедержатель звернувся у банк для проведення операції по обліку векселя. Банк запропонував врахувати вексель по дисконтній ставці рівної

21,25 %. Визначте суму отриману фірмою і скільки отримає коштів банк в результаті цієї операції?

Розв'язок:

1. Визначимо час з моменту оформлення до моменту погашення векселя:

$$t = 29 + 30 + 31 + 12 = 102 \text{ дні.}$$

2. Визначимо майбутню вартість векселя до погашення:

$$FV = 3\,240\,000 * (1 + 0,175 * 102 / 360) = 3\,400\,650 \text{ грн.}$$

3. Визначимо термінову вартість векселя у момент обліку банком:

$$P1 = 3\,240\,000 * (1 + 0,175 * 60 / 360) = 3\,334\,500 \text{ грн.}$$

4. Розрахуємо пропоновану банком суму:

$$P2 = 3\,400\,650 * (1 - 0,2125 * (102 - 60) / 360) = 3\,316\,342 \text{ грн.}$$

5. Банк отримає на цій угоді:

$$Pr = 3\,400\,650 - 3\,316\,342 = 84\,308 \text{ грн.}$$

Відповідь. Банк отримає за вексель 3 316 342 грн і отримає при погашенні векселя 84 308 грн.

Приклад 3.

Virginia Technological Inc. 02 січня 2011 року продала в кредит, з оформленням простого векселя (за схемою звичайних відсотків з точним числом днів) з номінальною вартістю в 1,23 млн. дол., процентною ставкою за кредит 8,8 %, продукцію. Визначте термін між обліком і оформленням векселя в днях, якщо термін погашення 12 травня 2011 року, дисконтна ставка банку 11,2 % і корпоратія при обліку векселя отримала 1,245 млн. дол.

Розв'язок:

1. Визначимо час з моменту оформлення до моменту погашення векселя:

$$t = 30 + 28 + 31 + 30 + 11 = 130 \text{ днів.}$$

2. Визначимо майбутню вартість векселя до погашення:

$$FV = 1\,230\,000 * (1 + 0,088 * 130 / 360) = 1\,269\,086 \text{ дол.}$$

3. Визначте термін між обліком і оформленням векселя:

$$P2 = FV * (1 - rb * (t - tu) / T), \text{ звідси } tu = t - ((1 - P2/FV) / rb * T);$$

$$tu = 130 - ((1 - 1\,245\,000 / 1\,269\,086) / 0,112 * 360) = 69 \text{ днів.}$$

Відповідь. Вексель був врахований через 69 днів після оформлення.

Приклад 4.

Indiana Oil Inc. 23 жовтня 2012 року продала в кредит, з оформленням простого векселя (за схемою звичайних відсотків з точним числом днів) продукцію. Процентна ставка за користування кредитом 9,75 %. Визначте вартість векселя у момент оформлення, якщо термін погашення 23 травня 2013 року, дисконтна ставка банку 12,32 % і корпорація при обліку векселя 1 лютого 2013 року отримала 5,637 млн. дол.

Розв'язок:

1. Визначимо час з моменту оформлення до моменту погашення векселя:

$$t = 9 + 30 + 31 + 31 + 28 + 31 + 30 + 22 = 212 \text{ дні.}$$

2. Визначимо час з моменту оформлення до моменту обліку векселя:

$$tu = 9 + 30 + 31 + 31 = 101 \text{ день.}$$

3. Визначимо майбутню вартість векселя до погашення:

$$P2 = FV * (1 - rb * (t - tu) / T), \text{ звідси } FV = P2 / (1 - rb * (t - tu) / T);$$

$$FV = 5\,637\,000 / (1 - 0,1232 * (212 - 101) / 360) = 5\,859\,586 \text{ дол.}$$

4. Визначимо вартість векселя у момент оформлення:

$$FV = PV * (1 + r * t / T), \text{ звідси } PV = FV / (1 + r * t / T);$$

$$PV = 5\,859\,586 / (1 + 0,0975 * 212 / 360) = 5\,541\,416 \text{ дол.}$$

Відповідь. Номінальна вартість векселя 5 541 416 дол.

Переказний вексель (тратта) – це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант – особа, що видає тратту, тобто переказує свій платіж на іншу особу. Переказний вексель означає наказ трасату – особі-боржнику векселедавця – сплатити в установленний термін визначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явнику тратти.

Ремітент – власник переказного векселя. Ним може бути підприємство або банк, що утримує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу – комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу вказаної у векселі суми у встановлений термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя. Суть цих відносин полягає в такому: трасант виписує (трасирує) вексель на трасату з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Приклад 5.

Підприємство А отримує кредит в установі банку для виробництва відповідної продукції. Споживачем цієї продукції є підприємство Б. Відносини трьох сторін (банк, підприємство А і підприємство Б) можуть бути оформлені переказним векселем за такою схемою (рис. 2.15).

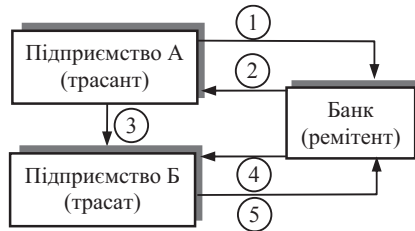


Рис. 2.15. Переказний вексельний обіг

1 – підприємство А трасирує переказний вексель на користь банку з метою погашення кредиту;

2 – банк надає підприємству суму кредиту;

3 – підприємство А відвантажило товар підприємству Б;

4 – банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту;

5 – трасат сплачує гроші банку за векселем.

З рисунку 2.15 видно, що підприємство А трасирує переказний вексель з пропозицією до підприємства Б сплатити банку відповідну суму, тобто суму кредиту, яку підприємство А взяло в установі банку на відповідний строк.

Переказний вексель передається підприємством А банку з метою погашення отриманого кредиту. За згоди банку прийняти такий вексель кредит буде вважатися погашеним. А підприємство А з цього моменту несе умовну відповідальність перед трасатом за платіж за векселем. Банк пред'являє підприємству Б вексель для акцепту. У разі його акцепту підприємство Б стає прямим боржником за переказним векселем.

Вексельний обіг із опротестуванням векселя і призначенням посередника здійснюється за схемою рис. 2.16.

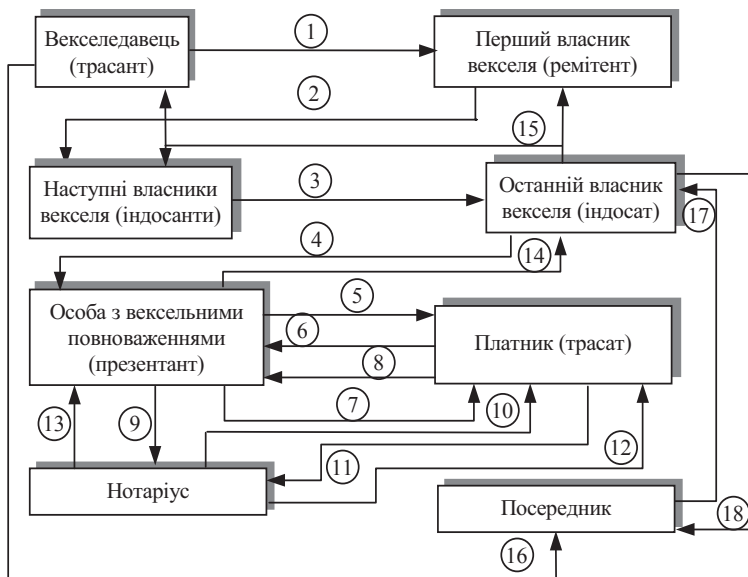


Рис. 2.16. Вексельний обіг із опротестуванням векселя і призначенням посередника для задоволення претензій власника векселя

- 1 – видача векселя;
- 2, 3 – передача права за векселем (індосація);
- 4 – поручительство за векселем (перепоручительний індосамент);
- 5 – пред'явлення векселя до акцепту (презентація);
- 6 – підтвердження акцепту;
- 7 – пред'явлення векселя до платежу;
- 8 – відмова від платежу за векселем;
- 9 – опротестування векселя;
- 10 – нотаріальна вимога щодо сплати за векселем;
- 11 – відмова від нотаріальної вимоги щодо сплати за векселем;
- 12 – повторне опротестування;
- 13, 14 – повернення опротестованого векселя;
- 16 – призначення посередника;
- 17 – здійснення платежу за векселем;
- 18 – вручення оплаченого векселя (з розпискою в отриманні платежу).

Забезпечений вексель – це вексель, гарантований заставою, яка надається кредиторіві, банку або продавцю доти, доки борг не буде сплачено. Заставою може бути дебіторська заборгованість, товарні запаси, цінні папери, основні виробничі засоби, обладнання.

Векселі на пред'явника – це такі векселі, що оплачуються негайно після прийняття їх дебітором. Вексель, що оплачується в термін, указаний у документі, називається строковим.

Доміцильований вексель – це такий, у якому застережено, що даний вексель підлягає сплаті третьою особою – доміцилянтном за місцем проживання платника (або в іншому місці). Конкретне місце платежу вказується на векселі векседавцем і пред'являється до оплати доміцилянту, який не є відповідальною особою за векселем, тобто не несе жодної відповідальності, якщо платіж не буде здійснено.

На сьогодні, досить актуальним є **податковий вексель** – це письмове безумовне грошове зобов'язання платника податку сплатити в бюджет відповідну суму грошових коштів, підтверджене комерційними банками шляхом авалю, котрий видається платником на відстрочку сплати податку на додану вартість, який стягується при імпорті товарів на митну територію України.

Інкасове доручення (платіжні вимоги) застосовується у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет із податків, штрафів, нарахованих державними податковими органами.

2.5. Розрахунково-платіжна дисципліна

Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил проведення розрахункових операцій.

Дотримання розрахункової дисципліни сприяє прискоренню кругообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємств.

Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки.

За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.

Санкція в господарських відносинах – примусова міра покарання, що застосовується за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності.

Застосування санкцій спрямовано на зміцнення договірної, кредитної, розрахункової, фінансової дисципліни і поліпшення роботи економічного суб'єкта. Залежно від того, які суб'єкти застосовують санкції, останні поділяються на договірні, банківські (кредитні), фінансові (рис. 2.17).



Рис. 2.17. Види санкцій залежно від суб'єкта, який їх застосовує

На державному рівні з метою поліпшення стану готівкового обігу та запобігання зловживанням під час здійснення операцій з готівкою, Указами Президента України від 12 червня 1995 р. «Про застосування **штрафних санкцій** за порушення норм з регулювання обігу готівки» від 11 березня 1996 р. «Про внесення змін до Указу Президента України від 12 червня 1995 р.» передбачено застосування до юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності *штрафних санкцій у разі порушення ними встановлених норм і правил регулювання обігу готівки*. Так, за перевищення встановлених лімітів залишку готівки у касах порушники штрафуються у двократному розмірі сум виявленої понадлімітної готівки, *за не оприбуткування (неповне оприбуткування) у касах – у п'ятикратному розмірі не оприбуткованої суми* [112].

Штрафні санкції – господарські санкції у вигляді грошової суми (*неустойка, штраф, пеня*), яку учасник господарських правовідносин зобов'язаний заплатити у випадку порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання.

Штраф – санкція, яка може бути застосована за будь-яке порушення зобов'язання (не тільки невиконання, але й неналежне виконання зобов'язань).

Штраф розраховуються виключно у відсотках і тільки від суми порушеного зобов'язання, а нараховується один раз.

Пеня – нараховується у відсотках наростаючим підсумком у випадку несвоєчасного виконання зобов'язання.

Неустойка – штрафна санкція у вигляді грошової суми, умови застосування якої відрізняється від штрафу і пені.

Визначена також **санкція (50 неоподатковуваних мінімумів)** до установ комерційних банків за не встановлення ними суб'єктам господарювання лімітів залишку готівки в касі.

Застосування санкцій у цілому позитивно впливає на зміцнення розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктів господарювання. Проте дійовість цього впливу залежить від кількох обставин.

По-перше, це визначення джерела сплати штрафів. Нині всі штрафи, пені сплачуються суб'єктами господарювання за рахунок прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні після сплати податків. Отже, штрафи безпосередньо впливають на формування чистого прибутку підприємств, їхніх фінансових ресурсів.

По-друге, це встановлення розміру штрафів за порушення розрахунково-платіжної дисципліни та наявність чіткого переліку тих порушень, за які застосовуються відповідні штрафи. Розмір штрафів має бути достатнім для створення відповідальності суб'єктів господарювання. Водночас вони не повинні бути надмірно високими.

По-третє, це обов'язковість застосування штрафних санкцій, а отже, стягнення штрафів. Щодо банківських і фінансових санкцій, то вони, як правило, застосовуються в обов'язковому порядку. Що ж до санкцій, які визначені за порушення господарських договорів підприємствами, то їх застосування не завжди вважають обов'язковим. Суб'єкти господарювання можуть не застосовувати штрафні санкції у взаємовідносинах між собою. Це зумовлено тим, що отримані підприємством штрафи збільшують суму оподаткованого прибутку. Крім санкцій, до суб'єктів підприємницької діяльності може бути застосований і адміністративний штраф.

Адміністративний штраф – вид адміністративного стягнення, яке застосовується до особи за здійснення нею правопорушення, передбаченого Кодексом про адміністративні правопорушення.

До адміністративних стягнень належать:

- конфіскація предмета, грошей, отриманих унаслідок здійснення адміністративного правопорушення;
- позбавлення спеціального права, яке надано окремому громадянину;
- виправні роботи;
- адміністративний арешт;
- попередження тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть сутність розрахунків підприємств та охарактеризуйте способи їх здійснення у фінансово-господарській діяльності підприємства.
2. Перерахуйте форми розрахунків суб'єкта господарювання. Визначте їх відмінності.
3. Дайте визначення дефініції «касова книга» та обґрунтуйте особливості її заповнення.
4. Що таке «Інтернет-Клієнт-Банк»? Назвіть модулі системи Інтернет-Клієнт-Банк.
5. Розкрийте економічну сутність ліміту залишку готівки в касі та визначте умови встановлення ліміту каси для підприємств.
6. Як класифікують безготівкові розрахунки підприємства?
7. Які форми безготівкових розрахунків існують, від чого залежить їх здійснення?
8. Дайте визначення санкції та перерахуйте її види залежно від суб'єкта, який їх застосовує.
9. Поясніть суть розрахунково-платіжної дисципліни?

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 3.1. Економічна характеристика грошових потоків підприємств та їх класифікація
- 3.2. Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг
- 3.3. Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності

Терміни для засвоєння

- | | |
|---------------------------|------------------------------------|
| – грошовий потік | – валові витрати |
| – надходження | – лізинг |
| – витрати | – операційний лізинг |
| – операційна діяльність | – фінансовий лізинг |
| – інвестиційна діяльність | – виручка від реалізації продукції |
| – фінансова діяльність | |
| – чистий грошовий потік | |
| – валовий дохід | |

3.1. Економічна характеристика грошових потоків підприємств та їх класифікація

Грошові кошти, які одержує підприємець у результаті своєї діяльності, називаються грошовим потоком [26, с. 158]. Грошові надходження повинні мати постійний, динамічний характер. Це означає, що грошовий потік бажано мати безперервним. Поняття «грошовий потік» (Cash flow) включено у фінансову діяльність вітчизняних підприємців з іноземних джерел. Ознайомлення з науковими працями провідних учених-економістів показало, що існує значна кількість підходів до трактування грошового потоку як економічної категорії. Так, на думку Є. Ф. Бріггема, під грошовим потоком слід розуміти «...фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму протягом деякого визначеного періоду» [27, с. 425]. Вітчизняні вчені-економісти В. А. Верба та О. А. Загородніх розширюють поняття грошового потоку, підкреслюючи, що це «...різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей...» [35, с. 75]. С. О. Москвін [128, с. 54] при визначеності грошового потоку обмежується поняттям різниці між грошовими надходженнями й витратами. При цьому звертається увага на існування декількох підходів до визначення грошового потоку (рис. 3.1).

Зауважимо, що російський учений-економіст І. Балабанов тлумачить грошовий потік, передбачаючи оборот грошей, який протікає безпосередньо в часі. При цьому автор звертає увагу на те, що система відношень, яка виникає при грошовому потоці, носить фінансовий характер [7, с. 175].

В навчальному посібнику «Фінансовий менеджмент» грошовий потік – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [69, с. 79].

Показник «грошовий потік» або «чистий грошовий потік», за твердженням О. О. Терещенко, почав використовуватись у 50-х роках XX століття американськими аналітиками при аналізі цінних паперів і звітності підприємства [132, с. 181].

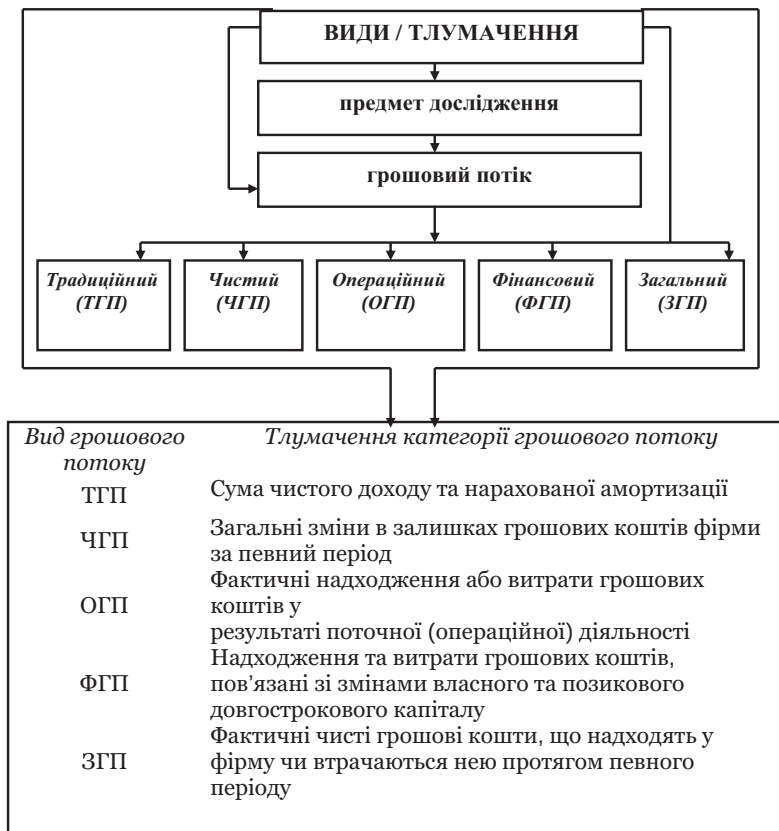


Рис. 3.1. Схема визначення грошового потоку за ознакою методу його розрахунку [55]

Чистий рух грошових коштів, отриманий при здійсненні операційної діяльності, у світовій практиці має назву «операційний Cash flow»; чистий рух коштів від інвестиційної діяльності – «інвестиційний Cash flow». Різниця між вхідними й вихідними потоками фінансової діяльності має назву «Cash flow від фінансової діяльності».

Досить предметно розкриває грошовий потік як категорію І. А. Бланк [16, с. 129]. На його думку, «...грошовий потік підпри-

ємства являє собою сукупність розподілених в часі надходжень та виплат грошових коштів, які генеруються його господарською діяльністю. Поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим і включає багато видів цих потоків, що обслуговують різні напрямки діяльності».

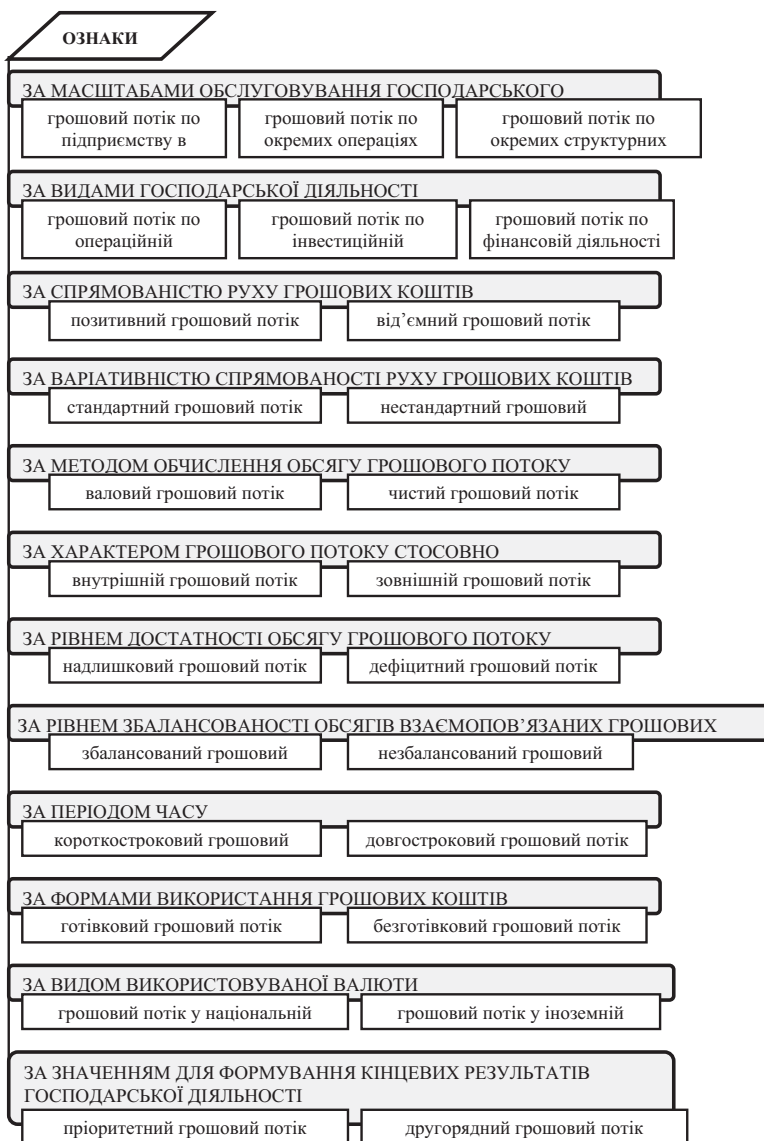
До визначення грошового потоку звертається у своїй праці М. Я. Коробов. Автор наголошує, що «...це сума чистого прибутку підприємства, тобто прибутку, що, залишається в його розпорядженні після сплати податків з нього, плюс які надходять підприємству в складі виручки від реалізації продукції» [74, с. 39]. Б. Коласс розглядає грошовий потік, що утворився при проведенні господарської діяльності. Автор зазначає, що «...це надлишок грошових коштів, який утворюється на підприємстві в результаті господарської діяльності» [71, с. 137]. Повне розкриття сутності поняття «грошовий потік» неможливе без проведення його класифікації. Найбільш повну класифікацію видів грошового потоку подано І. А. Бланком, про що й відповідно відображено на рис. 3.2.

Як видно з рис. 3.2 кожна класифікаційна ознака передбачає декілька видів грошових потоків.

1. За масштабами обслуговування господарського процесу виділяють такі види грошових потоків:

- *грошовий потік по підприємству в цілому*. Це найбільш агрегований вид грошового потоку, який акумулює всі види грошових потоків, що обслуговують господарський процес підприємства в цілому;
- *грошовий потік по окремих структурних підрозділах (центрах відповідальності) підприємства*. Така диференціація грошового потоку підприємства визначає його як самостійний об'єкт управління в системі господарської діяльності підприємства;
- *грошовий потік по окремих господарських операціях*. У системі господарського процесу підприємства такий вид грошового потоку слід розглядати як первинний об'єкт самостійного управління.

2. За видами господарської діяльності, відповідно до міжнародних стандартів обліку, виділяють такі види грошових потоків:



Продовження рис. 3.2. на наступній сторінці

Закінчення рис. 3.2

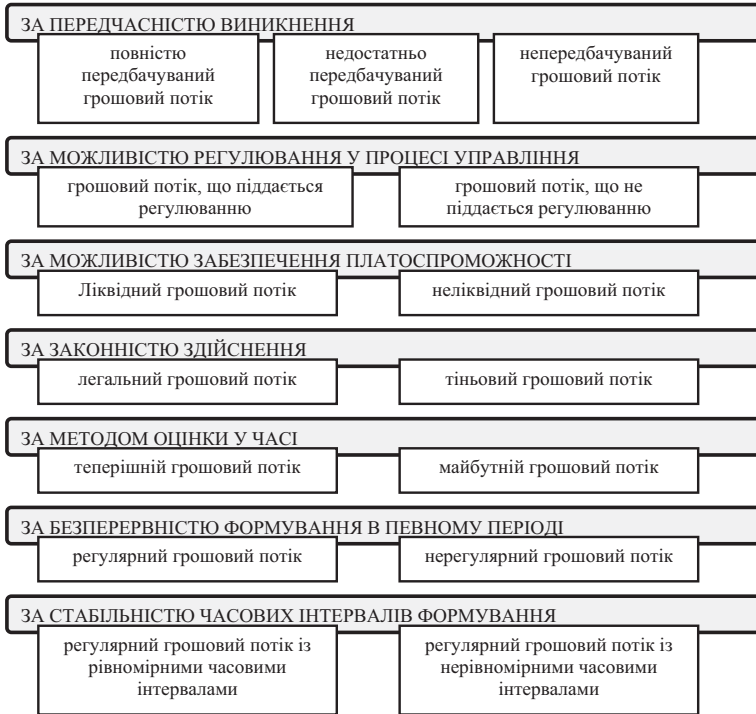


Рис. 3.2. Класифікація грошового потоку [21, с. 520 – 521]

- грошовий потік з операційної діяльності. Він характеризується грошовими виплатами постачальникам сировини та матеріалів; стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність; заробітної плати персоналу, який зайнятий у операційному процесі і здійснює управління цим процесом; податкових платежів підприємства в бюджети всіх рівнів і до позабюджетних фондів; іншими виплатами,
- пов'язаними зі здійсненням операційного процесу. Одночасно цей вид грошового потоку відображає надходження коштів від покупців продукції, від податкових органів у по-

рядку перерахунку та повернення надлишків сплачених сум і деякі інші платежі, передбачені міжнародними та національними стандартами обліку;

- *грошовий потік з інвестиційної діяльності*. Він характеризує платежі й надходження коштів, пов'язані зі здійсненням реального та фінансового інвестування, продажем вибуваючих основних засобів і нематеріальних активів, ротацією довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля та інші аналогічні потоки коштів, що обслуговують інвестиційну діяльність підприємства;
- *грошовий потік з фінансової діяльності*. Він характеризує надходження й виплати коштів, що пов'язані із залученням додаткового акціонерного та пайового капіталу, отриманням довгострокових і короткострокових кредитів та позик, сплатою в грошовій формі дивідендів і відсотків за вкладаннями власників, і деякі інші грошові потоки, пов'язані зі здійсненням зовнішнього фінансування господарської діяльності підприємства.

3. За спрямованістю руху грошових коштів виділяють два основних види грошових потоків:

- *позитивний грошовий потік*, що характеризує сукупність надходжень коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій;
- *від'ємний грошовий потік*, що характеризує сукупність виплат коштів підприємством у процесі здійснення всіх видів його господарських операцій.

4. За варіативністю спрямованості руху грошових коштів розрізняють такі види грошових потоків:

- *стандартний грошовий потік*. Він характеризує такий вид грошового потоку, в якому його спрямованість змінюється не більше одного разу (починаючи або завершуючи його). Прикладом такого виду грошового потоку є інвестування капіталу в довгострокову облігацію (якщо за нею не передбачається реінвестування доходу в придбання аналогічних фінансових інструментів);
- *нестандартний грошовий потік*. Він характеризує такий вид грошового потоку, в якому його спрямованість змінюється більше одного разу. Прикладом такого виду грошового потоку є інвестування капіталу в портфель фінансових ін-

струментів із постійним реінвестуванням отриманого доходу в подальше його розширення.

5. За методом обчислення обсягу виділяють такі види грошових потоків підприємства:

- *валовий грошовий потік*. Він характеризує всю сукупність надходжень або витрат коштів у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів;
- *чистий грошовий потік*. Він характеризує різницю між позитивним і від’ємним грошовими потоками (між надходженням і витратою коштів) у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів.

6. За характером грошового потоку стосовно підприємства розрізняють такі два його види:

- *внутрішній грошовий потік*. Він характеризує сукупність надходження й витрати коштів у рамках підприємства;
- *зовнішній грошовий потік*. Цей вид грошового потоку обслуговує операції підприємства, пов’язані з його грошовими відносинами з господарськими партнерами (постачальниками сировини та матеріалів, покупцями продукції, комерційними банками, страховими компаніями та ін.) і державними органами (податковими органами, митними службами, арбітражним судом тощо).

7. За рівнем достатності обсягу виділяють такі види грошових потоків підприємства:

- *надлишковий грошовий потік*. Це такий грошовий потік, коли надходження коштів значно перевищують реальну потребу підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні;
- *дефіцитний грошовий потік*. Це такий грошовий потік, коли надходження коштів істотно нижчі за реальні потреби підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні.

8. За рівнем збалансованості обсягів взаємопов’язаних грошових потоків розрізняють два їх види:

- *збалансований грошовий потік*. Він характеризує такий вид сукупного грошового потоку з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким забезпечено збалансованість між обсягами позитивного і від’ємного їх видів (з урахуванням передбаченого приросту запасу грошових коштів);

- *незбалансований грошовий потік*. Він характеризує такий вид сукупного грошового потоку з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким розглянутий вище передбачений балансний зв'язок не забезпечується.

9. За періодом часу виділяють два основних види грошового потоку:

- *короткостроковий грошовий потік*. Він характеризує такий грошовий потік, за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення не перевищує одного року;
- *довгостроковий грошовий потік*. Він характеризує такий грошовий потік, за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення перевищує один рік.

10. За формами використання грошових коштів розрізняють наступні види грошового потоку:

- *готівковий грошовий потік*. Він характеризує ту частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується безпосередньо готівкою (банкнотами, білетами державної скарбниці, розмінною монетою);
- *безготівковий грошовий потік*. Він характеризує ту частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується різноманітними кредитними та депозитними інструментами фінансового ринку (чеками, кредитними картками, акредитивами, векселями, банківськими депозитами тощо).

11. За видом використовуваної валюти виділяють такі грошові потоки підприємства:

- *грошовий потік у національній валюті*. Він характеризує грошовий потік, який обслуговується грошима, емітованими відповідними державними органами даної країни;
- *грошовий потік у іноземній валюті*. Він характеризує грошовий потік, який обслуговується валютою інших країн. На підприємстві такий грошовий потік пов'язаний, як правило, зі здійсненням зовнішньоекономічних господарських операцій.

12. За значенням для формування кінцевих результатів господарської діяльності розрізняють два види грошових потоків підприємства:

- *пріоритетний грошовий потік*. Це вид грошового потоку з окремих господарських операцій або видів діяльності, який генерує високий рівень формування чистого грошового потоку (або чистого прибутку);
- *другорядний грошовий потік*. Це такий вид грошового потоку, який через свою функціональну спрямованість або незначний обсяг не справляє істотного впливу на формування кінцевих результатів господарської діяльності.

13. За передбачуваністю виникнення виділяють наступні види грошових потоків:

- *повністю передбачуваний грошовий потік*. Це такий вид грошового потоку, обсяг і час здійснення якого можуть бути повністю детерміновані наперед;
- *недостатньо передбачуваний грошовий потік*. Це такий вид грошового потоку, обсяг і час здійснення якого не можуть бути повністю детерміновані наперед у зв'язку з можливими змінами чинників зовнішнього середовища;
- *непередбачуваний грошовий потік*. Цей вид грошового потоку пов'язаний із надзвичайними подіями в процесі здійснення підприємством операційної, інвестиційної або фінансової діяльності, а також окремими, не планованими наперед, операціями (наприклад, сплата або отримання штрафних санкцій).

14. За можливістю регулювання у процесі управління виділяють:

- *грошовий потік, що піддається регулюванню*. Це такий вид грошового потоку, який може бути змінено в часі або за обсягом (за умови доцільності такої зміни в ході господарської діяльності). Прикладом такого виду грошового потоку є продаж продукції підприємства в кредит, емісія акцій чи облігацій та ін.;
- *грошовий потік, що не піддається регулюванню*. Це такий вид детермінованого грошового потоку, який не може бути змінено в часі або за обсягом менеджерами підприємства без негативних наслідків для кінцевих результатів його господарської діяльності. Прикладом такого виду грошового потоку є податкові платежі підприємства, платежі з обслуговування та повернення його боргу (якщо кредиторами не здійснена його реструктуризація) та ін.

15. За можливістю забезпечення платоспроможності розрізняють два види грошових потоків підприємства:

- *ліквідний грошовий потік*. Це такий вид грошового потоку підприємства, за яким співвідношення позитивного та від'ємного його видів дорівнює або перевищує одиницю в кожному інтервалі зазначеного періоду часу;
- *неліквідний грошовий потік*. Це такий вид грошового потоку підприємства, за яким співвідношення позитивного та від'ємного його видів менше за одиницю в окремих інтервалах зазначеного періоду часу (й по періоду в цілому).

16. За законністю здійснення виділяють такі види грошового потоку підприємства:

- *легальний грошовий потік*. Він характеризує надходження та виплати коштів, які повністю відповідають чинним у країні правовим нормам;
- *тіньовий грошовий потік*. Він характеризує надходження та виплати коштів, здійснювані з порушеннями чинних у країні правових норм і пов'язані з ухиленням від оподаткування.

17. За методом оцінки в часі виділяють наступні види грошового потоку:

- *теперішній грошовий потік*. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до теперішнього моменту часу;
- *майбутній грошовий потік*. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до конкретного майбутнього моменту часу.

18. За безперервністю формування в певному періоді розрізняють такі види грошових потоків підприємства:

- *регулярний грошовий потік*. Це потік надходження або витрати коштів за окремими господарськими операціями (грошовими потоками одного виду), який у певному періоді часу здійснюється постійно за окремими інтервалами цього періоду;
- *дискретний (нерегулярний) грошовий потік*. Він характеризує надходження або витрати коштів, пов'язані зі здійсненням одиничних господарських операцій підприємства в певному періоді часу.

19. За стабільністю часових інтервалів формування регулярні грошові потоки характеризуються такими видами:

- *регулярний грошовий потік із рівномірними часовими інтервалами в рамках певного періоду;*
- *регулярний грошовий потік із нерівномірними часовими інтервалами в рамках певного періоду.*

Виходячи з класифікації, грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання коштів та їх еквівалентів і їх використання.

Грошові потоки – потік, який пов'язаний із функціонуванням грошей, виконує функцію інструменту взаєморозрахунку із суб'єктами фінансових відносин, впливає на рух активів і капіталу підприємства й характеризується певним розміром, напрямом та часом.

Формування грошових потоків на підприємстві характеризується різним рівнем їх значущості для забезпечення стабільності фінансово-господарської діяльності підприємства у короткостроковому та довгострокових періодах.

Інформація про рух грошових коштів на підприємстві відображає форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (Додаток 1).

Метою складання звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбуваються з грошовими коштами підприємства та їх еквівалентами за звітний період.

Інформаційною базою для складання звіту є показники балансу, звіту про фінансові результати та дані аналітичного бухгалтерського обліку. Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова у навчальному посібнику «Фінансовий менеджмент» пропонують методику складання звіту про рух грошових коштів (Додаток 2).

Під час фінансово-господарської діяльності підприємство разом із грошовими здійснює негрошові операції (операції, які не потребують використання грошових коштів або їх еквівалентів). Наприклад бартерні операції, інкасація готівки, переказ грошових

коштів із розрахункового на депозитний рахунок, перетворення зобов'язань на власний капітал. Такі операції не включаються до звіту про рух грошових коштів.

Формування грошових потоків на підприємстві залежить від таких факторів: кількості товару (обсяг продукції; якість продукції; асортимент продукції), ціни (методи ціноутворення; види цін; система знижок), зміни дебіторської заборгованості (умови розрахунків; можливість реалізації в кредит; створення резерву дебіторської заборгованості).

Дисконтований грошовий потік – теперішня вартість майбутніх надходжень доходів (з урахуванням знецінення грошей з часом)

Дисконтований грошовий потік визначається за формулою:

$$PV = FV \frac{1}{(1 + r)^t}$$

де PV (Present Value) – теперішня вартість майбутніх грошових потоків; FV (Future Value) – очікуваний майбутній грошовий потік від інвестицій.

Приведена або сьогоднішня вартість грошей – PV – являє собою суму грошових потоків, що дисконтуються за певною процентною ставкою.

З цією метою використовують метод дисконтування грошових потоків за формулою:

$$PV_n = X_o \frac{1}{(1 + r)^n}, \text{ або } PV_n = \frac{FV}{(1 + r)^n}$$

де PV_n – сьогоднішня вартість в n -му році; X_o – грошовий потік наприкінці n -го року; r – дисконтна ставка; $1/(1+r)^n$ – коефіцієнт дисконтування; FV – майбутня вартість.

Коефіцієнт дисконтування менший $1:1/(1+r)^n < 1$. Це відповідає твердженню, що вартість приведенного долара (євро і т.п.) вища, ніж вона буде в наступному часовому періоді.

Чиста теперішня (приведена) вартість (NVP) – різниця між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків (PV) і первіс-

ними інвестиціями. Якщо величина NPV позитивна, інвестування є економічно прийнятним, якщо негативна – воно не вигідне для інвесторів, бо в цьому разі майбутні доходи (з урахуванням знецінювання з часом) не відшкодовують первісних інвестицій.

Приклад 1.

Визначити чисту теперішню вартість інвестиційного проекту, якщо доходи будуть надходити в сумі 10 тис. грош. од., 30 тис. і 35 тис. грош. од., відповідно через 3, 4 і 5 років. Первісні інвестиції 50 тис. грош. од., дисконтна ставка дорівнює 15%.

Розв'язок:

1) Визначаємо дисконтовану вартість майбутніх доходів:

$$10/(1+0,15)^3 + 30/(1+0,15)^4 + 35/(1+0,15)^5 = 10*0,6575 + 30*0,5718 + 35*0,4972 = 41,13 \text{ тис. грош. од.};$$

2) Визначаємо NPV $41,13 - 50 = -8,87$ тис. грош. од.;

Отже інвестувати такий проект не вигідно.

Приклад 2.

Вексель на 100 тис. грош. од. містить зобов'язання про виплату цієї суми 15 квітня поточного року. Власник векселя пред'являє його банку достроково – 1 березня. Банк погодився врахувати вексель з дисконтом 50% річних. Яку суму одержав пред'явник векселя?

Розв'язок:

1) При використанні звичайного (комерційного) відсотка пред'явник векселя одержить $PV = 100(1 - ((0,5*44)/360)) = 93,89$ тис. грош. од.;

2) При використанні точного відсотка пред'явник одержить $PV = 100(1 - ((0,5*45)/365)) = 93,84$ тис. грош. од.

Приклад 3.

Припустимо, що фірма може одержати в наступні три роки 1000 дол. доходу. Найбільш прийнятний ринковий обліковий процент фондів фірми 10 %. Визначити, скільки коштує 1000 дол. сьогодні. З цією метою скористайтеся методом дисконтування грошових потоків.

1) Для того, щоб визначити скільки коштуватиме 1000 дол. Сьогодні скористаємося методом

Першого року сьогоднішня вартість становитиме

$$PV = 1000 / 1,1 = 909,09$$

Другого року сьогоднішня вартість становитиме:

$$PV = 1000 / (1,1)^2 = 826,45$$

Третього року сьогоднішня вартість становитиме:

$$PV = 1000 / (1,1)^3 = 751,31$$

Отже 1000 дол. отриманих три роки тому, коштують сьогодні менше ніж рік тому.

Приклад 4.

Сума первісних інвестицій – 55 тис. грн. Очікуються такі грошові потоки від втілення проекту: перший рік – 10 тис. грн, другий рік – 15 тис. грн, з третього року по 20 тис. грн щорічно. Необхідна норма прибутку – 15 %. Визначити період окупності капіталовкладень.

Розв'язок: Сума первісних інвестицій – 55 тис. грн. Очікуються такі грошові потоки від втілення проекту: перший рік – 10 тис. грн, другий рік – 15 тис. грн, з третього року по 20 тис. грн щорічно. Необхідна норма прибутку – 15 %. Визначити період окупності капіталовкладень.

Розв'язок: Обчислюємо теперішню вартість грошових потоків:

$$PV = (10/(1+0,15)) + (15/(1+0,15)^2) + (20/(1+0,15)^3) + (20/(1+0,15)^4) + (20/(1+0,15)^5) = 10*0,87 + 15*0,756 + 20*0,658 + 20*0,572 + 20*0,497 = 54,58 \text{ тис. грн.}$$

Отже, період окупності капіталовкладень становитиме понад п'ять років.

Головними складовими грошового потоку є **надходження та витрати грошових коштів**.

Надходження – сукупність надходжень грошових коштів за продажу продукції, виконані роботи чи надані послуги, а також виконання інших господарських операцій в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

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

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60–70 % фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел [153, с. 50].

На сьогодні **грошові надходження 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, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти, субсидії, інші доходи).
- **доходи від фінансових операцій:** від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, одержані дивіденди, одержані відсотки за облігаціями, інші доходи.
- **доходи від іншої звичайної діяльності:** реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.
- **доходи від надзвичайних подій:** відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Класифікація доходів підприємства відображена на рис. 3.3.

Витратами визнаються ті з них, які зменшують активи (наприклад, витрати сировини, матеріалів і т. ін.) чи збільшують зобов'язання (наприклад, нарахована заробітна плата, вартість послуг з операційної оренди і т. ін.)

Одним із найважливіших показників фінансового стану підприємства – чистий грошовий потік.

Чистий грошовий потік – різниця між загальною сумою валового доходу та сумою валових витрат

Якщо значення даного показника є від'ємним, то це означає, що підприємство балансує на межі банкрутства. Наявність додатного грошового потоку дає підприємству можливість сформувати фонди грошових коштів для свого подальшого розвитку.

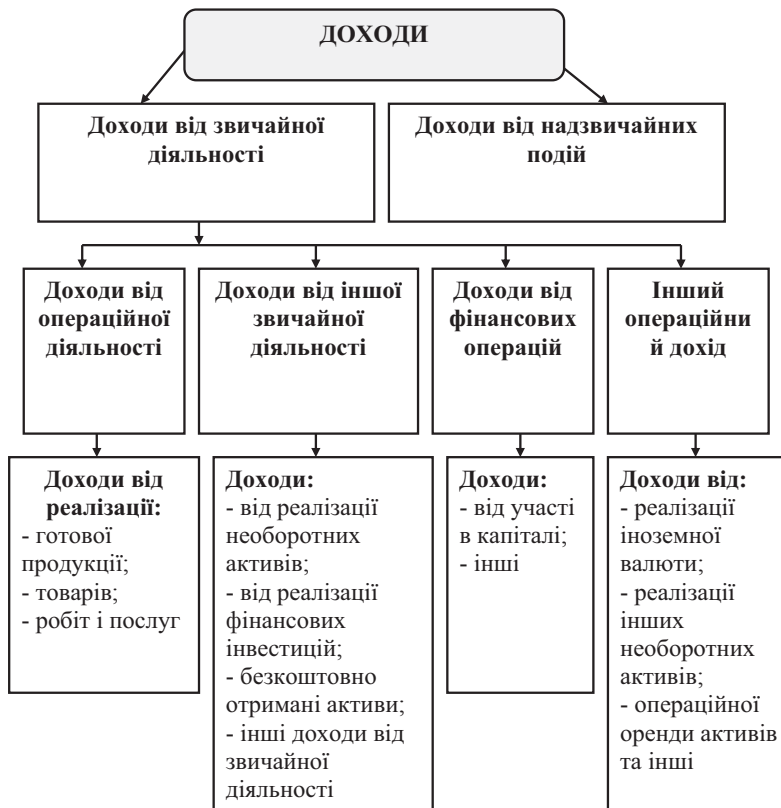


Рис. 3.3. Класифікація доходів підприємства

Аналіз грошових потоків та оцінка їх впливу на фінансовий стан підприємства визначається системою показників, до яких відносять показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості. Перераховані показники будуть досліджені в наступних розділах даного навчального посібника.

Як уже зазначалось вище, за видами господарської діяльності, грошовий потік може бути від операційної діяльності, фінансової та інвестиційної. Розглянемо їх детальніше.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (послуг, робіт), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності включає в себе *надходження від:* виручки від реалізації продукції, послуг, робі; амортизації основних засобів і нематеріальних активів; інші надходження від операційної діяльності; та витрати характер спрямування яких: собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати; витрати на збут; податки; інші операційні витрати. Схематично, сукупність надходжень та витрат від операційної діяльності відображено на рис. 3.4.

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

Грошові потоки від фінансової діяльності охоплюють такі надходження: емісію акцій; отриманні позик та кредитів; дивіденди, відсотки; та витрати: виплати погашення позик і кредитів; виплати дивідендів; викуп акцій власної емісії. Рух грошових потоків від фінансової діяльності відображено на рис. 3.5.

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



Рис. 3.4. Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності [69, с. 81]



Рис. 3.5. Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності [69, с. 83]

Інвестиційна діяльність підприємства пов'язана з певними видами надходжень (реалізація фінансових інвестицій, реалізація необоротних активів, реалізація майнових комплексів, дивіденди, відсотки) та витрат (придбання фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів, надання позик іншим підприємствам) (рис. 3.6).



**Рис. 3.6. Рух грошових коштів
у результаті інвестиційної діяльності [69, с. 82]**

Методи оптимізації грошових потоків підприємства

Основу оптимізації грошових потоків підприємства складає забезпечення збалансованості обсягів вхідних та вихідних грошових потоків. На результати господарської діяльності підприємства негативний вплив справляють як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки [170, с. 59].

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються в зниженні ліквідності і рівня платоспроможності підприємства, зростання простроченої кредиторської заборгованості, затримці у виплаті заробітної плати та ін.

Негативні наслідки надлишку грошового потоку виявляються у втратах реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів від інфляції, втратах потенційного доходу від не використовуваних грошових активів як короткострокових фінансових інвестицій.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру дефіцитності – короткострокової чи довгострокової.

Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді можна досягти, використовуючи систему «прискорення – уповільнення платіжного обороту».

Система «прискорення – уповільнення платіжного обороту» – це розроблення на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення грошових коштів, з одного боку, та уповільнення їх виплат – з іншого.

Уповільнення виплат грошових коштів у короткостроковому періоді може бути досягнута шляхом використання флоута.

Флоут – сума грошових коштів підприємства, на яку виписані платіжні документи, але ще не інкасована їх отримувачем.

Вирішення проблеми дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді досягається шляхом нарощення обсягу вхідного грошового потоку, з одного боку, та скороченням обсягів вихідного грошового потоку – з іншого.

Для забезпечення зростання інвестиційної активності підприємства можуть використовуватися **методи оптимізації надлишкового грошового потоку**. До них варто віднести [170, с. 61]:

- збільшення обсягів розширеного відтворення операційних необоротних активів;
- прискорення періоду розроблення реальних інвестиційних проектів і початку їх реалізації;
- здійснення регіональної диверсифікації операційної діяльності підприємства;
- активне формування портфеля фінансових інвестицій;
- дострокове погашення довгострокових кредитів.

У системі оптимізації грошових потоків підприємства важливе місце посідає їх збалансованість у часі. У процесі такої оптимізації

використовуються два методи – вирівнювання і синхронізації грошових потоків.

Метод вирівнювання грошових потоків передбачає згладжування їх обсягу в межах окремих інтервалів певного періоду. Цей метод дозволяє усунути певною мірою сезонні та циклічні відхилення у формуванні грошових потоків (як вхідних, так і вихідних), оптимізуючи паралельно середні залишки грошових коштів і підвищуючи рівень ліквідності.

Синхронізація грошових потоків ґрунтується на коваріації вхідного та вихідного грошових потоків. У процесі синхронізації має бути забезпечене підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків.

3.2. Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є **виручка від звичайної діяльності**, яка залежить від галузі функціонування підприємства, обсягів його діяльності, впровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, покращення якості продукції.

Головним складовим елементом виручки є виручка від реалізації.

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).

Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача. Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, 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 споживачу;

2) **касовий метод** – одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію.

На розмір виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг впливають фактори, які поділяють в залежності від сфер виробництва, обігу та тих, які не залежать від діяльності (рис. 3.7.)



Рис. 3.7. Фактори впливу на розмір виручки

Як видно з рис. 3.7 прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. Виручка від реалізації продукції розраховується у діючих цінах.

|| **Ціна** – це грошовий вираз вартості виготовленої продукції (товарів, робіт, послуг).

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня прейскурантних цін.

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

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари,

які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.).

Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни – мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються **вільними цінами**, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозицій за домовленістю сторін – постачальників і споживачів.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

$$Ц_1 = C + П,$$

де $Ц_1$ – ціна продукції (ціна виробника продукції); C – собівартість продукції; $П$ – прибуток.

$$Ц_2 = C + П + ПДВ,$$

де $Ц_2$ – ціна продукції з податком на додану вартість; ПДВ – податок на додану вартість.

$$Ц_3 = C + П + АЗ + ПДВ,$$

де $Ц_3$ – ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість; АЗ – акцизний збір.

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН,$$

де $Ц_4$ – роздрібна ціна продукції; ТН – торгова націнка.

Приклад 5.

Розрахувати обсяг виручки від реалізації продукції за оптовими цінами (з ПДВ), якщо очікуваний обсяг товарної продукції склав

1700, залишок на кінець року 100 шт., собівартість одиниці продукції – 250 грн, рентабельність продукції 10 %, залишок на початок року склав 120 шт.

Розв'язок:

1) Визначаємо обсяг виручки від реалізації продукції за оптовими цінами без ПДВ

$$(120 + 1700 - 100) * 250 * 1,1 = 473000 \text{ грн}$$

2) Визначаємо обсяг виручки від реалізації продукції за оптовими цінами з ПДВ

$$473000 * 1,2 = 5676000 \text{ грн}$$

Приклад 6.

Собівартість виробу «А» становить 6 грн. Планова рентабельність реалізації – 35 %. Оптова ціна виробу «А» буде дорівнювати 8,10 грн ($6 + 6 \times 0,35$). Ціна виробу «А» з податком на додану вартість за ставки податку 20 % дорівнюватиме 9,72 грн ($8,10 + 8,10 \times 0,2$). Роздрібна ціна виробу «А» за торгової націнки 30 % дорівнюватиме 12,64 грн ($9,72 + 9,72 \times 0,3$)

Приклад 7.

Собівартість підакцизного виробу «Б» становить 6 грн. Прибуток – 1,5 грн за планової рентабельності 25 % ($6 \times 0,25$). Ставка акцизного збору – 2,5 грн. Тоді ціна підакцизного виробу «Б» дорівнюватиме 10 грн ($6 + 1,5 + 2,5$). Ціна підакцизного виробу «Б» з податком на додану вартість дорівнюватиме, за ставки податку 20 %, 12 грн ($10 + 10 \times 0,2$). Роздрібна ціна підакцизного виробу «Б» з торговою націнкою 15 % дорівнюватиме 13,8 грн. ($12 + 12 \times 0,15$)

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються відпускні та роздрібні ціни. Відвантаження продукції здійснюється посередникам оптом або партіями за відпускними цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають збутові націнки. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою. Продаючи товари за фіксованими цінами, торгові організації отримують торгову знижку. За умов ринкової економіки ціни стають найважливішим фактором регулювання процесу вироб-

ництва та споживання і безпосередньо впливають на попит і пропонування [46, с. 36].

У податковому законодавстві використовується такий термін як *звичайна ціна* – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору.

В Україні застосовують також справедливі та контрактні ціни.

Справедлива ціна – ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично і фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних товарів (робіт, послуг).

Контрактні ціни – використовуються при розрахунках з іноземними партнерами і формуються відповідно до цін і умов світового ринку.

Методи плануванні виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Планування виручки від реалізації необхідне для визначення валового доходу, прибутку, а також для складання оперативних, фінансових і касових планів.

Несвоечасне і неповне надходження виручки призводить до фінансових ускладнень та порушує нормальну діяльність підприємства.

Метод прямого рахунку полягає у множенні кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Планову виручку від реалізації продукції визначають за формулою:

$$B = P \times \Pi,$$

де B – виручка, P – кількість реалізованих виробів, Π – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати, виходячи з товарного

випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. *Обсяг реалізованої продукції* можна розрахувати за формулою:

$$P = Z_1 + T - Z_2,$$

де P – обсяг реалізації в плановому періоді; Z_1 – залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду; T – випуск товарної продукції в плановому періоді; Z_2 – залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати **комбінованим методом**. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають методом прямого рахунку, а для підрахунку виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються **укрупненим методом**. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю.

Виручка від реалізації продукції, незважаючи на зовнішні ознаки (грошову форму, виконані роботи, зроблені послуги, регулярність надходження, джерело різних платежів підприємства), не є доходом у повному розумінні цього слова, тому що з нього насамперед необхідно відшкодувати зроблені витрати, виплатити заробітну плату. Залишкова частина набирає форми чистого доходу підприємства (рис. 3.8).

Валовий дохід має велике значення як елемент національного доходу країни – основного джерела формування фінансових ресурсів держави. Будучи кінцевим результатом роботи підприємства, валовий дохід займає одне з важливих місць у системі показників, що використовуються для оцінювання економічної ефективності їх роботи поряд фондівіддачею, собівартістю та рентабельністю [1, с. 70].

|| **Валовий дохід** – визначається як різниця між виручкою та матеріальними й амортизаційними відрахуваннями у складі собівартості продукції.



Рис. 3.8. Розподіл виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Чистий дохід – це різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Приклад 8.

Визначити величину валового і чистого доходів підприємства за податковим обліком, якщо виручка від реалізації продукції без ПДВ – 1200 тис. грн, матеріальні витрати на виготовлення продукції складають 690 тис. грн, амортизаційні відрахування у складі собівартості реалізованої продукції 90 тис. грн, витрати на заробітну плату – 120 тис. грн.

Розв'язок:

1) Визначаємо валовий дохід

$$120 - 690 - 90 = 420 \text{ тис. грн}$$

2) Визначаємо чистий дохід

$$420 - 90 = 330 \text{ тис. грн}$$

Приклад 9.

Визначити загальну величину доходу підприємства, величину грошових надходжень, чистий дохід, прибуток від реалізації продукції, рентабельність реалізованої продукції, якщо обсяг реалізованої продукції у вільних відпускних цінах з ПДВ складає 12600 тис. грн, собівартість реалізованої продукції, у тому числі: витрати на заробітну плату – 1700 тис. грн, а 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, пені) – 20 тис. грн.

Розв'язок:

1) Визначаємо величину грошових надходжень

$$12600 + 35 + 19 - 20 = 12634 \text{ тис. грн}$$

2) Визначаємо загальний дохід підприємства

$$(12600 - 12600 * 0,1667) + 35 + 19 - 20 = 10534 \text{ тис. грн}$$

3) Визначаємо чистий дохід

$$10534 - 6000 - 1700 = 2834 \text{ тис. грн}$$

4) Визначаємо прибуток від реалізації продукції

$$12600 - 12600 * 0,1667 - 8200 = 2300 \text{ тис. грн}$$

5) Визначаємо рентабельність реалізованої продукції

$$2300 : 8200 * 100 \% = 28 \%$$

Приклад 10.

Визначити оптову ціну виробу, відпускну ціну з акцизним збором без ПДВ, суму акцизного збору для сплати в бюджет, вільну відпускну ціну підакцизного виробу з податком на додану вартість, виручки від реалізації товару та рентабельності виробу, якщо собівартість підакцизного виробу склала 380 грн., прибуток – 80 грн., ставка акцизного збору 12 %, ставка податку на додану вартість – 20 %, кількість реалізованих виробів – 700 шт.

Розв'язок:

1) Визначаємо оптову ціну виробу

$$380 + 80 = 460 \text{ грн}$$

2) Визначаємо відпускну ціну виробу з акцизним збором без

ПДВ

$$460 * 1,12 = 515,2 \text{ грн}$$

3) Визначаємо суму акцизного збору для сплати в бюджет

$$460 * 0,12 = 55,2 \text{ грн}$$

4) Визначаємо вільну відпускну ціну виробу з ПДВ

$$515,2 * 1,2 = 618,24 \text{ грн}$$

5) Визначаємо виручку від реалізації товару

$$618,24 * 700 = 432768 \text{ грн}$$

6) Визначаємо рентабельність виробу

$$80 * 380 * 100 \% = 30400 \%$$

Приклад 11.

Ціна реалізації одиниці продукції – 100 грн. Технічна оптимальність обсягу виробництва складає 3000 одиниць із собівартістю виготовлення однієї одиниці 60 грн. економічна оптимальність – 4000 одиниць із собівартістю виготовлення одиниці продукції 65 грн. При обсязі виробництва 2000 одиниць і 5000 одиниць ціна реалізації 100 грн і витрати одиниці продукції рівні.

Визначимо прибуток для технічної і економічної оптимальності обсягу виробництва і порівняємо їх.

Розв'язок:

1) Розрахуємо прибуток, який отримує підприємство при досягненні ним технічної оптимальності:

$$(100 - 60) * 3000 = 120000 \text{ грн}$$

2) Розрахуємо прибуток при досягненні економічної оптимальності:

$$(100 - 65) * 4000 = 140000 \text{ грн}$$

Таким чином, прибуток, який отримує підприємство при досягненні економічної оптимальності, є дійсно більшим, аніж при досягненні технічної оптимальності, на 20000 грн.

Будучи кінцевим результатом роботи підприємств, валовий дохід відображає рівень ефективності їх господарської діяльності. Не можна ставити знак дорівнює між операційним прибутком і валовим доходом як показниками, що відображають рівень ефективності господарської діяльності. Різниця між валовим доходом та операційним прибутком підприємства відображено на рис. 3.9.

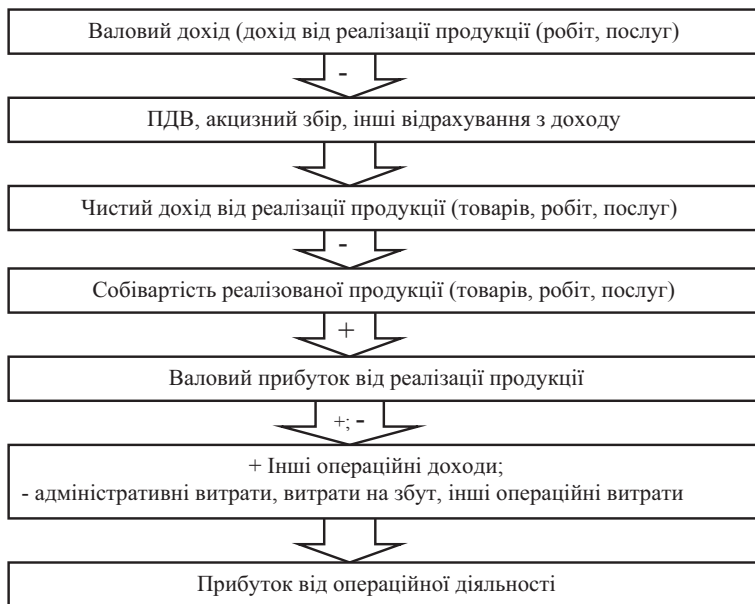


Рис. 3.9. Різниця між валовим доходом та операційним прибутком підприємства

Як видно з рис. 3.10, прибуток відображає лише частину новоствореної вартості, а валовий дохід визначається величиною всієї новоствореної вартості.

3.3. Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності

Важливий напрямок фінансової діяльності підприємства за ринкової економіки – це раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток. Підприємства отримують доходи від таких видів фінансової діяльності:

- придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- продаж акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- цільові грошові вклади;
- валютні операції;
- пайові внески, часткова участь у діяльності інших підприємств;
- надання позик;
- лізингові операції.

Купуючи акції, облігації інших підприємств, необхідно виходити з того, що інвестувати треба тільки надлишкові фінансові ресурси. При цьому в підприємства мають бути готівкові кошти на випадок надзвичайних обставин. Ця готівка може бути у формі грошового залишку на банківських рахунках або у високоліквідних цінних паперах (державних облігаціях, казначейських зобов'язаннях).

Перш ніж придбати акції (облігації) будь-якого підприємства, необхідно всебічно вивчити його діяльність, проаналізувати його фінансові результати. Цінність акцій визначається тими доходами, котрі очікуються підприємством у майбутньому, а не рівнем дивідендів, обіцяних у рекламних проспектах. Не рекомендується давати згоду, маючи лише неперевірену інформацію про стан справ того підприємства, цінні папери котрого планується придбати.

Стан справ підприємства, до акцій якого виник інтерес, необхідно порівнювати із загальною ситуацією у відповідній галузі економіки.

Підприємствам не рекомендується відмовлятися від придбання акцій (облігацій) тільки через невисокі дивіденди. Іноді ліпше погодитися на порівнянно невисокі дивіденди, якщо при цьому забезпечується стабільність і тривалість їх отримання.

Тимчасово вільні грошові засоби підприємства можуть вкладати на депозитні рахунки в комерційні банки під обумовлений відсоток. Підприємство має право здавати в оренду нерухоме майно за відповідну плату або здійснювати фінансовий лізинг.

|| **Лізинг** – це форма довгострокової оренди, яка передбачає передачу права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначений у угодою строк.

Об'єктом лізингу є матеріальні цінності, які входять до складу основних засобів. У лізинговій угоді беруть участь три сторони: підприємство-постачальник, лізингова фірма (підприємство-орендодавець), орендатор, який отримав нерухоме майно і користується ним протягом визначеного часу.

Є два види лізингу: фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг передбачає виплату постачальнику (лізинговій фірмі) вартості обладнання, яке замовлене орендатором, і передачу його в оренду. За фінансового лізингу строк оренди обладнання відповідає строку його амортизації. Фінансовий лізинг має також назву лізингу майна з повною окупністю або з повною виплатою.

Оперативний лізинг укладається, як правило, на час, менший за амортизаційний період майна. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцеві або знову здається в оренду.

Важливим аспектом лізингового договору є лізингова плата. Лізингова плата залежить від виду основних засобів, строку лізингу та інших умов договору. Отже, за ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності і позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів і формування прибутку підприємств.

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття грошового потоку підприємства.
2. Перерахуйте види грошових надходжень із внутрішніх та зовнішніх джерел.
3. Обернутийте необхідність грошових надходжень для підприємства під час операційної, інвестиційної та фінансової видах діяльності.
4. Дайте характеристику виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.
5. Який порядок розподілу виручки від реалізації продукції на підприємстві?
6. Поясніть суть поняття «доходи від фінансово-інвестиційної діяльності».
7. Визначте відмінності у поняттях валовий та чистий дохід.
8. Поясніть суть понять операційний та фінансовий лізинг.

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 4.1. Зміст та класифікація витрат підприємства
- 4.2. Планування витрат на обсяг продукції, що реалізується
- 4.3. Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції та витрат на виробництво
- 4.4. Вплив мотиваційних факторів на рівень витрат підприємства
- 4.5. Функції управління витратами підприємства
- 4.6. Система «директ-костинг»

Терміни для засвоєння

- | | |
|--|--|
| – витрати | – система управління витратами |
| – валові витрати | – система «директ-костинг» |
| – витрати, пов'язані зі звичайною діяльністю | – витрати, пов'язані з надзвичайною діяльністю |
| – прямі витрати | – операційні витрати |
| – непрямі витрати | – постійні витрати |
| – витрати на продукцію | – змінні витрати |
| – релевантні витрати | – фінансові витрати |
| – не релевантні витрати | – витрати від участі в капіталі |
| – функція управління | – маржинальні витрати |
| – управління витратами | – диференціальні витрати |
| – неконтрольовані витрати | – альтернативні витрати |
| – калькуляція собівартості продукції | – контрольовані витрати |

4.1. Зміст та класифікація витрат підприємства

Для беззбиткового функціонування підприємства, його фінансової сталості слід не тільки мати необхідні ресурси, а й правильно встановлювати нормативний рівень їх витрачання, визначати оптимальне співвідношення ресурсів для виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), тобто чітко володіти інформацією про структуру виробничих витрат підприємства, уміло ними управляти. На жаль, в сучасних умовах господарювання менеджери підприємств не приділяють належної уваги управлінню витратами з причини того, що не можуть досить детально їх описати. Нерідко їм просто важко розібратися в запутаній структурі витрат, їх взаємозалежності та залежності від ключових факторів виробництва. Однак, витрати відіграють суттєву, майже головну роль в ефективності роботи підприємства і питання щодо детального їх вивчення, аналізу, управління ними стає важливим для кожного підприємства.

В процесі виробничо-господарської діяльності підприємства здійснюють безліч витрат, що розрізняються за економічним змістом, цільовим призначенням, джерелами відшкодування. Перш ніж зупинитися на класифікації витрат з'ясуємо суть витрат.

Під витратами виробництва в економічній теорії розуміється сукупність витрат на придбання засобів виробництва.

Витрати в грошовому виразі характеризують фактичний обсяг ресурсів, який використовується для досягнення певної мети незалежно від джерел фінансування. За своїм змістом, витрати – це явні витрати підприємства, які призводять до отримання економічних вигод.

Витрати – це сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт й їхньою реалізацією.

Перше уявлення про витрати виробництва зустрічаються ще в античній філософії. Так, у XIII ст. Фома Аквінський, надаючи модель вартісного обміну, писав, якщо обмінюється взуття на дім, то цей обмін повинен відбуватися у пропорції, в якій будівельник «перевершує чоботаря в витратах праці та видатках» [50, с. 15]. Одним з перших сформулював поняття витрат англійський економіст Уільям Петті (XVII ст.), який поклав початок трудової теорії вартості.

Наступні наукові дослідження, які пов'язані з теорією витрат, відносяться до XIX ст. А. Сміт ввів поняття «змінних витрат труда» як фактору ціноутворення. Під цими витратами він мав на увазі витрати на робочу силу, формуючи товарну ціну за рахунок ренти, заробітної плати і прибутку.

Д. Рікардо в представлений ним моделі формування ціни затверджував, що «реальна вартість товару означає теж саме, що і витрати його виробництва, а відносні витрати виробництва двох товарів приблизно пропорційні якості праці, витраченій на кожен з них» [172].

К. Маркс ввів поняття «суспільно необхідних витрат праці», під якими розглядав сукупність витрат минулої праці, виражених у засобах виробництва (будинках, спорудженнях, машинах, устаткуванні, сировині, матеріалах) і витрат живої праці [90]. На його думку, дійсна кількість труда (уречевленого і безпосереднього), вкладеного у виробництво, і є його вартість. Вона утворює реальні витрати виробництва самого товару [90, с. 212]. У якості факторів виробництва К. Маркс виділяв робочу силу, предмети і засоби труда. На думку К. Маркса, тільки робоча сила утворює вартість. Відмітимо, що у XIX ст. теорія витрат розглядалась з двох боків: об'єктивного та суб'єктивного. Саме вони утворили дві фундаментальні теорії вартості товару, в межах яких розглядалися витрати виробництва. Мова йде про класичну трудову теорію вартості та неокласичну теорію граничної корисності, або маржиналізм.

Сучасні науковці по-різному тлумачать поняття витрат. Існуючі наукові підходи до визначення поняття «витрати» представлені в табл. 4.1.

Сучасний погляд на категорію витрат досить різноманітний. Витрати виробництва ототожнюються з поняттям вартості виробництва продукту [156].

С. А. Котляров вважає: «Витрати – це вартість ресурсів, використовуваних надалі для одержання прибутку чи досягнення інших цілей організації. До витрат відносяться вартість матеріальних і трудових ресурсів, необхідних для виробництва тієї чи іншої продукції чи послуг» [156]. І.Ф. Бланк [20], А. Яругова [174] розуміють під витратами споживання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, тобто вони розглядають витрачання ще й фінансових ресурсів. А І. Ф. Бланк, окрім цього, виділяє ще витрати

і нематеріальних ресурсів. Такий підхід, на нашу думку, є цілком обґрунтованим.

Таблиця 4.1. Характеристика та визначення поняття «витрати»

Автор, джерело	Визначення поняття «витрати»
І. О. Бланк [20, с. 150]	виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності підприємства.
Ф. Ф. Бутинець [31, с. 91]	спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи і послуги.
А. М. Поддєрьогін [158, с. 138]	виражені у грошовій формі витрати, які підприємство проводить у процесі здійснення своєї господарської діяльності.
О. М. Бандурка [157, с. 307]	сукупні витрати підприємства, які складають собівартість продукції.
Пашигорева Г. И., Савченко О. С. [102, с. 19]	грошова оплата придбаних товарів чи послуг, понесених підприємством, що згодом буде віднята з прибутку (списана у витрати). У балансі вони відбиваються як активи.
Грещак М. Г., Коцюба М.С. [44, с. 16]	обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети.
Й. М. Петрович [56, с. 280]	грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою.
К. Р. Макконелл, С. Л. Брю [89, с. 45]	виплати, які фірма повинна зробити, або доходи, які фірма зобов'язана забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.
В. С. Лень [85, с. 31]	матеріальні і грошові кошти, витрачені з метою їх повернення у збільшеній кількості, тобто з метою одержання доходу.
М. И. Бухалков [29, с. 42]	вартість усіх видів матеріалів, що витрачаються, та послуг, що надаються.
А. Я. Лившиц [86, с. 128]	сумарна вартісна оцінка природних, виробничих, трудових, фінансових й інших ресурсів, що використовуються у процесі виготовлення й збуту товарів.

Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер [164], Ф. Ф. Бутинець під витратами розуміють спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи і послуги. Ф. Ф. Бутинець виводить загальну формулу дійсних витрат виробництва [28, с. 65-66]. Ю.С. Цал-Цалко [166] тлумачить поняття «витрати» відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО): «Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені».

Таким чином, витрати – це спожиті у грошовому вимірі ресурси (трудові, матеріальні, нематеріальні і фінансові) для досягнення підприємством певної мети (в основному, для виробництва і реалізації товарів і послуг). Витратами визнаються ті з них, які зменшують активи (наприклад, витрати сировини, матеріалів і т. ін.) чи збільшують зобов'язання (наприклад, нарахована заробітна плата, вартість послуг з операційної оренди і т. ін.)

Витрати – це економічна категорія, що представляє собою сукупність необхідних ресурсів для виробництва, обігу та кінцевої реалізації продукту для забезпечення досягнення поставлених цілей суб'єктами господарювання.

Валові витрати – сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, здійснюваних як компенсація вартості товарів, робіт, послуг, які придбані для подальшого використання у власній господарській діяльності.

Зважаючи на те, що витрати являються складною категорією тому, на нашу думку, не можуть бути представлені якоюсь однією класифікацією.

Розкриємо класифікацію витрат підприємства по видах господарської діяльності (відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку – Стандарт 16 «Витрати»).

Витрати, пов'язані зі звичайною діяльністю – це всі види витрат підприємства при його функціонуванні у звичайних умовах.

Витрати, пов'язані з надзвичайною діяльністю виначають у надзвичайних умовах: ліквідація наслідків стихійних лих, техногенних аварій, катастроф, пожеж або витрати на заходи для їхнього попередження.

Звичайна діяльність охоплює такі види витрат: операційні, фінансові, від участі в капіталі, інші витрати.

Операційні витрати – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

Структура операційних витрат відображена на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Структура операційних витрат підприємства

З рис. 4.1. видно, що витрати, пов'язані з виробничою діяльністю складаються із *прямих матеріальних витрат, прямих витрат*

на оплату праці, інших прямих витрат і загальновиробничих витрат.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини, основних матеріалів, що утворюють основу виробленої продукції, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних й інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

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

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема, відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація й т.п.

Під загальновиробничими розуміють витрати з обслуговування виробництва й управління роботою цехів й інших підрозділів основного й допоміжного виробництва. До складу таких витрат належать:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарата управління цехами, ділянками; витрати на соціальне й медичне страхування апарата управління; витрати на службові відрядження персоналу цехів й ін.);
- амортизація основних коштів загальновиробничого призначення;
- витрати на експлуатацію й ремонт, страхування, операційну оренду основних коштів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідвід та інші витрати на ремонт виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата загальновиробничого персоналу, відрахування на соціальні заходи, медичне страхування працівників управління виробництвом, витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами і якістю продукції, робіт, послуг);
- витрати на охорону праці, охорону навколишнього середовища.

Зокрема, як засвідчує рис. 4.1. до загальновиробничих витрат входять постійні та змінні.

|| **Постійні витрати** – витрати, які залишаються незмінними для різних обсягів виробництва за конкретний період.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу виробничої діяльності. Такі витрати розподіляються між витратами на виробництво й собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг). Стандарт передбачає віднесення до складу витрат звітного періоду постійних накладних загальновиробничих витрат, виходячи з нормальної виробничої потужності. Різниця між фактичною сумою постійних загальновиробничих витрат й їхньою сумою, обчисленої з обліком нормальної виробничої потужності, підлягає віднесенню на собівартість реалізованої продукції.

|| **Змінні витрати** – витрати, які змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу виробництва. Такі витрати наприкінці місяця списуються на виробничу собівартість.

Адміністративні витрати враховують загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням й обслуговуванням підприємства в цілому. До них належать:

- загально-корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі й інші витрати);
- витрати на службові відрядження й апарату управління підприємством й іншим загальногосподарським персоналом;
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, по оцінці майна й т.п.);
- витрати на зв'язок (поштовий, телеграфний, телефонні, телекс й ін.);

- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського призначення;
- витрати на врегулювання спорів в судових органах;
- податки, збори й інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів й обов'язкових платежів, що включають у виробничу собівартість продукції);
- плата за розрахунково-касове обслуговування й інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

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

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці й комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу й дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом продукції;
- витрати на зміст основних коштів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку й страхування готової продукції, транспортно-експедиційні й інші послуги, пов'язані із транспортуванням продукції відповідно до умов договору;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат належать:

- витрати на дослідження й розробки;
- собівартість реалізованих виробничих запасів (по обліковій вартості, включаючи витрати пов'язані з їхньою реалізацією);

- списана сума безнадійної дебіторської заборгованості;
- втрати від операційної курсової різниці;
- втрати від знецінювання запасів;
- недостачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пені, неустойки;
- витрати на виплату матеріальної допомоги;
- інші витрати операційної діяльності.

Фінансові витрати – це витрати, пов'язані з використанням кредитів, з фінансовою орендою й залученням позикового капіталу.

Витрати від участі в капіталі – це витрати, пов'язані зі збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші витрати – це витрати, що виникають під час звичайної діяльності, але не пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

Інші витрати в свою чергу включають певну сукупність витрат, про що відображено на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Структура інших витрат

Наявність детальної інформації про витрати дає можливість підприємству: встановити ціну виробів, послуг; оцінити економічність процесів, ефективність використання ресурсів окремими

підрозділами; значимість замовників з погляду їх внеску у прибуток підприємства. Залежно від цілей, для яких використовується інформація про витрати, їх можна класифікувати за трьома напрямками [87, с. 93]: для визначення собівартості та фінансових результатів; для прийняття управлінських рішень; для контролю і регулювання (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Класифікація витрат за напрямками

Прямі витрати – це ті, що безпосередньо пов’язані з процесом виробництва або реалізацією продукції підприємством.

Цей вид витрат може бути легко віднесений до певного виду продукту. До прямих витрат належать:

- сировина та матеріали;
- комплектувальні;
- основна заробітна плата робітників;
- інші.

Непрямі витрати – пов’язані з роботою підприємства чи його підрозділів загалом або з виробництвом декількох видів продукції, їх не можна безпосередньо віднести на собівартість конкретного виду продукції.

До непрямих витрат відносять:

- опалення та освітлення;
- оплата праці менеджерів;
- амортизацію;
- інші.

Якщо непрямі витрати важко відносити на собівартість того чи іншого продукту, то треба скористатися таким правилом.

Правило визначення:

Чи зникнуть якісь витрати, якщо товар буде знятий з виробництва?

Так
↓
Прямі витрати

Ні
↓
Непрямі витрати

Витрати на продукцію – це витрати, пов’язані з виробництвом продукції або з придбанням товарів для реалізації

До складу витрат на продукцію відносять:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- купівельна вартість товарів для реалізації.

Витрати періоду – це витрати, які прямо не пов’язані з виготовленням конкретного продукту, а належать до того періоду, в якому вони здійснені.

До витрат періоду входять:

- адміністративні;

- збутові;
- маркетингові;
- амортизація будівель.

Класифікація витрат для прийняття управлінських рішень передбачає їх поділ на: постійні, змінні, змішані, релевантні, не релевантні, маржинальні, диференціальні, альтернативні та ін.

Постійні витрати підприємство має навіть тоді, коли тимчасово не випускає продукції. До них належить: амортизація; орендна плата; опалення; освітлення; адміністративні витрати.

Розглянемо приклад розподілу постійних витрат (табл. 4.2).

Приклад 1.

Таблиця 4.2. Розподіл постійних витрат

Обсяг виробництва, шт.	Загальні постійні витрати, грн	Постійні витрати на одиницю продукції, грн/шт.
0	1000	Сума збитків 1000
1	1000	1000
2	1000	500
3	1000	333
4	1000	250
5	1000	200

До складу змінних витрат належить:

- сировина і матеріали;
- комплектуючі;
- заробітна плата робітників;
- паливо й енергія на технологічні потреби, інші.

Розглянемо приклад розподілу змінних витрат (табл. 4.3).

Приклад 2.

У підприємстві можуть виникати витрати, які важко віднести повністю до постійних чи повністю до змінних. Такі витрати називають змішаними і їх поділяють за спеціальними методами на постійні та змінні.

Таблиця 4.3. Розподіл змінних витрат

Обсяг виробництва, шт.	Загальні змінні витрати, грн	Змінні витрати на одиницю продукції, грн/шт.
0	0	0
1	10	10
2	20	10
3	30	10
4	40	10
5	50	10

Приклад 3. Підприємство виготовляє та самостійно доставляє продукцію споживачам. Витрати на доставку є змішані й характеризуються даними, що відображені в табл. 4.4. Поділ змішаних витрат на постійні та змішані здійснимо за методом «максимум – мінімум». Для цього визначимо максимум та мінімум кількості перевезеної продукції і витрат на її доставку та визначимо різницю показників. Далі знайдемо коефіцієнти змішаних витрат, а також частку постійних витрат в їх загальній сумі.

Таблиця 4.4. Розподіл змішаних витрат

Періоди	Кількість перевезеної продукції, одиниць	Витрати на доставку, грн
1 квартал	40 000	60 000
2 квартал	60 000	89000
3 квартал	100 000	140 000
4 квартал	40 000	60 000
«Максимум»	100 000	140 000
«Мінімум»	40 000	60 000
Різниця	60 000	80 000

Коефіцієнт змінних витрат = $80\,000 : 60\,000 = 1,33$ грн.

Частка постійних витрат = максимальні витрати – коефіцієнт змінних витрат

$140\,000 - (100\,000 * 1,33) = 7000$ грн.

Класифікація витрати згідно з напрямом «Для прийняття управлінських рішень» така: релевантні та не релевантні; маржинальні (граничні); диференціальні (прирості); альтернативні.

Релевантні витрати – витрати, які змінюються в результаті прийняття певних рішень.

Не релевантні витрати – витрати, що не залежать від прийняття управлінського рішення.

Розглянемо приклад визначення релевантних та не релевантних витрат.

Приклад 4. Керівництво підприємства стоїть перед вибором: виготовити деталь на підприємстві чи купити? Собівартість виготовлення виробу становитиме: змінні витрати – 120 грн; постійні витрати – 20 грн. Разом – 140 грн. Деталь можна купити за 125 грн. Яке рішення потрібно вибрати?

Ціна постачальника – релевантні витрати. Постійні витрати – не релевантні. Збільшуючи кількість випущеної продукції до певної межі, середні витрати на виготовлення одиниці продукції зменшуються, а після досягнення якоїсь точки мінімуму починають збільшуватися (табл. 4.5).

Таблиця 4.5. **Визначення граничних витрат**

Кількість виготовленої продукції	Валові витрати	Витрати на одиницю продукції	
		Середні витрати	Граничні витрати
1	1000	1000	
2	1800	900	$1800 - 1000 = 800$
3	2500	833	$2500 - 1800 = 700$
4	3268	817	$3268 - 2500 = 768$
5	4100	820	$4100 - 3268 = 832$

Маржинальні (граничні) витрати – це витрати на виготовлення кожної додаткової одиниці продукції.

Диференціальні витрати – витрати, які становлять різницю між альтернативними рішеннями.

Альтернативні витрати – це втрачена вигода, коли прийняття одного рішення вимагає відмовитися від іншого.

Класифікація витрат згідно з третім напрямом «Для контролю і регулювання» містить два види витрат: контрольовані та неконтрольовані.

Контрольовані витрати – це витрати, які управлінці на підприємстві можуть проконтролювати або суттєво впливати на них.

Неконтрольовані витрати – це витрати, на які управлінці підприємства не можуть впливати і не можуть контролювати їх.

Контрольовані та неконтрольовані витрати розрізняють для планування роботи структурних підрозділів підприємства.

Практичний розподіл витрат на контрольовані та неконтрольовані залежать від сфери повноважень менеджера.

Одні й ті самі витрати можуть бути контрольованими з боку керівника цеху підприємства та неконтрольованими для керівника цеху іншого підприємства. Прикладом традиційно контрольованих витрат з позиції начальника цеху є основні матеріальні витрати і основна зарплата, а неконтрольованих - амортизація верстатів.

В цілому класифікація витрат і по цей час залишається предметом наукових дискусій і єдиної думки відносно видів витрат, що включається до класифікації, ще не визначено.

Умови ринкової економіки висувають нові підходи щодо класифікації витрат для прийняття рішень в фінансово-господарській діяльності. Це пов'язано із зацікавленістю власників підприємств в максимізації прибутку на основі ефективного управління витратами та використанням планово-облікової інформації з ціллю прийняття рішень у стратегічному та оперативному плануванні.

Таким чином, узагальнюючи всі вище приведені класифікації витрат варто їх розподіляти за такими ознаками: характером виробництва, ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат, способом перенесення витрат на об'єкт, рівнем регульованості, ступенем залежності, складом, залежно від часу виникнення, від виду діяльності, тривалості календарного періоду (рис. 4.4).

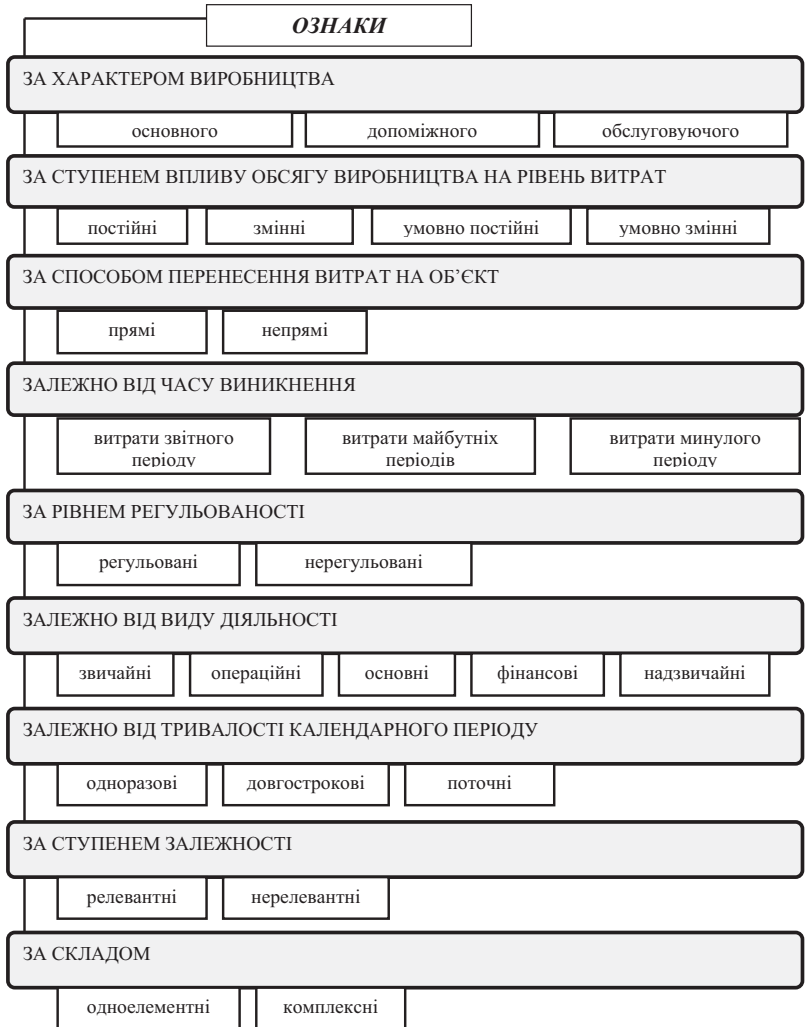


Рис. 4.4. Класифікація витрат виробництва

4.2. Планування витрат на обсяг продукції, що реалізується

Витрати на виробництво і реалізацію продукції, що формують її собівартість, – один з найважливіших якісних показників комерційної діяльності вітчизняних підприємств. Склад витрат, що включаються в собівартість продукції, визначає розмір прибутку підприємства, а отже, і податкових відрахувань до бюджету. Тому в процесі фінансового планування велика увага приділяється плануванню собівартості продукції.

Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства.

|| **Собівартість продукції (робіт, послуг)** – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (виконання).

Без обчислення собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво продукції. Для цього необхідно знати: повний перелік указаних витрат; особливості складу і формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка буде реалізована, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

|| **Виробнича собівартість** – витрати на виробництво продукції.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включають:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Приклад 5.

Повна собівартість продукції в плановому році становитиме 45242 тис. грн, а в IV кварталі – 12153 тис. грн. Будемо вважати, що залишки нереалізованої продукції за виробничою собівартістю на початок планового року очікуються в розмірі 2850 тис. грн, норма запасу в днях готової продукції на складі – 5 днів, норма товарів відвантажених – 15 днів. Розрахувати витрати на реалізовану продукцію

Розв'язок:

1) Залишки нереалізованої продукції за виробничою собівартістю становитимуть щодо:

- готової продукції на складі: $((12153 : 90) * 5 = 675,2 \text{ тис. грн.})$
- товарів відвантажених, термін оплати яких не настав: $((12153 : 90) * 15 = 2025,6 \text{ тис. грн.})$

Планування собівартості продукції передбачає можливість її зниження, оскільки керівництво підприємства весь час стоїть перед необхідністю вибору оптимальних рішень, що стосуються ціни реалізації, номенклатури, асортименту і об'єму продукції, що випускається, кредитної і інвестиційної політики підприємства.

Планований об'єм витрат розраховують виходячи з наміченої структури (номенклатури і асортименту) продукції і об'єму її виробництва.

План за собівартістю продукції включає такі основні елементи (розділи):

- плановий кошторис витрат на виробництво продукції;
- планові калькуляції (на одиницю продукції, звідна загальнозаводська калькуляція собівартості товарної продукції);
- розрахунок резервів зниження собівартості товарної продукції.

Собівартість продукції, що реалізовується, не рівна повній собівартості, оскільки відомо, що не вся вироблена в певному пері-

оді товарна продукція буде реалізована в тому ж періоді. Обсяг реалізації, а відповідно, і її фінансовий результат залежать також від величини перехідних залишків нереалізованої продукції. Тому собівартість товарної продукції повинна бути відповідним чином скоректована з урахуванням цієї обставини і зрештою визначена повна собівартість об'єму продукції, що реалізовується, на плановий період.

Іншими словами, різниця між повною собівартістю і собівартістю продукції, що реалізовується, рівна залишкам нереалізованої продукції на складі на кінець і початок планованого періоду. Таким чином, повна собівартість продукції ($C_{\text{рп}}$), що реалізовується, визначається по формулі:

$$C_{\text{рп}} = O_1 + T - O_2,$$

де O_1 – залишки готової нереалізованої продукції на початок планованого періоду за виробничою собівартістю; T – товарний випуск планованого періоду за повною собівартістю; O_2 – залишки готової нереалізованої продукції на кінець планованого періоду за виробничою собівартістю.

При цьому склад залишків на кінець і початок планованого періоду розрізняються по сумі, вони також неоднакові при різних методах планування виручки від реалізації продукції.

Так, при плануванні виручки за методом нарахування (за ступенем відвантаження) плановану величину повної собівартості продукції ($C_{\text{рп}}$), що реалізовується, можна представити у вигляді такої формули:

$$C_{\text{рп}} = T + \Delta O_1 + \Delta O_2,$$

де T – випуск товарної продукції планованого періоду за повною собівартістю; ΔO_1 – зміна собівартості залишків готової продукції на складі на кінець планованого періоду в порівнянні з початком; ΔO_2 – зміна собівартості залишків відвантажених товарів на кінець планованого періоду в порівнянні з його початком.

При плануванні виручки від реалізації продукції «по оплаті» визначення планової величини витрат на об'єм продукції, що реалізовується, здійснюється по такій формулі:

$$C_{\text{рп}} = T + \Delta O_1 + \Delta O_2 + \Delta O_3,$$

де ΔO_3 – зміна залишків собівартості відвантажених товарів, але не сплачених в строк покупцями і (або), що знаходяться на відповідальному зберіганні у покупців.

При цьому залишки *нереалізованої продукції на початок планованого періоду* включають наступні елементи:

- готова продукція на складі;
- товари відвантажені, термін оплати яких не настав;
- товари відвантажені, не сплачені в строк;
- товари на відповідальному зберіганні у покупців.

При визначенні повної собівартості реалізованої продукції ці залишки враховуються за фактичною виробничою собівартістю звітного періоду у розмірі їх фактичної або очікуваної наявності.

У складі *залишків продукції на кінець планованого періоду* враховують:

- готову продукцію на складі;
- товари відвантажені, термін оплати яких не настав.

Товари відвантажені, не сплачені в строк покупцями та товари, що знаходяться на відповідальному зберіганні, зазвичай не враховуються, оскільки їх неможливо достатньо точно спрогнозувати і вони є наслідком порушення розрахунково-платіжної дисципліни і тому не плануються.

При визначенні залишків *нереалізованої продукції на кінець планованого періоду* виходять з одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю і планових норм запасу готової продукції на складі в днях і залишків товарів, що склалися, відвантажених, термін оплати яких не настав:

$$CO = (T_{\text{кв}} / 90) * H,$$

де CO – виробнича собівартість залишків *нереалізованої продукції на кінець планованого періоду*; $T_{\text{кв}}$ – виробнича собівартість товарної продукції IV кварталу; H – норма запасу в днях.

Планування витрат при двох способах обліку, вище наведених може здійснюватися різними методами: *нормативним, розрахунково-аналітичним, факторним, методом маржинального аналізу та ін.* При стабільності економічної ситуації планування змінних і постійних витрат може здійснюватися:

- по емпіричних нормах витрат на одиницю продукції;
- за фактичними даними за собівартістю продукції за минулий період.

Факторний метод доповнює нормативний і розрахунково-аналітичний методи, оскільки покликаний враховувати чинники, що впливають на собівартість продукції в плановому періоді.

При плануванні постійних витрат вирішальне значення має їх взаємозв'язок з обсягом випуску. Тут потрібно визначити необхідний його обсяг, при якому досягається окупність змінних і постійних витрат, і розрахувати необхідну величину постійних витрат, зіставивши її з реальними виробничими можливостями підприємства.

Для визначення мінімального обсягу випуску продукції за якого виробництво стає нерентабельним, використовують відомий нам показник – поріг рентабельності. При цьому, змінюючи співвідношення між постійними і змінними витратами в межах можливостей підприємства, можна вирішити питання оптимізації величини прибутку. Така залежність називається *ефектом виробничого (операційного) важеля*.

Ефект операційного важеля полягає в тому, що темпи зміни прибутку випереджають темпи зміни об'єму реалізації продукції. Він пов'язан з різницею впливу об'єму виробництва на витрати. Частина витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає пропорційно росту об'єму виробництва – це змінні витрати. Інша їх частина не змінюється при рості об'єму виробництва – це постійні витрати (амортизація, оренда, управлінські витрати). Тому при зміні виручки від реалізації виникає ще більша зміна прибутку (за рахунок постійних витрат). Результат від реалізації після погашення змінних витрат являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами. Цей показник має назву сума покриття чи маржинальний прибуток. Баžано, щоб результату від реалізації після погашення змінних витрат було б достатньо не тільки на покриття постійних витрат, але і на формування прибутку. Ефект операційного важеля розраховується за формулою:

$$OP = (B - B3) / Пр,$$

де OP – ефект операційного важеля; B – виручка від реалізації;
B3 – загальні змінні витрати; Пр – прибуток.

Кількісне вираження ефекту операційного важеля має наступний вигляд:

$$B - B_3 = BP + Пр,$$

де ВР – загальні постійні витрати.

Чим вище значення коефіцієнту операційного важеля на підприємстві, тим більше воно спроможне прискорювати темпи приросту операційного прибутку до приросту виручки від реалізації продукції. В конкретних ситуаціях операційної діяльності підприємства функціонування механізму операційного важеля має наступні особливості:

- позитивний вплив операційного важеля починає діяти після того, як підприємство пододало точку беззбитковості;
- чим вище коефіцієнт операційного важеля тим з більшою силою нарощування об'єму виробництва буде діяти на приріст операційного прибутку підприємства;
- механізм операційного важеля має зворотній зв'язок – при зниженні об'єму реалізації продукції, операційний прибуток буде знижуватись ще більшими темпами. При цьому чим вище значення коефіцієнту операційного важеля, тим з більшими темпами буде зменшуватися валовий операційний прибуток при зниженні об'єму реалізації продукції.

Таким чином коефіцієнт операційного важеля є інструментом, який рівняє відношення дохідності та рівня ризику в процесі операційної діяльності підприємства. Як бачимо методи операційного важеля та метод ефекту фінансового важеля застосовуються у різних сферах діяльності, тому застосування їх в комплексі на практиці дуже поширене і є невід'ємною частиною роботи кожного підприємства. Але як відмічалося раніше, ефект операційного важеля найбільший в безпосередній близькості до точки беззбитковості, тому найбільшу корисність він приносить при плануванні цільової суми прибутку та планування точки беззбитковості, а на підприємствах зі стабільним розвитком він носить більш рекомендаційний та загальний характер. Розрахунок ефекту фінансового важеля в головному застосовується при оцінці доцільності заїмствування грошових коштів на фінансування окремого проєкту, але його безпосереднє використання в процесі планування прибутку обмежене.

4.3. Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції та витрат на виробництво

Крім поняття витрат на виробництво виділяють поняття собівартості продукції – це синтетичний показник, що характеризує виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на підготовку до виробництва й виробництво продукції (робіт, послуг).

Джерелами інформації аналізу собівартості продукції й витрат на виробництво є:

- планова собівартість продукції;
- аналітичні розрахунки, норми й нормативи використання ресурсів;
- звітність підприємства: «Звіт про фінансові результати» (Додаток 4), «Звіт по праці» (Додаток 5);
- дані оперативного обліку: первинні документи, відомості, зведення, реєстри відпущених матеріалів на виробництво, таблиці про нарахування заробітної плати, норми витрат матеріалів, технологічна документація, паспортні дані.

Витрати підприємства групуються за економічними елементами – це витрати на весь обсяг виготовленої продукції за певний період, і по статтях калькуляції.

Угрупування витрат за **економічними елементами** припускає виділення наступних елементів витрат:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні потреби;
- амортизація основних коштів;
- інші витрати.

Розкриємо зміст елементів витрат.

Матеріальні витрати. До них належать витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати, тару, що комплектують вироби, паливо, енергію всіх видів та інші матеріальні витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Витрати на оплату праці. До складу цього елемента включається загальна сума заробітної плати всього виробничого персоналу з надбавками й доплатами, премії, матеріальна допомога й інші витрати на оплату праці на підприємстві.

Відрахування на соціальні заходи. До них належать:

- відрахування на пенсійне забезпечення;
- відрахування у Фонд соціального страхування на випадок непрацездатності;
- страхові внески на випадок безробіття;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

Амортизація. До складу цього елемента включаються суми нарахуваної амортизації основних коштів і нематеріальних активів.

Інші операційні витрати. До складу цього елемента включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, а саме: витрати на відрядження, витрати із страхування майна, винагороди за винахідництво, раціоналізацію, оплату робіт із сертифікації продукції, оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, орендна плата.

|| **Калькуляція собівартості продукції** – собівартість виготовлення одиниці продукції.

Угруповання витрат за **калькуляційними статтями** собівартості передбачає наступну номенклатуру статей:

- сировина й матеріали;
- зворотні відходи;
- закупочні напівфабрикати й комплектуючі вироби;
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- основна заробітна плата виробничих робітників;
- додаткова заробітна плата;
- відрахування на соціальні заходи;
- загальновиробничі витрати;
- витрати внаслідок технічно неминучого браку;
- інші виробничі витрати.

|| Планування й облік витрат по калькуляційних статтях дозволяє визначити собівартість одиниці окремих видів продукції, узагальнити витрати за місцем їхнього виникнення (ділянка, цех, бригада), простежити зв'язок витрат з технологічним процесом.

Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції проводиться шляхом порівняння фактичних витрат з даними плану й даними попередніх періодів. У процесі аналізу визначаються відхилення фактичних витрат від запланованих по кожній калькуляційній статті, дається їхня оцінка, виявляються резерви й напрямки зниження собівартості окремих видів продукції.

Основними резервами зниження собівартості продукції можуть бути: зниження норм витрат сировини й матеріалів; економія за рахунок заміни окремих матеріалів більш економічними; зниження відходів виробництва й браку; підвищення рівня продуктивності праці; режим економії й т.п.

Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції дає можливість поглиблено перевірити зміни фактичної собівартості в порівнянні із плановою собівартістю, визначити рентабельність виробів, визначити шляхи зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції за рахунок внутрішніх резервів підприємства.

Для аналізу використовують калькуляції виробів, які підприємство включає в річний звіт. Розглянемо приклад аналізу собівартості певного виробу.

Приклад 6.

Припустимо, що необхідно здійснити аналіз собівартості виробу «А» (табл. 4.6). Звітний річний випуск цього виробу дорівнює 14864 одиниць. Аналіз почнемо з визначення виконання плану по виробничій собівартості виробу. Планове зниження собівартості виробу «А» становило 19,37 грн ($369,32 - 388,69$), або 5 % до собівартості попереднього року ($19,37 * 100 : 388,69$). Фактично собівартість знижена на 19,03 грн ($369,66 - 388,69$), або на 4,9 % ($19,03 * 100 : 388,69$). У порівнянні із планом фактична собівартість виробу виросла на 0,34 грн ($369,66 - 369,32$), або 0,09 % ($0,34 * 100 : 369,32$). Додаткові витрати в перерахунку на річний випуск виробів – 5,05 тис. грн. Додаткові витрати склалися за рахунок таких статей як «Покупні вироби, напівфабрикати й послуги інших підприємств» – 2,96 грн ($225,03 - 222,07$), «Загальновиробничі витрати» – 1,6 грн ($77,3 - 75,7$).

Таблиця 4.6. **Аналіз собівартості виробу «А» по статтях калькуляції**

Статті калькуляції	Собівартість одиниці продукції, грн.			Відхилення фактичної собівартості від планової	
	Планова	Фактична		На одиницю продукції, грн.	На фактичний випуск, тис. грн.
		За звітний рік	За попередній рік		
Сировина й матеріали	36,12	34,39	38,40	- 1,73	- 25,7
Зворотні відходи (віднімаються)	1,05	1,28	1,17	+ 0,23	+ 3,4
Закупівельні вироби, напівфабрикати й послуги інших підприємств	222,07	225,03	231,95	+ 2,96	+ 44
Паливо й енергія на технологічні цілі	2,00	2,00	2,00	-	-
Заробітна плата основних виробничих робітників	21,64	20,65	22,92	- 0,99	- 14,7
Додаткова заробітна плата основних виробничих робітників	2,20	1,77	2,75	- 0,43	- 6,4
Відрахування на соціальні заходи	8,94	8,41	9,63	- 0,53	- 7,9
Загальновиробничі витрати	75,7	77,3	80,2	+ 1,6	+ 23,8
Втрати від браку	-	0,04	0,03	+ 0,04	+ 0,6
Інші виробничі витрати	1,7	1,35	1,98	- 0,35	- 5,2
Разом виробнича собівартість	369,32	369,66	388,69	+ 0,34	+ 5,1

У цьому випадку особливої увагу вимагають зворотні відходи й втрати від браку. За планом зворотні відходи на кожний виріб повинні були скласти 1,05 грн, (зниження проти попереднього року на 12 коп.). Фактично вони склали 1,28 грн.

Таким чином, фактична собівартість виробу в порівнянні із планом знизилася за рахунок поліпшення використання відходів у виробництві – на 23 коп. Збитки від браку зросли в порівнянні з попереднім роком на 1 коп. (0,04 – 0,03).

Необхідно ретельно аналізувати не тільки ті статті витрат, за якими спостерігаються значні перевитрати, але й всі інші, відхилення за якими незначні або отримана економія. Адже саме за цими статтями підприємство може мати резерви зниження собівартості виробу.

Аналіз статей витрат по калькуляції виробу дозволяє з'ясувати, за рахунок чого відбулося зниження собівартості. Так, по виробу «А» мало місце зниження витрат по статтях «Сировина й матеріали» – 1,73 грн (34,39 – 36,12), або на 25,7 тис. грн (1,73 * 14864) на весь випуск; «Основна заробітна плата виробничих робітників» – 0,99 грн. (20,65 – 21,64), або 14,7 тис. грн. (0,99 (14864) на весь випуск. Взагалі аналіз по статтях калькуляції окремих виробів дозволяє з'ясувати реальні причини виникнення перевитрат і виявити резерви зниження собівартості.

Проводячи аналіз собівартості виробів, необхідно оцінювати й структуру, або питому вагу окремих статей у загальній сумі витрат (тобто проводити вертикальний аналіз).

Такий підхід виявляє найбільш результативні шляхи зниження рівня собівартості.

Що стосується собівартості виробу «А», то резервами її зниження можуть бути більш раціональне використання покупних виробів, напівфабрикатів, накладних витрат (загальногосподарських), скорочення збитків від незапланованого браку й ін. Мобілізація виявлених резервів дозволила б знизити витрати й на 1 грн. товарної продукції, а це дуже результативний напрямок зниження витрат на виробництво всього обсягу продукції підприємства.

Аналіз витрат на виробництво припускає вивчення витрат на виробництво всієї товарної продукції в розрізі економічних елементів.

|| **Елементи витрат** – це однорідні за економічним змістом витрати.

Аналіз витрат за економічними елементами припускає:

- вивчення складу елементів витрат, питомої ваги кожного елемента витрат;
- виявлення динаміки й напрямку зміни окремих елементів витрат;
- оцінку виконання плану за сумою загальних витрат;
- виявити причини економії або перевитрати по кожній статті витрат;
- установити резерви зниження собівартості.

Звітність підприємства містить планову й фактичну собівартість фактично виготовленої продукції, тобто представлена планова й фактична собівартість того самого (фактичного) обсягу виробництва.

Аналіз витрат за економічними елементами здійснюється в цілому по підприємству, цеху, ділянкам шляхом порівняння планової суми з фактичною, або фактичною (звітною) сумою з аналогічними показниками попередніх періодів.

Аналіз витрат за економічними елементами уможливорює, у свою чергу, вивчення їхнього складу, питомої ваги кожного елемента, частку живої і уречевленої праці в загальних витратах на виробництво. Порівнювання фактичної структури витрат за кількістю періодів виявляє динаміку і напрямок зміни окремих елементів, матеріаломісткості, фондомісткості, енергоємності, трудомісткості, собівартості продукції і вплив технічного прогресу на структуру витрат

Розглянемо приклад аналізу витрат по економічних елементах.

Приклад 7.

Як видно з табл. 4.7, фактичні витрати вище планових на 1447 тис. грн, або на 2,6 %. Перевитрата відбулася по таких статтях: заробітна плата й відрахування на соціальні заходи й амортизація основних коштів. По матеріальних та інших витратах спостерігається економія. Збільшилася сума як змінних, так і постійних витрат.

Змінилася й структура витрат: зменшилася частка матеріальних витрат, інших витрат, а частка зарплати, відрахувань від зарплати й амортизація збільшилися.

Таблиця 4.7. Кошторис витрат на виробництво продукції

Елементи витрат	Звітний рік, тис. грн.			Структура, %		
	План	Факт	Абсолютне відхилення, ±	План	Факт	Абсолютне відхилення, ±
Матеріальні витрати	28929	28805	- 124	51,9	50,4	- 1,5
Витрати на оплату праці	6720	7953	+ 1233	12,1	14	1,9
Відрахування на соціальні заходи	2520	2668	+ 148	4,5	4,7	0,2
Амортизація основних коштів	4620	5113	+493	8,3	8,9	0,6
Інші витрати	12893	12590	- 303	23,2	22	- 1,2
Разом витрати на виробництво	55682	57129	+ 1447	100,0	100,0	-
у тому числі:						
- змінні витрати	22620	23115	495	40,7	40,5	- 0,2
- постійні витрати	33062	34014	952	59,3	59,5	0,2

У процесі подальшого аналізу виконується факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво. Загальна сума витрат може змінюватися під дією різних зовнішніх і внутрішніх факторів, а саме: обсягу випуску продукції, її структури, рівня змінних витрат на одиницю продукції; суми постійних витрат підприємства.

Аналіз загальної суми витрат здійснюється з обов'язковим обліком коефіцієнта виконання плану з виробництва продукції.

Для аналізу загальної суми витрат на виробництво використовується наступна факторна модель:

$$Z_{\text{заг}} = \sum (VBP_{\text{заг}} \times UD_i \times B_i) + A,$$

де $Z_{\text{заг}}$ – загальна сума витрат; $VBP_{\text{заг}}$ – обсяг випуску продукції в цілому по підприємству; UD_i – структура випуску продукції; B_i – сума змінних витрат на одиницю продукції; A – сума постійних витрат на весь випуск продукції.

Методика розрахунку впливу цих факторів на загальну суму витрат наведена в таблиці 4.8.

Таблиця 4.8. Методика факторного аналізу загальної суми витрат

Витрати	Фактори зміни витрат			
	Обсяг випуску продукції	Структура продукції	Змінні витрати	Постійні витрати
За планом на плановий випуск продукції $\sum (VBP_{\text{заг пл}} * UD_{\text{пл}} * B_{\text{пл}}) + A_{\text{пл}}$	План	План	План	План
За планом, перерахованому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури				
$\sum (VBP_{\text{заг пл}} * UD_{\text{пл}} * B_{\text{пл}}) * K_{\text{тп}} + A_{\text{пл}}$	Факт	План	План	План
За плановим рівнем на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі $\sum (VBP_{\text{заг ф}} * UD_{\text{ф}} * B_{\text{пл}}) + A_{\text{пл}}$	Факт	Факт	План	План
Фактичні при плановому рівні постійних витрат $\sum (VBP_{\text{заг ф}} * UD_{\text{ф}} * B_{\text{ф}}) + A_{\text{пл}}$	Факт	Факт	Факт	План
Фактично				
$\sum (VBP_{\text{заг ф}} * UD_{\text{ф}} * B_{\text{ф}}) + A_{\text{ф}}$	Факт	Факт	Факт	Факт

Факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції представлений у таблиці 4.9.

Таблиця 4.9. Факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції

Витрати	Сума, тис. грн.	Фактори зміни витрат, тис. грн.			
		Обсяг випуску продукції	Структура продукції	Змінні витрати	Постійні витрати
За планом на плановий випуск	54044	–	–	–	–
За планом, перерахованому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури	56142	2098	–	–	–
По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі	54010	–	«2132	–	–
Фактично при плановому рівні постійних витрат	54213,5	–	–	203,5	–
Фактично	55165,5	–	–	–	952

1. За планом на плановий випуск продукції:

$$B_{пл} = \sum (VBP_{заг\ пл} * B_{i\ пл}) + A_{пл} = (2800 * 3304 + 1020 * 5098 + 810 * 3827 + 772 * 4444) + 33062000 = 54044 \text{ тис. грн.}$$

2. За планом, переліченому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури:

$$B_{ум1} = \sum (VBP_{заг\ пл} * B_{i\ пл}) * K_{пл} + A_{пл} = (2800 * 3304 + 1020 * 5098 + 810 * 3827 + 772 * 4444) * 1,1 + 33062000 = 56142 \text{ тис. грн.}$$

3. По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі:

$$B_{ум2} = \sum (VBP_{заг\ ф} * B_{i\ пл}) + A_{пл} = (2816 * 3304 + 940 * 5098 + 750 * 3827 + 896 * 4444) + 33062000 = 54010 \text{ тис. грн.}$$

4. Фактичні витрати при плановому рівні постійних витрат:

$$B_{ум3} = \sum (VBP_{заг\ ф} * B_{i\ ф}) + A_{пл} = (2816 * 3300 + 940 * 5200 + 750 * 3800 + 896 * 4599) + 33062000 = 54213,5 \text{ тис. грн.}$$

5. Фактичні витрати:

$$B_{\phi} = \sum (VBP_{\text{заг}\phi} * B_{\text{цф}}) + A_{\phi} = (2816 * 3300 + 940 * 5200 + 750 * 3800 + 896 * 4599) + 34014000 = 55165,5 \text{ тис. грн.}$$

4.4. Вплив мотиваційних факторів на рівень витрат підприємства

Мотивація досить істотно впливає на формування собівартості продукції [60].

Мотивація є однією з функцій як менеджменту. Робітник є ключовою фігурою в досягненні підприємством високих результатів діяльності. З цього приводу хотілось би навести слова: «Справа сильна тільки в тій мірі, у якій сильні її люди» [93, с. 307]. А саме мотивація є тим інструментом, що спонукає людину на досягнення високих результатів в її праці, а значить – і в діяльності підприємства в цілому.

Для цілей мотивації витрати можна класифікувати за такими ознаками:

- за місцем виникнення: витрати виробництва, цеху, дільниці, служби, відділу. Оскільки мотивація робітників часто проводиться за центрами відповідальності, то використання класифікації за цією ознакою є необхідною;
- в залежності від контролювання та регулювання менеджерами: контрольовані (що регулюються); неконтрольовані (що не регулюються). Тобто мотивація торкається витрат, які можна контролювати;
- за періодичністю виникнення: поточні; одноразові;
- в залежності від способу включення у виробничу собівартість продукції, робіт, послуг: прямі, непрямі. Коли йде річ про мотивацію виробничого персоналу або адміністрації, то важливо знати, чи відобразиться зміна витрат на заробітну плату безпосередньо на собівартості виробу, чи будуть розподілені ці витрати за окремими видами виробів пропорційно обраній базі розподілу і частково відобразяться на собівартості окремих виробів;
- за функціями управління: виробничі, комерційні, адміністративні. В залежності від того, труд яких робітників буде мотивований, змінюється конкретний вид витрат за функціями управління;

- за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат: змінні; постійні. Важливе значення має при використанні системи «директ-костинг» при мотивації робітників, бо заробітна плата окремих робітників (адміністрації) може належати до постійних витрат, а інших (безпосередньо пов'язаних з процесом виробництва) – до змінних витрат, які в свою чергу по різному впливають на результативність діяльності підприємства при зміні обсягу виробництва та реалізації продукції;
- за ступенем охоплення вироблення додаткових виробів: маржинальні (граничні), ікрементні. Коли стає питання про додаткові витрати на заробітну плату, у разі вироблення чи продажу додаткової одиниці продукції, або їх групи;
- за ступенем впливу на рівень прибутку: пов'язані з одержанням прибутку, не пов'язані з одержанням прибутку, примусові витрати. Витрати, які пов'язані з одержанням прибутку – це витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг); інвестиції. Витрати, які не пов'язані з одержанням прибутку – витрати на споживання, соціальну підтримку робітників, благодійність і інші гуманітарні цілі. Примусові витрати – це податки та податкові платежі, відрахування на соціальні заходи, витрати з обов'язкового особистого і майнового страхування, створення обов'язкових резервів, економічні санкції [171].

Таким чином важливим для управління витратами підприємства є їх розподіл на витрати, що пов'язані з одержанням прибутку, що не пов'язані з одержанням прибутку та примусові витрати [171, с. 520]. Для підприємства витрати, пов'язані з отриманням прибутку, та примусові витрати є обов'язковими. А витрати, не пов'язані з отриманням прибутку, впливають на соціальний рівень робітників, репутацію підприємства серед них, є мотиваційними та сприяють підвищенню продуктивності праці та якості продукції, робіт, послуг.

Підвищення ціни робочої сили посилює заінтересованість працівників у результатах своєї роботи, сприяє збільшенню її продуктивності, підвищенню якості продукції, економії матеріалів, унаслідок чого знижувались витрати в розрахунку на одиницю продукції.

Для оцінки ефективності проведення політики в галузі мотивації праці робітників були розглянуті такі показники:

1) коефіцієнт ефективності підвищення заробітної плати робітників ($K_{зп}$):

$$K_{зп} = K_{сзп} - 1,$$

де $K_{сзп}$ – коефіцієнт співвідношення темпів росту продуктивності праці відносно темпів росту заробітної плати робітників.

Позитивна величина цього показника свідчить про ефективну політику підприємства в галузі підвищення заробітної плати робітників.

2) коефіцієнт ефективності підвищення фонду оплати праці робітників ($K_{фоп}$):

$$K_{фоп} = K_{свф} - 1,$$

де $K_{свф}$ – коефіцієнт співвідношення темпів росту виручки від реалізації відносно темпів росту фонду оплати праці робітників.

Якщо величина цього показника вища за нуль, то це свідчить про виправданість підвищення фонду оплати праці на підприємстві.

3) коефіцієнт підвищення ефективності операційної діяльності підприємства ($K_{од}$):

$$K_{од} = \frac{R_1}{R_0} - 1$$

де R_1, R_0 – рентабельність операційної діяльності підприємства за звітний та попередній роки відповідно.

Величина показника, більша за нуль свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Негативне значення коефіцієнта ефективності підвищення заробітної плати робітників та коефіцієнта ефективності підвищення фонду оплати праці підтверджує таку ситуацію на підприємствах, яка суперечить законам економічного розвитку суб'єкта господарювання та призводить до зменшення результативності його діяльності, або переходу його в зону збитковості.

Розглядаючи організацію мотивації на підприємствах, виділимо існуючі види мотивації. Мотивацію можна поділити на внутрішню та зовнішню (рис. 4.5) [60].



Рис. 4.5. Види мотивації праці робітника

Внутрішня мотивація полягає в спонуканні робітника до праці, пов'язане зі змістом роботи, її значущості. Якщо робота для робітника є цікавою, корисною, то вона сприяє реалізації його здібностей, веде до підвищення продуктивності праці.

Зовнішня мотивація спрямована на стимулювання праці робітника з боку адміністрації підприємства. При цьому можна виділити адміністративну та економічну мотивацію. Адміністративна враховує виконання робітником наказів, команд адміністрації, при цьому використовуються заохочувальні заходи (матеріальна винагорода, підвищення посади, подяки, поліпшення умов праці і т.д.) або санкції за порушення вимог (стягнення, догана, переведення на нижчу посаду, звільнення і т.д.). Економічна мотивація полягає в застосуванні економічних стимулів, до яких відносять такі заходи: виплату зарплатні, участь в розподілі прибутків і т.д.

Система стимулів, що застосовується підприємством, визнає принципи оплати праці на ньому. Існуюча система стимулювання відображається в колективному договорі підприємства.

Стимули, які підприємство застосовує з ціллю підвищення продуктивності праці робітників, повинні торкатися самих різноманітних потреб людини згідно з розглянутою пірамідою потреб Маслоу.

На даний час відносини між робітником та підприємством будуються за такою схемою: здійснюється обмін результатів праці найманого робітника на сукупність усіх видів винагороди, що надаються підприємством. Основним джерелом доходів робітників підприємства, основою їх матеріального добробуту є заробітна плата. Робітники, працюючи за наймом, в першу чергу працюють, щоб отримати матеріальну винагороду. Тому система оплати праці на підприємстві повинна бути спрямована на якісний труд та досягнення стратегічних цілей підприємства через заохочення продуктивності, творчості, ініціативи та ретельності робітника.

4.5. Функції управління витратами підприємства

Перехід до ринкових відносин в Україні вимагає нових, більш ефективних, підходів до управління суб'єктами підприємницької діяльності, що, у свою чергу, викликало необхідність приділення особливої уваги питанням підвищення ефективності управління витратами підприємства.

Проблема управління витратами підприємств є однією з найважливіших і найбільш важких проблем для підприємницьких структур. Від рівня і динаміки витрат залежать не тільки фінансові результати окремих підприємств і їхніх структурних підрозділів, а ефективність формування національного доходу на рівні держави взагалі.

В умовах економічної зацікавленості в кінцевих результатах діяльності підприємств необхідна така організація управління витратами, яка забезпечувала б формування їхнього оптимального розміру і рівня, а також сприяла оптимальному співвідношенню «витрати – прибуток».

Організація управління витратами підприємства є важливою складовою менеджменту підприємства. **Управління витратами** – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства [142, с. 19].

Управління витратами – це контроль за процесом формування, розподілу та використання витрат підприємства в результаті здійснення фінансово-господарської діяльності.

Метою управління витратами підприємства є підвищення ефективності його роботи на основі застосування заходів, спрямованих на економію всіх видів ресурсів та максимізацію віддачі від них, при умові збереження, або підвищення якості продукції (робіт, послуг).

На цей час в Україні організація управління витратами на підприємстві регламентується:

- по-перше, Законом про бухгалтерський облік і фінансову звітність [134];
- по-друге, системою національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [104, 105, 106, 107, 108, 109], основний з яких – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [104];
- по-третє, методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) різних галузей [138, 94];
- по-четверте, внутрішніми робочими документами, які розробляються на підприємстві.

Основним регулюючим нормативним документом є П(С)БУ 16 «Витрати», в якому визначаються методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Однак, П(С)БУ 16 визначає лише виробничу собівартість і тому не може служити методичною основою визначення повної собівартості для цілей управлінського обліку.

Оскільки процес формування собівартості в різних галузях має свої особливості, то у 1996 р. були підготовлені та введені в дію 5 галузевих Типових положень [138], де розглянуті питання планування, ведення обліку та калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). З введенням в дію у 2000 р. Закону про бухгалтерський облік та Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку виникли труднощі щодо використання вказаних вище Положень для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) унаслідок їх протиріччя з введеними законом та стандартами. У 2001 р. були затверджені і введені в дію Методичні

рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, які розроблені у відповідності до сучасного українського законодавства та П(С)БУ та теж виділяють калькулювання лише виробничої собівартості продукції, але більш деталізовано. Таким чином, повна собівартість продукції (робіт, послуг) не регламентується жодним нормативно-правовим актом.

Результативність управління витратами та забезпечення ефективності такого управління передбачає реалізацію таких взаємопов'язаних фінансово-управлінських ітерацій [159, с. 154]:

- групування витрат підприємства за групами відповідно до визначеної сукупності критеріїв;
- контроль за формуванням витрат та оптимізацію їх абсолютної величини;
- виявлення відхилень від планових показників та ідентифікація причин таких відхилень, їх нейтралізація або врахування (шляхом коригування планових показників);
- виявлення та оцінювання резервів зменшення витрат суб'єкта господарювання, визначення та обґрунтування механізмів їх мобілізації.

Прийняття раціональних фінансових рішень у рамках управління витратами підприємства ґрунтується на чіткому розумінні умов формування витрат та визначенні впливу витрат на фінансовий стан самого підприємства. Кваліфіковане управління витратами підприємства передбачає наявність ефективної системи управління останніми.

Під **системою управління витратами** розуміється комплекс дій з досягнення цілей оптимізації витрат. Оптимізація витрат означає максимальне зменшення витрат до рівня, коли їх буде достатньо для того, щоб це не впливало на якість товарів (робіт, послуг) (рис. 4.6) [60, с. 46 – 47].

Управління витратами починається з формування цілей. Основною ціллю є підвищення рентабельності підприємства шляхом оптимізації його витрат, що може бути досягнуто підвищенням ефективності використання матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства. Відповідно до поставлених цілей проводиться прогнозування, розробляються довгострокові господарські заходи.



Рис. 4.6. Система управління витратами підприємства [60, с. 47]

Етап планування спрямований на реалізацію перспективних напрямів діяльності підприємства в галузі витрат та полягає в розробці планів на строк менше 1 року. Планування дозволяє визначити рівень витрат підприємства, їх структуру, джерела фінансування, рівень прибутку підприємства. В плануванні часто використовується нормування з метою підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів.

Всі ці етапи торкаються розробки основних напрямків діяльності суб'єкта господарювання в галузі витрат.

На етапі організації управління витратами ведеться узгодження діяльності всіх структурних підрозділів як по горизонталі, так і по вертикалі, визначаються центри відповідальності для подальшого контролю ефективності їх діяльності. При цьому, налагоджується оптимальний взаємозв'язок між доходами і витратами та діями конкретних осіб, які відповідають за окремі ділянки виробничого процесу. Це веде до підвищення точності й ступеня деталізації облікових даних при калькулюванні собівартості продукції.

Оскільки кожне робоче місце є місцем виникнення витрат, то на ньому встановлюється відповідальність за використання певних ресурсів підприємства. Це може бути відповідальність за ефективне використання матеріальних ресурсів, основних фондів підприємства (безперебійна робота машин, устаткування й апаратів), нематеріальних ресурсів, відповідальність за дотримання кошторису витрат на утримання і експлуатацію основних засобів, відповідальність за раціональне використання робочої сили і т.д.

При цьому часто розподіляють відповідальність по рівнях. Центром першого рівня може бути виробнича ділянка, другого рівня – цех, третього – філія, четвертого – підприємство, п'ятого – виробниче об'єднання. Кількість рівнів залежить від структурної схеми управління виробництвом.

Для кожного центра відповідальності визначається перелік статей витрат і на їхній основі розробляються кошториси й бюджети. Особлива увага приділяється першому рівню відповідальності, на якому безпосередньо забезпечується контроль за абсолютною величиною прямих витрат. Контроль є персональним по кожній операції, а відповідно – і по кожній ділянці витрат і доходів.

Формування собівартості по місцях виникнення витрат і центрах відповідальності дає можливість більш точно розподіляти непрямі витрати на підприємстві (наприклад, витрати на освітлення, водопостачання), які прямо відносять на ці центри. Таким чином, раціональна побудова системи організації управління витратами по центрах відповідальності, відповідно до організаційно-технологічних особливостей суб'єкта господарювання, координує, контролює, надає чітку інформацію менеджерам підприємства для прийняття оперативних рішень, спрямовує їх на досягнення стратегічних цілей підприємства, забезпечує оптимальні умови для випуску конкурентоспроможної продукції [60, с. 35].

Склад витрат підприємства, що включаються в собівартість продукції, встановлюється в централізованому порядку. Принципи її формування визначені Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» і П(С)БУ 16 «Витрати». У цих нормативних актах розмежовані витрати, що відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг) і що проводяться за рахунок інших джерел фінансування (фінансових результатів, які відшкодовуються за рахунок, держбюджету і ін.).

Важливо підкреслити, що держава впливає на формування собівартості продукції підприємства не тільки через названі законодавчі і нормативні акти, а і встановленням розмірів відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування, відрахувань на обов'язкове соціальне страхування за тимчасовою непрацездатністю, відрахувань на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття, відрахувань на обов'язкове соціальне страхування від нещасних випадків на підприємстві, норм амортизаційних відрахувань від вартості основних фондів, розмірів різних податків і зборів тощо.

На етапі контролю за витратами ведеться контроль за кожним центром відповідальності, що дозволяє своєчасно реагувати на негативні та позитивні відхилення фактичного рівня витрат від планового, виявити причини та місце виникнення підвищених витрат з метою їх запобігання або мінімізації.

Аналіз витрат обов'язково є супутником контролю. Його результатом є інформація про ефективність використання ресурсів підприємства, про наявність резервів зниження собівартості продукції, про внесок кожного робітника у зниження (збільшення) індивідуальних та сумарних витрат на виробництво та реалізацію продукції та ін. Коригувальні дії спрямовані на прийняття правильного управлінського рішення з мінімізації витрат на кожному етапі життєвого циклу продукції (при закупівлі засобів виробництва, організації самого виробництва та збуту готової продукції). Усі елементи процесу управління витратами підприємства тісно пов'язані між собою і утворюють відповідну систему управління.

Перед системою управління витратами підприємства можуть ставитися такі завдання [159, с. 158]:

- зменшення абсолютної величини витрат підприємства в цілому та за окремими видами (напрямами) його діяльності;
- забезпечення стабільності розподілу витрат у просторі та часі, що дасть змогу забезпечити фінансову стійкість підприємства та попередити його неплатоспроможність;

- зменшення у структурі сукупних витрат підприємства не-прямих витрат;
- відстрочення моменту покриття витрат шляхом збільшен-ня проміжку часу між їх формальним визначенням й, зо-крема, зменшенням оподатковуваного прибутку) та реаль-ним покриттям (витратою підприємством контролю над гро-шовими коштами);
- зменшення у структурі витрат підприємства частки умов-но-постійних витрат, що у свою чергу, дає змогу знизити по-ріг рентабельності та сформувати більш гнучку цінову по-літику щодо продукції підприємства.

Розглянемо приклад зменшення частки умовно-постійних ви-трат у загальній структурі витрат підприємства.

Приклад 8.

Визначимо можливість зменшення в результаті скорочення на 7,5 % умовно-постійних витрат підприємства оптової ціни одиниці продукції за умови збереження абсолютної величини при-бутку підприємства.

Таблиця 4.10. **Розрахункові дані**

№	Показники	Порядок розрахунку	Зна-чення
До скорочення умовно-постійних витрат			
1	Обсяг реалізації, тис. шт.		125,0
2	Ціна виробника одиниці продукції, грн		12,5
3	Середні умовно-змінні витрати, грн		9,25
4	Маржинальний прибуток, грн	р. 2 – р. 3	3,25
5	Умовно-постійні витрати, тис. грн		324,9
6	Прибуток підприємства, тис. грн	р. 1 * р. 4 – р. 5	81,4
Після скорочення умовно-постійних витрат на 7,5 %			
7	Очікуваний обсяг реалізації, тис. шт.	р. 1	125,0
8	Цільовий рівень прибутку, тис. грн	р. 6	81,4
9	Умовно-постійні витрати, тис. грн	$(1 - 0,075) * \text{р. 5}$	300,5
10	Маржинальний прибуток, грн	$(\text{р. 8} + \text{р. 9}) / \text{р. 7}$	3,1
11	Середні умовно-змінні витрати, грн	р. 3	9,6
12	Ціна виробника одиниці продукції, грн	р. 10 + р. 11	12,3

Розглядаючи питання управління витратами на підприємствах України на сучасному етапі, можна зробити такі висновки [60, с. 51 – 52]:

- основною метою управління витратами є їх оптимізація для максимізації прибутку підприємства;
- прогнозування та планування тільки починають впроваджуватись в діяльність підприємств, їх характер переважно – поточний, строком на рік. Однак, на деяких підприємствах можна відмітити позитивний вплив впровадження бюджетування на кінцевий результат їх діяльності;
- організація реалізації основних напрямків відносно витрат знаходиться на задовільному рівні, підприємства не є досить гнучкими щодо адаптування та впровадження прогресивних методів управління витратами, використання досвіду підприємств розвинутих країн;
- мотивація діяльності робітників підприємств не розглядається як суттєвий фактор підвищення ефективності діяльності підприємства, підвищення якості товарів (робіт, послуг), оптимізації витрат підприємства;
- контроль в основному на підприємствах не розвинений належним чином, а у деяких підприємствах лише на стадії впровадження;
- облік націлений на розрахунок кінцевого результату діяльності підприємства та формування фінансової звітності підприємства, та не пристосований до надання інформації для цілей управлінського обліку;
- аналіз витрат проводиться в межах розрахунку відхилень, без використання необхідних показників щодо прийняття управлінських рішень;
- корегувальні дії носять укрупнений характер, не є гнучкими, не диференціюються у відповідності до місць виникнення негативних відхилень.

Функція управління – це зовнішня проява управлінських відносин, діяльності щодо цілеспрямованого регулювання виробничо-технічних та соціально-економічних процесів [60, с. 34].

Успішне управління витратами підприємства може здійснюватися лише за умови наявності чіткої та правдивої інформації, необхідної для аналізу ситуації та прийняття ефективного управлінського рішення. Все це викликало необхідність використання

нових систем підготовки інформації для менеджерів усередині підприємства, а також інструментів керування підприємствами.

Вивчення літератури з даної теми дає змогу зробити висновок, що не існує єдиної думки щодо цих функцій.

Відмітимо, що в менеджменті класично (Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклін Хедоурі [142, с. 12]) виділяються такі функції: планування; організація; мотивація; контроль. Управління витратами є складовою менеджменту і тому йому теж повинні бути притаманні ці функції.

Розглянемо ці функції з позицій теорії загального менеджменту.

Істотно, що планування витрат здійснюється шляхом розроблення плану діяльності підприємства. Розрізняють перспективне (прогнозування), поточне і оперативне планування. Перспективне планування пов'язане з розробкою довгострокових господарських заходів і має невеликий ступінь точності та ймовірний характер. В процесі перспективного планування на основі вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища, аналізу сильних та слабких сторін підприємства, його можливостей та ризиків загроз розробляється стратегія розвитку суб'єкта господарювання. Поточне планування (1 рік) спрямовано на реалізацію цілей перспективного планування. Оперативне планування охоплює більш короткі строки часу – менш 1 року (місяць, квартал). При цьому встановлюються поточні виробничі завдання цехам, ділянкам та робочим місцям, використовуються організаційно управлінські заходи з цілєю коригування процесу виробництва.

Планування є головною функцією управління, створює орієнтири діяльності підприємства у майбутньому періоді. Завдання планування витрат складаються з виявлення і мобілізації резервів їх зниження. Під резервами зниження витрат розуміють можливості поліпшення використання матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства шляхом удосконалення техніки, організації виробництва та праці, а також приведення в дію виробничих ресурсів, які раніш не використовувались [95, с. 45].

Організація – вид управлінської діяльності, спрямований на формування системи заходів щодо об'єднання в часі та просторі всіх елементів господарської діяльності підприємства з метою виконання планів та досягнення цілей [142, с. 17].

Від ефективності організації діяльності підприємства залежить його рентабельність, конкурентоспроможність, фінансова

стійкість. Функція організації припускає формування структури підприємства і забезпечення всім необхідним для його ефективної роботи: персоналом, матеріалами, устаткуванням, коштами і т.д. Суб'єкти господарювання формують структури управління, що відповідають потребам їхнього ефективного функціонування

Функція організації в управлінні витратами полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою обґрунтування причин перевитрат або економії витрат та відповідальних за це осіб [142, с. 21]. При цьому формується ефективна система управління, яка спрямована на формування конкретних підрозділів підприємства: груп, секцій, відділень і т.д., чітко визначає обов'язки та межі сфери компетенції кожного менеджера. Враховуючи масштаби підприємства та складність його структури, повноваження з прийняття рішень розподіляються між різними рівнями управління. Делегування повноважень з прийняття рішень означає децентралізацію управління.

Отримання менеджером права самостійно приймати рішення означає відразу і відповідальність за його наслідки. Тому підрозділ, який очолює керівник і несе відповідальність за результати його діяльності, отримав назву «центр відповідальності».

За Ф. Ф. Бутинцем [31] та С.Ф. Головим [42] «центр відповідальності – це сегмент діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, які він повинен контролювати».

В. С. Лень [85] визначає центр відповідальності як «будь-який підрозділ підприємства, де контролюється поява витрат, одержання доходу чи використання інвестицій і який перебуває під управлінням єдиного керівника». Таким чином, організація передбачає: раціональне об'єднання трудових, матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів; формування ефективної організаційної структури підприємства; розстановку і налагодження взаємодії працівників підприємства; розподіл обсягу робіт, обов'язків та відповідальності між ними; координацію дій виконавців на основі внутрішніх інформаційних зв'язків, що поєднують різні рівні керування; установлення комунікаційних каналів зв'язку з використанням лінійних і нелінійних відносин.

Деякі вчені (Стефанюк І. Б. [126], Карпова Т. П. [66]), що займаються дослідженням системи управління витратами, виділяють функцію координації, яка забезпечує погодженість всіх ланок

процесу управління організації шляхом встановлення необхідних зв'язків між ними.

Мотивація припускає активізацію працівників і зацікавленість їх в ефективній роботі для використання цілей, визначених у планах [121, с. 72]. За допомогою морального і матеріального стимулювання менеджери постійно впливають на фактори результативної й ефективної роботи працівників підприємства. Стимулювання – це засіб мотивації учасників виробничого процесу, який спонукає усвідомити цілі і завдання підприємства і приймати рішення, що відповідають цим цілям. У цій якості виступають кошториси і виконавські звіти про їхнє виконання [66, с. 41].

За допомогою контролю здійснюється кількісна і якісна оцінка роботи підприємства [142, с. 21]. Контролюється рівень витрат, порівнюється з їх плановим (нормативним) значенням, виявляються причини та винуватці цих відхилень, при необхідності переглядаються нормативні значення окремих видів витрат (норми витрачання ресурсів). Прийняття управлінського рішення у сфері витрат полягає в обґрунтуванні доцільності окремих рішень, їх вибору серед альтернативних з ціллю одержання не тільки високих результатів у звітному періоді, а і стабільного розвитку підприємства у майбутньому. Т. О. Єгоркіна виділяє такі функції управління витратами підприємства: планування, організації, комунікації, контролю, мотивації (рис. 4.7) 60, с. 35 – 37]. На нашу думку, такий підхід є досить досконалим.

Приклад 9.

ТОВ «Гарт» виготовляє продукцію. Виробничі витрати товариства складають 1200 грн / шт., ціна – 2000 грн / шт., перемінні витрати на збут – 140 грн / шт., середні постійні витрати – 80 грн / шт. Товариство виготовляє 10000 одиниць продукції. Надходить пропозиція про додаткову закупівлю 5000 одиниць продукції, але при цьому постійні витрати зростуть на 10000 грн і фірма змушена буде відмовитися від виготовлення 2000 одиниць продукції в основному виробництві. Визначити мінімальну прийнятну ціну, на яку могло б погодитися керівництво товариства, тобто ціну, яка б зберігала попередню суму прибутку.

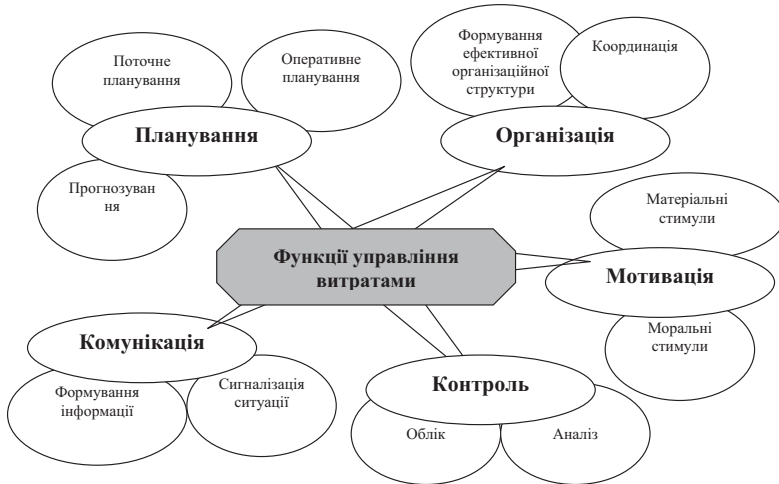


Рис. 4.7. Функції управління витратами

Розв'язок:

1. Визначимо собівартість основного виробництва:

$$1200 + 140 + 80 = 1420 \text{ грн / шт.}$$

2. Розрахуємо прибуток від основного виробництва:

$$(2000 - 1420) * 10000 = 5800 \text{ тис. грн}$$

3. Розрахуємо собівартість нового замовлення:

$$1200 + 140 + (80 * 2000) : 5000 + 10000 : 5000 = 1374 \text{ грн / шт.}$$

ТОВ «Гарт» не слід відмовлятися від даної пропозиції, тому що додаткових постійних витрат для виконання замовлення не вимагається і реалізація збільшить розмір прибутку підприємства.

4. Визначимо мінімальну прийнятну ціну як суму собівартості нового замовлення і прибутку, який забезпечував 2000 одиниць продукції:

$$1374 + ((2000 - 1420) * 2000) : 5000 = 1606 \text{ грн / шт.}$$

Таким чином, мінімальна ціна реалізації продукції – 1606 грн / шт.

В умовах інтеграції України до світової системи важливе значення набуває вивчення досвіду і прогресивних думок з питань управління витратами підприємства, обліку витрат в умовах ринку. Вивчення існуючих в зарубіжній практиці методів обліку ви-

трат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) надає змогу щодо удосконалення механізму управління бізнесом, отримання максимального прибутку на підприємствах, досягнення цілей на ринку товарів і послуг.

В зарубіжній практиці поширені такі методи калькулювання витрат, при яких враховується неповна, або обмежена, собівартість. Вона може включати тільки прямі витрати, тільки змінні, або розраховуватися на основі виробничих витрат, навіть якщо вони непрямі. Інші види витрат, які по своїй економічній суті становлять частину поточних витрат, не включаються в калькуляцію, а відшкодовуються за рахунок загальної суми виручки (валового прибутку).

На цьому базується система «директ-костинг», яка може мати іншу назву – «система обліку прямих витрат». При використанні системи «директ-костинг» всі витрати на виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг поділяються на постійні (залишкові і стартові), змінні, валові і граничні.

Середня величина витрат приросту на одиницю продукції, обсягів виробництва, що виникли внаслідок зміни і реалізації більш ніж на одну одиницю продукції, є граничними витратами. Оскільки постійні витрати слабо пов'язані з витратами виробництва окремих видів продукції, то їх не включають в розрахунок собівартості виробів, а як витрати даного періоду списують з отриманого прибутку протягом того періоду, в якому вони були зроблені.

При організації управлінського обліку на зарубіжних фірмах адміністрація вирішує, як класифікувати витрати, наскільки їх деталізувати і пов'язувати з центрами відповідальності, як вести облік фактичних або стандартних (планових, нормативних), повних або часткових (змінних, прямих, обмежених) витрат. При цьому важливу роль відіграє оперативність обліку витрат. Таким чином, важливість управління витратами на підприємствах обумовлюється прагненням суб'єктів господарювання щодо підвищення результативності їх діяльності та конкурентоспроможності в ринкових умовах господарювання.

4.6. Система «директ-костинг»

В даний час використання вітчизняними підприємствами моделі повного розподілу витрат і розрахунку на цій основі цін призводить до не конкурентоспроможності вітчизняної продукції, оскільки відбувається постійне підвищення цін. Тим часом завоювання і утримання ринків збуту можливі при продажі продукції по оптимальних цінах, що, у свою чергу, викликає необхідність прискорити процес управління витратами. Це припускає доцільність використання широко вживаної в західних країнах системи «директ-костинг».

Безсумнівно, що для планування та аналізу витрат необхідно знати їх динаміку в залежності від обсягу виробництва. З цією ціллю виділяють постійні та змінні витрати. До постійних відносять витрати, що не змінюються зі зміною обсягу випуску продукції економічно доцільним шляхом (амортизація основних засобів, оренда, заробітна плата робітників адміністрації підприємства та ін.), а до змінних – витрати, що змінюються зі зміною обсягу випуску продукції, в основному пропорційно (витрати на сировину, матеріал, заробітну плату виробничих робітників та ін.). Однак на практиці виникають труднощі в розподілі витрат на постійні та змінні, бо цей розподіл залежить від тривалості періоду та величини зміни обсягу виробництва. Тому рідко можна зустріти витрати, які за своєю суттю є виключно постійними, або змінними. В своїй більшості витрати є умовно-постійними або умовно-змінними, бо містять як постійні, так і змінні складові. Класифікація витрат в залежності від обсягу виробництва, аналіз їх динаміки та прийняття на цій основі управлінських рішень складають сутність системи управління витратами – «директ-костинг», яка дозволяє оптимізувати фінансові результати діяльності підприємства [60, с. 24].

У основу системи «директ-костинг» (моделі часткового розподілу витрат) покладений принцип контролю витрат у зв'язку з коливаннями об'єму виробництва або ступеня завантаження обладнання. Суть класичного «директ-костинга» полягає в тому, що собівартість продукції враховується і планується лише в частині змінних витрат.

При проведенні планування та аналізу витрат за системою «директ-костинг», часто виникає питання: які будуть додаткові витра-

ти у разі вироблення чи продажу додаткової одиниці продукції або їх партії. З цією ціллю витрати поділяють за ступенем охоплення вироблення додаткових виробів на маржинальні – додаткові витрати, які виникають в результаті вироблення чи продажу додаткової одиниці продукції, та інкрементні – додаткові витрати, які виникають в результаті вироблення чи продажу групи додаткових одиниць продукції [54, с. 224].

У системі «директ-костинг» використовується два основні показники: маржинальний дохід (сума покриття) і операційний прибуток. *Сума покриття* показує, яка частина виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) за ринковими цінами залишається у підприємства після віднімання з неї прямих змінних витрат на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг. Сума покриття (маржинальний дохід) включає постійні витрати підприємства і прибуток. Далі, віднімаючи з суми покриття, обчисленої для конкретного виробу, постійні (накладні) витрати, ми отримуємо *операційний прибуток* (прибуток від виробництва і реалізації цього виробу). Таким чином, нам вдається без виявлення трудомістких облікових операцій і розрахунків оцінити той внесок, який вносить до покриття постійних витрат і формування прибутку підприємства кожен виріб або виробничий підрозділ.

Різні вироби або виробничі підрозділи підприємств вносять різний внесок до сум покриття підприємства. В зв'язку з цим цей показник, виражений у відсотках, є важливим критерієм при плануванні виробництва і збуту продукції в цілях досягнення максимального прибутку. Таким чином, числення маржинального доходу (суми покриття) дає можливість виявити рентабельніші вироби і, відповідно, внести зміни в асортимент продукції, що випускається. Розглянемо приклад.

Приклад 10.

Підприємство пропонує споживачам товари А, В, З, Д. Розрахована для товару А ціна не була прийнята ринком. Продаж виробу по даній ціні приносить збитки підприємству, як це видно з розрахунку калькуляції собівартості на базі повних витрат (табл. 4.11). Чи правильним є вирішення про виключення даного виробу з асортименту?

Таблиця 4.11. Калькуляція собівартості продукції з повним розподілом витрат

Показник	Виріб			
	А	Б	В	Г
1. Ціна одиниці продукції, грн	1450	2150	980	1650
2. Повна собівартість одиниці продукції, грн	1480	1530	620	1390
3. Прибуток на одиницю продукції, грн (п. 1 – п. 2)	-30	620	360	260
4. Об'єм реалізації продукції в натуральному виразі, шт.	2000	2500	800	1400
5. Об'єм реалізації у вартісному виразі (виручка), грн (п. 1 * п. 4)	2 900 000	5 375 000	784 000	2 310 000
6. Повна собівартість з розрахунку на весь випуск продукції, грн (п. 2 * п. 4)	2 960 000	3 825 000	496 000	1 946 000
7. Прибуток на весь випуск продукції, грн (п. 5 – п. 6)	- 60 000	1 550 000	288 000	364 000
8. Загальний фінансовий результат організації, грн	2 142 000			
9. Ранжирування виробів по прибутковості	4	1	3	2

Рішення про припинення випуску виробу А і скороченні на цій основі асортименту продукції підприємства було б неправильним. Обґрунтуємо дану точку зору, виконавши розрахунки за допомогою калькуляції на базі часткових витрат (табл. 4.12).

Розрахунок калькуляції на базі часткових витрат показує, що найменш прибутковим є виріб В, а найбільш прибутковим (по критерію величини маржинального доходу) – виріб Б. Проте сума покриття виробу Б досягається при значно більшій виручці. Уявний носій збитку – виріб А в загальній сумі покриття постійних витрат складає 21,5 % ($11\,000\,000 : 5\,111\,500 * 100\%$), і у разі його виключення з асортименту загальна сума покриття повинна бути відшкодована за рахунок решти виробів.

Тому розрахуємо, як зміниться сума покриття і фінансовий результат підприємства за умови виключення з асортименту

виробу А і за умови незмінності об'єму реалізації виробів Б, В, Г (табл. 4.13).

Таблиця 4.12. Калькуляція собівартості продукції за методом маржинального доходу

Показник	Виріб			
	А	Б	В	Г
1. Ціна одиниці продукції, грн	1450	2150	980	1650
2. Прямі витрати на одиницю продукції, грн	900	1220	390	780
3. Маржинальний дохід, грн (п. 1 – п. 2)	550	930	590	870
4. Об'єм реалізації продукції в натуральному виразі, шт.	2000	2500	800	1400
5. Об'єм реалізації у вартісному виразі (виручка), грн (п. 1 * п. 4)	2 900 000	5 375 000	784 000	2 310 000
6. Змінні витрати на весь випуск, грн (п. 2 * п. 4)	1 800 000	3 050 000	312 000	1 092 000
7. Маржинальний дохід на весь випуск продукції, грн (п. 5 – п. 6)	1 100 000	2 325 000	472 000	1 218 000
8. Маржинальний дохід в цілому по підприємству, грн	5 115 000			
9. Постійні витрати в цілому по організації, грн	2 973 000			
10. Фінансовий результат роботи організації, грн	2 142 000			
11. Ранжирування продукції по критерію максимуму маржинального доходу	3	1	4	2

Як видно з розрахунку в табл. 4.13, в результаті виключення виробу А з асортименту продукції підприємства прибуток його скоротився майже в два рази, що свідчить про економічну недоцільність даного рішення.

Відмінність результатів калькуляції за повними витратами та методом маржинального доходу пов'язано з тим, що в першому випадку на собівартість окремих виробів відносяться накладні

витрати, часто не пов'язані з виробництвом і реалізацією даного виробу в тій мірі, в якій вони відносяться на даний продукт відповідно до вибраного базового показника розподілу накладних (непрямих) витрат.

Таблиця 4.13. Розрахунок фінансового результату діяльності підприємства після виключення з асортименту продукту А

Показник	Виріб		
	Б	В	Г
7. Маржинальний дохід на весь випуск продукції, грн	2 325 000	472 000	1 218 000
8. Маржинальний дохід в цілому по підприємству, грн	4 015 000		
9. Постійні витрати в цілому по організації, грн	2 973 000		
10. Фінансовий результат роботи організації, грн	1042000		

Модель часткового розподілу витрат має ряд переваг:

- дає можливість встановити зв'язки та пропорції між витратами і об'ємами виробництва;
- дозволяє отримати інформацію про прибутковість та збитковість виробництва в залежності від його об'єму;
- дає можливість виявляти зміни суми покриття як по організації в цілому, так і по її різних структурних підрозділах, а також конкретних výroбах;
- дозволяє прогнозувати поведінку собівартості і проводити ефективну цінову політику;
- дає можливість виявити рентабельніші вироби і внести зміни в асортиментну політику підприємства;
- дає можливість визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції, і ін.

Крім того, виділення суми постійних витрат дозволяє оцінити їх вплив на суму прибутку підприємства та сприяти ефективнішому управлінню витратами організації.

Проте система часткового розподілу витрат не позбавлена і деяких недоліків, серед яких відзначимо наступні:

- ведення обліку витрат тільки за виробничою собівартістю, що не відповідає вимогам чинного законодавства в частині формування собівартості;
- відсутність інформації про повну собівартість одиниці продукції.

Розглянемо ще один приклад пов'язаний з використанням методу часткового розподілу витрат на основі організації центрів фінансової відповідальності.

Центр фінансової відповідальності – це структурний підрозділ або група підрозділів, що здійснюють операції, кінцева мета яких – підвищення прибутковості, а також здатність відповідати перед вищестоящим керівництвом за реалізацію встановлених цілей та дотримання рівня витрат в межах встановлених лімітів.

Однією з передумов ефективності роботи центрів відповідальності є чітке визначення обов'язків управлінців, а також можливість зміряти результат діяльності кожного конкретного центру. Кожен з них повинен мати свого відповідального керівника, який зобов'язаний, з одного боку, відповідати за виконання бюджету, а з іншої — мати можливість впливати на результат, за який він відповідає.

Цілями виділення центрів відповідальності є підвищення ефективності управління підрозділами компанії на основі узагальнення даних про витрати і результати діяльності кожного центру відповідальності, з тим щоб виникаючі відхилення (позитивні і негативні) можна було співвіднести з конкретними особами, тобто «щоб керівні працівники, фахівці і робочі відповідали за ефективність здійснених витрат».

Метою системи управління по центрах фінансової відповідальності виступає підвищення ефективності управління підрозділами підприємства на основі узагальнення даних про витрати і результати діяльності кожного центру відповідальності.

Суть методики управління витратами по центрах фінансової відповідальності полягає в наступному:

- витрати, реалізація і результати враховуються по центрах фінансової відповідальності;
- витрати, які прямо можна віднести на центр фінансової відповідальності, розподіляються на нього без застосування методів непрямого розподілу;
- у міру обліку змінних і постійних витрат визначається декілька видів маржинального доходу (маржі).

Мета застосування системи часткового розподілу витрат по центрах фінансової відповідальності полягає у визначенні фінансових результатів по кожному центру фінансової відповідальності, можливостей використання отриманого по підрозділах прибутку для стимулювання учасників трудових колективів і в підвищенні на цій основі ефективності управління витратами підприємства в цілому.

Розглянемо приклад використання системи «директ-костинг» на рівні центрів фінансової відповідальності (ЦФВ) (табл. 4. 14).

Приклад 11.

Таблиця 4.14. Формування фінансових результатів по центрах фінансової відповідальності на основі використання системи «директ-костинг» (тис. грн)

Показник	Разом по ЦФВ № 2		Центри фінансової відповідальності					
	сума	%	Цех № 1		Цех № 2		Цех № 3	
			сума	%	сума	%	сума	%
1. Об'єм реалізації	18 450	100	6344,7	100	5860,6	100	6244,7	100
2. Змінні виробничі витрати								
зокрема:								
2.1. Сировина, основні матеріали, що комплектують вироби	11 246	61	3998	63	3350	57	3898	62
2.2. Паливо і електроенергія	2250	12	750	12	750	13	750	2
2.3. Заробітна плата основних працівників	988	5	329,3	5	329,3	5,6	329,3	5
2.4. Відрахування на соціальні потреби	371	2	123,6	2	123,6	2	123,6	2

2.5. Зміст і ремонт виробничих машин і устаткування	398	2	132,7	2	132,7	2	132,7	2
3. Змінні невиробничі витрати	89	0,5	29,7	0,5	29,7	0,5	29,7	0,5
4. Змінні витрати – всього	15 342	83	5363,3	85	4715,3	80	5263,3	84
5. Сума покриття (маржинальний дохід)	3108	17	981,4	15	1145,3	20	981,4	16
6. Прямі постійні витрати по основному виробництву	778	4	259,3	4	259,3	4	259,3	4
7. Постійні витрати по ЦФВ № 2	165	1						
8. Постійні витрати – всього	943	5						
9. Фінансовий результат по ЦФВ № 2	2165							

Таким чином, як засвідчують дані табл. 4.14 застосування моделі часткового розподілу витрат по центрах фінансової відповідальності на підприємствах дозволяє підвищити рівень управління витратами з орієнтацією на кінцевий результат, формувати інформацію про витрати і доходи кожного центра фінансової відповідальності, виявляти ділянки, де виникають істотні відхилення від базових (планових) показників, оперативно ухвалювати рішення, направлені на усунення останніх, тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть суть поняття «витрати підприємства» та охарактеризуйте їх основні види.
2. За якими ознаками можна класифікувати витрати виробництва?
3. Перерахуйте складові структури операційних витрат.
4. Назвіть функції управління витратами підприємства.
5. Чим відрізняються прямі витрати від непрямих?
6. Що являє собою калькуляція собівартості продукції?
7. Відповідно до яких ознак класифікують витрати за напрямками?
8. Дайте визначення собівартості продукції по статтях калькуляції.

9. У чому полягає сутність системи «директ-костинг»?
10. Які ви знаєте мотиваційні фактори, які впливають на рівень витрат підприємства? Дайте їм характеристику.
11. Розкрийте економічну сутність системи управління витратами підприємства.
12. Визначте мету та завдання управління витратами на підприємстві.
13. Перерахуйте види витрат підприємства, які включають до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).
14. Яка суть методики управління витратами по центрах фінансової відповідальності?
15. Назвіть види мотивації праці робітника.
16. Які витрати входять до складу постійних та змінних витрат?

РОЗДІЛ 5

ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 5.1. Сутність та склад прибутку підприємства, функції та його види
- 5.2. Особливості планування та формування прибутку на підприємстві
- 5.3. Суть рентабельності підприємства та її показники
- 5.4. Розподіл та використання чистого прибутку
- 5.5. Зміст та принципи дивідендної політики підприємства

Терміни для засвоєння

- | | |
|-------------------------------------|---|
| – прибуток | – прибуток від операційної діяльності |
| – балансовий прибуток | – прибуток від фінансових операцій |
| – рентабельність підприємства | – прибуток від іншої звичайної діяльності |
| – собівартість продукції | – прибуток від надзвичайних подій |
| – виробнича собівартість продукції | – прибуток від реалізації продукції |
| – чистий прибуток | – дивідендна політика |
| – тезаврація прибутку | – функції прибутку |
| – обліковий прибуток | |
| – податковий прибуток | |
| – планування прибутку | |
| – прибуток від звичайної діяльності | |

5.1. Сутність та склад прибутку підприємства, функції та його види

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у фінансовій системі, а тому незмінно привертає увагу дослідників.

Прибуток – важлива категорія ринкової економіки, яка навколо себе акумулює цілу низку різних та таких, що не мають єдиного твердження, підходів щодо його визначення. Це, своєю чергою, породжує дискусійність у трактуванні сутності прибутку [81, с. 10].

Дослідженням сутності прибутку науковці розпочали займатися паралельно із здійсненням перших спроб визначення сутності валового доходу. Вважалося, що доходи від капіталу, землі та праці були основними складовими валового доходу і відображали винагороду для одержувача за надані ним послуги в національній економіці. Як основу вирішення питання про походження прибутку, засновники класичної школи А. Сміт, Дж. Ст. Мілль брали до уваги історичний і юридичний факт володіння землею або капіталом (засобами виробництва, матеріалами, коштами).

А. Сміт, розглядаючи роль прибутку у формуванні капіталу, зазначав, що «тільки в руках приватних осіб починають нагромаджуватися капітали...». Працю робітника він вважав джерелом збільшення вартості матеріалів, заробітної плати та прибутку. Прибуток у А. Сміта теж має трудове походження. Економіст писав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться ... до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга – прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати».

Представники класичної політичної економіки, досліджуючи взаємозалежність величини прибутку від рівня ціни на сировину та заробітної плати, визначили роль прибутку як основного мотиваційного чинника розвитку капіталістичної економіки. Так, Д. Рікардо вважав працю робітників основною, особливо наголошуючи, що «... у всіх країнах і в усі часи прибуток залежить від кількості праці, яка потрібна для постачання предметами необхідності робітників...».

Прибуток у Д. Рікардо – це перевищення цінності над заробітною платою. Категорія «цінність» включала і синтезувала в собі корисність та витрати. Матеріальною основою цінності виступа-

ла вартість, яка включала і заробітну плату. Він стверджував, що робітник створює своєю працею цінність більшу, ніж одержує у вигляді заробітної плати. Головне, що цікавило Рікардо, – це проблема величини прибутку і його співвідношення із заробітною платою. Зменшення прибутку у зв'язку зі зростанням заробітної плати розглядав як надзвичайно складну проблему, що загрожувала нагромадженню капіталу, тому що зменшується джерело нагромадження і зникають «стимули до нагромадження».

Дж.С.Мілль заявляв, що заробітна плата є винагородою за працю, а «... прибуток капіталіста також є, власне кажучи, винагородою за утримання (невживання)». Це та частина доходу, яку капіталіст міг би витратити на «задоволення своїх потреб чи примх», або за рахунок якої він міг би збільшити своє багатство. Величина норми прибутку завжди має перевищувати ставку позичкового процента, бо капіталіст має право на винагороду за підприємницький ризик. На відміну від позики під заставу, де є гарантія збереження і навіть примноження капіталу, використання його в підприємництві може призвести до втрати частини або навіть усього капіталу. Завершуючи свою думку, Дж. С. Мілль робив висновок, що «загальна сума прибутку на капітал, тобто доходу, отриманого людьми, які забезпечують виробництво капіталом, має бути достатнім для задоволення трьох таких цілей. Цей прибуток повинен забезпечувати достатній еквівалент за утримання, відшкодування за ризик і винагороду за працю та мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом».

У колишньому Радянському Союзі вважалося, що прибутку можна досягати коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалася як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. До середини ХХ ст. панувала думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4-5 %. Згідно з цим здійснювалося ціноутворення на практиці. У 60-ті роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15 %.

Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються в основному визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву вартості додаткового продукту, який зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де і реалізується.

А. М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залиша-

ється після покриття витрат виробництва [154, с. 69]. За Й. М. Петровичем, прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення та модернізації виробництва. Відповідно до принципів організації бухгалтерського обліку, прибуток, у числі інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески), відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства. Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат діяльності підприємства, визначає вчений, є перша частина («Фінансові результати») форми №2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати» за окремий звітний період.

І. М. Бойчик визначає прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Прибуток, згідно з П(С) БО 3 «Звіт про фінансові результати», – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

З погляду Г. Г. Кірейцева, прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але й джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, він становить різницю між загальною сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Прибуток – це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [51, с. 104].

Прибуток можна також розглядати як [159, с. 122 – 123]:

- вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- джерело самофінансування підприємства.

О.С. Філімоненков вважає, що прибуток – це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основну форму грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує дохідність

підприємства від проведення відповідних заходів, окупленість вкладених витрат і використаного майна в результаті проведення заходів [150, с. 56].

Прибуток – це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави [1, с. 77].

Великий внесок в дослідження сутності дефініції «прибуток» внесли О.Д. Данілов та Т.В. Паєнко, дослідивши та згрупувавши сучасні теорії прибутку які розглядають його як складову власного капіталу. З цього приводу виокремлюють такі теорії [51, с. 106 – 107]:

- *теорія власності* – прибуток розглядається як різниця між доходами і витратами, нараховується безпосередньо власнику, відображає зростання його добробуту та збільшує капітал;
- *теорія підприємства* – прибуток трактують з позиції доданої вартості. Прибуток як додана вартість включає всі платежі акціонерам у вигляді дивідендів, відсотки кредиторам, заробітну плату робітникам, податки державі та нерозподілений прибуток;
- *теорія залишкового капіталу* – прибуток залежить від зміни майбутньої оцінки активів і зобов'язань підприємства;
- *теорія фонду* – прибуток трактують як обмеження на використання активів тільки у визначених цілях (спеціальний фонд, фонд допомоги тощо);
- *теорія глобального прибутку* – ця концепція заснована на твердженні, що традиційні показники валового прибутку, рентабельності, чистого прибутку не охоплюють всієї діяльності підприємства, а характеризують лише окремі сторони або стадію нарахування. Глобальний прибуток (збиток) визначається як приріст (зменшення) вартості майна при постійному капіталі на початок і на кінець періоду, передбачаючи, що кредиторська заборгованість буде погашена на початок і кінець періоду.

За Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» прибутком вважається сума валових доходів, скоригована відповідним чином для потреб оподаткування. Тому прибуток як об'єкт оподаткування є умовною величиною, що визначає співвідношення між доходами і витратами за певний період та визначається за даними спеціального податкового обліку. У цьому розумінні прибуток – показник, який характеризує ефективність господарювання, спроможність підприємства відрховувати кошти до бюджету, здійснювати подальшу господарську діяльність.

Прибуток – це економічна категорія, котра відображає фінансовий результат операційної діяльності який характеризується перевищенням грошових надходжень над витратами суб'єкта господарювання в процесі фінансово-господарської діяльності

Враховуючи різні підходи до визначення ролі та суті прибутку як економічної категорії, можна в першу чергу відзначити такі його риси, як категорії вже ринкової економіки [81, с. 20]:

- прибуток становить лише частину комплексного доходу підприємця, який він отримує від певного виду діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної);
- прибуток є частиною очікуваного доходу підприємця, який вклав свій капітал в організацію діяльності певного виду (бізнесу) з метою досягнення певного комерційного успіху, але він не є гарантованим доходом підприємця;
- прибуток характеризує не весь доход, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а лише ту його частину, яка залишається після відрхування усіх витрат на ведення цієї діяльності, які мали місце;
- прибуток є вартісним показником, вираженим в грошовій формі.

Таким чином, сутність прибутку можна і варто розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси – це усвідомленні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення. У цьому випадку прибуток можна розглядати як позитивний фінансовий результат, досягнення якого дасть

змогу забезпечити певний інтерес, тобто принесе певну користь [81, с. 21].

Прибуток у ринковій економіці є категорією не лише виробництва і споживання, а категорією відтворення, оскільки: закладається в процесі виробництва, формуючи при цьому додану вартість; надходить на підприємство у вигляді частини отриманої виручки від реалізації продукції, що характеризує його як категорію обміну; при формуванні чистого прибутку здійснюється процес розподілу валового прибутку, пропорції якого визначають рівень споживання, рівень задоволення інтересів суб'єктів ринкової економіки [81, с. 68].

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Для зростання прибутку підприємство зобов'язане [157, с. 126 – 127]:

- нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;
- розширювати орієнтуючись на ринок, асортимент, підвищувати якість продукції;
- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, в тому числі фінансові ресурси;
- зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками й покупцями;
- вміти найдодільніше розміщувати одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;

2) організаційний – тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний – коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Склад прибутку підприємства відображено на рис. 5.1.

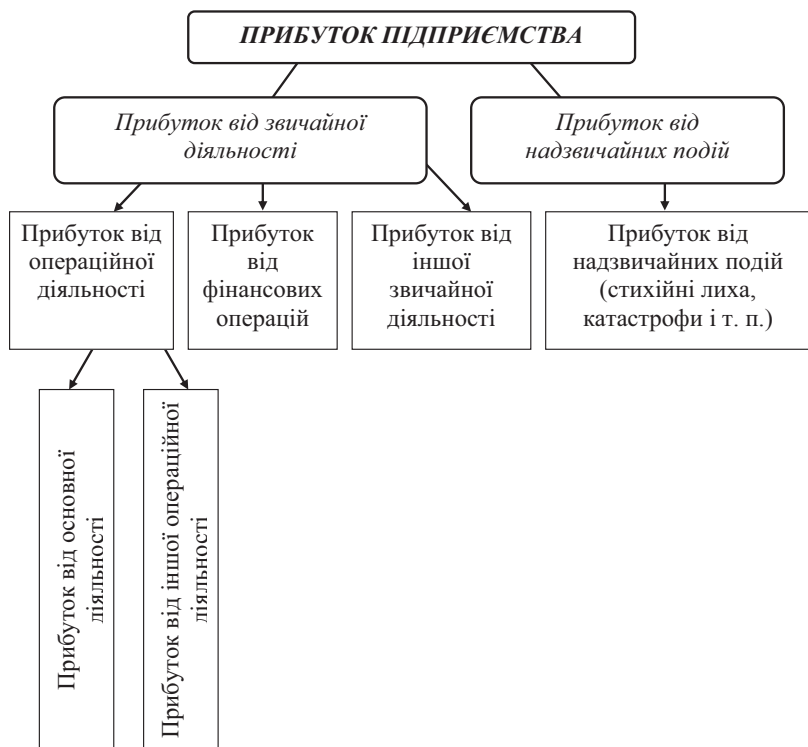


Рис. 5.1. Склад прибутку підприємства

Прибуток, будучи метою фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, виконує такі функції [51, с. 106]:

- **стимулюючу** – є джерелом приросту капіталу, рушійною силою відновлення виробництва, джерелом соціальних благ для членів трудового капіталу;

- **є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства** – наявність прибутку і його зростання, відповідний рівень прибутковості вказують на ефективність господарської діяльності підприємства;
- **є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів** – прибуток до бюджетів надходить у вигляді податків.

Прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов'язані з прибутком. Це стосується і кредиту, ціни, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на ці обставини, прибуток є одним з основних об'єктів управління. Тому важливо визначити види прибутку. Досить розширену класифікацію видів прибутку подають Л. О. Коваленко та Л. М. Ремньова (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Класифікація видів прибутку [69, с. 131]

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку, прибуток поділяється на: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до та після оподаткування, а також чистий прибуток.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – це загальна сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Маржинальний (валовий) прибуток визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та собівартістю цієї продукції (змінними витратами)

Валовий прибуток залишається ключовим показником з позицій того, що саме його обсяг в подальшому значною мірою визначає абсолютні розміри інших видів прибутку підприємства. Він є результатом основної діяльності, яка визначає спеціалізацію підприємства. Формування валового прибутку можна розглядати з математичної та маркетингової точки зору [81, с. 42 – 43].

Математичний підхід у формуванні прибутку підприємства передбачає його визначення як різниці доходів та витрат. Такий порядок визначення прибутку залишається незмінним, проте його основні елементи (доходи та витрати) набувають змістового навантаження, перетворюючись з елементів методики на чинники впливу. Доходи на цьому етапі представлені чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Валовий прибуток є вихідною ланкою для визначення операційного прибутку, його розподіл забезпечує реалізацію функції економічної цінності, задовольняючи інтереси держави, трудового колективу та є базою для визначення фінансового результату від операційної діяльності. Чинниками позитивного впливу на його формування є інші операційні доходи, що збільшують величину валового прибутку. Поряд з цим адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати є чинниками негативного

впливу, оскільки зменшують величину отриманого підприємством валового прибутку.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3, інші операційні доходи включають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); доходу від операційної оренди активів; доходу від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; доходу від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо [106].

Отже, з математичної точки зору, фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток) – це алгебраїчна сума валового прибутку (збитку) та іншого операційного доходу, зменшена на величину адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Схему формування прибутку підприємства можна представити у вигляді рис. 5.3.

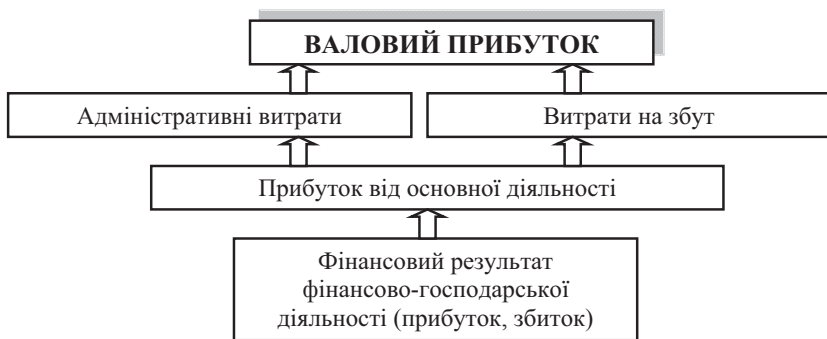


Рис. 5.3. Формування валового прибутку підприємств в умовах ринкової економіки

|| **Надзвичайний прибуток** – різниця між доходами і витратами в результаті надзвичайних подій.

Чистий прибуток – сума, яка залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу за напрямками використання.

Наявність чистого прибутку як результату поточної діяльності підприємства дає змогу підприємству дотримуватися стратегії розвитку, а не виживання на ринку. Для комерційного підприємства чистий прибуток може бути використаний на поповнення резервного фонду, реінвестування в необоротні активи, зокрема в основні засоби з метою збільшення виробничої потужності [81, с. 24 – 25]. Наявність чистого прибутку на підприємстві може створити можливості для нарощування обсягів не лише операційної (основної) діяльності, але й інвестиційної. Маючи власне гарантоване джерело фінансування хоча б частини необхідних коштів для реалізації певного проекту, керівництво підприємства може формувати свою генеральну стратегію, акцентуючи увагу на завоюванні нових сегментів ринку, тим самим розширюючи свої позиції і спеціалізацію загалом.

Зокрема виокремлюють обліковий та податковий прибутки.

Обліковий прибуток – сума прибутку до оподаткування, визначена у бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період.

Податковий прибуток – сума прибутку, визначена за податковим законодавством як об'єкт оподаткування податком на прибуток за звітний період.

Багатогранність і багатофункціональність прибутку яскраво відображає різноманіття його видів відповідно до здійснюваних підприємством видів діяльності. На думку О. Р. Кривецької доцільною є систематизація різних видів прибутку за основними класифікаційними ознаками, що дає змогу проводити більш ефективний і раціональний його аналіз, оцінку динаміки, визначення позитивних і негативних тенденцій, які мають місце під час його формування з метою подальшого виявлення резервів росту [81, с. 25 – 26]. Класифікація видів прибутку підприємства наведена у табл. 5.1.

Таблиця 5.1. Види прибутку за різними класифікаційними ознаками [81, с. 25 – 26]

Класифікаційна ознака	Види прибутку
1	2
За звітом про фінансові результати	валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фінансовий результат від звичайної діяльності, чистий прибуток (збиток)
За видами діяльності	фінансовий результат від звичайної діяльності, фінансовий результат від надзвичайної діяльності
За характером оподаткування	прибуток до оподаткування, прибуток, який не підлягає оподаткуванню
За впливом інфляційних процесів	прибуток номінальний, прибуток реальний
За періодом формування	прибуток попереднього періоду, прибуток звітного періоду, планований прибуток
За характером використання	нерозподілений прибуток, розподілений прибуток
За регулярністю формування	регулярний прибуток, одноразовий прибуток
За обсягом	мінімальний прибуток, максимальний прибуток, цільовий прибуток
За галуззю діяльності	прибуток від торговельної діяльності, прибуток ресторанного господарства, прибуток заготівельної організації, прибуток промислового підприємства, прибуток будівельної організації, прибуток автотранспортного підприємства, прибуток сільськогосподарського підприємства

Продовження табл. 5.1

1	2
За видом основної діяльності	прибуток від виробництва та реалізації продукції, прибуток від надання послуг, прибуток від виконаних робіт, прибуток від посередницьких операцій

Сутність прибутку також можна розкрити через його функції. Єдиної думки стосовно функцій прибутку нема.

Н. В. Колчіна, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова виокремлюють такі функції [148, с. 447]:

- прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства;
- стимулююча;
- джерело формування доходів бюджетів різних рівнів.

На думку О. О. Гетьман та В. М. Шаповал головними функціями прибутку підприємства варто вважати [40, с. 488]: оціночну, розподільчу, стимулюючу, відтворювальну.

І. М. Бойчик виділяє чотири функції [22, с. 480]:

- прибуток як основа інноваційних рішень;
- мірило успіху діяльності підприємства;
- джерело самофінансування і розвитку;
- реалізації.

Авторське бачення функцій прибутку підприємств відображено на рис. 5.4.



Рис. 5.4. **Функції прибутку підприємств**

Функція ефективності – прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, його рівень у порівнянні із середньогалузевим характеризує вміння колективу

підприємства і його колективу успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки.

Стимулююча функція – прибуток використовується як джерело і умова формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень генерування прибутку підприємством у процесі його господарської діяльності, тим меншою є його потреба у залученні фінансових засобів із вигідних джерел, і за інших рівних умов – тим вищим є рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації його стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції на ринку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників.

Функція доходності – прибуток є тією економічною категорією, яка відображає особливі економічні відносини, завдяки яким потреби та інтереси людини або групи людей переносяться на речі, предмети, інтелектуальні надбання і мають вартісну оцінку.

Прибуток, який є об'єктом оподаткування, визначається шляхом зменшення скоригованого валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) та суму амортизаційних відрахувань (СА):

$$\text{Пр} = \text{ВД} - (\text{ВВ} + \text{СА}),$$

Отже, прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. У зв'язку з цим в плануванні та формуванні прибутку повинні бути зацікавлені не лише трудові колективи підприємств, але й держава в цілому.

5.2. Особливості планування та формування прибутку на підприємстві

Важливе значення для забезпечення умов невинного зростання прибутку має якість його планування.

Планування прибутку – це складний процес, який включає глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду.

Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяги платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку виробництва, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці [156, с. 138].

У плануванні прибутку беруть участь всі виробничі і функціональні підрозділи підприємства.

Прибуток підприємства як фінансовий результат від його звичайної діяльності планується на рік, квартал, місяць за елементами, які його формують за чинними стандартами бухгалтерського обліку та звітності [156, с. 139].

Спочатку обчислюється плановий обсяг валового прибутку ($\Pi_{\text{вал}}$):

$$\Pi_{\text{вал}} = P - C_{\text{в}},$$

де P – виручка від реалізації товарів, робіт, послуг в оптових цінах без ПДВ та акцизного збору; $C_{\text{в}}$ – виробнича собівартість реалізованої продукції.

Методи планування валового прибутку від реалізації продукції.

На практиці найчастіше використовують три методи планування прибутку підприємства:

- **метод прямого поасортиментного розрахунку** – полягає у розрахунку планового обсягу валового прибутку, тобто для розрахунку валового прибутку за кожною асортиментною позицією застосовуються планову калькуляції собівартості виробів, а також обсяги реалізації, визначені при плануванні виручки від реалізації.

Об'єктом планування є елементи чистого прибутку, насамперед прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою розрахунку слугує прогнозований обсяг продажу. Цей обсяг обмежується наявними виробничими потужностями. Після визначення обсягу продажу розробляється виробнича програма на основі укладених контрактів.

Виробнича програма залежить від планового обсягу реалізації і запасів готової продукції на складі на початок і на кінець періоду.

Далі складається кошторис виробничих накладних витрат, які включаються до повної собівартості. Окремо визначаються постійні і змінні витрати. У результаті проведених розрахунків формується виробнича і повна собівартість продукції.

На наступному етапі складаються кошториси адміністративних витрат і витрат на збут.

На підставі названих розрахунків формується план з прибутку від реалізації продукції. Розмір виручки і повна собівартість реалізованої продукції визначається з урахуванням перехідних залишків готової продукції на початок і кінець періоду. Для розрахунків застосовується така формула:

$$РП = З_{\pi} + ТП - З_{\kappa}$$

де РП – обсяг реалізованої продукції, обчислений у двох оцінках: за цінами продажу та повною собівартістю; $З_{\pi}$ – залишок готової продукції на початок періоду, обчислений у двох оцінках за цінами продажу та повною собівартістю; $З_{\kappa}$ – залишок готової продукції на кінець періоду, за цінами продажу та повною собівартістю; ТП – обсяг випуску товарної продукції, обчислений за цінами продажу і за повною собівартістю.

Після того, як обсяг реалізованої продукції буде розраховано у двох оцінках – за цінами продажу і за повною собівартістю, визначається прибуток від реалізації як різниця між виручкою і собівартістю:

$$\Pi_p = B_{pp} - \frac{C}{B_{pp}},$$

де В – виручка від реалізації продукції; (C/B_{pp}) – собівартість реалізованої продукції.

Використання даного методу розрахунку має низку переваг та недоліків. Основними позитивними якостями такого методу є простота і достовірність. Однак він обмежує можливості виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку в процесі планування, бо дає лише кінцевий результат – план валового прибутку, не враховуючи впливу окремих факторів на планову величину прибутку;

Приклад 1.

Машинобудівний завод планує прибуток на 2011 р. у жовтні 2010 р. Фактична сума валового прибутку від реалізації товарної продукції за 9 місяців 2010 р. складає 607,2 тис. грн. На IV квартал 2010 р. план прибутку від реалізації товарної продукції становить 180,7 тис. грн. Визначити очікуваний прибуток від реалізації товарної продукції за 2011 р.

Розв'язок:

1) Визначаємо очікуваний прибуток від реалізації товарної продукції за 2011 р.

$$607,2 + 180,7 = 787,9 \text{ тис. грн.}$$

- аналітичний метод планування валового прибутку від реалізації товарної продукції ґрунтується на вивченні факторів, які визначають рівень прибутку в базовому періоді (наприклад, у 2010 р. при плануванні на 2011 р.), врахуванні їх, а також інших факторів, які наявні вже в плановому періоді. Даний метод застосовується у разі незначних змін в асортименті продукції та за відсутності інфляції. У разі використання даного методу розрахунок ведеться окремо за порівняною і не порівняною товарною продукцією. Порівняна продукція випускається у базисному році, щодо неї є вся необхідна інформація. На основі наявних даних розраховується рентабельність:

$$R = \frac{\Pi_o}{C \over B_{\text{тл}}} \times 100\% ,$$

де Π_o – очікуваний прибуток; $(C/B_{\text{тл}})$ – собівартість товарної продукції базисного року.

Подальший розрахунок здійснюється у такій послідовності:

- за допомогою базисної рентабельності розраховують прибуток планового року, але за базовою собівартістю;
- розраховується зміна собівартості продукції у плановому році;
- визначається вплив зміни асортименту, якості, сортності продукції;

- після обґрунтування ціни на готову продукцію планового року визначається вплив зростання (зниження) цін;
- підсумовується вплив на прибуток всіх перелічених факторів. Прибуток від виробництва порівняної продукції у плановому році визначається з урахуванням прибутку, обчисленого на всіх попередніх етапах;
- враховується зміна прибутку в нереалізованих залишках готової продукції на початок і кінець планового року;
- *метод точки беззбитковості* – базується на принципі розподілу витрат на постійні і змінні та розрахунку маржинального прибутку. З виторгу від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів, мита) віднімаються змінні витрати і залишається маржинальний прибуток. Далі від маржинального прибутку віднімаються постійні витрати і визначається кінцевий фінансовий результат.

|| **Точка беззбитковості** – це такий розмір виручки, за якого підприємство не має ні прибутків, ні збитків.

Точку беззбитковості можна знайти графічним методом (рис. 5.5). В натуральних одиницях її можна знайти за формулою:

$$V_i = \frac{ПВ}{Ц_i - ЗВ_i}.$$

Приклад 2.

Обсяг продажу продукції підприємства становить 300 од. за ціною 500 грн. за одиницю, змінні витрати на одиницю виробу складають 350 грн., постійні витрати по підприємству – 30 000 грн.

Прибуток від реалізації становить:

$$П1 = 300 * (500 - 350) - 30\,000 = 15\,000 \text{ грн}$$

Збільшимо обсяги продажу на 50 %, тобто до 450 од.

$$П2 = 450 * (500 - 350) - 30\,000 = 37\,500 \text{ грн}$$

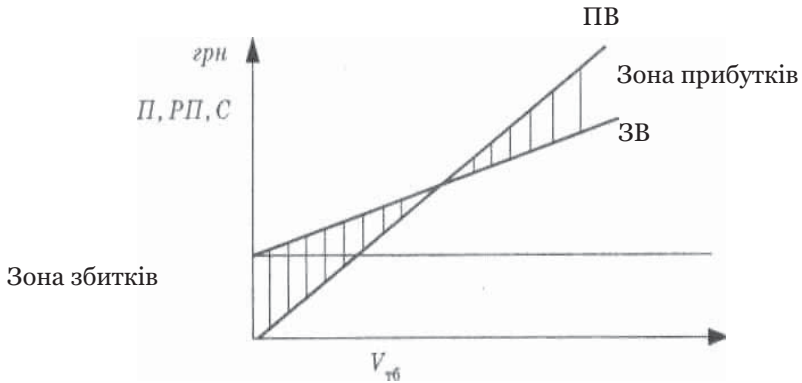
При збільшенні обсягу продажу на 50 % прибуток зростає на 250 % $(37\,500 : 15\,000 * 100)$.

Тобто маємо різну швидкість зміни виручки і прибутку. Якщо підвищити ціну на 50 %, тобто до 750 грн. за одиницю, прибуток становитиме:

$$ПЗ = 300 * (750 - 350) - 30\,000 = 90\,000 \text{ грн.}$$

$$(90\,000 : 15\,000) * 100 = 600 \% .$$

При зростанні ціни на 50 % прибуток збільшиться у 6 разів. Як бачимо, в результаті зростання ціни рівень точки беззбитковості зменшився з 200 до 75 од., що слід оцінити позитивно. Чим менший рівень точки беззбитковості, тим її легше подолати. Але підвищення цін може зменшити обсяги продажу та призвести до збитків і, навпаки, за зниження цін прибутковість може бути досягнуто за рахунок нарощування обсягів продажу.



де ПВ – постійні витрати; V – обсяг продажу в натуральних одиницях; ЗВ – змінні витрати; РП – обсяги реалізованої продукції; $V_{тб}$ – обсяг продажу в точці беззбитковості; П – прибуток, С – собівартість виробництва.

Рис. 5.5. Графік формування точки беззбитковості

Після визначення точки беззбитковості планування прибутку будеться на основі ефекту операційного (фінансового) важеля, тобто запасу фінансової міцності, за якого підприємство може дозволити собі знизити обсяг реалізації, не зазнаючи збитків.

|| **Ефект операційного (фінансового) важеля** – будь-яка зміна виручки від реалізації приводить до ще більшої зміни прибутку.

Дія цього ефекту пов'язана з непропорційним впливом постійних і змінних витрат на фінансовий результат у разі зміни обсягу

виробництва і реалізації. Сила операційного важеля визначається за формулою:

$$OB = \frac{B_{rp} - B_{зм}}{\Pi_p},$$

де OB – сила операційного важеля; $B_{зм}$ – змінні витрати; Π_p – прибуток від реалізації.

Приклад 3.

Розрахувати рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) і ЕФВ, якщо відсоткова ставка за кредит – 10%, рентабельність активів становить 20 %. Частка боргу змінюється від 25 % до 75 %.

Розв'язок:

Рентабельність активів 20 %:

1) частка боргу – 25 %:

$$P_{вк} = 20 \% + (25/75 * (20 \% - 10 \%)) = 23,33 \%$$

$$ЕФВ = 3,33 \%;$$

2) частка боргу – 50 %:

$$P_{вк} = 20 \% + (50/50 * (20 \% - 10 \%)) = 30 \%$$

$$ЕФВ = 10 \%;$$

3) частка боргу – 75 %:

$$P_{вк} = 20 \% + (75/25 * (20 \% - 10 \%)) = 50 \%$$

$$ЕФВ = 30 \%.$$

На формування величини прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які можна розподілити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від підприємницької діяльності.

Внутрішні фактори – фактори, які є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства та джерелом збільшення прибутку. До них варто віднести виробничі, позавиробничі, екстенсивні, інтенсивні фактори (рис. 5.6).

Процес планування прибутку підприємства включає два основні напрями – планування доходів та планування витрат, балансування яких у результаті і визначає формування абсолютної величини прибутку суб'єкта господарювання.

Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку суб'єкта господарювання [159, с. 140 – 141]:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг;

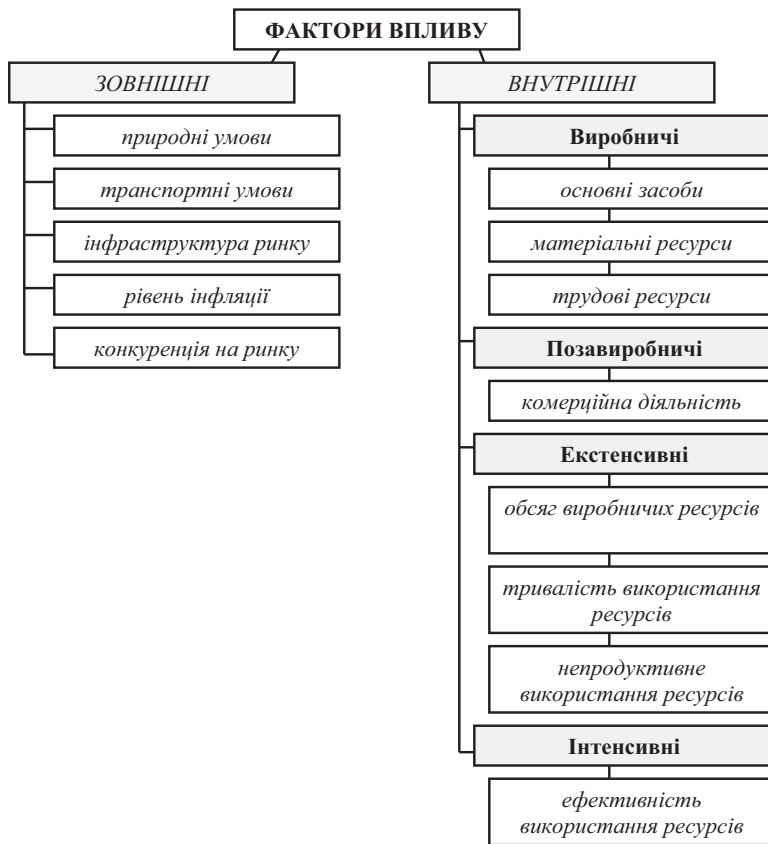


Рис. 5.6. Фактори впливу на формування прибутку підприємства

- доходи від іншої операційної діяльності, яка включає дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи, пені, неустойки, списання зобов'язань та ін.;
- доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування та ін.;

- доходи від звичайної діяльності, що визначаються формуванням доходів від фінансових інвестицій, реалізації необоротних активів, безоплатно одержаних активів тощо;
- доходи від надзвичайних подій.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) – за датою фактичного виконання (надання) таких, або за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою може призводити до використання оборотних коштів підприємств на сплату податків, погіршення їхнього фінансового стану [159, с. 70].

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов формування ринкової економіки державного регулювання рентабельності продукції, як правило, уже нема. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє брак належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві та реалізації багатьох видів продукції.

Отже, можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими.

5.3. Суть рентабельності підприємства та її показники

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власностей, який характеризує інтенсивність їх роботи).

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

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

Усі показники рентабельності можна поділити на такі групи [51, с. 194]:

1) Показники рентабельності щодо реалізації:

1. Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом) – являє собою відношення валового прибутку (маржинального доходу) до чистої виручки від реалізації (чистого доходу):

$$P_{\text{вп}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧД}},$$

де ВП – валовий прибуток (маржинальний дохід); ЧД (ВР) – чиста виручка від реалізації (чистий дохід).

Рентабельність за валовим прибутком показує, скільки гривень валового прибутку припадає на 1 грн. чистої виручки. Може визначатись у відсотках. Чим вищий цей показник, тим краще.

2. Рентабельність за операційним прибутком – являє собою відношення операційного прибутку до чистого доходу від реалізації продукції:

$$P_{\text{оп}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ЧД}},$$

де ОП – операційний прибуток.

Рентабельність за операційним прибутком показує, скільки гривень операційного прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу. Може визначатись у відсотках. Чим вищий цей показник, тим краще.

3. Рентабельність за чистим прибутком – являє собою відношення суми чистого прибутку до чистого доходу від реалізації:

$$P_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}},$$

де ЧП – чистий прибуток.

За світовим досвідом норма рентабельності за чистим прибутком має бути в межах 6 – 12 %.

2) Показники рентабельності щодо активів:

1. Рентабельність активів – відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства:

$$P_a = \frac{ЧП}{A},$$

де A – середня величина активів підприємства.

Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів (інвестицій). Може визначатись у відсотках. Цей показник також називають рентабельністю інвестицій.

2. Термін окупності активів (інвестицій) – розраховується як відношення 100 % до рентабельності активів, вираженої у відсотках:

$$TOA = \frac{100\%}{P_a \%},$$

де P_a – рентабельність активів, виражена у відсотках.

Термін окупності показує, за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в активи кошти, тобто за який термін окупляться всі активи підприємства, враховуючи досягнутий їх рівень рентабельності за аналізований період.

3. Рентабельність необоротних активів – розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини необоротних активів:

$$P_{на} = \frac{ЧП}{НА},$$

де $НА$ – середня величина необоротних активів; $ЧП$ – чистий прибуток.

Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожну гривню необоротних активів. Може розраховуватись у відсотках. Зростання цього показника є позитивним результатом.

4. Термін окупності необоротних активів – відношення 100% до рентабельності необоротних активів у відсотках:

$$TO_{на} = \frac{100\%}{P_{на} \%},$$

5. Рентабельність оборотних активів – розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини оборотних активів:

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{OA},$$

де OA – середня величина оборотних активів; ЧП – чистий прибуток.

6. Термін окупності оборотних активів – розраховується як відношення 100 % до рентабельності оборотних активів у відсотках:

$$TO_{oa} = \frac{100\%}{P_{oa} \%}$$

3) Показники рентабельності щодо власного капіталу і зобов'язань:

1. Рентабельність власного капіталу – розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК},$$

2. Термін окупності власного капіталу розраховується як відношення 100 % до рентабельності власного капіталу, виражену у відсотках:

$$TO_{вк} = \frac{100\%}{P_{вк} \%}$$

де $P_{вк}$ – рентабельність власного капіталу.

3. Рентабельність позикового капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу:

$$P_{\text{пк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПК}}.$$

4) Показники рентабельності витрат і продукції:

1. Рентабельність операційних витрат – розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат:

$$P_{\text{ов}} = \frac{\text{ПОД}}{\text{ОВ}},$$

де ПОД – прибуток від операційної діяльності; ОВ – операційний прибуток.

Рентабельність операційних витрат характеризується прибутковістю операційних витрат. Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн понесених операційних витрат.

2. Рентабельність продукції за валовим прибутком – розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції:

$$P_{\text{пвп}} = \frac{\text{ВП}}{\text{СРП}},$$

де СРП – собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продукції за валовим прибутком показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції. Характеризує прибутковість виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів.

3. Рентабельність окремих видів продукції:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Ц} - \text{С}}{\text{С}},$$

де Ц – ціна одиниці продукції; С – собівартість одиниці реалізованої продукції.

Рентабельність продукції показує, скільки прибутку на 1 грн собівартості реалізованої продукції.

Основним узагальнюючим показником, що характеризує собівартість і рівень рентабельності продукції, є витрати на 1 гривню товарної продукції. Саме цей показник дозволяє простежити динаміку зміни собівартості за ряд років діяльності підприємства [75, с. 196]. Показник рівня витрат на гривню товарної продукції ($B_{\text{грн}}$) обчислюється шляхом розподілу загальної суми витрат на виробництво товарної продукції (B) на її обсяг ($ТП$):

$$B_{\text{грн}} = \frac{B}{ТП}.$$

Нижче наведена формула, що визначає, як взагалі змінюється рентабельність продукції під впливом зміни цін на готову продукцію підприємства й на ресурси, які використовуються підприємством, тобто формують собівартість продукції:

$$r_1 = r_0 - (1 + r_0) (1 - i_n / i_p),$$

де r_1 – коефіцієнт рентабельності продукції при зміні відпускних цін на продукцію і цін на ресурси, що формують собівартість продукції, r_0 – коефіцієнт рентабельності продукції до зміни цін, i_n – індекс відпускних цін на готову товарну продукцію, i_p – індекс цін на ресурси, які формують собівартість товарної продукції.

Приклад 5.

Розрахувати прибуток на основі показника витрат на 1 грн продукції, який обсяг реалізації продукції в оптових цінах у базовому періоді склав 320 тис. грн, повна собівартість продукції 260 тис. грн, планується зниження витрат на 1 грн продукції, що буде реалізована – на 0,04 грн, обсяг реалізації продукції в плановому періоду в оптових цінах – 365 тис. грн

Розв'язок:

1) *Визначаємо витрати на 1 грн продукції, що реалізується у звітному періоді*

$$260 : 320 = 0,81 \text{ тис. грн}$$

2) *Визначаємо витрати на 1 грн продукції, що реалізується у плановому періоді*

$$0,81 - 0,4 = 0,77 \text{ грн}$$

3) Визначаємо собівартість продукції, що буде реалізована у плановому періоді

$$365 : 0,77 = 281 \text{ тис. грн}$$

Приклад 6.

Очікуваний обсяг виручки від реалізації продукції за 2010 р. (без ПДВ та акцизного збору) становить 3397,3 тис. грн, очікувана виробнича собівартість продукції за 2010 р. – 2609,4 тис. грн, Валовий прибуток від реалізації товарної продукції склав 787,9 тис. грн. Визначити очікувану рентабельність продукції за 2010 р за валовим прибутком та базову рентабельність продукції, якщо відомо, що на 2011 р. передбачається зростання цін на продукцію підприємства в середньому у 1,26 раза. Ціни на сировину, матеріали, інші матеріальні ресурси й витрати на оплату праці, що формують собівартість продукції підприємства, за розрахунками разом зростуть у 1,37 раза.

Розв'язок:

1) Визначаємо очікувану рентабельність продукції за 2010 р. за валовим прибутком

$$(787,9 : 2609,4) * 100 = 0,302 \text{ або } 30,2 \%$$

2) Визначаємо базову рентабельність продукції за валовим прибутком

$$r_1 = 0,302 - 1,302(1 - 1,26/1,37) = 0,32 - 1,302 \times 0,080 = 0,198 \text{ або } 19,8 \%$$

Приклад 7.

Визначити загальний (балансовий) прибуток, чистий прибуток і розподілити його, рентабельність реалізованої продукції, якщо виручка від реалізації продукції за оптовими цінами (ПДВ) – 1860 тис. грн, собівартість реалізованої продукції – 1100 тис. грн, прибуток від позареалізаційних операцій – 85 тис. грн, прибуток від фінансово-інвестиційних операцій – 54 тис. грн, збитки від надзвичайних ситуацій – 18 тис. грн, витрати на збут – 16 тис. грн, податки на прибуток – 200 тис. грн. Також відомо, що відрахування від чистого прибутку складають: на виплату засновникам – 25 %; в резервний фонд – 15 %; інші виплати – 60 %.

Розв'язок:

- 1) Визначаємо суму ПДВ у складі виручки від реалізації
 $1860 * 0,1667 = 310$ тис. грн
- 2) Визначаємо прибуток від реалізації продукції
 $1860 - 1100 - 310 = 450$ тис. грн
- 3) Визначаємо балансовий прибуток
 $459 + 85 + 54 - 18 - 16 = 555$ тис. грн
- 4) Визначаємо чистий прибуток
 $555 - 200 - 16 = 355$ тис. грн
- 5) Розраховуємо відрахування від чистого прибутку:
 - на виплату засновникам $355 * 0,25 = 89$ тис. грн
 - в резервний фонд $355 * 0,15 = 53$ тис. грн
 - інші використання $355 * 0,6 = 213$ тис. грн
- 6) Визначаємо рентабельність реалізованої продукції
 $355 * 1100 * 100 \% = 32,3 \%$

Приклад 8.

Вартість товарної продукції у звітному періоді 1200 тис. грн, залишки товарної продукції на початок звітного періоду – 150 тис. грн, залишки товарної продукції на кінець звітного періоду – 85 тис. грн, собівартість реалізованої продукції – 940 тис. грн, ліквідаційна вартість фізично і морально зношеного обладнання – 45 тис. грн, залишкова вартість обладнання – 30 тис. грн, надходження боргів, списаних раніше як безнадійні – 18 тис. грн, збитки від пожежі 14 тис. грн, середньорічна вартість основних виробничих фондів – 850 тис. грн, середньорічна вартість оборотних коштів – 280 тис. грн. Визначити балансовий прибуток та загальну рентабельність.

Розв'язок:

- 1) Визначаємо вартість реалізованої продукції
 $1200 + 150 - 85 = 1265$ тис. грн
- 2) Визначаємо прибуток від реалізації товарної продукції
 $1265 - 940 = 325$ тис. грн
- 3) Визначаємо прибуток від реалізації обладнання
 $45 - 30 = 15$ тис. грн
- 4) Визначаємо прибуток від позареалізаційних операцій
 $18 - 14 = 4$ тис. грн
- 5) Визначаємо балансовий прибуток
 $325 + 15 + 4 = 344$ тис. грн

б) *Визначаємо загальну рентабельність*
 $344 : (850 + 280) = 30,4 \%$

5.4. Розподіл та використання чистого прибутку

Прибуток підприємства є завжди об'єктом розподілу.

Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямів витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходяться в компетенції підприємства.

|| **Розподіл прибутку** – процес направлення прибутку в бюджет.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства.

Розподіл чистого прибутку розглядається за трьома напрямками [51, с. 122 – 123]:

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

Розглянемо їх детальніше.

Розподіл прибутку на користь держави здійснюється через сплату податку на прибуток. Пропорції цього розподілу впливають на подальшу діяльність підприємства не тільки з точки зору обсягів виробництва, але й визначають можливість здійснення інвестиційної діяльності. Високе оподаткування прибутку може спричинити перенесення частини або всієї діяльності підприємства у «тінь».

Розподіл прибутку на користь підприємства. Цей розподіл залежить від багатьох чинників. Так, у період освоєння нової техніки, технології, розробки нових видів продукції підприємство має значну потребу у фінансових ресурсах. Їх можна мобілізувати за

рахунок прибутку, але тоді скорочується частка власників у розподіленому прибутку. Також прибуток може бути спрямований на здійснення матеріального стимулювання працівників підприємства, розвиток соціальної інфраструктури тощо.

Статутом підприємства може бути передбачене створення за рахунок прибутку різноманітних фондів – резервного, страхового тощо. Обсяги відрахувань від прибутку у названі фонди здійснюється на основі статуту підприємства за рішенням засновників.

Розподіл прибутку на користь власників. Здійснюється у вигляді виплати дивідендів (для акціонерних товариств) або відсотків за частками власників у статутному капіталі (для інших товариств).

В умовах ринкового господарства держава не втручається у процес розподілу прибутку. Підприємство повинно самостійно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

Вважаємо, процес розподілу прибутку ґрунтується на таких цілях:

- *збалансованості інтересів* – прибуток, отриманий підприємством у результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством;
- *цільової направленості* – прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені;
- *зацікавленості* – величина прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленість у зростанні обсягів виробництва та поліпшенні результатів виробничо-господарської і фінансової діяльності;
- *стимулювання* – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, насамперед направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку.

На політику підприємства, щодо його розподілу впливають також зовнішні та внутрішні фактори (рис. 5.7).

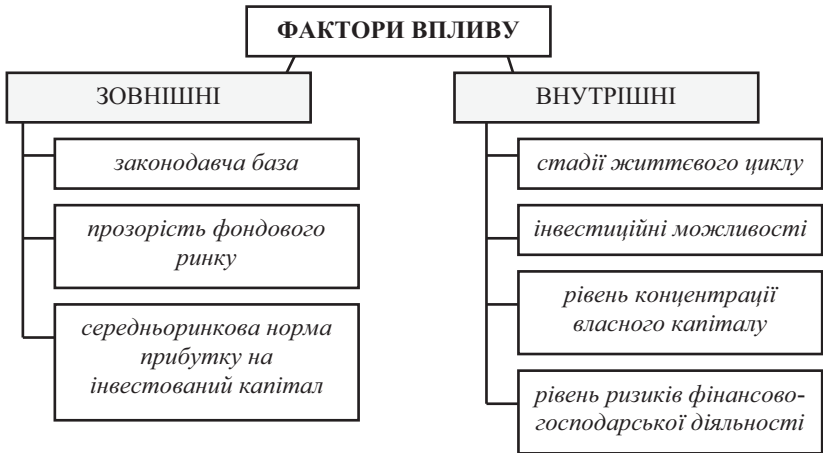


Рис. 5.7. Фактори впливу на розподіл прибутку підприємства

Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом безпосереднього фінансування витрат.

На рис. 5.8 зображено структурно-логічну схему використання чистого прибутку підприємства до введення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Принципове значення в розподілі чистого прибутку мало досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворювалися, а їхню величину можна було встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

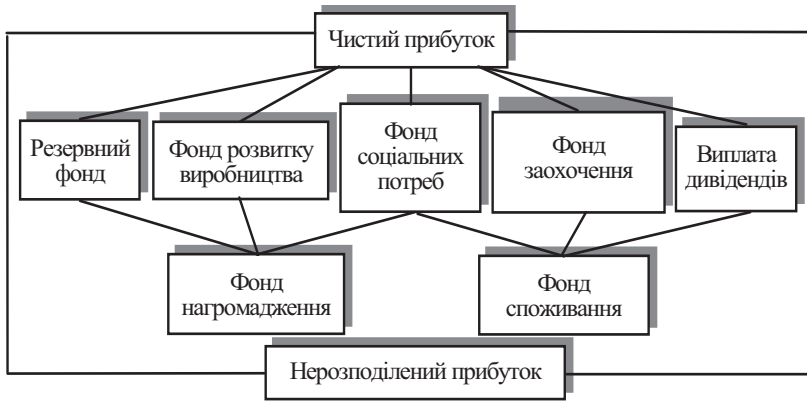


Рис. 5.8. Структурно-логічна схема використання чистого прибутку до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

На сьогодні, в процесі використання прибутку, суб'єкт господарювання повинен балансувати інтереси підприємства щодо тезаврації прибутку та потреб політики грошових дивідендних виплат. В цілому напрямки використання прибутку включають: тезаврацію прибутку; розподіл прибутку серед власників (рис. 5.9).

Тезаврація прибутку – це спрямування прибутку на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної діяльності.

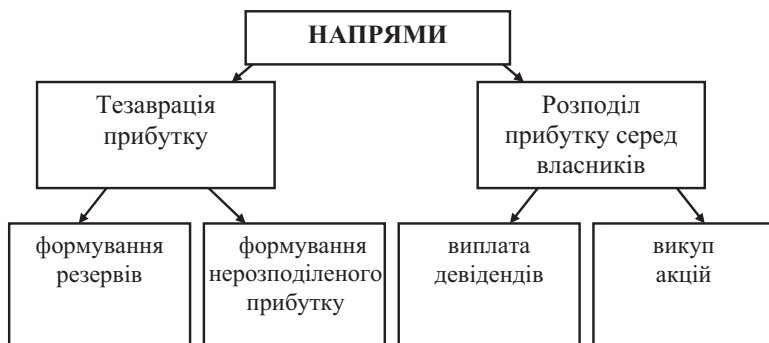


Рис. 5.9. Напрями використання чистого прибутку

Загалом, фінансовий механізм тезаврації прибутку являє собою сукупність фінансово-правових операцій щодо спрямування частини чистого прибутку суб'єкта господарювання на формування власного капіталу підприємства з метою забезпечення покриття потреби суб'єкта господарювання у капіталі для фінансування інвестиційної та операційної діяльності. Зауважимо, що резервування прибутку поточного року не означає його вивільнення із господарського обігу, оскільки такий прибуток спрямовується на фінансування оборотних та необоротних активів, забезпечуючи у такий спосіб розширене відтворення на рівні окремого суб'єкта господарювання [158, с. 175 – 176].

5.5. Зміст та принципи дивідендної політики підприємства

На розподіл прибутку підприємств, створених у формі акціонерних товариств, значною мірою впливає обрана дивідендна політика.

Дивідендна політика – сукупністю принципів і методів виплати дивідендів відповідно до завдань фінансово-господарської діяльності у конкретний проміжок часу.

Метою дивідендної політики є оптимізація пропорцій розподілу чистого прибутку на поточне споживання у формі дивідендів і виробничий розвиток з метою максимізації ринкової вартості підприємства. Відповідно, дохід акціонерів складається з двох частин: спожитої і капіталізованої.

Процедура виплати дивідендів передбачає визначення чотирьох основних дат, можливий інтервал між якими проілюстровано нижче:

15.01	25.01	30.01	15.02
Дата оголошення дивідендів	Екс-дивідендна дата	Дата перепису (реєстрації) акціонерів	Дата виплати дивідендів

Більш детально зупинимось на послідовності окремих процедур.

Дата оголошення дивіденду – день, коли приймається і оприлюднюється рішення акціонерного товариства щодо розміру поточного дивіденду, офіційно встановлюється дата перепису і виплати дивідендів.

Екс-дивідендна дата – акціонери, які купили акції до цієї дати, мають право на отримання оголошеного дивіденду. Якщо ж операція купівлі-продажу акцій була здійснена після екс-дивідендної дати, поточний дивіденд новому власнику не виплачується. Відповідно в цей день ринкова ціна акцій падає на величину оголошеного дивіденду.

Дата перепису, як правило, встановлюється за 2 – 4 тижні до їх виплати. У цей день здійснюється реєстрація акціонерів, що мають право на отримання оголошеного дивіденду. Встановлення спеціальної дати реєстрації власників зумовлено постійними змінами їх складу в умовах обертання акцій на фондовому ринку.

Дата виплати – день, коли безпосередньо здійснюються грошові виплати дивідендів акціонерам, що мають право на їх отримання.

Під час вибору конкретних форм і методів виплати дивідендів необхідно враховувати вплив різних груп факторів, що стосуються інвестиційних можливостей, об'єктивних обмежень, досягнутої ефективності діяльності тощо.

До основних факторів, що зумовлюють конкретний зміст дивідендної політики компанії, відносять:

1. *Стадію життєвого циклу підприємства.* На ранніх стадіях пріоритетним напрямком використання чистого прибутку є інвестиційний розвиток, що обмежує виплату дивідендів. На пізніх стадіях, навпаки, стабілізуються темпи зростання прибутку, і дивідендні виплати можуть суттєво підвищуватися.

2. *Інтенсивність інвестиційних процесів на підприємстві.* Необхідність розширеного відтворення та наявність високоефективних інвестиційних проектів потребують значної капіталізації прибутку і зменшують розмір фонду дивідендних виплат.

3. *Вартість залучення фінансових ресурсів з альтернативних джерел та їх доступність на фінансовому та грошово-кредитному ринках.* Чим дорожчі зовнішні фінансові ресурси, тим більшу частину прибутку потрібно реінвестувати.

4. *Рівень кредитоспроможності підприємства і його можливості щодо залучення додаткового позикового капіталу.* Якщо ще не повністю використана позикова місткість підприємства і є можливість пролонгувати або залучити додаткові довгострокові кредити, зменшується потреба в нарощенні акціонерного капіталу, і дивідендна політика може бути більш виваженою.

5. *Фінансові обмеження.* Необхідність першочергового погашення заборгованості за зобов'язаннями з фіксованими виплатами (кредитами, облігаціями, привілейованими акціями) зменшує дивідендний коридор, в рамках якого може здійснюватися дивідендна політика.

6. *Договірні обмеження.* Акціонерне товариство при виборі методів і форм виплати дивідендів повинно дотримуватися договірних обмежень, включених в його установчі документи.

7. *Склад акціонерів та їх пріоритети.* Дрібні акціонери (в тому числі пенсіонери, працівники-акціонери) зацікавлені у збільшенні дивідендів і, відповідно, у підвищенні коефіцієнта виплат дивідендів. І, навпаки, високодохідні акціонери (в тому числі стратегічні інвестори) зацікавлені у зменшенні сумарних податків.

8. *Рівень дивідендних виплат конкурентами та ризик втрати контролю над підприємством.* Низький рівень дивідендів порівняно з конкуруючими фірмами може призвести до суттєвого зменшення ринкової ціни акцій та їх масового розпродажу, що може збільшити ризик фінансового захоплення підприємства конкурентами.

У теорії дивідендів залежно від міри ризику для розвитку акціонерного товариства виділяють три стратегії формування ди-

відендної політики: консервативну, помірковану (компромісну), агресивну.

Розробка ефективної дивідендної політики базується на використанні таких **принципів**:

- збалансування різноманітних інтересів акціонерів, кредиторів та самого акціонерного товариства як суб'єкта господарювання;
- врахування впливу інфляції на рівень дивідендних виплат акціонерам і обсяг реінвестованого чистого прибутку підприємства;
- використання не менше 5 % чистого прибутку на формування резервного фонду акціонерного товариства до досягнення ним 25 % статутного фонду;
- врахування різниці в інтересах дрібних і великих інвесторів;
- формування і збереження основного контингенту акціонерів, яких задовольняє дивідендна політика підприємства;
- розумне поєднання грошових і негрошових форм виплати дивідендів;
- врахування асиметричної інформації, тобто різного ступеня інформованості акціонерів і менеджерів про реальний стан справ і перспективи розвитку підприємства;
- врахування фактору ризику.

Методи нарахування дивідендів.

1) Метод залишкових виплат передбачає, що фонд виплати дивідендів формується за залишковим принципом лише після того, як за рахунок чистого прибутку профінансовано інвестиційні потреби підприємства.

Приклад 9.

Планова сума чистого прибутку становить 8 млн. грн, а структура капіталу, що максимізує ринкову ціну акції, – 50 : 50. Для реалізації інвестиційних програм на наступний рік потрібно 12 млн грн. Зважаючи на цільову структуру капіталу, необхідно залучити 6 млн. грн позикового капіталу і 6 млн грн власного капіталу (переважно за рахунок реінвестування чистого прибутку).

Відповідно, після задоволення інвестиційних потреб на виплату дивідендів може бути використана лише четвер-

та частина чистого прибутку (після погашення фіксованих зобов'язань).

$$KB = (8 - 6) / 8 \times 100 - 25 \%$$

2) Метод стабільного співвідношення дивідендних виплат полягає в тому, що задається пропорція розподілу чистого прибутку (після здійснення обов'язкових виплат) між акціонерами й акціонерним товариством, тобто фіксується коефіцієнт виплати дивідендів (дивідендний вихід).

3) Метод стабільної величини дивідендів полягає у встановленні фіксованої ставки доходу на оплачений акціонерний капітал. Перевагою цього методу є його висока надійність, що сприяє впевненості акціонерів у незмінності величини поточного доходу, а також визначає стабільність котировок акцій на фондовому ринку. Недоліком же цього методу є його слабкий зв'язок з фінансовими результатами діяльності підприємства, тобто в період погіршення кон'юнктури і низького обсягу прибутку інвестиційна діяльність підприємства зводиться до нуля.

4) Метод постійної і змінної частки дивідендів передбачає регулярні стабільні невисокі дивіденди і додаткові виплати в сприятливі роки. Перевагою цієї політики є стабільна гарантована виплата дивідендів у мінімально передбаченому розмірі. Спостерігається тісний зв'язок з фінансовими результатами підприємства, що дає змогу збільшити розмір дивідендів. Основним недоліком цього методу є те, що виплати мінімального розміру дивідендів протягом довгого періоду зменшують інвестиційну привабливість акцій компанії.

5) Метод постійного зростання величини дивідендів. За використання цього методу встановлюється фіксований темп зростання дивідендів. Переваги цієї політики полягають у забезпеченні високої ринкової вартості акцій компанії і створенні позитивного іміджу серед потенційних інвесторів. До недоліків цієї політики слід віднести відсутність гнучкості в її проведенні і постійне збільшення фінансової напруги у випадку, коли фонд дивідендних виплат зростає швидше, ніж сума прибутку.

Крім перелічених методів грошових виплат дивідендів з метою впливу на ліквідність акцій і утримання їх ринкової ціни в межах

оптимального діапазону фірма може використовувати операції подрібнення й укрупнення акцій.

Подрібнення акцій (спліт) передбачає випуск додаткових акцій без збільшення розміру акціонерного капіталу.

Подрібнення акцій (спліт) передбачає випуск додаткових акцій без збільшення розміру акціонерного капіталу.

Консолідація (укрупнення) акцій – зворотна щодо подрібнення операція, яка полягає в обміні декількох акцій на меншу кількість з більшим номіналом відповідно до обраного масштабу укрупнення.

Політика виплати дивідендів акціями.

За цієї не грошової форми розрахунків акціонери отримують замість грошових виплат додатковий пакет акцій. Як правило, акціонерна компанія вдається до виплати дивідендів акціями у випадку погіршення фінансового стану або тимчасового дефіциту фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних програм за загальної фінансової стійкості. Але в будь-якому випадку слід розуміти, що виплата дивідендів акціями диктується не відсутністю грошових коштів у підприємства взагалі, а неможливістю їх концентрації до моменту виплати дивідендів або наявністю більш пріоритетних для акціонерної компанії напрямків використання чистого прибутку.

Політика викупу акцій.

У зв'язку з тим, що при викупі акціонерною компанією своїх власних акцій її чистий прибуток використовується на виплати власникам капіталу, цю політику можна розглядати як альтернативну грошовим виплатам дивідендів.

Приклад 10.

Розрахувати теперішню ціну простої акції, якщо останній сплачений дивіденд на акцію 20 грн, необхідна ставка доходу 20 %, а постійний темп приросту дивідендів складає 3 %.

Розв'язок:

1) Визначаємо теперішню ціну простої акції

$$PV_a = 20 (1 + 0,03) : (0,2 - 0,03) = 121,2 \text{ грн.}$$

Приклад 11.

Річний фіксований дивіденд за привілейованою акцією дорівнює 60 грош. од. Знайти теперішню вартість привілейованої акції, якщо дисконтна ставка становить 20 %.

Розв'язок:

$$PV_a = 60 / 0,2 = 300 \text{ грош. од.}$$

Приклад 12.

Розрахувати теперішню ціну акції БАТ «Міраж», якщо минулого року компанія сплатила річний дивіденд 2 грн. Прогнозується, що протягом наступних трьох років приріст дивідендів становитиме: 25 % – перший рік; 20 % – другий рік; 18 % – третій рік, потім приріст знизиться, стабілізується і становитиме 5 % щорічно. Необхідна ставка доходу «12 %.

Розв'язок:

Дивіденди за перший, другий та третій роки становитимуть:

$$D1 = 2 + 2 * 0,25 = 2,50 \text{ грн}$$

$$D2 = 2,5 + 2,5 * 0,2 = 3,0 \text{ грн}$$

$$D3 = 3,0 + 3,0 * 0,18 = 3,54 \text{ грн}$$

Від четвертого року темп приросту дивідендів постійний, і менший від необхідної ставки доходу, тому ціну акції через три роки можна визначити за формулою Гордона:

$$P3 = D3 (1 + 0,05) : (0,12 - 0,05) = 3,54 * 1,05 : 0,07 = 53,10 \text{ грн.}$$

Тепер дисконтуємо всі майбутні грошові потоки ($D1$ $D2$ $D3$) за ставкою 12% і додаємо дисконтовані величини:

$$PV_a = 2,5 : (1 + 0,12) + 3,0 : (1 + 0,12)^2 + 3,54 : (1 + 0,12)^3 + 53,10 : (1 + 0,12)^3 = 2,5 * 0,893 + 3,0 * 0,797 + 3,54 * 0,712 + 53,10 * 0,712 = 44,95 \text{ грн.}$$

Теперішня ціна акції дорівнює 44,95 грн.

Приклад 13.

Визначити теперішню (теоретичну) ціну облигації $N = 100$ грн., якщо щорічний фіксований дохід 20 %; облигація погашається через чотири роки; середня ринкова ставка за борговими зобов'язаннями 24 %.

$$PV_0 = 100 * 0,20 \sum_{t=1}^4 (1/(1+0,24)^t) + (100/(1+0,24)^4) = 20 * 2,4043 + 100 * 0,423 = 48,1 + 42,3 = 90,4 \text{ грн.}$$

Приклад 14.

Припустимо, що інвестор купує привілейовану акцію з дивідендом 5 дол. щорічно, очікувана облікова ринкова ставка 10 %, корпорація через 5 років викупує акцію за 30 дол. Визначимо ціну привілейованої акції.

$$P_0 = \sum_{t=1}^5 (5/(1,1)^5) + (30/(1,1)^5) = 5 * PVIFA_{10\%} \text{ 5 років} + 30 *$$

$$PVIF_{10\%, \text{ років}=5} * 3,7908 + 30 * 0,6209 = 18,95 + 18,63 = 37,58 \text{ дол.}$$

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність поняття прибуток та перелічіть його функції.
2. Назвіть склад прибутку підприємства. Охарактеризуйте його складові.
3. Які види прибутку підприємства виділяють залежно від виду діяльності?
4. Як класифікують прибуток за напрямом використання?
5. Дайте характеристику прибутку за різними класифікаційними ознаками.
6. Які фактори впливають на формування величини прибутку підприємства?
7. Обґрунтуйте особливості планування та формування прибутку підприємства.
8. Поясніть суть поняття рентабельність підприємства.
9. Дайте характеристику показникам рентабельності підприємства.
10. Перелічіть напрями розподілу чистого прибутку та охарактеризуйте їх.

11. Назвіть фактори впливу на розподіл прибутку підприємства.
12. Сформууйте визначення дивідендної політики підприємства.
13. Відповідно до яких принципів здійснюється дивідендна політика?
14. Дайте характеристику методів нарахування дивідендів?

РОЗДІЛ 6

ОБОРОТНІ АКТИВИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 6.1. Сутність, склад, структура та види оборотних активів на підприємстві
- 6.2. Нормування оборотних активів на підприємстві
- 6.3. Джерела формування оборотних активів підприємства
- 6.4. Показники стану оборотних активів та ефективності їх використання

Терміни для засвоєння

- | | |
|--|--------------------------------------|
| – активи | – нефінансові активи |
| – власний капітал | – позаоборотні активи |
| – статутний капітал | – ліквідні активи |
| – пайовий капітал | – неліквідні активи |
| – додатковий вкладений капітал | – ідентифіковані активи |
| – резервний капітал | – виробничі фонди |
| – нерозподілений прибуток | – виробничий цикл підприємства |
| – неоплачений капітал | – операційний цикл підприємства |
| – вилучений капітал | – фінансовий цикл |
| – авансований капітал | – склад оборотних засобів |
| – зобов'язання | – структура оборотних засобів |
| – довгострокові зобов'язання | – ненормовані оборотні засоби |
| – поточні зобов'язання | – нормовані оборотні засоби |
| – доходи майбутніх періодів | – валові оборотні активи |
| – забезпечення наступних витрат і платежів | – чисті оборотні активи |
| – оборотні активи | – власні оборотні активи |
| – кредиторська заборгованість | – грошові активи |
| – постійні пасиви | – виробничі фонди |
| – стійкі пасиви | – виробничий цикл підприємства |
| – короткострокові (поточні) пасиви | – операційний цикл підприємства |
| – гарантійний запас | – фінансовий цикл |
| – поточний (складський) запас | – склад оборотних засобів |
| – технологічний запас | – структура оборотних засобів |
| – підготовчий запас | – управління оборотними активами |
| – транспортний запас | – поточна дебіторська заборгованість |
| – фінансові активи | – нормування оборотних засобів |
| | – запаси |

6.1. Сутність, склад, структура та види оборотних активів на підприємстві

При здійсненні господарської діяльності у розпорядженні підприємства знаходяться різні види майна в матеріальній та нематеріальній формі. За економічним змістом майно підприємства є його активами. Час від часу, принаймні з початку цього століття, починалися спроби дати досконале визначення активів.

Різноманітні автори пропонували різні формулювання – від «того, що подано дебетовим сальдо», до «майбутнього потенційного прибутку». Наприклад, одна із найпопулярніших на Заході концепцій, подана Американським інститутом бухгалтерів, визначає активи в такий спосіб: «Активи – це величина, подана дебетовим сальдо, що залишилося або залишиться після закриття рахунків належним чином відповідно до облікових принципів ..., при тому, що вона відбиває або право власності, або придбану вартість, або понесені витрати, які призвели до виникнення власності або стосуються майбутнього звітного періоду...». Тут важливо те, що активи визначаються виходячи з правил або принципів бухгалтерського обліку. Подібної позиції притримується і Американський інститут присяжних бухгалтерів: «Активи – це економічні ресурси підприємства, визнані й оцінювані (вимірювані) відповідно до узвичаєних правил бухгалтерського обліку...» [2].

У даних формулюваннях практично нічого не говориться про характеристики активу, але підкреслюється, що визначення активів неможливо у відриві від інших принципів бухгалтерського обліку. Були також спроби визначення активів через їх властивості. Часто використовується поняття активів як джерела потенційного прибутку або майбутньої вигоди. Наприклад, існували визначення активів як:

- джерела майбутніх прибутків;
- будь-який майбутній прибуток;
- сукупність доходного потенціалу;
- будь-який економічний ресурс, здатний приносити прибуток господарюючому суб'єкту;
- імовірні майбутні економічні вигоди.

Проте, характеризуючи активи як джерело майбутніх прибутків, різноманітні автори підкреслюють також і інші риси, напри-

клад конвертованість у кошти або вимірність у таких, права на майбутні прибутки і т. ін.

У сучасних визначеннях активів виділяються три істотних ознаки [2]:

- майбутні економічні вигоди;
- контроль над доступом до таких вигод сторонніх осіб;
- походження з минулих господарських операцій або подій.

Отже, загалом у західній бухгалтерській практиці активи визначаються як:

- імовірні майбутні економічні вигоди, одержувані або контрольовані конкретним господарюючим суб'єктом у результаті минулих операцій або подій;
- потенційний прибуток або майбутні економічні вигоди, контрольовані господарюючим суб'єктом у результаті минулих операцій або інших минулих подій;
- права або інший доступ до майбутніх економічних вигод, контрольованих господарюючим суб'єктом у результаті минулих операцій або подій;
- економічні ресурси або джерело, від яких очікується одержання в майбутньому економічних вигод, контрольованих господарюючим суб'єктом у результаті минулих операцій або подій.

Розвиток бухгалтерської думки в колишньому Радянському Союзі розпочався приблизно у 30-х роках. Але далеко не одразу тут з'явилося чітке визначення предмету бухгалтерського обліку, і тим більше – економічної сутності активів.

В усіх роботах 30-х років предмет бухгалтерського обліку висвітлювався досить істотно, але достатньої чіткості в характеристичі цієї важливої категорії науки про бухгалтерський облік тоді ще досягнуто не було. Поняття активів як таких ще взагалі не існувало, і вони, природно, не знаходили місця у визначенні предмету бухгалтерського обліку.

Мабуть, найбільш вдалим визначенням предмету бухгалтерського обліку можна вважати формулювання О. І. Лозинського: «Предметом бухгалтерського обліку... є елементи процесу соціалістичного відтворення в окремих радянських підприємствах у їхній грошовій оцінці». Тут фігурує поняття «елементи процесу відтворення», яке пізніше буде уточнене, і тоді, нарешті, з'явиться поняття «актив» [2].

Більш чітко предмет бухгалтерського обліку в ті роки був охарактеризований П. Н. Василенко, де вже фігурувало поняття-прообраз активів, яке отримало назву «засоби господарства». Приблизно такої ж точки зору притримувався і Р. Я. Вейцман: «Предметом облікового спостереження є стан господарських засобів і господарські процеси». Але по деяких питаннях у роботах цих авторів спостерігався регрес. Так, деякі з них пізніше відмовились від включення господарських засобів до предмету бухгалтерського обліку, обмежившись лише «господарською діяльністю».

У 50-х роках розвиток бухгалтерського обліку як науки у колишньому СРСР отримав новий поштовх, а разом із цим почалися нові спроби дати визначення предмету бухгалтерського обліку і, зокрема, активам підприємства. Після декількох невдалих варіацій на тему «предмет бухгалтерського обліку» у його визначенні міцно закріпилися активи (у вигляді «господарських засобів» або «засобів господарювання»). Але поки що нікому не спадало на думку чітко та однозначно визначити, що саме потрібно відносити до цих «господарських засобів» [2].

У 60-х – початку 70-х років, які закінчили собою «новаторський» етап розвитку радянського бухгалтерського обліку, були остаточно сформульовані всі ідеї радянських вчених з приводу господарських засобів підприємства.

Якщо аналізувати зміст усього вищезазначеного з приводу розвитку активів у радянській бухгалтерській практиці, то потрібно зазначити, що саме поняття «активи», якщо можна так висловитись, дуже «капіталістичне». За соціалістичної моделі економіки воно знаходилося трохи не при справах. Все соціалістичне народне господарство розглядалося, як одне гігантське підприємство, визначення «господарських засобів» були досить примітивними у порівнянні із західними аналогами. На перший погляд до активів, за деяким виключенням, відносились ті ж ресурси підприємства, що й на Заході. Але активи обліковувались без урахування критерію їх корисності та дійсної вартості. Так, запаси, які роками не використовувалися (запасні частини застарілих моделей машин та обладнання тощо), обліковувалися на рахунках та відображались у фінансовій звітності. Дебіторська заборгованість, нереальна для погашення, залишалась у складі активів протягом трьох років. Таким чином, бухгалтерський облік не відображав реальної вартості активів, а сама звітність давала спотворені показники та була

непридатна для користувачів. Ситуація кардинально змінилася лише внаслідок реформування системи бухгалтерського обліку вже незалежної України.

В Україні відповідно до (П(С)БО активи – це ресурси, контролювані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

Активи (assets) – це усе чим володіє підприємство (готівка, дебіторська заборгованість, обладнання та майно підприємства) [36]. В інших наукових виданнях під ними розуміють ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства і використання яких веде до збільшення економічних вигід у майбутньому [159, с. 179].

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку [120, с. 151]. Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова під активами розуміють всі види майна підприємства, що належать йому на праві власності й використовуються для здійснення статутної діяльності [69, с. 186].

Активи – це сукупність ресурсів, які використовуються підприємством в процесі господарської діяльності, підлягають ефективному контролю, що сприяє отриманню економічних благ в майбутньому.

Мета формування активів підприємства – виявлення та задоволення потреб підприємства в окремих видах активів для забезпечення виробничого процесу, а також оптимізація складу активів для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

Підприємства одержують активи з різних джерел. В цілому їх поділяють на: власні (вклади засновників, прибуток, резерви, безповоротна фінансова допомога) та зобов'язання (кредиторська заборгованість) (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Джерела формування активів підприємства

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку.

Статутний капітал – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

Пайовий капітал – сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його фінансово-господарської діяльності

Додатковий вкладений капітал – сума перевищення капіталу вкладеного засновниками, над сумою статутного капіталу без зміни його розміру.

Інший додатковий капітал – вартість активів, безоплатно одержаних підприємством від юридичних або фізичних осіб.

Резервний капітал – це капітал який створюється за рахунок прибутку підприємства відповідно до законодавства та установчих документів.

Нерозподілений прибуток – капітал, що складається з чистого прибутку поточного року та нерозподіленого прибутку минулих років.

Неоплачений капітал – сума заборгованості учасників за внесками до статутного капіталу, розмір яких визначено установчими документами.

Вилучений капітал – фактична собівартість викуплених товариством у учасників акцій власної емісії або часток у статутному капіталі.

Авансований капітал – це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку.

Довгострокові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу або 12 місяців з дати балансу.

Доходи майбутніх періодів – доходи, які включаються до складу поточних зобов'язань у тій частині, яка буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Забезпечення наступних витрат і платежів – нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі (відпустки, гарантії), цільові надходження.

Формування активів підприємства пов'язано з такими основними етапами його розвитку на різних стадіях життєвого циклу [120, с. 155]:

- створення нового підприємства – найбільш відповідальний етап формування активів. Сформовані на цьому етапі активи багато в чому визначають потребу в стартовому капіталі, умовах генерування прибутку, швидкості обороту цих активів, рівні їхньої ліквідності;
- розширення, реконструкція та модернізація діючого підприємства. Цей етап формування активів розглядається як постійний процес розвитку підприємства в розрізі основних стадій його життєвого циклу. Розширення та відновлення складу активів діючого підприємства здійснюється у відповідності зі стратегічними завданнями його розвитку з урахуванням можливостей формування інвестиційних ресурсів;
- формування нових структурних одиниць діючого підприємства – дочірніх підприємств, філій і т.п. Цей процес може здійснюватися шляхом формування нових структурних майнових комплексів або придбання готової сукупності активів у формі цілісного майнового комплексу.

Оперативне управління господарюючим суб'єктом вимагає достовірних і точних даних про стан і наявність господарських засобів, їх склад і розміщення, а також про джерела їх формування і цільове призначення. Таку інформацію, узагальнену і згруповану певним чином, отримують за допомогою бухгалтерського балансу (Додаток 3).

Слово «баланс» (лат. *bis* – двічі, *lans* – чаша терезів) означає дві чаші, як символ рівноваги. Загальне і широке його використання розпочинається з XIV ст. в Західній Європі, зокрема Італії і Німеччині. Як символ рівноваги ваги (терези) зображені на гербі Міжнародної спілки бухгалтерів.

Баланс – це метод відображення стану господарських засобів (майна) за їхнім складом і джерелами утворення у вартісній оцінці на певну дату.

За формою баланс – таблиця, на лівій стороні якої відображають склад і розміщення господарських засобів і яка називається активом, а на правій стороні, що називається пасивом, відображають джерела формування господарських засобів. Слова «актив» і «пасив» означають відповідні сторони бухгалтерського балансу. Це так звана горизонтальна форма побудови бухгалтерського балансу, як правило, характерна для Німеччини, Італії, Росії. Для України така побудова практична і традиційна. Скажімо, в Англії, США використовують вертикальну форму побудови бухгалтерського балансу: спочатку показують склад активу, а потім – пасиву.

У бухгалтерському балансі всі господарські засоби підприємства та джерела їх формування об'єднані в економічно однорідні групи, які називають статтями балансу. Статті балансу мають загальну назву, окремий код, їх записують окремими сумами. Статті бухгалтерського балансу поділяють на активні (ті, що розміщені в активі балансу) і пасивні (ті, що розміщені у пасиві балансу).

Статті активу завжди характеризують господарські засоби: основні засоби, запаси, кошти, дебітори та ін. Статті пасиву завжди характеризують джерела власних і залучених коштів: статутний капітал, прибуток, кредити банку, розрахунки з постачальниками тощо.

Змістовна частина бухгалтерського балансу визначається його будовою та структурою. У побудові активу і пасиву є як вітчизняна, так і світова практика. Загальну характеристику побудови активу і пасиву балансу у світовій і вітчизняній практиці показано в табл. 6.1.

Процес формування активів будується на таких **принципах** [120, с. 156]:

- облік найближчих перспектив розвитку операційної діяльності та форм її диверсифікації;
- забезпечення відповідності обсягу та структури сформованих активів обсягу та структурі виробництва і збуту;
- забезпечення оптимальності складу активів з позиції ефективності господарської діяльності;
- забезпечення умов прискорення обороту активів у процесі їх використання;

- вибір найбільш прогресивних видів активів з позиції забезпечення росту ринкової вартості підприємства.
- На сьогодні існують різні види активів.

Таблиця 6.1. Порівняльна характеристика вітчизняної і світової практики побудови активу і пасиву балансу

	Актив	Пасив
Вітчизняна практика	Актив будують у порядку зростання ліквідності: - нерухомість; - запаси; - кошти	Пасив будують за зобов'язаннями перед власниками коштів: спочатку своїми, а потім чужими
Світова практика	Актив будують у порядку убавлення ліквідності: - грошові кошти; - товари і запаси; - нерухомість; - акціонерний капітал	Пасив будують за ступенем погашення: - поточні рахунки до оплати; - довготермінові пасиви; - акціонерний капітал

Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного виробничого циклу.

До складу оборотних активів належать [120, с. 152]:

- запаси сировини та матеріалів;
- незавершене виробництво;
- готова продукція на складі;
- дебіторська заборгованість;
- короткострокові фінансові вкладення;
- витрати майбутніх періодів.

Позаоборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що багаторазово беруть участь у процесі його господарської діяльності й, переносять на продукцію використану вартість частинами.

Позаоборотні активи включають [120, с. 152]:

- основні кошти;
- нематеріальні активи;

- незавершені капітальні вкладення;
- інші позаоборотні активи.

|| **Фінансові активи** – це сукупність активів підприємства, що перебувають у формі наявних коштів і різних фінансових інструментів.

Фінансові активи включають [120, с. 152]:

- грошові активи в національній та іноземній валюті;
- дебіторська заборгованість;
- короткострокові та довгострокові фінансові вкладення.

|| **Нефінансові активи** – це сукупність матеріальних і нематеріальних активів.

Нефінансові активи поділяються на матеріальні та нематеріальні активи й включають [120, с. 152 – 153]:

1) матеріальні активи:

- основні кошти;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування до монтажу;
- виробничі запаси сировини та матеріалів;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- інші види;

2) нематеріальні активи:

- програмне забезпечення;
- товарні знаки;
- патенти;
- ноу-хау;
- права користування;
- ліцензії;
- інші нематеріальні активи.

|| **Ліквідні активи** – група активів підприємства, які можуть бути переведені в грошову форму без втрат своєї поточної вартості лише після закінчення тривалого періоду часу.

Ліквідні активи підприємства включають [120, с. 153]:

- грошові активи;
- короткострокові фінансові вкладення;
- дебіторську заборгованість (крім безнадійної);
- запаси готової продукції на складі.

Неліквідні активи – група активів підприємства, які швидко перетворюються в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної вартості з метою своєчасного забезпечення платежів по поточних зобов'язаннях.

До неліквідних активів відносять [120, с. 153]:

- основні кошти;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування до монтажу;
- довгострокові вкладення;
- безнадійну дебіторську заборгованість;
- витрати майбутніх періодів.

Ідентифіковані активи – придбані активи, які на дату придбання відповідають критеріям визначення статей балансу, встановлених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 2.

Як було зазначено у попередніх темах для здійснення власної фінансово-господарської діяльності підприємство повинно мати у своєму розпорядженні відповідні виробничі фонди (рис. 6.2).

Поділ активів на основні й оборотні прийшло в практику бухгалтерського обліку з економіки через судову сферу наприкінці XIX або початку XX ст. Вперше зазначені терміни з'явилися, поза всяким сумнівом, в Англії, у судових звітах, попавши туди з економічної літератури того часу. Пізніше в декількох судових справах також торкалися методів оцінки фіксованих (необоротних) і оборотних активів.

Варто також відзначити, що одна з основних вигод, яка спонукала економістів та бухгалтерів того часу на поділ активів на основні й оборотні складається в можливості оцінки на підставі цього ліквідності господарюючого суб'єкта [2].



Рис. 6.2. Види виробничих фондів

|| **Виробничі фонди** – це матеріальна основа виробництва, яка існує у вигляді засобів та предметів праці.

|| **Виробничий цикл підприємства** – період повного обертання матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу.

Тривалість виробничого циклу підприємства визначається за формулою [21, с. 192]:

$$\text{ТВЦ} = \text{ПО}_{\text{снн}} + \text{ПО}_{\text{нв}} + \text{ПО}_{\text{гп}},$$

де ТВЦ – тривалість виробничого циклу підприємства, у днях;
 $ПО_{\text{смн}}$ – період обертання середнього запасу сировини, матеріалів і напівфабрикатів, у днях; $ПО_{\text{нв}}$ – період обертання середнього обсягу незавершеного виробництва, у днях;
 $ПО_{\text{гп}}$ – період обертання середнього запасу готової продукції, у днях.

Операційний цикл підприємства – період повного обертання всієї суми оборотних активів, у процесі якого відбувається зміна окремих їх видів; цикл який характеризується проміжком часу між придбанням виробничих запасів і отриманням грошових коштів від реалізації виробленої з них продукції.

Тривалість операційного циклу підприємства визначається за формулою [21, с. 192]:

$$ТОЦ = TO_{\text{смн}} + TO_{\text{гп}} + TO_{\text{дз}}.$$

де $ТОЦ$ – тривалість операційного циклу підприємства, у днях;
 $ТО_{\text{смн}}$ – тривалість обертання запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних факторів виробництва у складі оборотних активів, у днях; $ТО_{\text{гп}}$ – тривалість обертання запасів готової продукції, у днях; $ТО_{\text{дз}}$ – тривалість обертання точної дебіторської заборгованості, у днях.

Зокрема, виокремлюють ще цикл грошового обороту (фінансовий цикл).

На тривалість фінансового циклу впливають такі чинники [69, с. 191]:

- тривалість операційного циклу підприємства та його окремих стадій;
- темпи зростання обсягів діяльності;
- рівень інфляції та необхідність створення страхових резервів виробничих запасів;
- сезонність виробництва, реалізації та постачання сировиною;
- стан кон'юнктури на ринку сировини та ринку готової продукції.

Фінансовий цикл – це період часу між початком оплати постачальникам отриманих від них сировини та матеріалів (погашенням кредиторської заборгованості) і початком надходження грошових коштів від покупців за поставлену їм продукцію (погашенням дебіторської заборгованості).

Тривалість операційного циклу підприємства визначається за формулою [21, с. 193]:

$$\text{ТФЦ} = \text{ТВЦ} + \text{ПО}_{\text{дз}} - \text{ПО}_{\text{кз}},$$

де ТФЦ – тривалість фінансового циклу, у днях; ТВЦ – тривалість виробничого циклу підприємства, у днях; $\text{ПО}_{\text{дз}}$ – середній період обертання поточної дебіторської заборгованості, у днях; $\text{ПО}_{\text{кз}}$ – середній період обертання поточної кредиторської заборгованості, у днях.

Варто зазначити, що чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства (з урахуванням необхідності надання відстрочок платежів покупцям продукції для стимулювання збуту та можливості отримання відстрочок платежів з боку постачальників).

Зменшити фінансовий цикл можна шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості.

Розглянемо процес формування окремих циклів обігу оборотних активів підприємства на підприємстві.

Приклад 1.

Визначити тривалість операційного, виробничого та фінансового циклів підприємства, якщо середній період обертання запасів сировини, матеріалів – 25 днів; середній період обертання незавершеного виробництва – 8 днів; середній період обертання запасів готової продукції – 19 днів; середній період обертання поточної дебіторської заборгованості – 20 днів; середній період обертання поточної кредиторської заборгованості – 16 днів.

Розв'язок:

1. Визначаємо тривалість операційного циклу: $25 + 8 + 19 + 20 = 72$ дні

2. *Визначаємо тривалість виробничого циклу підприємства:*
 $25 + 8 + 19 = 52$ дні

3. *Визначаємо тривалість фінансового циклу:* $52 + 20 - 16 = 56$ днів

Оборотні виробничі засоби і фонди обігу знаходяться у постійному русі і забезпечують безперервний кругообіг засобів. При цьому відбувається постійна і закономірна зміна форм авансованої вартості: з грошової вона перетворюється на товарну, потім – на виробничу і знову на товарну і грошову

$$(\Gamma - T \dots B \dots - T_1 - \Gamma_2),$$

де Γ – грошові кошти, які авансуються господарюючими суб'єктами; T – засоби виробництва; B – виробництво; T_1 – готова продукція; Γ_2 – грошові кошти, одержані від продажу продукції, що включають в себе реалізований прибуток.

Оборотні засоби – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні засоби і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції.

Склад оборотних засобів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів та фондів обігу.

Найбільш досконало, на нашу думку, склад оборотних засобів пропонують Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко (рис. 6.3).

Нормовані оборотні засоби – всі оборотні виробничі засоби, а також та частина фондів обігу, що представлена залишками нереалізованої продукції на складі.

Ненормовані оборотні засоби – засоби обігу за винятком готової продукції на складі.



Рис. 6.3. **Склад оборотних активів (засобів)** [1, с. 129]

Структура оборотних засобів – це частка вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

У різних галузях народного господарства склад та структура оборотних активів різні та залежать від типу галузі, складу витрат, виду продукції, що випускається, особливостей матеріально-технічного постачання тощо. У виробничій сфері, а також у торгівлі найбільшу частку в оборотних активах займають запаси [150, с. 180].

О. С. Філімоненков під запасами розуміє – активи, які перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу отриманого прибутку виробництва; утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг [150, с. 180]. Згідно П (С) БО 9

Запаси – це сукупність активів, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси визнаються активами, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримує у майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їхнім використанням, та що їхня вартість може бути достовірно визначена [51, с. 75]. У господарській діяльності підприємства запаси поділяють на:

- сировина, основні і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг;
- незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів;
- готова продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, що передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом;
- товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані й утримуються підприємством з метою подальшого продажу;
- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом одного року або операційного циклу.

Оптимальний склад та структуру оборотних активів можна визначити на основі їх класифікації (рис. 6.4).

Валові оборотні активи – це загальний обсяг оборотних активів сформованих за рахунок як власного, так і позикового капіталу.

Чисті оборотні активи – це частина оборотних активів, яка сформована за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу.

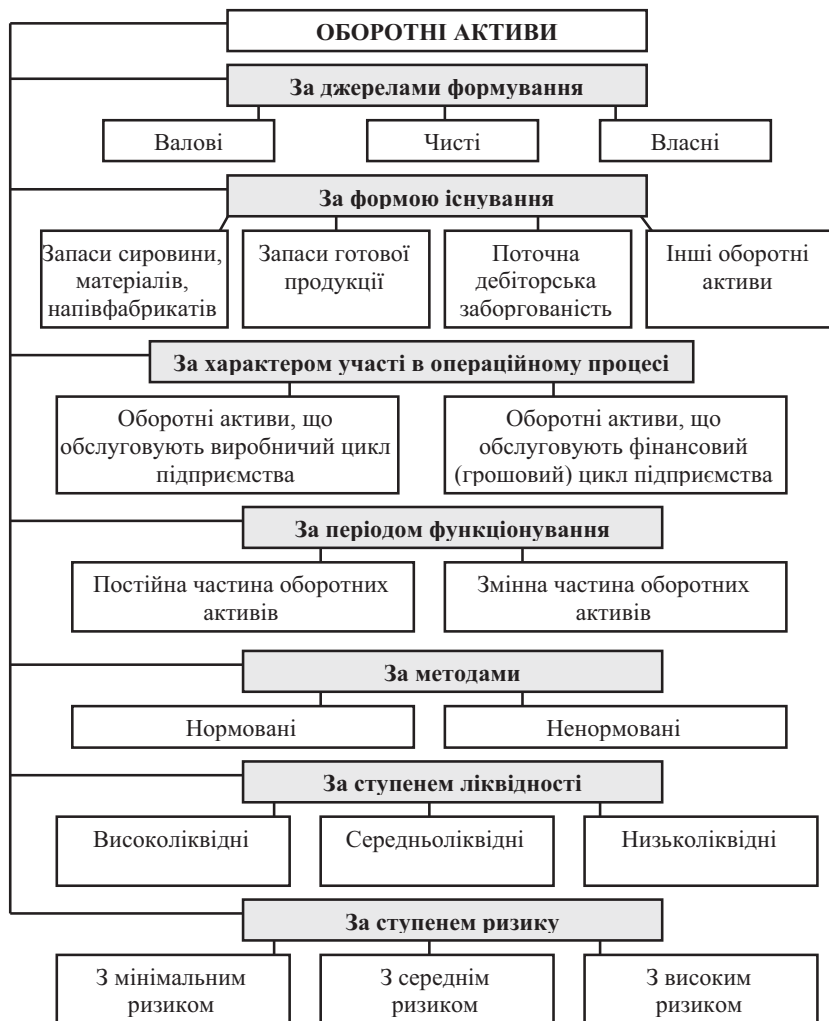


Рис. 6.4. Класифікація оборотних активів підприємства

Власні оборотні активи – це частина оборотних активів, яка сформована за рахунок власного капіталу підприємства.

Запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів – вид оборотних активів, який характеризує обсяг вхідних матеріальних їх потоків у формі запасів, що забезпечують виробничу діяльність підприємства.

Запаси готової продукції – вид оборотних активів, який характеризує обсяг вихідних матеріальних їх потоків у формі запасів виробленої продукції, призначеної для реалізації.

Поточна дебіторська заборгованість – сума заборгованості на користь підприємства, представлена поточними фінансовими зобов'язаннями юридичних і фізичних осіб з розрахунків за товари, роботи, послуги, видані аванси та ін.

Грошові активи – це залишки грошових коштів у національній та іноземній валюті, короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції.

Оборотні активи, що обслуговують виробничий цикл підприємства – це сукупність оборотних активів підприємства у формі запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, обсягу незавершеної продукції та запасів готової продукції.

Оборотні активи, що обслуговують фінансовий цикл підприємства – це сукупність усіх товарно-матеріальних запасів і суми поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням суми поточної кредиторської заборгованості.

Постійна частина оборотних активів – це незмінна частина оборотних активів, яка не залежить від сезонних та інших коливань операційної діяльності підприємства й не пов'язана з формуванням запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового завезення та цільового призначення.

Змінна частина оборотних активів – це частина оборотних активів, яка впродовж року варіює частинами й пов'язана із сезонним зростанням обсягу виробництва та реалізації продукції, необхідністю формування в певні періоди господарської діяльності підприємства запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, достроковим завезенням та цільовим призначенням.

Що ж стосується класифікації оборотних активів за ступенем ліквідності, то варто відзначити, що найбільш ліквідними є: грошові ресурси та поточні фінансові інвестиції. До середньо ліквідних оборотних активів варто віднести: відвантажена готова продукція, поточна дебіторська заборгованість. Низьколіквідні оборотні активи включають: виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція. Більш детально даний поділ відображено на рис. 6.5.

Віднесення матеріалізованих форм оборотних активів до середньоліквідних або низьколіквідних залежить від конкретної ситуації, що склалася в певний звітний період діяльності підприємства, і не є чітко встановленим. Це пояснюється тим, що частина матеріалізованого оборотного капіталу, найвіддаленіша від моменту реалізації, вірогідніше підлягає втраті у результаті зміни умов функціонування підприємства. Таким чином, ліквідність матеріалізованих оборотних активів є важливим фактором, що впливає на коливання рівня ризику при їх використанні.

Високоліквідні активи (грошові ресурси) забезпечують платоспроможність і стабільний фінансовий стан підприємства, менш ліквідні активи – безперебійний процес виробництва та реалізації продукції. Саме тому підприємство має збалансовувати розміщення оборотних активів у високоліквідні та середньоліквідні.

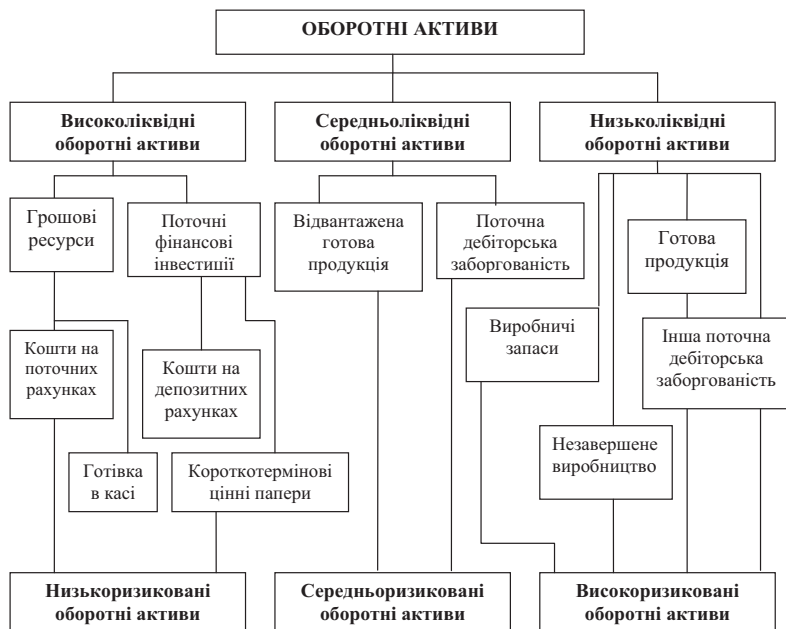


Рис. 6.5. Класифікація матеріалізованих форм оборотних активів підприємства залежно від ступеня ліквідності та ризику

Оборотні активи, як і інші фінансові категорії, розкривають свою суть також при виконанні відповідних функцій (рис. 6.6): виробнича, платіжно-розрахункова.

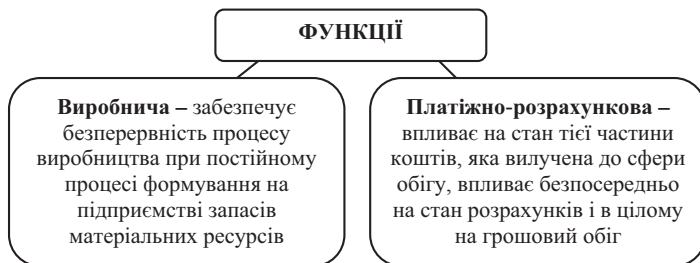


Рис. 6.6. Функції оборотних активів

Підсумовуючи зазначене варто зауважити, що необхідність переходу на Національні стандарти бухгалтерського обліку, які не суперечать міжнародним стандартам, в тому числі і по обліку активів господарюючих суб'єктів, продиктовано тим, що старі положення бухгалтерського обліку, які базувалися, в основному на правилах Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», не давали реального уявлення про активи, що, в свою чергу, утруднювало:

- прийняття управлінських рішень;
- складання бізнес планів;
- отримання інвестицій, у тому числі від іноземних партнерів.

Таким чином, П(С)СБО привели значення активів до їх справедливої вартості, що дає реальне уявлення про їх величину і дає можливість користувачам звітності (інвесторам, акціонерам, засновникам тощо) оцінити ситуацію для прийняття управлінських рішень.

Після впровадження Національних стандартів розуміння активів змінилося, в першу чергу, змінилася їх економічна сутність. Активи почали розумітися, як ресурси підприємства, здатні приносити вигоду, дохід своєму власнику, тобто почав враховуватися критерій корисності. Крім того, активи почали обліковуватися виходячи з принципу обачності, який передбачає не завищення вартості активів, а облік за справедливою вартістю.

6.2. Нормування оборотних активів на підприємстві

Розмір власних оборотних активів, що необхідні підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням.

Нормування – це процес обчислення тієї частини оборотних активів, яка необхідна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та послуг.

Основним завданням нормування є розробка на кожному підприємстві економічно обґрунтованих норм та нормативів власних оборотних активів, що забезпечують прискорення обігу та найбільш ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів. При розрахунку нормативу власних оборотних активів необхідно виходити з виробничого напрямку підприємства, планів виробництва та реалізації продукції, її собівартості, норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей, що передбачені у планах виробництва та матеріально-технічного постачання, умов розрахунків із заготівельниками та постачальниками, а також забезпечення прискорення обігу активів.

Нормування оборотних активів включає розробку та встановлення на кожному підприємстві спеціальних норм за окремими видами матеріальних цінностей, затрат виробництва і таке інше та розрахунок нормативу власних оборотних активів у грошовому виразі на кінець року, кварталу.

Норма – це відносна або мінімальна величина оборотних активів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом, яка необхідна для розрахунку нормативу.

За окремими видами оборотних активів вона розраховується в абсолютних величинах (гривнях, копійках), за іншими – у відносних величинах (днях, відсотках). Норми оборотних активів за їх видами повинні розроблятися на кожному підприємстві спеціальною комісією, що очолена керівником. Розроблені норми діють протягом декількох років і переглядаються при зміні технології виробництва, номенклатури продукції, що випускається, умов матеріально-технічного постачання та ін.

Норматив – це мінімальний розмір власних оборотних активів у грошовому виразі, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Нормативи власних оборотних активів повинні враховувати потреби підприємства в активах не тільки для основної діяльності, але й для капітального ремонту будинків, споруд, а також для до-

поміжних підприємств та інших служб підприємств, які не знаходяться на самостійному балансі.

Норми та нормативи обчислюються складанням спеціальних розрахунків за кожним видом оборотних активів, що нормуються. Визначаються нормативи на кінець планового року за окремими видами оборотних активів множенням норми на обсяг (одноденну витрату) нормованих цінностей або затрат виробництва, що приймаються в розрахунок. Дані, що необхідні для розрахунку норм та нормативів за окремими елементами нормованих оборотних активів, беруть з відповідних видів бухгалтерської звітності (балансів та ін.) і таблиць виробничо-фінансового плану.

Особливістю в обчисленні нормативів оборотних активів є те, що за окремими їх видами (незавершеному виробництві) нормативи встановлюються в обсязі повної потреби підприємства в них, а за іншими (сировиною та основними матеріалами, паливом, запасними частинами, тарою, допоміжними та іншими матеріалами) – у розмірі мінімальної потреби. Це пов'язано з тим, що витрати незавершеного виробництва не відшкодовуються виручкою від реалізації продукції запланованого року, а включаються до собівартості продукції наступних періодів, тому на них підприємствами виділяються активи у повному обсязі. Запаси ж сировини, основних матеріалів, пального та інших товарно-матеріальних цінностей споживаються та відшкодовуються систематично, тому на них підприємствами виділяються активи в обсязі мінімальних запасів, що забезпечують безперервний процес виробництва.

Розрахунок норм і нормативів власних оборотних активів на підприємствах повинна надаватися особлива увага. Від того, наскільки економічно обґрунтовано розраховані нормативи та норми, залежить ефективність використання оборотних активів, прискорення їх обігу та фінансовий стан підприємства.

Нормування оборотних активів може здійснюватися трьома методами: методом прямого рахунку, аналітичним методом та методом коефіцієнтів (рис. 6.7).

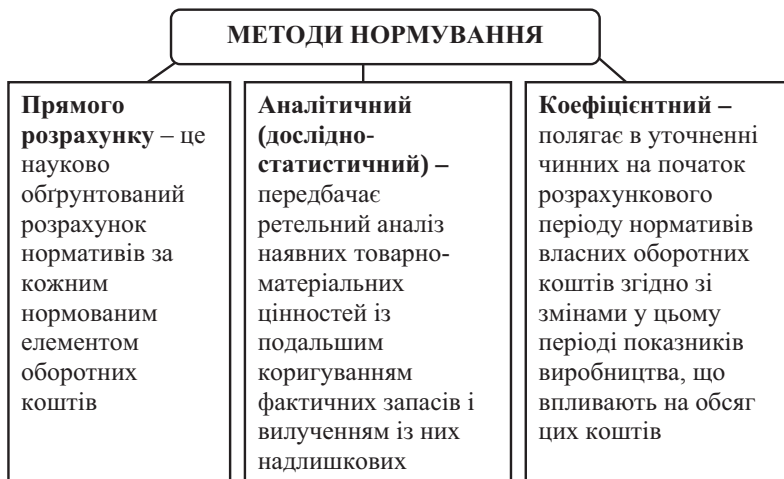


Рис. 6.7. Методи нормування оборотних активів

Нормування оборотних коштів здійснюється в такому порядку [1, с. 134].

1. Визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів.

2. Встановлення одноденного витрачення матеріальних цінностей, виходячи з кошторису витрат на виробництво.

3. Визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею у грошовому вираженні проводиться множенням одноденних витрат у грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розрахунок сукупного нормативу, або загальної потреби в оборотних коштах, на підприємстві проводиться підсумовуванням нормативів за окремими статтями.

5. Визначення норм та нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

І. Нормування оборотних активів у виробничих запасах

У складі виробничих запасів нормуються такі групи оборотних активів: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети. Здійсненню розрахунків передують визначення повного переліку видів перелічених матеріальних цінностей, що викорис-

туюються, а також кола постачальників вихідних матеріальних ресурсів.

Норматив оборотних активів щодо сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за формулою:

$$H = O \times N,$$

де H – норматив оборотних активів для сировини, матеріалів, напівфабрикатів (тис. грн.); O – одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів (тис. грн) – визначаються за кошторисом витрат на виробництво у IV кварталі планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір одноденних витрат розраховується діленням суми їх витрат у IV кварталі планового року на 90; N – норма оборотних коштів (днів), яка включає такі елементи: транспортний, підготовчий, технологічний, поточний, гарантійний запаси.

Приклад 2.

Визначити середньозважену норму оборотних коштів для сировини, матеріалів, напівфабрикатів, норматив власних оборотних коштів з сировини і матеріалів (табл. 6.2). Витрати за рік склали 3800 тис. грн.

Таблиця 6.2. Вихідні дані

Види сировини та матеріалів	Витрати за кошторисом на виробництво, тис. грн.	Норма запасу в днях
А	852	21,0
Б	1427	27,7
В	188	73,0
Г	210	63,8
Д	655	19,5
Разом	3332	

Розв'язок:

1) Визначаємо середньозважену норму запасу в днях для сировини, матеріалів, напівфабрикатів

$$((21,0 * 852) + (27,7 * 1427) + (73 * 188) + (63,8 * 210) + (19,5 * 655)) / 3332 = 29,2$$

2) Розраховуємо норматив власних оборотних коштів з сировини і матеріалів

- визначаємо одиоденні витрати $3800 / 360 = 10,6$ тис. грн.
- норматив власних оборотних коштів з сировини і матеріалів $10,6 * 29,2 = 309,5$ тис. грн.

Транспортний запас – визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача.

Приклад 3.

Підприємство в м. Харкові одержує матеріал від підприємства, що розташоване у м. Чернівцях. Пробіг вантажу залізницею складає 14 днів; пошто пробіг документів між містами Харків і Чернівці – 5 днів; час, необхідний постачальникові для підготовки й відправки документів – 2 дні; час, необхідний споживачеві для їх обробки та оплати – 2 дні. Визначити транспортний запас.

Розв'язок:

- 1) Визначаємо транспортний запас $14 - 5 - 2 - 2 = 5$ днів

Приклад 4.

Рух вантажу від постачальника до покупця займає 20 днів. Поштовий пробіг розрахункових документів – 8 днів. Обробка документів у постачальника й у відділеннях банку здійснюється протягом 4 днів. Визначити норму оборотних активів у транспортному запасі.

Розв'язок:

- 1) Визначаємо норму оборотних активів у транспортному запасі

$$20 - (8 + 4) = 8 \text{ днів}$$

Приклад 5.

Підприємство отримує матеріали від кількох постачальників (№ 1, № 2, № 3, № 4). Визначити середньозважену величину транспортного запасу використовуючи дані табл. 6.3.

Розв'язок:

1) Визначаємо середньозважену величину транспортного за-
пасу

$$(1650 * 6 + 500 * 8 + 150 * 2) / 2700 = 5,3 \text{ дні}$$

Таблиця 6.3. Вихідні дані

Постачальник	Кількість матеріалів, т.	Кількість днів перебуван- ня в дорозі після оплати
№ 1	1650	6
№ 2	400	–
№ 3	500	8
№ 4	150	2
Разом	2700	

Підготовчий запас – створюється на період, необхід-
ний для розвантаження, сортування, складання та при-
йняття матеріалів на склад підприємства.

Приклад 6.

Визначити підготовчий час, якщо поточний складський запас
деревини на меблевій фабриці становить 18 днів, час на підготов-
ку деревини для запуску у виробництво – 21 день.

Розв'язок:

Визначаємо підготовчий час

$$21 - 18 = 3 \text{ дні}$$

Технологічний запас – включає час на підготовчі опе-
рації (сушіння лісоматеріалів і т. п.).

Поточний (складський запас) – норма оборотних ко-
штів залежить від частоти та рівномірності поставок
матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві.

Приклад 7.

За минулий рік підприємство одержало від цементного заводу
1680 т. цементу. Цемент прибував 14 разів. Визначити середній
інтервал між двома поставками та норму поточного складсько-
го запасу.

Розв'язок:

1) *Визначаємо середній інтервал між двома поставками*

$$360 / 14 = 26 \text{ днів}$$

2) *Розраховуємо норму поточного складського запасу*

$$26 / 2 = 13 \text{ днів}$$

Приклад 8.

Визначити поточний складський запас, якщо є декілька поставальників сировини та матеріалів (табл. 6.4).

Таблиця 6.4. Вихідні дані

Постачальник	Обсяг поставок за рік, т.	Частота поставок, разів	Інтервал поставок, днів
№ 1	1800	12	30
№ 2	3000	40	9
№ 3	600	8	45
№ 4	1200	20	18
Разом	6600		

Розв'язок:

1) *Визначаємо середній інтервал поставок сировини та матеріалів*

$$(30 * 1800 + 9 * 3000 + 45 * 600 + 18 * 1200) / 6600 = 19,6 \text{ днів}$$

|| **Гарантійний запас** – створюється з метою запобігання наслідків можливих перебоїв у постачанні.

Норматив оборотних активів щодо допоміжних матеріалів розраховується множенням норми на величину одноденного їх витрачання за кошторисом витрат на виробництво. Норми за видами і групами допоміжних матеріалів розраховуються в такому самому порядку, як і для основних матеріалів.

Норматив оборотних активів на паливо встановлюється для всіх видів палива (крім газу), що використовується як для технологічних цілей, так і для господарських потреб виробництва. Величина нормативу оборотних коштів визначається за методом, аналогічним методу розрахунку нормативу оборотних коштів на основні матеріали.

Норматив оборотних активів щодо тари визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства у плановому році. Норми оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн товарної продукції (діленням потреби в оборотних коштах на тару в плановому році на товарну продукцію в цінах реалізації).

Приклад 9.

Час знаходження тари в дорозі – 3 дні, на складі – 2 дні, у поточному запасі – 15 днів, у страховому запасі – 10 днів. Норматив при однодобовій витраті тари – 5000 грн. Визначити загальну норму на куповану тару та норматив витрати тари за місяць.

Розв'язок:

1) Розраховуємо загальну норму на куповану тару

$$3 + 2 + 15 + 10 = 30 \text{ днів}$$

2) Визначаємо норматив витрати тари за місяць

$$30 * 5000 = 150,0 \text{ тис. грн.}$$

Норматив на запасні частини для ремонтів машин визначається з урахуванням їхньої вартості за початковою оцінкою і норми оборотних коштів.

Приклад 10.

Розрахувати норматив на запасні частини для ремонту машин, якщо середньорічний залишок запасних частин – 510000,0 грн, середньорічна вартість машин, устаткування та транспортних засобів складає 8500000,0 грн, вартість машин, устаткування та транспортних засобів на кінець запланованого року – 8800000,0 грн.

Розв'язок:

1) Розраховуємо норму оборотних активів

$$510000,0 / 8500000,0 = 0,06 \text{ грн.}$$

2) Визначаємо норматив на запасні частини для ремонту машин

$$0,06 * 8800000,0 = 528000,0 \text{ грн.}$$

Норматив для малоцінних та швидкозношуваних предметів визначається окремо для кожної групи незалежно від характеру їх використання у виробництві: господарський інвентар,

спеціальний одяг і взуття, спеціальний інструмент і пристосування і т. д.

II. Нормування оборотних активів у незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів

Норматив оборотних активів у незавершеному виробництві повинен забезпечувати ритмічний процес виробництва і рівномірне надходження готової продукції на склад.

Норматив виражає вартість початих, але не завершених виробництвом виробів, які знаходяться на різних етапах виробничого процесу.

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва ($H_{\text{нзв}}$) визначається за формулою:

$$H_{\text{нзв}} = 3 * Д * К ,$$

де 3 – одноденні витрати за планом IV кварталу (тис. грн.) – обчислюються діленням витрат на випуск валової продукції (за виробничою собівартістю) у IV кварталі планового року на 90; Д – тривалість виробничого циклу (днів) – тривалість виробничого циклу відображає час перебування продукції в незавершеному виробництві від першої технологічної операції до повного виготовлення продукції і передачі її на склад. Визначається на основі даних технологічних карт та інших планових нормативів виробництва; К – коефіцієнт зростання витрат – характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві, тобто відношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції.

На підприємствах, що випускають широкий асортимент продукції, тривалість виробничого циклу визначається як середньозважена величина, виходячи з частки окремих видів та груп виробів у загальному обсязі продукції, що випускається, в оцінці за плановою собівартістю. Наведемо приклад розрахунку.

Приклад 11.

Визначити середньозважену тривалість виробничого циклу (табл. 6.5).

Таблиця 6.5. Розрахунок середньозваженої тривалості виробничого циклу

Найменування виробу	Тривалість виробничого циклу, дні	Виробнича собівартість товарної продукції у IV кварталі запланованого року, тис. грн	Добуткове число (гр. 2 * гр. 3)
А	24	580	13920
Б	20	500	10000
В	35	840	29400
Г	30	650	19500
Д	16	950	15200
Разом	–	3520	88020

Розв'язок:

1) Визначаємо середньозважену тривалість виробничого циклу

$$88020 / 3520 = 25 \text{ днів}$$

Обчислення коефіцієнта зростання витрат залежить від розподілу витрат протягом виробничого циклу. За рівномірного розподілу витрат коефіцієнт зростання витрат (К) визначається за формулою:

$$B = \frac{A + 0,5B}{A + B},$$

де А – витрати, які здійснюються одноразово на початку виробничого циклу; Б – наступні витрати, які включаються до собівартості продукції.

Приклад 12.

Виробнича собівартість виробу 250 тис. грн, тривалість виробничого циклу – 6 днів. Витрати на виробництво склали у перший день 55 тис. грн, а у другий – 52 тис. грн, інші 143 тис. грн. Розрахувати коефіцієнт зростання витрат та норматив оборотних активів у незавершеному виробництві.

Розв'язок:

1) Визначаємо коефіцієнт зростання витрат

$$K = \frac{(55 \times 6) + (52 \times 5) + (143 \times 0,5 \times 6)}{6 \times 250} = 0,68$$

2) *Визначаємо норматив оборотних активів у незавершеному виробництві*

$$H = \frac{3520}{90} \times 25 \times 0,58 = 567,1 \text{ тис. грн.}$$

Якщо витрати на виготовлення одиниці продукції за днями виробничого циклу розподіляються нерівномірно, коефіцієнт зростання витрат (K) визначається як середньозважений показник.

Норматив оборотних коштів для витрат майбутніх періодів включає виробничі витрати, здійснені в певному плановому періоді, і віднесені на собівартість продукції, котра випускатиметься в наступні періоди.

Норматив оборотних коштів для витрат майбутніх періодів ($H_{\text{мп}}$) визначається за формулою:

$$H_{\text{мп}} = P_0 + P_{\text{п}} - P_{\text{в}},$$

де P_0 – сума коштів, вкладених у ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів; $P_{\text{п}}$ – витрати, що проводяться у плановому році, передбачені відповідними кошторисами; $P_{\text{в}}$ – витрати, які включаються до собівартості продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.

III. Нормування оборотних активів для створення запасів готової продукції

До готової продукції належать вироби, виробництво яких завершено. Ці вироби прийняті технічним контролером підприємства і здані на склад або прийняті замовником, відповідно до затвердженого порядку приймання продукції.

Обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості виробничого циклу, умов реалізації продукції і порядку її оплати.

Норматив оборотних активів для готової продукції ($H_{\text{гп}}$) визначається за формулою:

$$H_{\text{гп}} = 3 * P,$$

де 3 – одноденний випуск продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю (грн); P – норма запасу оборотних активів для готової продукції (днів) – включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк.

Приклад 13.

Визначити середньозважену норму оборотних активів на запаси готової продукції на складі (табл. 6.6).

Розв'язок:

1) Визначаємо середньозважену норму оборотних активів на запаси готової продукції на складі

$$489 / 100 = 4,89 \text{ днів}$$

Таблиця 6.6. Розрахунок середньозваженої норми оборотних активів на запаси готової продукції на складі

Група виробів	Питома вага	Норми оборотних активів, днів					Відносна сума, добуток п.2 * п.7
		накопичення партій продукції	підбір, сортування за замовленням	упакування та маркування	завантаження та перевезення	усього	
А	25	3	2	1	2	8	200
Б	19	2	1	1	2	6	114
В	15	2	–	–	1	3	45
Г	20	1	–	1	2	4	80
Д	10	3	1	–	1	5	50
Разом	100	–	–	–	–	–	489

Норму оборотних активів на готову продукцію визначають як час з моменту прийняття готової продукції на склад до здачі роз-

рахункових документів у банк або до сплати продукції за акредитивом, платіжним дорученням, векселем, чеком з лімітованої чекової книжки. Її встановлюють окремо для готової продукції на складі і для відвантаженої готової продукції, розрахункові документи на яку ще не здано в банк.

Норму оборотних активів у днях щодо готової продукції, яка перебуває на складі, визначають як мінімальний час, необхідний для:

- комплектування і накопичення продукції до розмірів партії, відповідних замовлень або договорів, а також до обсягів транзитних норм;
- підготовки готової продукції до відвантаження (добирання, сортування, пакування тощо);
- зберігання на складі продукції, яку вивозять безпосередньо покупці за домовленістю;
- транспортування готової продукції зі складу підприємства до станції залізниці або пристані, навантаження продукції і передача її транспортним організаціям.

Розрахунок часу на проведення названих операцій диференційовано за окремими видами або групами продукції залежно від умов її приймання, зберігання і відвантаження.

Норма з відвантаженої продукції, документи за якою ще не здані до банку, визначається встановленими строками виписки рахунків і платіжних документів, часом здачі документів до банку і часом зарахування сум на рахунки підприємства.

Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність підприємств. Це:

- умови постачання підприємств товарно-матеріальними цінностями (кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності);
- організація процесу виробництва;
- умови реалізації продукції (кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантаженої продукцію).

Зниження величини оборотних активів призводить до виникнення нестійкого фінансового стану, затримки у виробничому процесі і, як наслідок, зниження обсягів виробництва і збуту.

У свою чергу, завищення норми оборотних активів знижує можливість підприємства здійснювати капітальні вкладення з метою розширення виробництва. Вилучення оборотних активів із кругообігу (чи то запаси готової продукції, чи припинення виробництва, зайві сировини і матеріали) вимагає додаткових витрат на їх обслуговування, що є для підприємства дуже дорогим. А вільні грошові кошти можна використати більш раціонально для одержання додаткового доходу.

Нормування оборотних активів на кожному підприємстві відбувається відповідно до кошторисів затрат на виробництво і невиробничих потреб, бізнес-плану, який відображає всі сторони комерційної діяльності.

6.3. Джерела формування оборотних активів підприємства

Система фінансування оборотних активів повинна забезпечити в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства своєчасне і повне задоволення його потреби в оборотних засобах.

Підприємства формують оборотні активи за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, засновників, пайових внесків членів колективу, внесків іноземних учасників (для спільних підприємств), виручки від реалізації цінних паперів (акцій) і т.п. Перераховані ресурси утворюють початковий оборотний капітал. При дефіциті цих ресурсів для формування оборотних активів підприємства можуть залучати банківський кредит та інші позики.

Для підприємств, які здійснюють свою діяльність, фінансування оборотних активів зводиться до покриття збільшення планової потреби в оборотних засобах (приросту нормативу власних оборотних засобів, додаткової потреби, що виникає при тимчасових фінансових труднощах, витратах, які виникають в процесі придбання короткострокових цінних паперів).

Важливість питань, пов'язаних з джерелами формування оборотних активів, обумовлена тим, що вони роблять вплив на швидкість обороту і ефективність їх використання. Крім цього, важливість питань формування оборотних активів пов'язана також з тим, що кон'юнктура ринку постійно міняється й потреби підприємства в оборотних коштах нестабільні. Покрити ці потреби лише

за рахунок власних джерел стає практично неможливо. До того ж ефективність використання позикових засобів у ряді випадків виявляється вищою, ніж використання власних.

Як відомо, джерела формування оборотних коштів підрозділяються на власні, позикові і залучені (рис. 6.8).

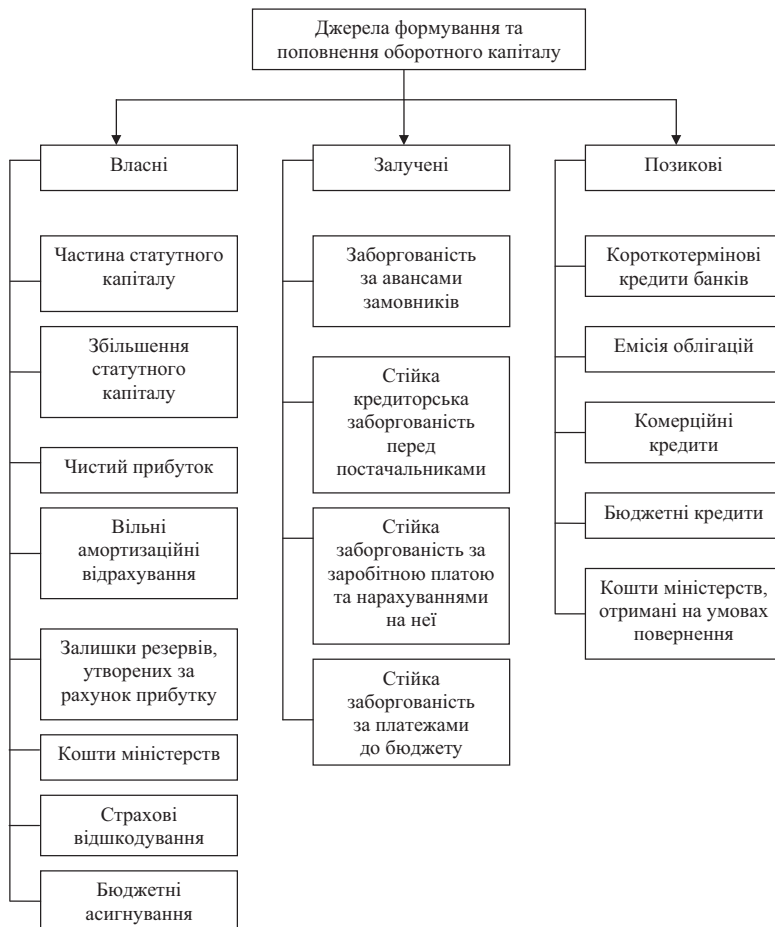


Рис. 6.8. Джерела формування оборотних активів підприємства [68, с. 43]

Джерела формування оборотних активів відображаються в пасиві бухгалтерського балансу підприємства. Логіка побудови балансу як основної фінансової моделі підприємства підказує, що кожна стаття активів повинна мати джерело фінансування.

Для діючих підприємств коло можливих джерел поповнення залежить від фінансового стану та результативності економічної діяльності. Власним джерелом поповнення оборотних активів є прибуток.

Однак цим джерелом володіють тільки прибуткові підприємства, в яких вартість вкладеного оборотного капіталу після завершення кругообігу збільшується за рахунок частини отриманого чистого прибутку.

А у збиткових підприємств вартість вкладеного оборотного капіталу, навпаки, зменшується на величину отриманих збитків [91, с. 43 – 44].

Серед джерел формування оборотних коштів слід виділити перш за все власний капітал підприємства у вигляді таких його елементів, як:

- *статутний фонд (пайові внески членів-засновників, внески іноземних учасників, надходження від емісії цінних паперів);*
- *відрахування від прибутку;*
- *цільове фінансування та цільові надходження (з бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів);*
- *приріст сталих пасивів (мінімальна заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахування на обов'язкове пенсійне*
- *страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців).*

Не менш важливим власним джерелом поповнення оборотного капіталу є вільні залишки амортизаційних відрахувань. Хоча безпосереднє призначення амортизації – це фінансування відтворення основного капіталу, але процес нагромадження її необхідного обсягу для здійснення капітальних інвестицій довготривалий. Протягом цього періоду амортизацію можна тимчасово використовувати як джерело поповнення оборотного капіталу.

Проте в процесі діяльності підприємство має реальну змогу поповнювати оборотний капітал за рахунок коштів, що йому не належать, але постійно перебувають у його обігу і можуть бути використані в сумі їх мінімальних залишків. Це мінімальна заборго-

ваність із оплати праці та тимчасово вільні залишки резерву на покриття майбутніх платежів, заборгованість бюджету та державним цільовим фондам тощо. Названі ресурси формують планову кредиторську заборгованість підприємства. На практиці її прирівнюють до власного оборотного капіталу. Однак в умовах ринкового господарювання функція такого джерела поповнення обмежується, оскільки щодо всіх поточних зобов'язань зменшується період їх перебування на підприємстві.

Власний капітал та довгострокові зобов'язання об'єднуються в так звані **постійні пасиви**. Короткострокові кредити і позики, кредиторська заборгованість й та частина довгострокових зобов'язань, термін погашення якої настає в поточному періоді, складають **короткострокові (поточні) пасиви**.

Існують і так звані прирівняні до власних додаткові привернуті джерела, які раніше мали назву **стійких пасивів**. Це перш за все мінімальна заборгованість по оплаті праці і відрахуванням на соціальні потреби, тимчасово вільні цільові кошти підприємства, мінімальна заборгованість по податках до бюджетів різних рівнів, резерви майбутніх витрат, доходи майбутніх періодів і т. д.

При недостатності власних та прирівняних до них ресурсів для фінансування оборотних активів залучаються позикові кошти.

До позикових джерел формування оборотних засобів відносяться в основному короткострокові кредити і позики. Перш за все це банківські і комерційні кредити, позики. Як правило, вони покривають тимчасову, додаткову потребу в ресурсах. Основні напрями залучення кредитів для формування оборотних засобів: кредитування сезонних запасів сировини, матеріалів і витрат; тимчасовий дефіцит власних оборотних засобів.

Банківські кредити. Призначення банківських кредитів – фінансування витрат, пов'язаних із придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із збільшенням дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями.

Кредити банку дають змогу органічно поєднати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

Комерційний кредит. Використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця і неможливості розрахува-

тися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію і від споживача замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання.

Його використання позитивно впливає на економіку підприємства і народного господарства, оскільки спрощує реалізацію товарів, прискорює обертання оборотних засобів і зменшує потребу в кредитних і грошових ресурсах.

При раціональному формуванні оборотних активів необхідно враховувати особливості використання як власного, так і позикового капіталу. Якщо підприємство надає суттєву перевагу власним джерелам формування, то воно має високу фінансову стійкість, але обмежує темпи розвитку діяльності. Користуючись позиковим капіталом, підприємство збільшує потенціал свого розвитку, ризикуючи рівнем фінансової автономії.

Із погляду раціонального співвідношення між власними та позиковими джерелами формування оборотних активів оптимальною вважають таку їх структуру, коли забезпечують найефективнішу пропорцію між фінансовою рентабельністю і фінансовою стійкістю підприємства.

Зарубіжні економісти виділяють три типи стратегії формування та поповнення оборотних активів: метод узгодження термінів існування матеріалізованих форм капіталу та зобов'язань, агресивна стратегія та консервативна стратегія [19, с. 156, 26, 27].

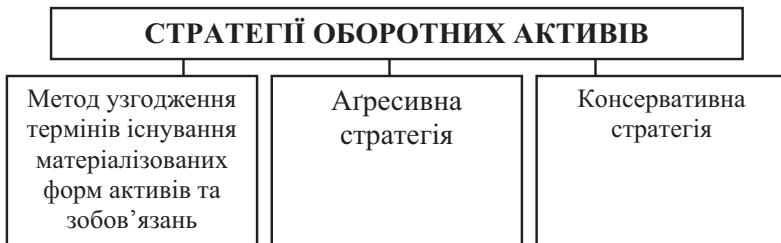


Рис. 6.9. Стратегії формування та поповнення оборотних активів підприємства

Метод узгодження термінів існування матеріалізованих форм активів та зобов'язань – полягає в узгодженні термінів існування матеріалізованих форм оборотних активів і зобов'язань (кредиторської заборгованості). Основна мета даної стратегії – зменшення ризику неспроможності підприємств у встановлений строк розраховуватися з кредиторами. Цей метод іноді ще називають методом хеджування термінів існування активів та кредиторської заборгованості. Він передбачає формування постійної частини оборотних активів за рахунок довготермінових кредитів, а змінну частину оборотних активів формують за рахунок поточних пасивів. Теоретичну можливість узгодження строків існування активів та зобов'язань досить важко реалізувати на практиці, що зумовлено непередбачуваністю термінів функціонування активів, характерною для економічних умов в Україні.

Агресивна стратегія формування оборотних активів передбачає, що підприємство формує весь обсяг основного капіталу і частину сталих оборотних активів за рахунок довготермінових кредитів та власного капіталу, а решту оборотних активів за рахунок короткотермінових кредитів та довготермінової кредиторської заборгованості. Межа залучення довготермінових кредитів може опускатися нижче потреби в основному капіталі, що передбачає формування певної частини основного капіталу за рахунок короткотермінових кредитів та кредиторської заборгованості. Така політика високоризикова і створює проблеми для забезпечення поточної платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. На жаль, вона характерна для більшості українських підприємств.

Консервативна стратегія передбачає формування постійної частини оборотних активів і частини змінних оборотних активів за рахунок власних джерел та довготермінових зобов'язань. Іншу половину змінної частини оборотних активів необхідно поповнювати за рахунок короткотермінового позикового капіталу, в основному спонтанної кредиторської заборгованості. Формуючи та поповнюючи оборотні активи за такою стратегією, підприємства використовують тільки незначний обсяг планового короткотермінового кредиту і тільки в ті моменти, коли необхідність в оборотних активах є найбільшою. Коли потреби в оборотних засобах нема, надлишки залучених коштів можна резервувати у вигляді короткотермінових фінансових вкладень у високоліквідні цінні па-

пери. Реалізація консервативної стратегії найменш ризикова для підприємств.

До залучених джерел формування оборотних засобів відносять кредиторську заборгованість і інші короткострокові зобов'язання. При цьому для цілей фінансування оборотних активів зі складу кредиторської заборгованості, використовується в першу чергу стійка кредиторська заборгованість, а потім її інші елементи.

Кредиторська заборгованість – це кошти, які не належать підприємству, але перебувають тимчасово в обороті.

На відміну від стійких пасивів кредиторська заборгованість в частині сум, обумовлених прийнятою системою розрахунків, а також порушенням платіжної дисципліни, є не планованим джерелом формування оборотних засобів. Кредиторська заборгованість поділяється на нормальну і ненормальну.

Нормальна кредиторська заборгованість – виникає у зв'язку з особливостями розрахунків в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ненормальна кредиторська заборгованість – порушення покупцями термінів оплати розрахунковими документами.

Специфічність даного виду джерела формування оборотних засобів полягає в тому, що стійка кредиторська заборгованість є одночасно і постійним джерелом, оскільки завжди присутня на підприємстві, і тимчасовим, оскільки фінансові ресурси залучаються, як правило, на короткий термін. При цьому розмір стійкої кредиторської заборгованості по окремих її видах залежить від періодичності виплат, умов контрактів з господарськими партнерами, філософією підприємства.

6.4. Показники стану оборотних активів та ефективності їх використання

Стан оборотних активів – наявність оборотних активів на певну дату звітного періоду.

Порівняння фактичної наявності оборотних активів з нормативом дає змогу визначити дефіцит або надлишок власних оборотних засобів.

Дефіцит власних оборотних засобів – перевищення нормативу оборотних засобів над фактичною їх наявністю.

Дефіцит власних оборотних засобів може виникати з вини самого підприємства, інших підприємств, у результаті зміни умов господарювання, не взятих до уваги своєчасно, через стихійне лихо та з інших причин.

Надлишок власних оборотних засобів – перевищення фактичної наявності оборотних засобів над встановленим їх нормативом.

Надлишок власних оборотних засобів може виникнути внаслідок перевиконання плану прибутку, неповного внеску платежів до бюджету, безоплатного надходження товарно-матеріальних цінностей від інших організацій, неповного використання прибутку на цілі передбачені фінансовим планом, та інше.

Економічна ефективність використання оборотних активів виражається в корисному результаті, що отримується підприємством в процесі здійснення своєї діяльності. Критерієм ефективності використання оборотних активів є мінімізація оборотних засобів, що авансуються, при максимізації кінцевих виробничих і фінансових результатів діяльності підприємства.

Ефективність використання оборотних засобів визначається головним чином показниками їх оборотності, точніше – швидкістю обороту. І це пояснюється тим, що із швидкістю обороту пов'язані:

- розмір річного обороту підприємства;
- мінімально необхідна величина авансованого капіталу і пов'язані з ним виплати грошових коштів (відсотки за користування кредитом банку, дивіденди по акціях);
- потреба в додаткових джерелах фінансування;
- сума витрат, пов'язаних з володінням товарно-матеріальними цінностями і їх зберіганням;
- величина сплачуваних підприємством податків і ін.

Оборотність оборотних активів – *рух оборотних активів в процесі виробництва і реалізації продукту, тобто тривалість одного повного кругообігу засобів від придбання виробничих запасів і виплати заробітної плати до реалізації готової продукції і надходження грошей на розрахунковий рахунок підприємства.*

Швидкість обороту вкладених засобів впливає на платоспроможність підприємства. Відомо, що самі великі труднощі мають підприємства з тривалим виробничим циклом. Швидка ж оборотність засобів дозволяє підприємствам навіть при відносно невеликому об'ємі виробництва отримувати значний прибуток від поточної діяльності. Оборотність можна визначати як по всьому авансованому капіталу (активам), так і по окремих його елементах. Ефективність використання оборотних засобів вимірюється за допомогою системи показників, найважливішим з яких є *швидкість обертання*. Цей показник обчислюється у днях і характеризується періодом, за який оборотні засоби підприємства здійснюють один оборот:

$$O = \frac{C \times D}{P},$$

де O – термін обертання оборотних засобів (днів); C – середні залишки нормованих оборотних засобів (грн); D – тривалість періоду, за який обчислюється обертання (днів); P – обсяг реалізованої продукції (грн).

Цей показник водночас відображає обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період і ефективність використання матеріальних засобів.

Обертання оборотних засобів обчислюється за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час обертання з плано-

вим, визначають прискорення або сповільнення обертання як щодо всіх нормованих оборотних засобів, так і до окремих їх статей.

Для характеристики ефективності використання оборотних засобів використовується **коефіцієнт обертання** (K_o), який визначається за формулою:

$$K_o = \frac{P}{C},$$

де P – обсяг реалізованої продукції (грн); C – середні залишки нормованих оборотних засобів (грн).

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних засобів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні засоби, тим краще вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження визначається за формулою:

$$K_z = \frac{C}{P},$$

де K_z – коефіцієнт завантаження оборотних засобів (коп.).

Він характеризує величину оборотних засобів на 1 грн реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на одну гривню реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

Коефіцієнт ефективності (K_e) визначається за формулою:

$$K_e = \frac{\Pi}{C}$$

де Π – прибуток від реалізації товарної продукції (грн).

Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних засобів. Чим більший він, тим ефективніше використовуються оборотні засоби.

В результаті прискорення обертання оборотних активів з обігу вивільняються матеріальні ресурси і джерела їх формування, при уповільненні – до обігу залучаються додаткові активи.

Вивільнення оборотних активів може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне має місце у випадку, коли фактичні залишки оборотних активів менші від нормативу або залишків попереднього

періоду при збереженні чи перевищенні обсягу реалізації за визначений період.

Відносне вивільнення має місце у випадках, коли прискорення їх обертання відбувається одночасно зі зростанням виробничої програми підприємства, причому темп зростання залишків виробництва випереджає темп зростання залишків оборотних активів.

Прискорення обертання оборотних активів і вивільнення в результаті цього їх певної суми дає змогу підприємству спрямувати їх за своїм бажанням і обійтись без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Пошук шляхів поліпшення оборотних активів передбачає насамперед впровадження сучасних технологій та інших досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечують економію ресурсів, здешевлення виробництва і зростання якості продукції. Важливу роль у цьому відіграє удосконалення відносин з іншими господарюючими суб'єктами, контрагентами даного підприємства. Мова йде про удосконалення умов матеріально-технічного обслуговування. Крім того, покращання свого становища на ринку передбачає стабільність у відносинах з покупцями, вибір форм розрахунків, що гарантують платежі і забезпечують прискорення реалізації продукції і надходження коштів на рахунки підприємства. Це не тільки сприяє поліпшенню фінансового стану конкретного підприємства, а й забезпечує закріплення господарських зв'язків, поліпшення фінансової і платіжної дисципліни.

Запитання для самоконтролю

1. *Охарактеризуйте структуру оборотних активів підприємства.*
2. *Визначте мету формування активів підприємства.*
3. *Перелічіть джерела формування активів підприємства.*
4. *Дайте власне визначення сутності оборотних активів підприємства.*
5. *Визначте склад оборотних активів підприємства.*
6. *Яким чином поділяють виробничі засоби? Охарактеризуйте їх види.*

7. *Перелічіть нормативи оборотних активів підприємства.*
8. *Які функції виконують оборотні активи?*
9. *Охарактеризуйте методи нормування оборотних активів підприємства.*
10. *Яка різниця між поняттями норма та нормуванням оборотних активів?*
11. *Назвіть джерела формування оборотних активів підприємства.*
12. *Які існують стратегії формування та поповнення оборотних активів підприємства?*
13. *Назвіть показники стану оборотних активів та ефективності їх використання.*
14. *Чим відрізняється дебіторська від кредиторської заборгованості?*
15. *Розкрийте економічну сутність дефініції дефіцит та надлишок власних оборотних активів.*
16. *Перелічіть види вивільнення оборотних активів підприємства та охарактеризуйте їх.*

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 7.1. Економічна сутність кредиту, його функції та принципи
- 7.2. Класифікація кредитів
- 7.3. Порядок виникнення кредитних відносин
- 7.4. Оцінення кредитоспроможності підприємства. Скоринг та характеристика його видів
- 7.5. Кредитний договір. Особливості погашення кредиту

Терміни для засвоєння

- | | |
|-------------------------------|--|
| – кредит | – рух грошових коштів |
| – суб'єкти кредитних відносин | – оцінка ділового середовища підприємства |
| – позичальник | – скоринг |
| – об'єкт кредитних відносин | – порядок погашення кредиту |
| – кредитоспроможність | – функції кредиту |
| – фінансові коефіцієнти | – кредитний договір |
| – банківський кредит | – кредитні відносини |
| – комерційний кредит | – забезпечений кредит |
| – державний кредит | – бланковий кредит |
| – лізинговий кредит | – прямий кредит |
| – короткостроковий кредит | – консорціальний кредит |
| – принцип цільового характеру | – принцип оцінки персональних якостей керівників фірми |
| – принцип терміновості | – принцип оцінки ділової репутації підприємства |
| – принцип достатності | – принцип повернення |
| – принцип диференційності | – принцип поновлення |
| – принцип строковості | |
| – принцип забезпеченості | |
| – принцип платності | |

7.1. Економічна сутність кредиту, його функції та принципи

Виділяють дві теорії походження кредиту – натуралістичну і капіталоутворюючу. Найважливіші положення натуралістичної теорії обґрунтували А. Сміт і Д. Рікардо: банки – посередники, тому що кредит відіграє пасивну роль; об'єкт кредиту – натуральні (надійні) матеріальні блага; рух позичкового капіталу збігається з рухом виробничого капіталу.

Капіталоутворююча теорія пройшла кілька етапів становлення. Перші ідеї належать Дж. Ло: із кредитом ототожнюються гроші і багатство; банки – не посередники, а установи, що створюють капітал; кредит не залежить від процесу відтворення й відіграє вирішальну роль у розвитку економіки. Із зміцненням кредитної системи набувають поширення ідеї Г. Маклеода: кредит приносить прибуток, тобто він є «виробничим капіталом». Нова роль банків зумовила подальший розвиток капіталоутворюючої теорії. Основні аргументи прихильників Гана і Шумпетера: кредит безмежний, він є рушійною силою розширеного відтворення; кредит створює депозити, а отже, капітал; активи передують пасивам; банки всесильні [84, с. 79].

Кредит – позичковий капітал банку в грошовій формі, що передається для тимчасового користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання. Це форма руху позичкового капіталу.

Кредит – термін, що широко використовується для позначення операцій або станів, які включають позику грошей, як правило, на короткий строк.

«Дати кредит» означає профінансувати прямо або непрямо витрати інших осіб з поверненням платежу в майбутньому. Така позика, або «фінансування», є прямою, якщо, скажімо, банк надає овердрафт своєму клієнту для його подальшого використання. Кредит є непрямым, якщо продавець або виробник постачають товари «в кредит», тобто з оплатою в майбутньому.

«Одержати кредит» означає можливість отримати товари без їхньої негайної оплати або можливість одержати гроші в організації, що кредитує. У теорії грошей та кредиту «кредит» часто означає такі типи позик, що створюють монетарні ефекти, які або ви-

кликають збільшення грошової маси, коли обсяг банківських кредитів, що зріс, зумовлює збільшення обсягу банківських депозитів, або збільшують обсяг такого замітника грошей, як комерційний кредит. Цей зв'язок між кредитом і грошима є найбезпосереднішим на макроекономічному рівні, де зміни грошової маси пояснюються внутрішньою кредитною експансією. Згідно з теорією банківської справи і грошової маси, зміни обсягу виданих кредитів зумовлюють аналогічні зміни банківських депозитів, причому масштаби ефекту залежать від величини «відтоку» з банківської системи резервних активів, що зумовлено зміною величини самих кредитів і депозитів. Такий «відтік» виникає, наприклад, внаслідок зростання потреби в готівці в обігу або за умови зростання імпорту. Приблизно оцінити обсяг банківського кредитування можна шляхом вирахування резервів банківської системи з її повних зобов'язань (зобов'язання плюс власний капітал банківської системи) [84, с. 80].

Виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, з тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Поряд із об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення:

- сезонний характер окремих виробництв;
- розбіжності між нагромадженням коштів та їх витраченням на підприємстві;
- відхилення фактичного використання оборотних коштів від їх нормативу в процесі індивідуального кругообігу оборотних фондів підприємств [1, с. 154].

Аналіз наукових підходів до визначень кредиту показав неоднозначність розуміння цього економічного явища, що вказує на його багатоманітність. Поняття «кредит» у перекладі з латинської мови означає «борг». Серед перших спроб науково-практичного пояснення кредиту було наступне: капіталіст робить свої заощадження в грошах; він віддає ці гроші в борг підприємцю, який повертає їх в кінці строку займу [32, с. 43].

Згідно Постанови від 18 лютого 2004 р. Правління Національного банку кредит – це позичковий капітал банку у грошовій фор-

мі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, платності та цільового характеру використання.

Ряд учених висловлює думку, що кредит виступає як угода між партнерами (фізичними та юридичними особами) про надання у власність іншій особі майна або грошей на умовах відстрочки повернення такої ж вартості з виплатою процента [4, с. 117; 59, с. 173]. В банківській енциклопедії під кредитом пропонують розуміти економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і звичайно, зі сплатою відсотку [8, с. 328].

О.А. Костюченко вважає, що кредит – це важливий інститут, за допомогою якого держава здійснює мобілізацію та перерозподіл тимчасово вільних коштів і контроль за правильним їх використанням [76, с. 240]. В економічній літературі також можна знайти висловлювання, згідно з яким «кредит – це економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотків» [49, с. 173]. Має місце також визначення кредиту як системи грошових відносин [100, с. 5].

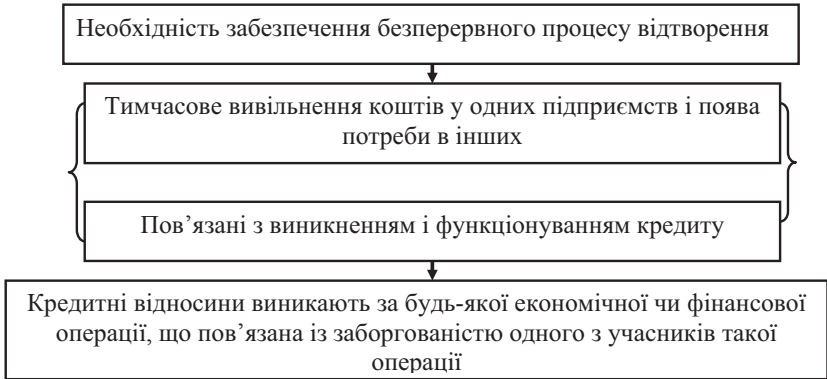
Кредит – це економічні відносини між юридичними та фізичними особами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою процента.

Причина виникнення й функціонування кредитних відносин – необхідність забезпечення безперервності процесу відтворення (рис. 7.1).

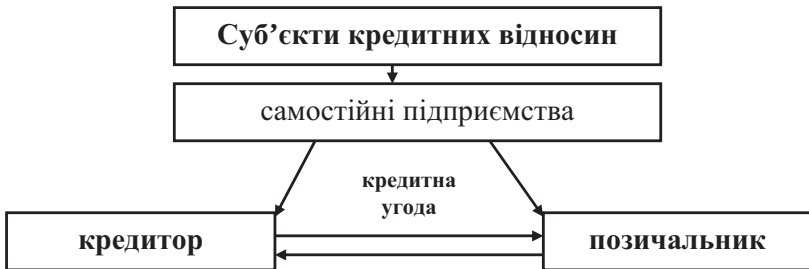
У кредитних відносинах беруть участь дві сторони (суб'єкти кредитної угоди). Грошові цінності, стосовно яких укладається кредитна угода, є об'єктами кредиту.

|| **Кредит** – це певна сума грошових коштів, яка надається кредитором позичальникові на засадах строковості, платності та обов'язкового повернення.

|| **Суб'єкти кредитних відносин** – це будь-які самостійні підприємства, які уклали кредитну угоду.

Рис. 7.1. **Кредитні відносини** [46, с. 81]

Суб'єктом кредитних відносин може бути кредитор або позичальник (рис. 7.2).

Рис. 7.2. **Види суб'єктів кредитних відносин**

Кредитор – це суб'єкт кредитних відносин, що надає кошти в тимчасове користування.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, що одержує позичку.

Об'єкт кредитних відносин – це певна сума грошових коштів, яка перебуває у вільному користуванні кредитора та може бути передана позичальникові у користування під певні відсотки.

Об'єктами довгострокового та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, впровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва. Підприємства отримують такі кредити, якщо відчувають брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку та амортизаційних відрахувань.

Визначаючи потребу в кредитах, підприємства виходять із загальної потреби у коштах і наявності таких. Планування потреби в кредиті здійснюється в декілька етапів:

- на першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції;
- на другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах:

$$K_{об} = OK - OK_n - OK_{пр} + KЗ$$

де $K_{об}$ – необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти; OK – потреба в оборотних коштах; OK_n – власні оборотні кошти на початок періоду; $OK_{пр}$ – поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства; $KЗ$ – зменшення кредиторської заборгованості;

- на третьому етапі визначається період залучення коштів. Він визначається банком і на сьогодні не перевищує 3 місяців. Більш детально сутність кредиту відображають його функції.

В. М. Гриньова, В. О. Коюда виокремлюють такі функції кредиту [46, с. 89]:

- акумуляції й мобілізації грошового капіталу;

- перерозподілу грошового капіталу;
- економії витрат;
- прискорення концентрації й централізації капіталу;
- регулювання економіки.

О. С. Філімоненков в свою чергу виділяє функції перерозподілу грошових коштів з метою найбільш ефективного їх використання в народному господарстві, заміщення готівки в платіжному обігу, здійснення контролю за цільовим використанням коштів [150, с. 214].

На думку Г. Г. Кірейцева основними функціями кредиту є [151, с. 133]: перерозподільча, антиципаційна (емісійна), контрольна.

Група авторів навчального посібника «Фінанси підприємств» наголошують на шести функціях [51, с. 89]: перерозподільча, заміщення, акумуляції і мобілізації грошового капіталу, регулювання економіки, зменшення витрат. Вважаємо такий підхід досить чітко розкриває всі функції кредиту (рис. 7.3). Розглянемо їх більш детально.



Рис. 7.3. Функції кредиту

Перерозподільча функція – за допомогою кредиту за рахунок тимчасово вільних коштів одних юридичних і фізичних осіб задовольняються тимчасові потреби в коштах інших юридичних і фізичних осіб.

Заміщення готівки кредитними операціями – функція пов'язана із функціонуванням грошового обігу у безготівковій формі, оскільки основна частина розрахунків за кредитними операціями здійснюється через банки.

Акумуляція і мобілізація грошового капіталу – за допомогою кредиту мобілізуються тимчасово вільні кошти.

Регулювання економіки – за допомогою кредитної політики держава може впливати на ділову активність, рівень інфляції, пропозицію грошей та ін.

Зменшення витрат – оскільки кредит є платним, його використання сприяє раціональнішому веденню господарства.

Проведення кредитних операцій комерційних банків має відповідати певним вимогам і умовам, що продиктовані вимогами законодавства.

Кредити видаються лише в межах наявних ресурсів, які має у своєму розпорядженні банк. Про кожний випадок надання позичальникові кредиту в розмірі, що перевищує 10 % власного капіталу (великі кредити), комерційний банк мусить повідомити Національний банк України. Сукупна заборгованість за кредитами, врахованими векселями та 100 % суми позабалансових зобов'язань, виданих одному позичальникові, не може перевищувати 25 % власних коштів комерційного банку.

Загальний розмір кредитів, наданих банком всім позичальникам, з урахуванням 100 % позабалансових зобов'язань банку, не може перевищувати восьмикратного розміру власних коштів банку.

Кредитування позичальників має здійснюватися з додержанням комерційним банком економічних нормативів регулювання банківської діяльності та вимог НБУ щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

Позички надаються всім суб'єктам господарювання незалежно від форми власності за умови, що позичальник є юридичною особою, зареєстрованою як суб'єкт підприємництва, або фізичною особою.

Рішення про надання кредиту має ухвалюватися колегіально (кредитним комітетом) й оформлятися протоколом.

Кредитування здійснюється в межах параметрів, визначених політикою банку. Вони охоплюють [1, с. 164]:

- пріоритетні напрями в кредитуванні;
- обсяги кредитів та структуру кредитного портфеля;
- граничні розміри кредиту на одного позичальника;
- методику оцінювання фінансового стану та кредитоспроможності позичальника;
- рівень відсоткової ставки тощо.

Підприємства отримують кредити на принципах цільового характеру, терміновості, достатності, диференційності, строковості, забезпеченості, платності, повернення, поновлення, оцінки ділової репутації підприємства та оцінки персональних якостей керівників фірми (рис. 7.4).

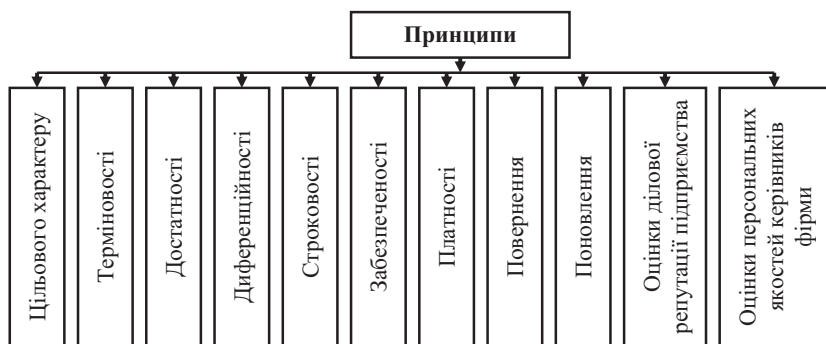


Рис. 7.4. Принципи кредитування підприємств

Принцип цільового характеру виражає необхідність цільового використання кредитних коштів. Мета кредиту сьогодні може бути різною, головне, щоб відмінною рисою був її тимчасовий характер. Якщо позичками будуть покриватися потреби, що не мають тимчасового характеру, то позичені кошти не повернуться до кредитора, внаслідок чого сутнісна ознака кредиту – зворотність – буде порушена, й кредитування перетвориться в безоплатне фінансування. Банк замість прибутку одержить збитки, і кредитування втратить свій економічний зміст. Отже, кредитування припускає конкретну мету, на яку видається кредит – це задоволення тимчасової потреби позичальника в додаткових коштах.

Принцип терміновості нерозривно пов'язаний з його цільовим характером. Терміновість кредитування відображає необхідність повернення кредиту в строк, обумовлений сторонами кредитної угоди, відповідно до того запланованого моменту, коли позичені кошти вивільняються з кругообігу позичальника. При цьому

можливість відхилення від плану визначає й можливість дострокового погашення кредиту.

Принцип достатності – кредитування здійснюється в певній економічно обґрунтованій сумі виходячи з бізнес-плану позичальника.

Принцип диференційності припускає диференційований підхід з боку кредитора до різних категорій потенційних позичальників. Диференційність проявляється в зацікавленості кредитора надати кредит на різних умовах, залежно від факторів, що визначають кредитний ризик. Таким чином, у сучасних умовах диференційованість можна розглядати як єдиний процес: з одного боку, це виділення сукупності факторів, на основі аналізу яких банк визначає переважні для себе умови кредитування; з іншого боку, – це результат дії та прояв аналізу цих факторів на практиці – формування конкретних передбачуваних умов кредитування.

Принцип строковості передбачає повернення позички позичальником банку в чітко обумовлений кредитною угодою строк. Від дотримання принципу строковості залежить можливість банку надати нові кредити, оскільки одним із джерел кредитування є повернуті позички. Порушення цього принципу означає перетворення строкової заборгованості за позичками у прострочену.

Принцип забезпеченості завжди проявлялася в тому, що кожний гривні кредитних коштів, які перебувають у господарському обороті, повинна протистояти гривня відповідних цінностей, тобто надана позичка має бути гарантована наявністю матеріальних цінностей, грошових документів або прав вимоги.

Принцип платності передбачає, що основна сума боргу повинна бути не лише повернена, але й сплачені за нею відсотки, які є платою за користування кредитом.

Принцип повернення – обов'язковість повернення суми боргу.

Принцип поновлення – відновлення кредитних відносин між партнерами тільки за умови, що позичальником виконані умови попередніх договорів і в повній сумі сплачені проценти за ними.

Принцип оцінки ділової репутації підприємства показує рівень дохідності для фізичних осіб.

Принцип оцінки персональних якостей керівників фірми відображає рівень фінансового менеджменту на підприємстві.

7.2. Класифікація кредитів

Кредити, що їх можуть отримати підприємства, класифікують за такими ознаками:

I. За кредиторами

- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути;
- підприємства;
- держава;
- міжнародні фінансово-кредитні установи.

II. За формами:

- товарна;
- грошова.

У товарній формі кредиту виникають кредитні відносини між продавцями та покупцями, коли останні одержують товари чи послуги з відстрочкою платежу – комерційний кредит, продаж товарів і надання послуг населенню в кредит тощо.

Комерційний кредит надається постачальником покупцеві тоді, коли товаровиробник прагне реалізувати вироблений товар, але у покупця немає грошей для його придбання. У такому випадку товар може бути добровільно переданий постачальником покупцеві в кредит, а сама передача може оформлятися борговим зобов'язанням – векселем.

Сфера товарної форми кредиту є незначною, оскільки перевалена його частина надається (погашається) в грошовій формі. Грошовий кредит виступає передусім як банківський кредит. Кредитні відносини між банками і клієнтами виникають не тільки при одержанні останнім кредиту, а й при розміщенні ними своїх грошових заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках. Банківський кредит обслуговує не тільки обіг товарів, а й накопичення капіталу. Поширення кредитних відносин у грошовій формі надало можливість кожному, хто має вільну вартість, легко і швидко її капіталізувати, а також створило сприятливі умови для формування міжнародних ринків і тісних взаємовигідних зв'язків між країнами тощо.

III. За видами:

- банківський – це економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, мате-

ріального забезпечення. Цей кредит надається на умовах, передбачених кредитним договором;

- комерційний – це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами;
- державний – це економічні кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання. Джерелом державного кредиту є кошти державного бюджету, які спрямовуються в уповноважені банки для здійснення кредитування підприємств;
- лізинговий – це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають за орендування майна.

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі; лізинговий та комерційний – у товарній.

IV. За терміном надання:

- короткострокові (не більше одного року);
- середньострокові (від одного до трьох років);
- довгострокові (понад 3 роки).

В Україні кредити за терміном надання можна поділити на дві групи: короткострокові та довгострокові. Кредити, термін надання яких перевищує один рік, вважаються довгостроковими. Перевага надається короткостроковим кредитам.

V. Залежно від забезпечення:

- забезпечений – гарантуються певними видами активів: нерухомістю, цінними паперами, товарно-матеріальними цінностями, дебіторською заборгованістю, правами на інтелектуальну власність, землю, гарантіями, полісами страхових компаній;
- бланковий – отримують тільки фінансово стійкі підприємства на короткий термін (1-10 днів).

VI. За порядком надання

- прямі – передбачає кредитування підприємства безпосередньо одним кредитором;
- консорціальні – надається, коли потрібні кошти в обсязі, який не може бути забезпечений одним кредитором. У цьому разі кілька кредиторів об'єднуються і кожен надає частину загального кредиту.

Як правило, призначається головний банк, який проводить організацію надання консорціального кредиту. Підприємство готує і подає такі документи:

- клопотання на отримання кредиту;
- дані про мету та спрямованість кредиту;
- техніко-економічне обґрунтування проекту;
- інші документи.

Кредитні відносини між консорціумом і підприємством регулюються кредитною угодою, яку підписують усі учасники.

Головний банк акумулює кошти банків-учасників і кредитує підприємство відповідно до кредитної угоди.

За настанням строків погашення зобов'язань підприємство повертає кредиторам не тільки позичені кошти та відсотки за кредит, а й відшкодовує всі витрати, пов'язані з організацією та здійсненням кредитної операції у тій сумі та строках, які обумовлені в кредитному договорі; позики участі – банки передають частини позики іншим кредиторам. Домовленість про таку позику можна укласти навіть без відома підприємства-позичальника.

VII. Залежно від цільового спрямування

- виробничий;
- споживчий.

Переважна частина кредитів використовується у сфері виробництва та реалізації сукупного суспільного продукту і є важливим джерелом формування обігових коштів і основних фондів. Водночас населення теж одержує значну кредитну допомогу на свої споживчі цілі, насамперед це кредити на затрати, пов'язані з поліпшенням житлових умов і створенням підсобного домашнього господарства, а також на придбання товарів у кредит і на невідкладні потреби.

VIII. За строками користування

- строкові, тобто кредити, надані на визначений у договорі строк. У свою чергу, вони бувають короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років), довгострокові (понад 3 роки);
- до запитання – це кредити, що видаються на невизначений строк і які на вимогу кредитора повинні бути повернені у визначений ним час. Якщо кредитор не вимагає повернення, то кредит погашається позичальником у строк, визначений ним самостійно;
- прострочені кредити – це кредити, щодо яких строк погашення, встановлений кредитним договором, минув;

- відстрочені кредити – це кредити, щодо яких на підставі клопотання позичальника строки погашення були перенесені на пізніший строк.

7.3. Порядок виникнення кредитних відносин

Виникнення кредитних відносин між підприємствами й банками можливе за таких умов:

- 1) учасники кредитної угоди мають бути юридичними особами і функціонувати на принципах комерційного розрахунку;
- 2) підприємство або має бути власником майна, або володіти правом на користування та розпорядження ним;
- 3) необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після певного строку;
- 4) кредитор має бути так само зацікавлений у видачі кредиту, як підприємство в його отриманні.

Процедура отримання кредиту підприємством:

- попередні переговори;
- подання в банк заяви та інших документів на отримання кредиту;
- оцінювання банком ефективності комерційної угоди (інвестиційного проекту) підприємства;
- згода банку на надання кредиту;
- підписання кредитного договору між підприємством і банком;
- надання кредиту;
- контроль банку за виконанням підприємством умов кредитування.

Отже, для одержання кредиту позичальник звергається до банку з кредитною заявкою, яка включає певний пакет документів. У заявці зазначаються цільове призначення кредиту, його сума, строк користування та конкретні дати погашення, характеристика й економічний ефект проекту від кредитування, форми забезпечення кредиту. На цьому етапі банк оцінює сильні та слабкі сторони представленого для кредитування об'єкта, насамперед вірогідність своєчасного повернення кредиту та відсотків за його користування.

Склад необхідних документів залежить від характеру кредитної операції, і для різних клієнтів він може бути різним. Якщо

розрахунковий рахунок клієнта відкритий в іншому банку, то він подає нотаріально завірені копії статуту та установчого договору або положення про господарський підрозділ разом із установчими документами і згідно з оформленою довіреністю на право укладати кредитні угоди від імені юридичної особи, техніко-економічне обґрунтування одержання кредиту, графік надходжень та платежів на весь строк користування кредитом, копії документів про підтвердження угод, що кредитуються, відомості про кредити, отримані в інших банках, бухгалтерський баланс та фінансові звіти на останню звітну дату. До банку можуть бути подані й інші документи, потрібні йому для визначення фінансового стану та кредитоспроможності клієнта.

Наступний етап процесу кредитування передбачає вивчення кредитоспроможності клієнта, тобто наявності передумов для одержання кредитів, спроможності повернути їх. Кредитоспроможність позичальника визначається показниками, які характеризують його акуратність при розрахунках за раніше одержані кредити, його поточний фінансовий стан і перспективи змін, спроможність при потребі мобілізувати грошові кошти з різних джерел. Вона розраховується банками для кожного клієнта і може вимірюватись показниками ліквідності, заборгованості, погашення боргу, прибутковості, рентабельності, співвідношенням інших статей балансу.

Після проведення оцінювання кредитоспроможності і господарсько-фінансового стану позичальника, їх позитивних результатів банк переходить до третього етапу надання кредиту – розробки умов кредитування, підготовки і укладення кредитного договору. Цей етап ще називають структуруванням кредиту, в ході якого банк визначає вид кредиту, його суму і строк, способи видачі і погашення, забезпечення, ціну та інші умови.

Після того, як характеристики кредиту чітко визначено, а за договором досягнуто згоди щодо всіх його істотних умов, складається текст кредитного договору. Кредитний договір є юридичним документом, що визначає взаємні зобов'язання і відповідальність між комерційним банком і клієнтом із приводу одержання останнім кредиту. Він укладається між банком і позичальником на рік або більш тривалий строк, якщо клієнт користується кредитами постійно, і на менш короткий строк – при тимчасовій потребі у кредитах або при наданні окремого кредиту.

Кредити надаються підприємствам: у безготівковій формі – оплатою платіжних документів із позикового рахунка як у національній, так і в іноземній валюті, переказуванням коштів на поточний рахунок підприємства, у готівковій формі.

Наступний етап банківського кредитування характеризується тим, що банк здійснює контроль за виконанням умов кредитного договору. Метою цього етапу є забезпечення своєчасності та повноти повернення кредиту і процентів.

Банки використовують різні форми і методи контролю. Якщо господарсько-фінансова діяльність клієнта погіршується і виникає ризик неповернення кредиту, то банк вживає цілий комплекс заходів, які забезпечили б йому повернення кредиту. За невиконання або неналежне виконання прийнятих на себе зобов'язань винна сторона відшкодовує іншій стороні всі заподіяні останній у зв'язку з цим збитки, а також сплачує штрафи, пеню, неустойки, передбачені кредитним договором.

Останнім етапом процесу банківського кредитування є повернення кредиту разом з відсотками. Проте нерідко сторони продовжують строки дії кредитного договору (продовжують), для чого до кредитного договору вносяться зміни та доповнення в письмовій формі. Зміни, що вносяться до кредитного договору, у більшості випадків пов'язані з пролонгацією строків повернення кредитів.

Пролонгація кредиту оформляється додатковою угодою до кредитного договору.

Згідно з частиною першою ст. 560 Цивільного кодексу України по гарантії банк чи інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) своїх зобов'язань. При цьому гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язань боржника. Згідно з частиною першою ст. 200 Господарського кодексу України гарантія є специфічним засобом забезпечення виконання господарських зобов'язань шляхом письмового підтвердження (гарантійного листа) банком, іншою кредитною установою, страховою організацією (банківська гарантія) про задоволення вимог уповноваженої сторони в розмірі повної грошової суми, вказаної у письмовому підтвердженні, якщо третя особа (зобов'язана сторона) не виконає вказане у ньому визначене зобов'язання, або настануть інші умови, передбачені у відповідному підтвердженні.

7.4. Оцінення кредитоспроможності підприємства. Скоринг та характеристика його видів

Кредитоспроможність – фінансовий стан підприємства, який дає змогу отримати кредит і своєчасно його повернути.

У світовій банківській практиці під час вирішення питання про надання кредиту оцінка кредитоспроможності здійснюється за такими найважливішими напрямками (CAMPARI):

- С – характер клієнта, особисті якості;
- А – здатність до повернення позики;
- М – маржа (дохідність);
- Р – мета, на яку будуть витрачені гроші;
- А – розмір позики;
- Р – умови погашення позики;
- І – страхування ризику непогашення позики.

Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно, а саме його внутрішнім положенням щодо проведення активних операцій та методикою проведення оцінювання фінансового стану позичальника з урахуванням вимог Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями [51, с. 97].

Кредитоспроможність підприємства оцінюється перед наданням позики, а далі щоквартально на основі показників, які відображають розміщення і джерела обігових коштів, результати фінансової діяльності, а також наявність чи відсутність у минулому році кредитних відносин підприємства з банком, розмір і строки надання позик.

Для оцінювання фінансового стану підприємства враховуються показники його діяльності: обсяг реалізації продукції; прибутки і збитки; рентабельність; ліквідність; грошові потоки (рух коштів на рахунках клієнтів); склад і динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості.

Для підприємства, що отримує кредит, важливо знати, на які показники банк звертатиме особливу увагу. До них належать такі: фінансові коефіцієнти, рух грошових коштів, оцінка ділового середовища підприємства.

Фінансові коефіцієнти – коефіцієнти, які надають можливість оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства.

До фінансових коефіцієнтів відносять: коефіцієнт заборгованості, ліквідності, оборотності, прибутковості, витрат, окупності інвестицій або активів, окупність власного капіталу. Розглянемо їх більш детально.

Коефіцієнт заборгованості показує, наскільки діяльність підприємства фінансується за рахунок позичених коштів, дає уявлення про кредитоспроможність підприємства та рівень фінансового ризику. Якого можуть зазнати кредитори: чим нижчий коефіцієнт заборгованості, тим краще вони захищені від втрат.

Коефіцієнт ліквідності свідчить про здатність підприємства виконати короткострокові зобов'язання. Розрізняють загальну, термінову та абсолютну ліквідність.

Коефіцієнт оборотності свідчить на скільки ефективно підприємство використовує свої активи.

Коефіцієнт оборотності основних (оборотних) засобів визначається відношенням суми виручки від реалізації продукції до середньої суми основних (оборотних) засобів.

Коефіцієнт прибутковості показує загальну ефективність (результативність) діяльності підприємства.

Коефіцієнт витрат показує прибутковість підприємства щодо обсягів реалізації продукції, його зниження може вказувати на зниження цін на продукцію або на меншу ефективність виробництва. Для його розрахунку прибуток від операційної діяльності ділять на чисту виручку від реалізації продукції.

Окупність інвестицій або активів свідчить про ефективність отримання прибутку за допомогою активів. Показник розраховується діленням прибутку після сплати податків (чистий прибуток) на загальні активи.

Окупність власного капіталу показує загальну ефективність отримання прибутку за допомогою капіталу, вкладеного акціонерами у підприємство. Для розрахунку коефіцієнта прибуток після сплати податків ділять на акціонерний капітал.

Рух грошових коштів – аналіз цього фактора дає змогу виявити сезонну потребу підприємства у грошових коштах.

Звіт про рух грошових коштів відображає надходження або відплив коштів підприємства за певний період.

Приплив і відплив коштів можна поділити на три категорії (рис. 7.5).

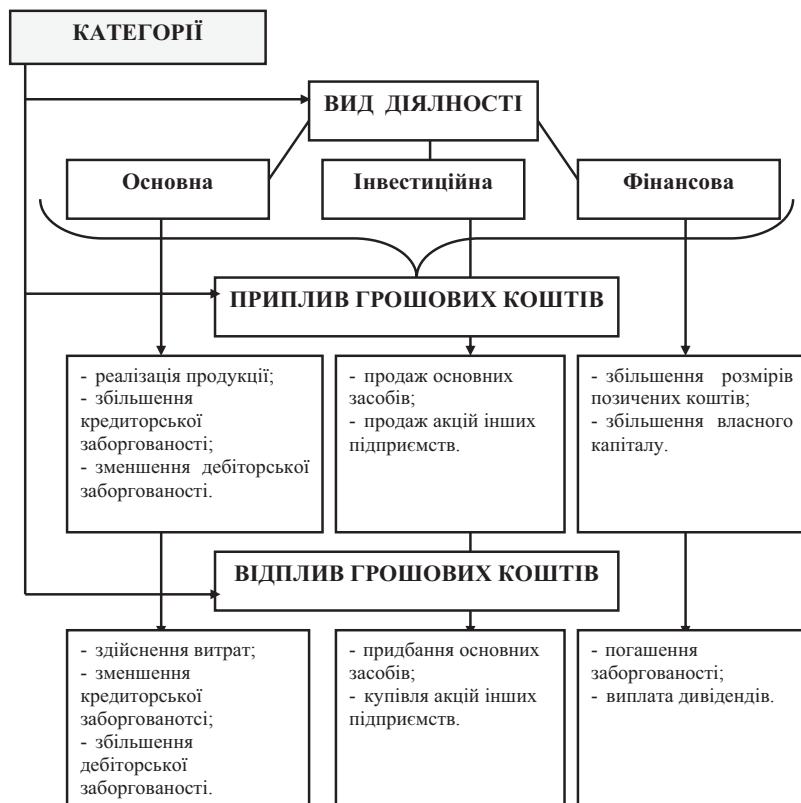


Рис. 7.5. Схема категорій припливу та відпливу грошових коштів

Отже, надання кредиту залежить від того, наскільки банк довіряє підприємству та наскільки він задоволений прогнозом.

Оцінка ділового середовища підприємства – сукупність показників взаємопов'язаних між собою, які використовуються при аналізі ділового середовища підприємства.

На підставі оцінки кредитоспроможності підприємства й ефективності комерційної угоди банк приймає рішення про можливість видачі підприємству кредиту й укладає з ним кредитний договір.

Відповідно до оцінки кредитоспроможності позичальника відбувається класифікація позичальників. Така процедура здійснюється з урахуванням рівня забезпеченості за кредитними операціями. В цілому позичальників класифікують на п'ять класів: А, Б, В, Г, Д (рис. 7.6).

Оцінка ділового середовища підприємства – здійснюється за допомогою таких показників:

- форма власності (вказує на міру ризику повернення кредиту і хто несе відповідальність);
- вид діяльності (визначаються перспективи розвитку);
- постачальники (оцінюється їх надійність);
- конкуренція;
- виробничі потужності (основні засоби);
- сильні й слабкі сторони клієнта – позичальника.

Якщо забезпечення за кредитною операцією є першокласним, то клас позичальника можна підвищити.

Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит.

Основним принципом побудови скорингової моделі є припущення, що майбутні клієнти комерційного банку будуть себе вести так, як існуючі клієнти.

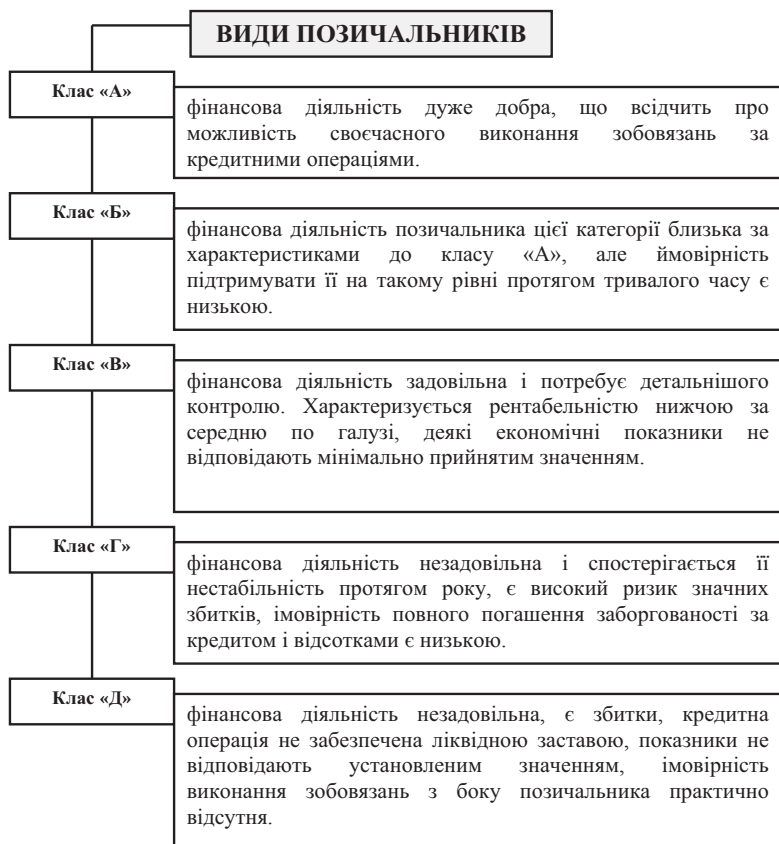


Рис. 7.6. Класифікація позичальників

Score – інтегральний показник, який характеризує ступінь кредитоспроможності позичальника.

Інтегральний показник кожного клієнта порівнюється з певним критеріальним значенням. Позичальникам з інтегральним показником, вищим за критеріальне значення, видається кредит, а позичальникам із показником, нижчим від критеріального значення, – ні. На сьогодні найбільш розповсюдженими видами ско-

рингу є: фродовий, експертний, поведінковий, аплікаційний, статистичний (рис. 7.7).



Рис. 7.7. Види скорингу

7.5. Кредитний договір. Особливості погашення кредиту

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно. У ньому вказуються мета кредитування, умови, порядок надання позики, способів забезпечення кредиту, відсоткові ставки за кредит, права і відповідальність сторін та інші умови.

Неодмінною умовою укладення договору кредитування є надання підприємством застави, переважно рухомого і нерухомого майна. Угода про заставу складається в письмовій формі і передбачає деталізацію заставних вимог: розмір, строки виконання зобов'язань з повернення кредиту.

Відповідно до договору банк бере зобов'язання надати підприємству визначену суму грошових коштів в обумовлений строк.

Підприємство зобов'язується: використати отримані кошти на визначені в договорі цілі, своєчасно погасити позику, сплатити

відсотки і надати банку можливість контролювати цільове використання кредиту і його забезпечення.

Кредитний договір містить такі розділи.

I. Загальні положення.

II. Права та обов'язки позичальника.

III. Права та обов'язки банку.

IV. Відповідальність сторін.

V. Порядок погашення суперечок.

VI. Термін дії договору.

VII. Юридичні адреси сторін.

Після укладення кредитної угоди банк відкриває підприємству позиковий рахунок, на який зараховує відповідну суму кредиту.

|| **Порядок погашення кредиту** – це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків.

Кредит погашають повністю після закінчення терміну кредитної угоди або поступово, частинами, відсоток нараховується на суму непогашеного кредиту.

Умови погашення кредиту обумовлюються під час підписання договору підприємства з банком, виходячи:

- з цільового спрямування кредиту;
- обсягів та терміну позики;
- порядку та строків надходження коштів на рахунок підприємства;
- сезонності та циклічності виробництва;
- рівня платоспроможності та надійності матеріального забезпечення підприємства тощо.

Дострокове стягнення суми основного боргу та нарахованих відсотків може статися, якщо підприємство використовує кредит не за цільовим призначенням, подає до банку недостовірну звітність, має суттєві недоліки у веденні бухгалтерського обліку.

У разі несвоечасного погашення боргу за кредитами і відсотками та надання банком відстрочення погашення кредиту, він має право на застосування штрафних санкцій у розмірах, передбачених кредитною угодою.

Якщо позичальник відмовляється від сплати боргів за позичками, банк стягує їх у претензійно-позивному порядку. Якщо позичальник систематично не виконує зобов'язання щодо сплати боргів

гу відповідно до кредитної угоди, банк може звернутися в передбаченому законодавством порядку із заявою про порушення справи про банкрутство.

З метою прискорення розрахунків за простроченими кредитами банк може використовувати таку форму як уступка права вимоги та переказування боргу.

Згідно з Господарським кодексом України в період дії зобов'язань може здійснюватися заміна кредитора або боржника. Кредитор (банк) може переказати свої права за зобов'язаннями іншій особі, оформивши це угодою про уступку права вимоги. Уступка права вимоги оформляється письмово угодою з повідомленням про це боржника.

Переказування боргу оформляється письмовою угодою між первинним боржником і новим боржником. Укладення угоди про переказ боргу можливе тільки за згодою комерційного банку, який видав позику первинному боржнику.

Запитання для самоконтролю

1. Як ви розумієте дефініцію «кредит»?
2. Охарактеризуйте функції кредиту. Назвіть переваги та недоліки кожної.
3. За якими класифікаційними ознаками можна класифікувати кредит?
4. За яких умов виникають кредитні відносини між підприємствами та банківськими установами?
5. Перелічіть суб'єктів кредитних відносин та охарактеризуйте кожного з них.
6. Розкрийте економічну сутність кредитоспроможності підприємства.
7. Назвіть головні принципи кредитування, визначте їх відмінності.
8. Як ви розумієте дефініцію «скоринг»? Обґрунтуйте принцип побудови скорингової моделі.
9. Як можливо класифікувати позичальників за кредитоспроможністю?
10. Дайте характеристику розділів кредитного договору.

РОЗДІЛ 8

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 8.1. Основні засоби підприємства, їх склад та структура. Показники стану та ефективності використання основних засобів
- 8.2. Знос та амортизація основних засобів
- 8.3. Капітальні вкладення на відтворення основних засобів та джерела їх фінансування
- 8.4. Ремонт основних засобів, його фінансове забезпечення

Терміни для засвоєння

- | | |
|--|---|
| – основні засоби | – розширене відтворення |
| – первісна вартість основних засобів | – основних виробничих засобів |
| – переоцінена вартість | – залишкова (балансова) вартість основного засобу |
| – вартість, що амортизується | – амортизація |
| – ліквідаційна вартість | – капітальні вкладення |
| – відтворення основних виробничих засобів | – розширення діючих підприємств |
| – просте відтворення основних виробничих засобів | – реконструкція діючого підприємства |
| – середній ремонт | – технічне переозброєння діючого підприємства |
| – капітальний ремонт | – поточний ремонт |

8.1. Основні засоби підприємства, їх склад та структура. Показники стану та ефективності використання основних фондів

Підвищення ефективності використання основних фондів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Основні засоби – це частина засобів виробництва, які беруть участь у процесі виробництва за період більше 1 року, зберігаючи при цьому матеріальну форму і властивості, а також переносять свою вартість на готову продукцію частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

Співвідношення окремих груп основних засобів (ОЗ) складає їх структуру (рис. 8.1). Поліпшення структури основних виробничих засобів, насамперед підвищення частки активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

З 1 липня 2000 р. відповідно до Програми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні запроваджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.

До основних засобів згідно П(С)БО 7 належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

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



Рис. 8.1. Склад основних засобів підприємства

У різних галузях економіки структура основних засобів значно відрізняється, оскільки вона відображає технічну структуру, особливості технології, спеціалізації та організації виробництва в цих галузях (рис. 8.2).

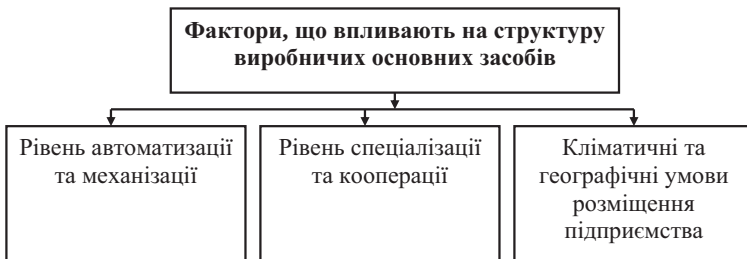


Рис. 8.2. Характеристика факторів, що впливають на структуру основних засобів

З тієї причини, що основні засоби функціонують протягом тривалого часу і частинами переносять свою вартість на вартість продукції (робіт, послуг), зберігаючи при цьому свою майнову вартість, вони мають кілька видів грошової оцінки.

У П(С)БО 7 визначено такі види оцінки основних засобів.

Первісна вартість основних засобів – визначається як історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених при придбанні або створенні необоротних активів.

Переоцінена вартість – вартість основних засобів після проведення їх переоцінки.

Вартість, що амортизується – представляє собою первісну або переоцінену вартість об'єкта основних засобів за вирахуванням ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – визначається як сума коштів або вартість інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів по закінченні передбаченого періоду використання за вирахуванням очікуваних витрат на ліквідацію (продаж) цього об'єкта.

Показники ліквідаційної вартості та вартості, що амортизується, є розрахунковими, оскільки їх значення визначаються на основі приблизних розрахунків, а не за допомогою безпосереднього вимірювання.

Фінансове забезпечення відтворення основних засобів впливає на ту частину вартості об'єкта, яка повинна бути віднесена на витрати протягом періоду його використання підприємством (за умови достатньо точного визначення ліквідаційної вартості). Якщо величина ліквідаційної вартості є незначною, то при розрахунку вартості, що амортизується, її можна не враховувати.

Залишкова (балансова) вартість основного засобу визначається як різниця між первісною вартістю та сумою нарахованого зносу (амортизації).

У процесі господарської діяльності кругообіг основних виробничих засобів (ОВЗ) проходить три стадії (рис. 8.3).

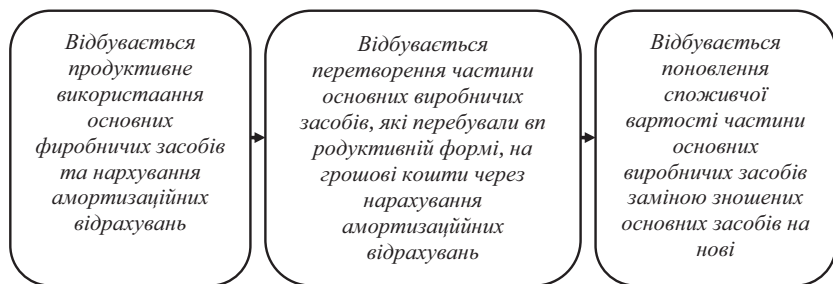


Рис. 8.3. Стадії обороту основних виробничих засобів

Відтворення основних виробничих засобів – це процес безперервного їх поновлення.

Просте відтворення основних виробничих засобів – при якому відбувається створення основних виробничих засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю.

Джерелом фінансування є нарахована сума амортизації.

Розширене відтворення основних виробничих засобів – при якому здійснюється, кількісне і якісне зростання засобів.

Джерелом фінансування є використання частини створеного додаткового продукту.

Для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Стан і використання основних виробничих засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства. Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: забезпечення підприємства основними засобами; стан основних засобів; ефективність використання основних засобів.

8.2. Знос та амортизація основних засобів

У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально.

Розрізняють два види зносу основних засобів: фізичний, моральний (рис. 8.4).

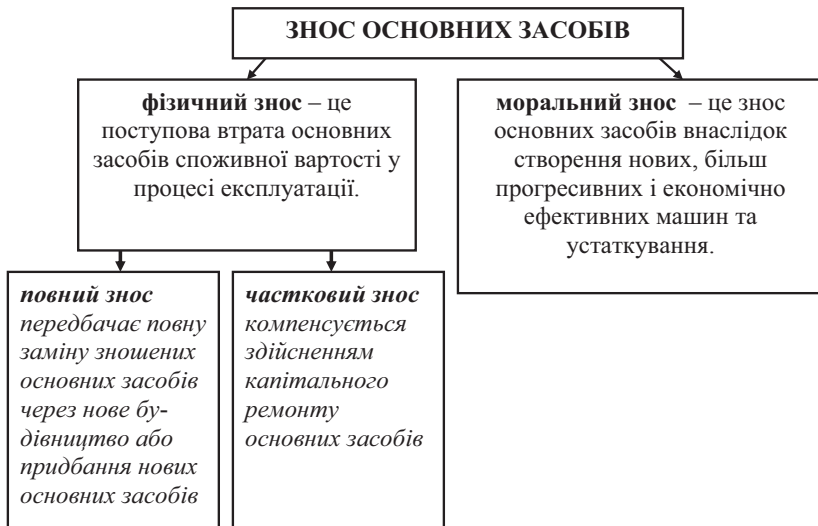


Рис. 8.4. Види зносу основних засобів

Сума нарахованого зносу характеризує стан основних засобів, за її допомогою можна визначити залишкову вартість основних засобів:

$$ЗВ = [B \times (100 - I)] / 100,$$

де ЗВ – залишкова вартість основних виробничих засобів; В – відновлювальна (первісна) вартість основних виробничих засобів; I – ступінь зносу основних виробничих засобів (%).

Сума нарахованої амортизації береться за вартість фізичного зносу.

Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення згідно з нормами амортизаційних відрахувань, установленими законодавчими актами.

Амортизаційні відрахування включаються до складу валових витрат виробництва й обігу, що беруться для обчислення оподаткованого прибутку.

За податковим обліком суми амортизаційних відрахувань визначаються за формулою:

$$A = \frac{B_a \times H}{100\%},$$

де A – сума амортизаційних відрахувань (грн); B_a – балансова вартість відповідної групи основних засобів на початок звітного періоду (грн); H – норма амортизаційних відрахувань до балансової вартості кожної з груп основних засобів (%).

За податковим обліком основні засоби поділяються на групи:

- група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в т. ч. житлові будівлі та їх частини (квартири), вартість капітального покращення землі;
- група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні пристрої та інструменти, інше офісне обладнання;
- група 3 – інші основні засоби, не включені до груп 1, 2, 4;
- група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, інші інформаційні системи, телефони (в т. ч. стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Норми амортизаційних відрахувань встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних засобів на початок звітного (податкового) періоду в таких розмірах:

- на податковий квартал
- група 1 – 2%;
- група 2 – 10 % ;

- група 3 – 6 %;
- група 4 – 15%.

Балансова вартість груп основних засобів на початок звітнього періоду розраховується за формулою:

$$B_a = B_z + \Pi_a + B_a - A_a,$$

де B_a – балансова вартість основних засобів на початок звітнього періоду; B_z – балансова вартість основних засобів на початок періоду, що передував звітньому; Π_a – сума витрат, понесених на придбання основних засобів, здійснення капітального ремонту, реконструкцію та інші поліпшення основних засобів протягом періоду, що передував звітньому; B_a – вартість виведеної з експлуатації відповідної групи основних засобів протягом періоду, що передував звітньому; A_a – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у період, що передував звітньому.

Підприємства також мають право проводити індексацію балансової вартості основних засобів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = (I_i - 10\%) / 100\%,$$

де K_i – коефіцієнт індексації балансової вартості ОЗ на початок звітнього року; I_i – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Амортизація окремого об'єкта основних засобів групи 1 проводиться до досягнення балансовою вартістю ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Тоді залишкову вартість відносять до валових витрат, а вартість об'єкта вважається нульовою.

Амортизація основних засобів груп 2, 3 і 4 проводиться до досягнення балансовою вартістю нульового значення.

Згідно з П(С)БО 7 амортизація – це систематичний розподіл амортизаційної вартості необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

Амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких методів:

1. Прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

2. Зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

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

4. Кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання. Перевага цього методу полягає в тому, що вже на початку експлуатації списується більша частина вартості основних засобів, у подальшому темп списання уповільнюється, що забезпечує зменшення собівартості продукції.

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

8.3. Капітальні вкладення на відтворення основних засобів та джерела їх фінансування

Склад коштів, що направляються на капітальні вкладення, залежить від того, хто є інвестором і яку формою власності він представляє. Так, інвесторами державних капітальних вкладень

є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунков коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, котрі засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними, притягнутими і позиковими коштами.

Капітальні вкладення підприємства – це витрати на: будівельно-монтажні роботи при зведенні будинків і споруджень; придбання, монтаж і налагодження машин і устаткування; проектно-пошукові роботи; витрати по відводу земельних ділянок і переселенню в зв'язку з будівництвом і ін.

Власні кошти підприємств і організацій утворюються відповідно до вимог комерційного розрахунку і складаються з прибутку, амортизаційних відрахувань і інших засобів. В останні роки зростає питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування капітальних вкладень.

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів

За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто обчислення запланованих витрат на капітальні вкладення.

Бюджет капітальних вкладень має такі етапи:

- визначення потенційних проектів капітальних вкладень;
- калькування витрат і доходів пов'язаних із здійсненням проектів;
- оцінка запропонованих проектів;
- складання бюджету капітальних вкладень;
- переоцінка проектів, що були прийняті.

Будь-який бюджет капіталу містить такі частини:

Витрати – початкові видатки, потрібні для того, щоби розпочати здійснення проекту. Наприклад витрати на будівлі, устаткування тощо.

Вигоди – очікуване в майбутньому отримання доходів або економії на витратах унаслідок здійснення того чи іншого проекту.

Час – термін використання інвестиції.

Ризик – оцінка непевності вкладання капіталу як операцій, що спрямовані у майбутнє.

Альтернативи – аналіз та порівняння можливих варіантів реалізації проектів.

На підставі бюджету капітальних витрат приймають рішення щодо здійснення капітальних вкладень.

Принципи, згідно з якими фінансуються капітальні вкладення, представлені на рисунку 8.5.

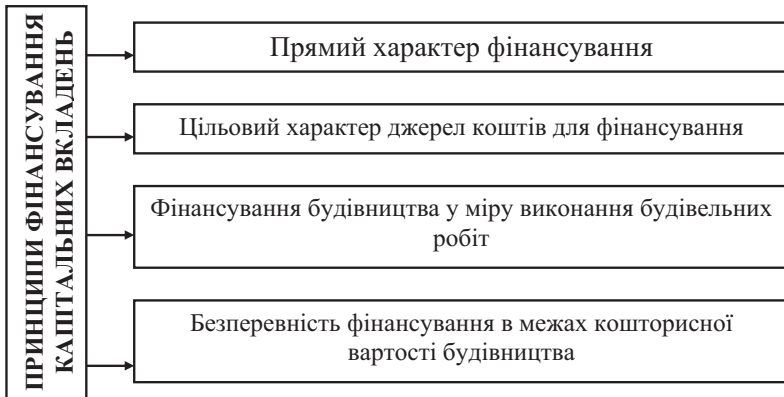


Рис. 8.5. Принципи фінансування капітальних вкладень

При складанні бюджету капітальних вкладень треба враховувати їхню структуру (рис. 8.6).

Підвищення частки у технологічній структурі витрат на придбання активної частини основних виробничих засобів сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Відтворювальна структура капітальних вкладень включає: витрати на нове будівництво, технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств; розширення діючих підприємств.

До нового будівництва належить будівництво підприємств, споруд, будівель на нових будівельних площах за затвердженим проектом.

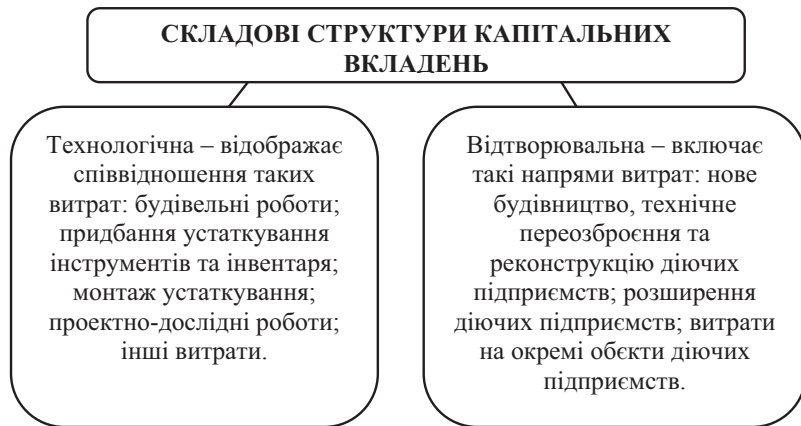


Рис. 8.6. Структура капітальних вкладень

Розширення діючих підприємств передбачає витрати на будівництво і розширення існуючих основних цехів, допоміжних і обслуговуючих виробництв і комунікацій на території підприємства і прилеглих до нього площ.

Реконструкція діючого підприємства – повне або часткове переобладнання виробництва без будівництва нових і розширення діючих цехів основного виробничого призначення.

Технічне переозброєння діючого підприємства включає виконання відповідно до затвердженого плану комплексу заходів із підвищення сучасних вимог щодо технічного рівня окремих ділянок виробництва, агрегатів, устаткування шляхом впровадження нової техніки і технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації тощо.

Реконструкція і технічне переозброєння діючих підприємств дають змогу збільшити обсяг виробництва, покращити якість продукції та інші техніко-економічні показники з меншими витратами, ніж при будівництві нових підприємств. При цьому строки будівництва скорочуються в 1,5 – 2 рази.

Відтворювальна структура капітальних вкладень оцінюється як прогресивна, коли в її складі збільшується частка витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств.

За ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень (рис. 8.7). Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок власних і залучених коштів.

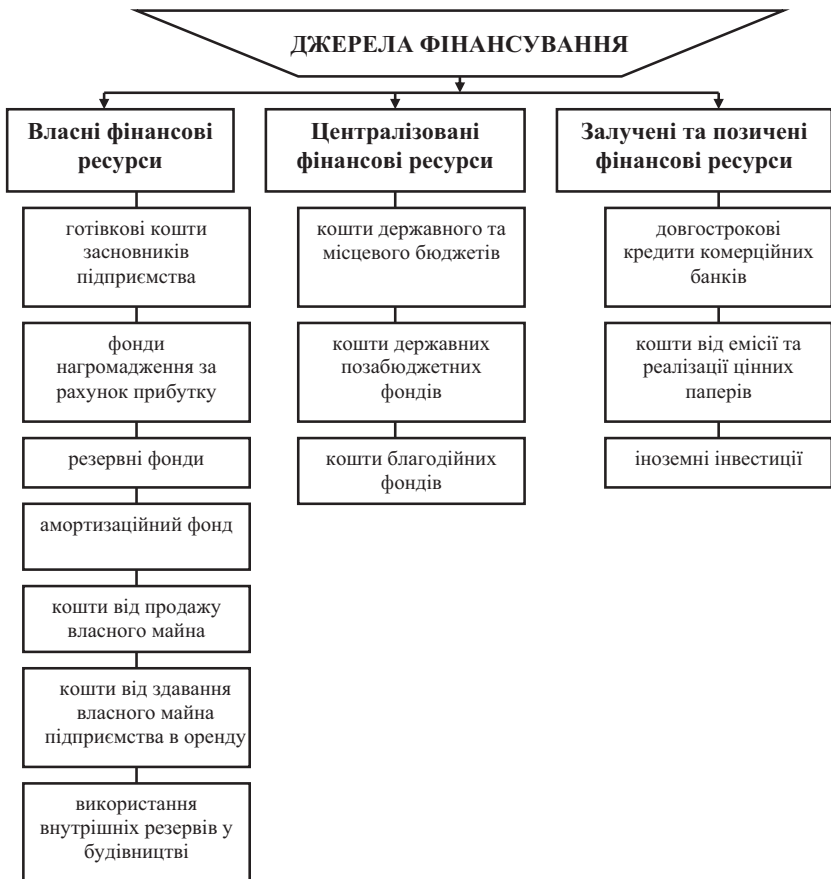


Рис. 8.7. Джерела фінансування капітальних вкладень

Структура джерел фінансування капітальних вкладень підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема:

- оподаткування доходів підприємства;
- темпів зростання реалізації товарної продукції і її стабільності;
- структури активів підприємства;
- стану ринку капіталу;
- відсоткової політики комерційних банків;
- рівня управління фінансовими ресурсами підприємства;
- суті стратегічних цільових фінансових рішень підприємства.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт (якщо мова йде про будівництво).

Підрядний спосіб будівництва. Підрядна організація добирає потрібне устаткування, замовляє його, монтує, виконує будівельні роботи і здає об'єкт. Замовник надає проектну документацію, купує і доставляє на будову устаткування, конструкції та деталі.

Відповідальність за об'єкт будівництва покладається на генерального підрядника, який виконує основні будівельні роботи, а для проведення спеціальних робіт (електромонтажних, санітарно-технічних) залучає за окремим договором спеціалізовані підрядні організації.

Фінансування будівництва й розрахунки згідно з договором можуть мати форму авансових платежів за виконані елементи робіт або здійснюватися після завершення робіт на об'єкті будівництва.

Господарський спосіб будівництва. При веденні капітального будівництва господарським способом у підприємства створюються специфічні джерела фінансування, які мобілізуються у процесі будівництва.

До них належать: мобілізація внутрішніх резервів у будівництві, планові накопичення щодо будівельно-монтажних робіт, економія від зниження собівартості робіт, амортизаційні відрахування за основними засобами будов, які здійснюються господарським способом.

Мобілізація внутрішніх джерел у будівництві служить джерелом фінансування капітальних вкладень у тих випадках, коли у будові скорочується потреба в оборотних засобах на плановий період.

Суму мобілізації (імобілізації) внутрішніх ресурсів (М) можна визначити за формулою:

$$M = O - H \pm K,$$

де О – очікувана наявність оборотних активів на початок планового періоду; Н – планова потреба в оборотних засобах будови на кінець планового періоду; К – зростання (зниження) кредиторської заборгованості протягом планового періоду.

Результат розрахунку зі знаком «+» означає мобілізацію засобів, від'ємний результат – імобілізацію оборотних засобів будов, що свідчить про зростання потреби в оборотних засобах для створення додаткових запасів і затрат. Планові накопичення включаються до кошторисів будівництва в розмірі 30% кошторисної собівартості будівельно-монтажних робіт і враховуються в джерелах фінансування капітальних вкладень, які виконуються господарським способом. Економія від зниження вартості будівельно-монтажних робіт виникає в результаті проведення заходів, які знижують вартість будівництва.

Залучені кошти можуть використовуватись банком у вигляді банківського кредиту, позик інших кредиторів під векселі та інші боргові зобов'язання, і грошових коштів, одержаних від розміщення облігаційних позик.

Фінансування державних централізованих капіталовкладень за рахунок державного бюджету, які надаються на безоплатній основі, здійснюється в тому випадку, коли об'єкти включено до затвердженого переліку будов і об'єктів для державних потреб. Це є можливим за відсутності інших джерел фінансування, а також у порядку державної підтримки будівництва пріоритетних об'єктів виробничого призначення при максимальному залученні власних, позикових та інших засобів.

В умовах ринкових відносин набувають розвитку нові форми мобілізації коштів, що використовуються на капітальні вкладення підприємств. Однією з таких форм є цінні папери: акції, облігації, казначейські зобов'язання держави тощо. Коїнти, одержані від цінних паперів, спрямовуються в оборот підприємств, а їхні власники отримують прибутки у вигляді дивідендів або процентів.

Створюються також спеціальні форми підтримки малих підприємств для фінансування заходів щодо створення нових і

розвитку діючих малих підприємств. Засновниками фондів підтримки малих підприємств можуть бути державні, кооперативні та інші підприємства, організації і громадяни. Фонди підтримки створюються за рахунок добровільних внесків державних, кооперативних, суспільних та інших підприємств, установ і громадян. У фонди підтримки направляються бюджетні кошти для стимулювання розвитку пріоритетних видів діяльності малих підприємств (виробництво товарів, надання послуг населенню тощо). Ці фонди надають позички малим підприємствам, встановлюють їм пільгові умови кредитування (субсидування).

8.4. Ремонт основних засобів і його фінансове забезпечення

Підприємство самостійно визначає всі види ремонтів та порядок їх проведення. Види ремонтів наведено на рисунку 8.8.

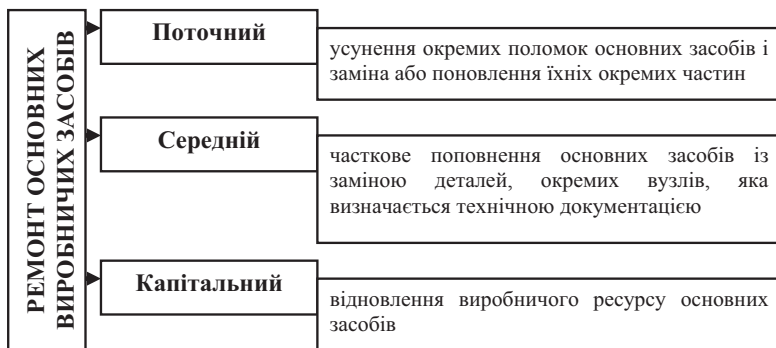


Рис 8.8. Види ремонтів

Однією з форм відтворення основних засобів є капітальний ремонт, який відшкодовує частковий знос засобів праці заміною зношених конструкцій та деталей більш міцними та економічними, які поліпшують експлуатаційні показники об'єктів, що ремонтуються. Економічна доцільність капітального ремонту основ-

них засобів визначається зіставленням витрат на капітальний ремонт з вартістю об'єктів, що ремонтуються.

Фінансування капітального ремонту здійснюється відповідно до плану капітального ремонту. Зазвичай він складається на рік у цілому по підприємству на підставі відповідних кошторисно-фінансових розрахунків.

Порядок фінансування капітального ремонту в основному залежить від способу його проведення (підрядного чи господарського). При проведенні капітального ремонту машин, обладнання і транспортних засобів підрядним способом на підставі договорів чи нарядів-замовлень розрахунки здійснюються за рахунками за повністю завершені ремонтні роботи на об'єкті в цілому чи по окремих вузлах, до яких додаються акти приймання виконаних робіт. Сума витрат, зазначених в них, і буде складати витрати на ремонт основних засобів при даному способі його використання.

Законодавством України передбачено, що підприємства мають право протягом звітного року віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів у сумі, що не перевищує 5 % сукупної балансової вартості груп основних засобів на початок звітного року.

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте економічну сутність основних засобів підприємства.
2. Визначте структурні складові частини основних засобів на підприємстві.
3. Які фактори впливають на структуру основних засобів?
4. Чим відрізняється структура від складу основних засобів підприємства?
5. Перелічіть та охарактеризуйте показники стану та ефективності використання основних засобів.
6. Назвіть стадії обороту основних виробничих засобів.
7. Дайте визначення зносу основних засобів та надайте характеристику його основних видів.
8. Як ви розумієте сутність дефініції «амортизація»?

9. *Надайте характеристику методів амортизації основних засобів.*
10. *Що являють собою капітальні вкладення?*
11. *Відповідно до яких принципів здійснюється фінансування капітальних вкладень?*
12. *Назвіть джерела фінансування капітальних вкладень.*
13. *Як здійснюється ремонт основних засобів та його фінансове забезпечення на підприємстві?*

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 9.1. Сутність поняття фінансового стану підприємства
- 9.2. Показники фінансового стану підприємства
- 9.3. Ліквідність підприємства
- 9.4. Платоспроможність підприємства
- 9.5. Фінансова стійкість підприємства
- 9.6. Послідовність комплексного оцінювання фінансового стану підприємства
- 9.7. Принципи та методи оцінки вартості майна підприємства

Терміни для засвоєння

- | | |
|--|--|
| – фінансовий стан підприємства | – абсолютна фінансова стійкість |
| – ліквідність підприємства | – нормальний стійкий фінансовий стан |
| – ліквідність балансу | – нестійкий фінансовий стан |
| – платоспроможність | – кризовий фінансовий стан |
| – платіжні засоби | – коефіцієнт фінансової стійкості |
| – коефіцієнт оборотності балансу | – коефіцієнт фінансової автономії |
| – коефіцієнт маневреності власних коштів | – коефіцієнт фінансової залежності |
| – коефіцієнт граничного рівня прибутку від основної операційної діяльності | – коефіцієнт забезпечення кредиту |
| – коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства | – оборотність дебіторської заборгованості |
| – коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку | – оборотність кредиторської заборгованості |
| – критичний коефіцієнт рентабельності | – коефіцієнт граничного рівня валового прибутку |
| – принцип корисності | – коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів |
| – принцип попиту та пропозиції | – коефіцієнт віддачі від інвестиційного капіталу |
| – принцип заміщення | – принцип найбільш ефективного використання |
| – принцип очікування | – витратний метод |
| – принцип внеску | – метод капіталізованого доходу або дисконтованого наявного потоку |
| – метод порівняння продажів | |
| – строкові зобов'язання | |

9.1. Сутність поняття фінансового стану підприємства

Фінансовий стан – це один з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Забезпеченість фінансовими ресурсами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення виробничих показників, підвищення ефективності застосування засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій.

В той же час на фінансовий стан підприємства впливають усі види його діяльності – комерційна, виробнича, фінансово-господарська. Позитивно впливає на нього, перш за все, безперервний випуск і реалізація високоякісної конкурентоспроможної продукції. Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

При успішному виконанні та перевиконанні плану виробництва та реалізації продукції, зниженні її собівартості підприємство одержує надплановий прибуток, утворюються додаткові джерела коштів, що, в кінцевому результаті, сприяє зміцненню фінансового стану підприємства. Тому резервами подальшого покращення фінансового стану підприємства є його успішна виробнича діяльність.

Але існують випадки, коли навіть успішне підприємство відчуває фінансові труднощі, які пов'язані з не досить раціональним розміщенням і використанням існуючих фінансових ресурсів. Саме тому фінансова діяльність має бути направлена на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Отже, фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії не тільки сукупності виробничо-економічних факторів, але й усіх елементів його фінансових відносин.

Разом з тим, фінансовий стан підприємства є однією з найважливіших характеристик економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів з фінансових, виробничих та інших відносин. Тому однією з основних задач фінансового аналізу є необхідність показати реальний фінансовий стан підприємства для зовнішніх партнерів, інвесторів, органів влади тощо.

Еволюція поняття „фінансовий стан» пов'язана з розвитком фінансового аналізу. Основоположником фінансового аналізу прийнято вважати француза Жака Саварі (1622–1690) [68, с. 251]. У XIX ст. ідеї Саварі були поглиблені Д. Чербоні (1827–1917), який створив вчення про синтетичне додавання та аналітичне розкладання бухгалтерських рахунків [68, с. 251–252]. Наприкінці XIX початку XX ст. почало розвиватися балансоведення – один з напрямів обліку, яке за своєю суттю є аналізом фінансового стану підприємства. В основу даного напрямку був покладений економічний аналіз балансу, а також популяризація знань про баланс. До основних західних представників зазначених течій можна віднести: П. Герстнера, І. Шера, Р. Байгеля, Е. Ремера, Брозіуса, Т. Губера та ін. Розвиток балансоведення в колишньому СРСР припадає на 20-і роки XX ст. Так, у працях А. К. Рошащовського, А. П. Рудановського, Н. А. Блатова, І. П. Николаєва та ін. була остаточно сформована методика аналізу балансу [68, с. 251–256]. У 30-ті роки відбулася трансформація аналізу балансу на аналіз господарської діяльності, коли загальне управління бухгалтерським обліком, контроль і аналіз господарської діяльності були покладені на Народний комісаріат фінансів. Аналіз усе більше відокремлювався від бухгалтерського обліку, по суті перетворюючись в техніко-економічний аналіз.

На початку 40-х років з'являються перші наукові праці з аналізу господарської діяльності (Д. П. Андріанов, М. Ф. Дячків і ін.) [68, с. 251–256]. На початку 70-х виходять перші книги з розробки методичних підходів у теорії аналізу господарської діяльності (М. І. Баканов, А. Д. Шеремет, І. І. Каракоз). Цими методичними

підходами користувалися до перебудови [68, с.251 – 256, 125, с. 406 – 407]. На початку 90-х років відбувається відродження фінансового аналізу. У його основу покладено аналіз і управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Велику увагу вчені приділяють безпосередньо аналізу фінансового стану підприємства, який починає виокремлюватися в окремий елемент фінансового аналізу. Даний напрям знайшов своє відображення у великій кількості наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. У наукових джерелах існує значна кількість підходів до визначення поняття фінансового стану підприємства, але відсутня єдина думка щодо самої сутності фінансового стану підприємства.

Так, Савицька Г.В. визначає фінансовий стан як «економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [119, с. 606]. Дане визначення розглядає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, яка визначає здатність підприємства до розвитку, що, є некоректним, оскільки «фінансовий стан» це не економічна категорія, а поняття. У цілому, дане твердження недостатньо приділяє уваги обґрунтуванню фінансового стану як економічної категорії.

Покропивний С. Ф. розглядає не фінансовий стан підприємства, а фінансово-економічний, який «характеризується рівнем прибутковості і рентабельності капіталу, фінансовою стійкістю і динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями» [57, с. 440]. На наш погляд, це твердження містить не сутність поняття фінансового стану і ґрунтується на оціночних характеристиках, тобто показниках, що його характеризують. Дане визначення, розкриває основні елементи аналізу, тобто виділяє основні складові фінансового стану підприємства.

На думку Н. В. Колчіної фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності [147, с. 261].

М. Н. Крейніна вважає, що фінансовий стан – це сукупність показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [80, с. 4].

А. М. Литовських визначає фінансовий стан господарюючого суб'єкта, як характеристику його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), викорис-

тання фінансових ресурсів та капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами [88, с. 6].

О. В. Грищенко під фінансовим станом розуміє здатність підприємства фінансувати свою діяльність [47, с. 12]. А. М. Поддєрьогін вважає, що 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 [159, с. 282].

Крутик А. Б. розглядає фінансовий стан підприємства як «з'ясування того, чи здатне підприємство відповідати по своїх зобов'язаннях, як швидко кошти, вкладені в активи, можуть перетворюватися на реальні гроші, і наскільки ефективно використовується майно» [82, с. 108]. Дане визначення ототожнює поняття ліквідності та фінансового стану підприємства, що не зовсім правомірно, оскільки ліквідність є одним з елементів, що характеризує фінансовий стан підприємства, а не визначає його.

Білуха М. Т. стверджує про те, що фінансовий стан підприємства – «це його активи і пасиви, що відображають наявність і розміщення фінансових ресурсів на певну дату» [15, с. 456]. Цей підхід до сутності фінансового стану виділяє його бухгалтерський аспект і не враховує взаємозв'язку між капіталом і складом активів підприємства, а, найголовніше, не надає належного значення ефективності використання капіталу.

Білик М. Д. розглядає фінансовий стан підприємства як «реальну (фіксовану на момент часу) і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка» [13, с. 122]. Перевагою даного визначення є підкреслення кількісного аспекту фінансового стану підприємства та виокремлення його сутності та індикаторів, що його характеризують, але незважаючи на вказану перевагу неточність даного твердження полягає в ігноруванні автором ефективності використання капіталу, яка в свою чергу визначає фінансову спроможність підприємства.

Так, О. М. Бандурка визначає фінансовий стан як ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами

для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [157, с. 302].

Ю. С. Цал-Цалко вказує, що фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, які відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. У свою чергу, фінансовий стан суб'єктів господарювання прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності. Якщо господарська діяльність забезпечує прибуток, то утворюються додаткові джерела коштів, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансового становища підприємства [166, с. 4–5].

Найбільш широко визначення фінансового стану підприємства наведено в Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [13, с. 118] та підручнику «Фінанси підприємств» [152, с. 328–329], у яких фінансовий стан підприємства визначається як «комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин і визначається сукупністю виробничо-господарських факторів, характеризується системою моделей, методів і показників, які відбивають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів». Виходячи з даного твердження, можна говорити, що фінансовий стан підприємства характеризується певною системою показників, які базуються на відносних показниках координації та розподілу, проте треба брати до уваги, що рівень або значення вказаних показників є похідними величинами, які залежать від структури активів та капіталу підприємства, обумовлених ефективністю використання останнього.

Фінансовий стан підприємства є дуже містким поняттям. Для його характеристики у економічній літературі досить часто застосовуються такі критерії, як:

- фінансова стійкість підприємства – такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику [123, с. 285];
- платоспроможність – здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

- кредитоспроможність – здатність до отримання кредитів та їх своєчасного погашення за рахунок власних коштів та інших фінансових ресурсів;
- прибутковість роботи підприємства;
- оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувань;
- раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові й непродуктивні витрати [157, с. 303];
- наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімального необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції [74, с. 354];
- ліквідність балансу – ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань [123, с. 286].

Фінансовому стану підприємства притаманні внутрішні протиріччя, пов'язані з найбільш ефективним розміщенням власних і позикових фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку. Так, для забезпечення певного рівня фінансової незалежності підприємству необхідно мати достатній обсяг власного капіталу, за рахунок якого фінансуються необоротні та частина оборотних активів, що призводить до скорочення платоспроможності та зменшення рівня ліквідності. Збільшити рівень ліквідності можна шляхом вкладення фінансових ресурсів у абсолютно ліквідні активи, що негативно впливає на ефективність використання капіталу. В свою чергу, збільшити рівень прибутковості підприємства дозволяє здійснення капітальних інвестицій за рахунок позикового капіталу, але залучення останнього негативно позначається на рівні фінансової незалежності. Таким чином, за існування низки протиріч та протилежностей, що мають місце, відбувається перехід підприємства з одного типу фінансового стану до іншого.

Розглядаючи фінансовий стан як систему, можна виокремити окремі його складові, аналіз яких, по суті, і є аналізом фінансового стану підприємства. На наш погляд, до основних елементів, які характеризують фінансовий стан, слід віднести: ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ефективність використання капіталу. Одночасно зазначені елементи фінансового стану за своєю суттю є окремими економічними поняттями, що характеризують окремі аспекти діяльності суб'єкта господарювання. Ці складові фінансового стану, кожна окремо, мають свою методичну базу, систему фінансових показників та факторів, які на них впливають. Водночас не можна стверджувати, що кожний елемент функціонує окремо і не пов'язаний зі зміною іншого, адже вказані елементи перебувають в певній залежності один від одного. Таким чином, можемо говорити про те, що виділені елементи самі по собі вже є окремою системою з певними зв'язками, і тому стосовно фінансового стану є підсистемами.

Фінансовий стан підприємства – сукупність його підсистем, що відображають тенденції змін структури активів і пасивів, обумовлених використанням капіталу та впливом внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства (рис. 9.1).

Як видно з рисунку 9.1 виділяються декілька рівнів впливу ендегенних і екзогенних факторів на фінансовий стан підприємства. Так, безпосередньо оцінка фінансового стану залежить від рівня доходу і прибутку підприємства, та структури капіталу і активів. Дані фактори визначають рівень фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ефективності використання капіталу. Зовнішні фактори непрямо впливають на загальну оцінку фінансового стану. Так, вплив екзогенних факторів на загальний рівень фінансового стану можна оцінити як непрямий, оскільки кількісний вираз впливу того або іншого фактору неможливий, але зазначені фактори безпосередньо впливають на внутрішнє середовище функціонування підприємства, а показники що її характеризують вже напряму впливають на фінансовий стан підприємства. Тобто, вплив зовнішніх факторів по більшому ступеню носить непрямий вплив.

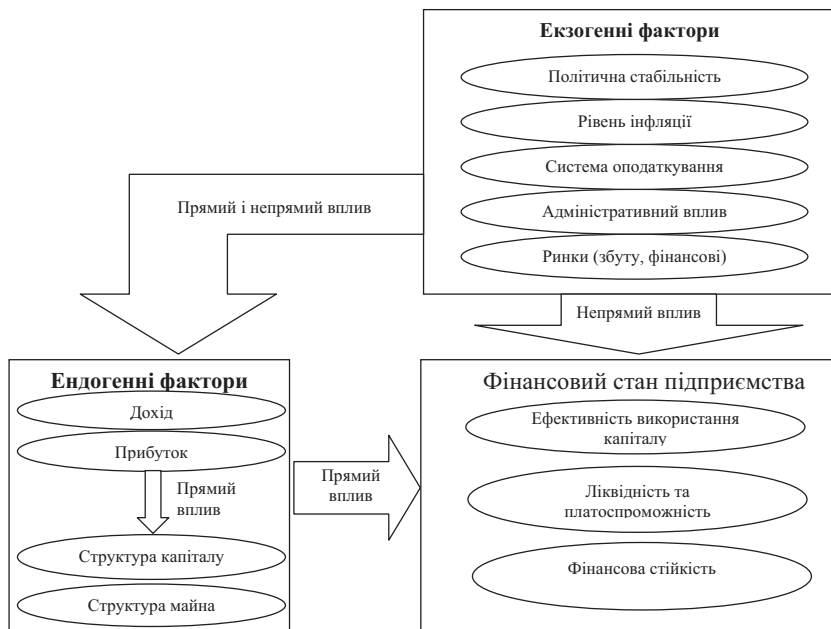


Рис. 9.1. Фінансовий стан як система взаємопов'язаних елементів

Брак або неправильне формування і використання активів може виявитись головною причиною несвоечасності оплати за боргованості поставачальників за одержані сировину й матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької діяльності необхідними ресурсами, а, отже, й погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та найманими працівниками. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання.

9.2. Показники фінансового стану підприємства

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Ясна річ, що в доброму фінансовому стані зацікавлене передусім саме підприємство. Однак, фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес.

Дослідження чисельних літературних джерел із області фінансового аналізу об'єктів промисловості відкриває можливість виділити певне коло економічних показників діяльності підприємства, які теоретично можна розглядати в ролі чинників-симптомів латентного поняття, що вивчається. Ми пропонуємо наступну класифікацію і загальний порядок розрахунку комплексу основних оціночних показників фінансового стану підприємства, з яких, залежно від конкретної мети аналізу вибирають відповідну кількість та види таких показників (табл. 9.1).

У цілому таблиця 9.1 включає 57 показників, призначених для детальної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства. Однак це не означає, що систематичний аналіз фінансового стану підприємства завжди має здійснюватись за всіма цими чинниками-симптомами. Також треба зауважити, що при оцінці фінансового стану підприємства можуть бути використані й інші економічні ознаки.

Таблиця 9.1. Класифікація і загальний порядок розрахунку основних показників фінансового стану підприємства

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
1	Показники оцінки майнового стану підприємства	
1.1	Сума господарських коштів у підприємства	Валюта балансу
1.2	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос}}{\text{Первинна вартість основних засобів за балансом}}$
1.4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується}}$
1.5	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули в періоді, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується}}$
2	Показники прибутковості	
2.1	Прибутковість інвестицій у звичайні акції	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\left(\text{Зобов'язання перед акціонерами} \right) - \left(\text{Загальна вартість акцій} \right)} \cdot 100\%$
2.2	Прибутковість інвестицій у фірму	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{Інвестиції}} \cdot 100\%$
2.3	Головний показник прибутковості	$\left(\text{Валюта балансу} \right) - \left(\text{Нематеріальні активи} \right) \cdot 100\%$

Продовження табл. 9.1

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
2.4	Прибутковість активів	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\left(\begin{array}{c} \text{Валюта} \\ \text{балансу} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{Нематеріальні} \\ \text{активи} \end{array} \right)} \cdot 100\%$
2.5	Обертання необоротних активів	$\frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$
2.6	Прибутковість операційної діяльності	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Обсяг випуску продукції}} \cdot 100\%$
3	Показники ліквідності та платоспроможності	
3.1	Величина власного капіталу	Підсумок звіту про власний капітал (форма 4)
3.2	Маневреність грошових коштів	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Власний капітал}}$
3.3	Загальний коефіцієнт ліквідності	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.4	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.6	Частка оборотних коштів у активах	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Валюта балансу}}$
3.7	Частка запасів в оборотних активах	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Оборотні активи}}$

Продовження табл. 9.1

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
3.8	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}}$
3.9	Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{Стабільні джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}}$
3.10	Коефіцієнт критичної оцінки	$\frac{[\text{Гроші}] + \left(\frac{\text{Ринкові цінні папери}}{\text{}} \right) + \left(\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{}} \right)}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.11	Період інкасації дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{[\text{Продаж у кредит}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.12	Тривалість кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{[\text{Закупівлі}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.13	Співвідношення довгострокових зобов'язань кредиторам та довгострокових джерел фінансування (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\left(\frac{\text{Зобов'язання перед учасниками}}{\text{}} \right) - \left(\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{}} \right)}$
3.14	Коефіцієнт поточної заборгованості	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами}}$
3.15	Співвідношення грошових потоків та заборгованості кредиторам	$\frac{\text{Вхідні грошові потоки}}{\text{Заборгованість кредиторам}}$
3.16	Співвідношення грошових потоків та довгострокових зобов'язань кредиторам	$\frac{\text{Вхідні грошові потоки}}{\text{Довгострокові пасиви}}$

Продовження табл. 9.1

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
3.17	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власний капітал}}$
3.18	Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$
3.19	Обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Продаж}}{\text{Матеріальні запаси}}$
4	Показники фінансової стійкості підприємства	
4.1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
4.2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власний капітал}}$
4.3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{[\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}{[\text{Власний капітал}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}$
4.4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$
4.5	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майна підприємства	$\frac{[\text{Вартість основних засобів}] - [\text{Сума накопиченої амортизації}]}{\text{Валюта балансу}}$
4.6	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
4.7	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}}$

Продовження табл. 9.1

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
4.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
4.9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{[\text{Довгострокові зобов'язання}] + [\text{Власний капітал}]}$
4.10	Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}}$
4.11	Показник заборгованості акціонерам	$\frac{\text{Усього заборгованості акціонерам}}{\text{Валюта балансу}}$
5	Показники рентабельності підприємства	
5.1	Рентабельність продажу	$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}$
5.2	Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Витрати на виробництво продукції та її реалізацію}}$
5.3	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$
5.4	Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}}$
5.5	Рентабельність усього капіталу підприємства	$\frac{\text{Загальний прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$
5.6	Рентабельність перманентного (змінного) капіталу	$\frac{\text{Загальний прибуток}}{\text{Власний капітал}}$

Продовження табл. 9.1

№	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело вихідних даних
6	Показники ділової активності	
6.1	Загальний оборот капіталу	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
6.2	Обертання мобільних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Поточні активи}}$
6.3	Обертання матеріальних оборотних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Оборотні активи}}$
6.4	Обертання готової продукції	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$
6.5	Обертання дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
6.6	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360^\circ \text{ Дебіторська заборгованість}}{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}$
6.7	Обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
6.8	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360^\circ \text{ Кредиторська заборгованість}}{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}$
6.9	Фондовіддача необоротних активів	$\frac{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$
6.10	Обертання власного капіталу	$\frac{\text{Дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Власний капітал}}$

Залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс чинників-симптомів та напрямків аналізу фінансового стану

підприємства. Слід підкреслити, що вся кількість показників фінансового стану підприємства перебуває у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні економічні ознаки.

На підставі таблиці 9.1 структуру латентного показника «фінансовий стан» підприємства представляють наступним чином (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Структура латентного показника «фінансовий стан» підприємства *

** (маленькі кола характеризують чинники-симптоми, що безпосередньо спостерігаються або розраховуються)*

Це означає, що реальна структура поняття «фінансовий стан» підприємства містить окремі узагальнюючі показники («майновий стан», «фінансова стійкість», «ліквідність» і т. ін.), котрі за своєю суттю теж є латентними, оскільки кожен з них не може бути вичерпно охарактеризований лише однією економічною ознакою.

Так, показники майнового стану підприємства включають 5 розрахункових величин, показники рентабельності і прибутковості – по 6, показники ділової активності – 10, показники фінансової стійкості – 11, показники ліквідності та платоспроможності – 19 (табл. 9.1).

Переважна більшість вказаних розрахункових чинників-симптомів являє собою фінансові коефіцієнти, тобто відносні величини, які відображають пропорції між певними елементами виробничо-фінансової системи підприємства. Перевагою фінансових коефіцієнтів у порівнянні з абсолютними величинами є те, що вони віддзеркалюють ефективність використання тих чи інших виробничих ресурсів, дозволяють елімінувати інфляцію. Останній момент особливо актуальний в умовах ринкової економіки при аналізі фінансового стану підприємства в динаміці. Відповідні фінансові коефіцієнти можуть зіставлятися з якою-небудь базою, наприклад:

- загальноприйнятими нормативними параметрами;
- середньогалузевими показниками;
- аналогічними ознаками попередніх періодів;
- показниками конкуруючих підприємств;
- світовими досягненнями в даній галузі.

Фінансові коефіцієнти відіграють провідну роль у фінансовому аналізі, оскільки вони є основою для оцінки фінансового стану підприємства з боку його зовнішніх партнерів – акціонерів, кредиторів тощо.

Розглянемо докладніше розрахунок і порівняння з нормативними значеннями деяких найважливіших чинників-симптомів фінансового стану підприємства.

Однією з головних характеристик фінансового стану підприємства є стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана, перш за все, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів. Фінансова стійкість підприємства забезпечує вільне маневрування грошовими коштами шляхом їх ефективного використання, сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції.

Аналіз стійкості фінансового стану підприємства дозволяє відповісти на питання: наскільки правильно підприємство керує своїми фінансовими ресурсами протягом певного періоду. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потре-

бам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності і відсутності у нього засобів для розвитку виробництва, а надмірна – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами. Таким чином, суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

У економічній практиці існує дві основні групи показників фінансової стійкості підприємства, в процесі розрахунку яких застосовуються:

- 1) дані про джерела фінансування;
- 2) результати дослідження напрямків використання коштів.

Друга група є більш повною та, з економічної точки зору, більш обґрунтованою, тому при оцінці фінансового стану підприємства використовуються як коефіцієнти, розраховані за витратами (пасивам балансу), так і коефіцієнти, що відображають зв'язок між джерелами формування засобів підприємства та структурою їх використання.

Дану групу показників фінансової стійкості підприємства можна розділити на дві підгрупи:

- 1) коефіцієнти фінансової стійкості:
 - а) коефіцієнти капіталізації;
 - б) коефіцієнти покриття;
- 2) показники типу фінансової стійкості.

Коефіцієнти капіталізації характеризують фінансовий стан підприємства з позиції структури джерел формування коштів. Серед таких коефіцієнтів можна виділити:

- 1) Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) ($K_{\text{авт}}$):

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Усього джерел}}.$$

Кавт змінюється в межах від 0 до 1 і відображає частку власних коштів підприємства в загальній сумі авансованих коштів. Якщо коефіцієнт фінансової автономії зростає, то більшою стає фінансова стійкість підприємства та його незалежність від кредиторів. Оптимальне значення даного коефіцієнта знаходиться в області, де $K_{\text{авт}} \geq 0,5$.

Мінімальне нормальне значення $K_{\text{авт}} = 0,5$ свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

2) Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\text{зал.}}$):

$$K_{\text{зал.}} = \frac{\text{Усього джерел}}{\text{Власний капітал}}.$$

Цей показник – обернений до $K_{\text{авт}}$, тому $1 \leq K_{\text{зал.}} \leq +\infty$. Очевидно, що з урахуванням області оптимальних значень коефіцієнта фінансової автономії $K_{\text{авт}} \geq 0,5$, значення $K_{\text{зал.}}$ повинно бути не більше 2.

3) Коефіцієнт фінансового ризику доповнює коефіцієнт автономії (фінансової залежності) ($K_{\text{фін.риз.}}$):

$$K_{\text{фін.риз.}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}.$$

Якщо нормальне мінімальне значення $K_{\text{авт}} = 0,5$, то обсяги позикових і власних коштів співпадають, тобто $K_{\text{фін.риз.}} = 1$. Взагалі його значення показує, скільки позикових коштів припадає на 1 грн власного капіталу. Ріст даного показника в області $K_{\text{фін.риз.}} > 1$ сигналізує про деяке зниження фінансової стійкості підприємства, і навпаки.

4) Коефіцієнт мобільності власного капіталу ($K_{\text{моб.}}$):

$$K_{\text{моб.}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}.$$

За умов збереження мінімальної фінансової стійкості значення $K_{\text{моб.}}$ повинно бути більше 0,5.

Коефіцієнти покриття характеризують фінансову стійкість з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел залучених коштів. Серед таких коефіцієнтів можна виділити:

1) Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень ($K_{\text{п.д.в.}}$):

$$K_{\text{п.д.в.}} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Необоротні активи}}.$$

Він показує, яка частка необоротних активів профінансована чужими коштами, тобто, не належить підприємству. $K_{\text{п.д.в.}}$ розраховують, припустивши, що довгострокові пасиви використовують для фінансування основних засобів, капітальних вкладень та інших необоротних активів. Ріст даного коефіцієнта вказує на зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і погіршення його фінансової стійкості.

2) Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{\text{д.з.з.к.}}$):

$$K_{\text{д.з.з.к.}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}.$$

Використовується для характеристики структури джерел коштів та відбиває тенденції у зміні окремих їх груп. Значення $K_{\text{д.з.з.к.}}$ показує частку довгострокових позик у сукупних стабільних джерелах фінансування. Збільшення цього показника в динаміці є негативною тенденцією і означає, що з позицій довгострокової перспективи підприємство все більше й більше залежить від зовнішніх чинників.

3) Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел ($K_{\text{ф.н.к.д.}}$):

$$K_{\text{ф.н.к.д.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}.$$

Що стосується ступеня залучення позикових коштів, то в зарубіжній практиці існують різні думки. Найпоширенішою є думка про те, що частка власного капіталу в загальній сумі джерел довгострокового фінансування $K_{\text{ф.н.к.д.}}$ має бути досить великою, при цьому нижню межу означено на рівні 0,6 (60 %). При більш низькому рівні цього показника рентабельність власного капіталу не буде відповідати визнаним оптимальним значенням. Водночас у підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори вкладають свої кошти більш охоче.

За ознакою незалежності підприємства з фінансової точки зору виділяють чотири типи його фінансової стійкості [6]:

- абсолютна стійкість;
- нормальна стійкість;
- нестійкий стан;
- кризовий стан.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів – запасів (З). Для характеристики джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів) використовуються наступні абсолютні величини, які характеризують види джерел:

- власні оборотні кошти ($B_{\text{л.об.к.}}$);
- власні оборотні кошти і довгострокові позикові джерела формування запасів ($B_{\text{л.об.к.дз}}$).

Загальна величина основних джерел формування запасів (КЗ), яка розраховується за наступною формулою:

$$КЗ = B_{\text{л.об.к.дз}} + \text{Короткострокові кредити}$$

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами формування:

1) надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів ($\pm \Phi_c$):

$$\pm \Phi_c = B_{\text{л.об.к.}} - З$$

2) надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів та довгострокових займаних джерел формування запасів ($\pm \Phi_t$):

$$\pm \Phi_t = B_{\text{л.об.к.дз}} - З$$

3) надлишок (+) або нестача (–) загальної величини основних джерел формування запасів ($\pm \Phi_o$):

$$\pm \Phi_o = КЗ - З$$

Після проведення розрахунків наведених вище показників підприємство може характеризуватися одним з чотирьох типів фінансової стійкості, які визначені у таблиця 9.2.

Наступною важливою групою показників, які характеризують фінансовий стан підприємства у короткостроковому періоді, є показники ліквідності та платоспроможності.

Показники платоспроможності та ліквідності використовують не лише самі підприємства, а й зовнішні інвестори.

Таблиця 9.2. Типи фінансової стійкості підприємства

Показники	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий стан	кризовий стан
$F_c = \text{Вл.Об.К.} - З$	$F_c > 0$	$F_c < 0$	$F_c < 0$	$F_c < 0$
$F_T = \text{Вл.Об.К.ДЗ} - З$	$F_T > 0$	$F_T > 0$	$F_T < 0$	$F_T < 0$
$F_o = \text{КЗ.} - З$	$F_o > 0$	$F_o > 0$	$F_o > 0$	$F_o < 0$

Ці показники віддзеркалюють можливість своєчасного та повного проведення розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами.

Під платоспроможністю розуміють наявність грошових коштів та їх еквівалентів у кількості, достатній для розрахунків по кредиторській заборгованості, яка вимагає негайної оплати.

Поняття ліквідності більш містке у порівнянні з поняттям платоспроможності. Від ступеня ліквідності активів підприємства залежить його платоспроможність. У той же час ліквідність характеризує не лише поточний стан активів, а й перспективний.

Ліквідність проявляється у здатності підприємства перетворювати свої активи у грошові кошти для покриття всіх необхідних платежів з настанням термінів їхньої сплати. Підприємство може бути ліквідним більшою чи меншою мірою, оскільки до складу поточних активів входять різномірні оборотні кошти, серед яких є як такі, що швидко можна реалізувати, так і такі, які реалізуються важко для погашення зовнішньої заборгованості.

Аналіз показників ліквідності полягає у порівнянні засобів по активах, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розташованих у порядку спадання ліквідності, з обов'язками по пасивах, згрупованими за строками їх погашення і розташованими у порядку зростання таких строків. У залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення у грошові кошти, активи підприємства поділяють на наступні групи:

A1 – найбільш ліквідні активи (усі статті грошових коштів підприємства та поточні фінансові інвестиції);

A2 – активи, для перетворення яких у грошову форму потрібен більш тривалий період (дебіторська заборгованість підприємств зі стійким фінансовим станом; платежі, що очікуються у встановлений термін; запаси товарно-матеріальних цінностей, котрі користуються підвищеним попитом; готова продукція, яка користується підвищеним попитом; інші оборотні активи);

A3 – активи, котрі можна реалізувати повільно (виробничі запаси, витрати на незавершене виробництво, готова продукція, товари, витрати майбутніх періодів, дебіторська заборгованість, термін сплати якої давно минув);

A4 – активи, реалізація яких пов'язана з труднощами (необоротні активи підприємства).

Пасиви групуються за ступенем зростання термінів погашення підприємства наступним чином:

П1 – найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; позики, що непогашені в строк; інші поточні зобов'язання);

П2 – короткострокові пасиви (короткострокові кредити банків, які слід погасити протягом 12 місяців після звітної дати; поточні зобов'язання за розрахунками; інші поточні зобов'язання);

П3 – довгострокові пасиви (довгострокові кредити банків; довгострокові фінансові зобов'язання; доходи майбутніх періодів);

П4 – постійні стійкі пасиви (власний капітал).

Для визначення ліквідності підприємства слід порівняти підсумки за кожною групою активів і пасивів. Воно вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні нерівності:

$$A1 > P1; A2 > P2; A3 > P3; A4 < P4.$$

Більш детально характеризують ліквідність підприємства фінансові коефіцієнти. За їх допомогою можна знайти відповідь на питання, чи здатне підприємство вчасно виконати свої короткострокові зобов'язання. Це торкається найбільш ліквідної частини майна підприємства і його зобов'язань з якнайменшим терміном оплати. Показники ліквідності розкривають характер відношення між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями

(поточними пасивами) і відображають здатність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Серед коефіцієнтів ліквідності можна назвати наступні:

1) Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття, current ratio, чи квота оборотних коштів, working capital ratio).

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, скільки разів короткострокові зобов'язання покриваються оборотними активами компанії, тобто скільки разів підприємство здатне задовольнити вимоги кредиторів, якщо оберне в готівку всі активи, що є в його розпорядженні на даний момент часу.

Якщо у підприємства з'являються певні фінансові ускладнення, зрозуміло, воно погашає заборгованість набагато повільніше; необхідно знаходити додаткові ресурси (короткострокові банківські кредити), відкладати торгові платежі тощо. Якщо короткострокові пасиви зростають швидше, ніж оборотні активи, коефіцієнт поточної ліквідності зменшується, що свідчить про наявність у підприємства проблем з ліквідністю.

Коефіцієнт поточної ліквідності залежить від розміру окремих активів та від тривалості циклу їх обороту. Чим довший цей цикл, тим, здавалося б, вищий «рівень безпеки» підприємства. Проте, необхідно відділити реальні активи від тих, які лише формально покращують даний показник, але насправді не спричиняють ефективного впливу на діяльність підприємства. Таким чином, коефіцієнт поточної ліквідності залежить від структури запасів і від їх правильної (фактичної) оцінки з погляду їх ліквідності; від структури дебіторської заборгованості, що підлягає погашенню у зв'язку із закінченням терміну давності, ненадійних боргів та ін.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, в якому об'ємі короткострокові зобов'язання покриті короткостроковими активами, які повинні бути обернені в готівку за період, приблизно відповідний терміну погашення короткострокової заборгованості. Отже, даний показник вимірює здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Згідно із загальноприйнятими стандартами, значення цього коефіцієнта повинно знаходитися в межах від 1 до 2. Нижня межа обумовлена тим, що поточних активів повинно бути щонайменше достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, інакше підприємство може виявитися неплатоспроможним по цьому виду кредиту. Перевищення оборотних активів над короткострокови-

ми зобов'язаннями більш ніж у два рази вважається також небажаним, оскільки свідчить про нераціональне вкладення підприємством у свої засоби і неефективне їх використання. Крім того, особлива увага при аналізі цього коефіцієнта звертається на його динаміку.

Використовуючи наведену вище класифікацію активів та пасивів, формулу розрахунку даного коефіцієнта можна представити у вигляді:

$$K_{\text{поточн.лікв.}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}.$$

2) Коефіцієнт критичної (швидкої) ліквідності (acid test, quick ratio).

Не всі активи підприємства однаково ліквідні. Найменш ліквідними із оборотних активів із найповільнішим оборотом можна назвати запаси. Грошові кошти можуть служити безпосереднім джерелом виплати поточних зобов'язань, а запаси можуть бути використані для цієї мети лише після їх реалізації, що припускає не тільки наявність покупця, але і наявність у покупця грошових коштів. Сюди відносяться запаси не тільки готової продукції, але і напівфабрикатів, сировини, матеріалів і т. ін. Застійність готових виробів може порушити реалізованість запасів. Тому при вимірюванні здатності виконати зобов'язання, при тестуванні ліквідності за станом на певний момент запаси виключаються.

Оптимальне значення даного показника знаходиться в межах від 0,8 до 1.

Коефіцієнт критичної ліквідності розраховується за формулою:

$$K_{\text{крит.лікв.}} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}.$$

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошової платоспроможності).

Найбільш ліквідними з оборотних коштів є грошові кошти, які має у своєму розпорядженні підприємство на рахунках у банку та в касі, а також у вигляді цінних паперів. Відношення грошових коштів до короткострокових зобов'язань називається коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Це найжорсткіший критерій платоспро-

можності, він показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою:

$$K_{\text{абс.лікв.}} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{A1}{\Pi1 + \Pi2}.$$

Вважається, що значення цього коефіцієнта не повинно опускатися нижче 0,2. Оптимальне значення знаходиться в межах від 0,2 до 0,35.

4) Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується за формулою:

$$K_{\text{заг.лікв.}} = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{\Pi1 + 0,5\Pi2 + 0,3\Pi3}.$$

Він відображає спроможність підприємства покрити всі свої зобов'язання (короткострокові та довгострокові) всіма активами. Оптимальне значення коефіцієнта знаходиться в області, де $K_{\text{заг.лікв.}} > 1$.

Важливою складовою показників фінансового стану підприємства будь-якої сфери діяльності і форми власності є коефіцієнти його прибутковості та рентабельності. Для відображення цієї сторони латентної ознаки, що вивчається, розраховуються наступні показники:

1) Прибутковість всіх активів ($\Pi_{\text{акт.}}$):

$$\Pi_{\text{акт.}} = \frac{\text{Сума чистого прибутку (прибутку після сплати податку)}}{\text{Середня вартість активів}}.$$

Даний коефіцієнт показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Зниження прибутковості всіх використовуваних активів свідчить про падіння попиту.

2) Рентабельність власного капіталу ($P_{\text{вл.к.}}$):

$$P_{\text{вл.к.}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}.$$

Цей коефіцієнт характеризує прибуток, який отримує підприємство з кожної гривні власного капіталу.

3) Прибутковість поточних активів ($\Pi_{\text{поточн.акт.}}$):

$$\Pi_{\text{поточн.акт.}} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня вартість поточних активів}}.$$

Прибутковість поточних активів віддзеркалює ефективність використання оборотних коштів підприємства.

4) Рентабельність основних фондів ($P_{\text{осн.ф.}}$):

$$P_{\text{осн.ф.}} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Середня вартість основних фондів}}.$$

Даний коефіцієнт показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в основні засоби.

5) Прибутковість реалізації (продажу) продукції ($\Pi_{\text{пр.}}$):

$$\Pi_{\text{пр.}} = \frac{\text{Сума чистого прибутку}}{\text{Обсяг реалізованої продукції}}.$$

Наведений коефіцієнт характеризує прибуток, який отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції. Він може слугувати орієнтиром при оцінці покупної спроможності продукції, оскільки зниження прибутковості реалізованої продукції може означати й зниження попиту на неї.

Суттєвою групою показників фінансового стану підприємства є показники ділової активності, вивчення яких дозволяє оцінити в динаміці оборотність усього власного капіталу, мобільність обігових коштів, готової продукції, дебіторської та кредиторської заборгованостей.

За допомогою цих показників можна з'ясувати, наскільки об'єм окремих видів активів відповідає справжній або майбутній господарсько-економічній діяльності підприємства. Будь-який господарський об'єкт повинен мати у своєму розпорядженні грошові ресурси для фінансування необхідних активів: засобів виробництва, матеріалів, технологій і т.п. Якщо у підприємства дуже багато активів, то прибуток знаходиться під тиском надмірно високого

процентного навантаження. З другого боку, маючи в своєму розпорядженні невелику кількість виробничих активів, підприємство вимушене відмовлятися від багатьох комерційних вигідних можливостей.

Показники ділової активності – комбіновані величини, в основі яких лежить швидкість обороту засобів підприємства. Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту засобів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Ділову активність підприємства зазвичай відображають за допомогою наступних показників:

- 1) Загальний коефіцієнт оборотності капіталу ($K_{o.k.}$):

$$K_{o.k.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Підсумок балансу}}.$$

- 2) Коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{o.o.a.}$):

$$K_{o.o.a.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня вартість оборотних активів}}.$$

- 3) Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{o.v.k.}$):

$$K_{o.v.k.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня величина власного капіталу}}.$$

- 4) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{o.d.z.}$):

$$K_{o.d.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня за період дебіторська заборгованість}}.$$

- 5) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{o.k.z.}$):

$$K_{o.k.z.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня за період кредиторська заборгованість}}.$$

6) Середній строк обороту дебіторської заборгованості ($T_{\text{о.д.з.}}$):

$$T_{\text{о.д.з.}} = \frac{365 \text{ днів}}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}.$$

7) Середній строк обороту кредиторської заборгованості ($T_{\text{о.к.з.}}$):

$$T_{\text{о.к.з.}} = \frac{365 \text{ днів}}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}.$$

Таким чином, наведений перелік чинників-симптомів латентного показника «фінансовий стан» підприємства на основі дослідження окремих груп (фінансової стійкості; ліквідності та платоспроможності; прибутковості та рентабельності; ділової активності тощо) вказує на багатогранність економічного явища, що вивчається.

9.3. Ліквідність підприємства

У загальному розумінні ліквідність – це здатність цінностей легко перетворюватись на гроші, тобто абсолютно ліквідні засоби. Ліквідність можна розглядати у двох аспектах:

- який час, необхідний для продажу активу;
- яку суму, одержану від продажу активу.

Ці аспекти тісно пов'язані між собою. Досить часто активи можна продати за короткий час, але зі значною знижкою у ціні. Тому ліквідність – це здатність і швидкість підприємства перетворювати свої активи на гроші для покриття своїх зобов'язань у міру настання строків їх погашення.

|| **Ліквідність підприємства** – це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Вона характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Результат розраховується як коефіцієнт ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності.

Для визначення спроможності підприємства погасити свої зобов'язання необхідно:

- проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, а також виплати дивідендів;
- проаналізувати структуру кредиторської заборгованості підприємства; визначити, є вона «стійкою» чи простроченою, тобто такою, термін погашення якої минув.

Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчатиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.

Фактичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності вважається нормальним у межах 0,2-0,35.

Усі активи підприємства у залежності від ступеня їхньої ліквідності можна згрупувати наступним чином:

Найбільш ліквідні активи (A_1) – суми по всіх статтях грошових коштів та їх еквівалентів, які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно. До цієї групи належать також поточні фінансові інвестиції (цінні папери).

Активи, що швидко реалізуються (A_2) – активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен певний час. До цієї групи активів можна включити дебіторську заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів кваліфікації фінансових працівників, взаємовідносин підприємства з контрагентами та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям тощо.

Активи, що повільно реалізуються (A_3). Найменш ліквідними активами є запаси. Ліквідність цієї групи залежить від своєчасності відвантаження продукції, швидкості і правильності оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу в банку, а також від якості та попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форми розрахунків та ін.

Активи, що важко реалізуються (A_4) – активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу.

Перші три групи активів є більш ліквідними, ніж інше майно підприємства.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.

Ліквідність балансу залежить від ступеня відповідності величини наявних платіжних коштів величині боргових зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки по кожній групі активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$$\begin{aligned} A_1 &\geq P_1; \\ A_2 &\geq P_2; \\ A_3 &\geq P_3; \\ A_4 &\leq P_4; \end{aligned}$$

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується і остання нерівність. Це означає наявність у підприємства власних оборотних коштів – тобто дотримується мінімальна умова його фінансової стійкості.

9.4. Платоспроможність підприємства

Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.

Коли підприємство має добрий фінансовий стан, воно платоспроможне.

При дослідженні поточної платоспроможності порівнюються суми платіжних засобів підприємства і строкові зобов'язання.

Платіжні засоби – грошові кошти, короткострокові цінні папери та частину дебіторської заборгованості, щодо надходження якої є гарантія.

Строкові зобов'язання включають короткострокові кредити банків та короткострокову кредиторську заборгованість.

Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства у широкому розумінні. Неплатоспроможність можна визначити візуально по балансу (відсутність грошей на рахунках, наявність простроченої кредиторської заборгованості, тривале порушення термінів виплати заробітної плати).

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом порівняння наявності і надходження коштів із платежами першої необхідності. Найбільш чітко платоспроможність виявляється при аналізі її за відносно короткий строк (тиждень, півмісяця). Платоспроможність виражається коефіцієнтом платоспроможності, тобто співвідношенням наявних грошових коштів із сумою термінових платежів на визначену дату або на очікуваний період.

Якщо коефіцієнт платоспроможності дорівнює або перевищує одиницю, це означає, що господарючий суб'єкт платоспроможний. Якщо він менше одиниці, то в процесі аналізу слід встановити причини нестачі платіжних коштів (зниження зростання обсягу виручки, доходів, прибутків, невірне використання оборотних коштів, наприклад великі запаси сировини, товарів, готової продукції).

Головними причинами неплатоспроможності підприємства є:

- помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості;
- невиконання замовлень;
- неконтрольоване зростання собівартості продукції;
- втрата каналів реалізації та постійних замовників;
- неплатоспроможність покупців і замовників;
- брак власних джерел фінансування;
- інфляційні процеси;
- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси;
- низька якість фінансового планування на підприємстві;
- низька оборотність оборотних коштів.

9.5. Фінансова стійкість підприємства

Фінансово стійким вважається таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити не виправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Можна визначити такі типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна фінансова стійкість, нормальний стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Абсолютна фінансова стійкість (трапляється дуже рідко) – коли власні кошти забезпечують запаси й витрати.

Нормальний стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами.

Кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування, і підприємство наближається до межі банкрутства.

Головним у фінансовій діяльності є правильна організація і використання оборотних коштів. Тому в процесі аналізу фінансового стану питанням раціонального використання оборотних коштів приділяється первинна увага.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на підставі комплексу таких показників.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{\text{фс}}$) – показує частку власних джерел та залучених на тривалий строк коштів у загальних витратах підприємства, які можна використати у своїй поточній діяльності без втрат для кредиторів:

Теоретичне значення $K_{\text{фс}}$ не менше 0,6.

Коефіцієнт фінансової автономії ($K_{\text{фа}}$) – показує частку власних коштів у загальній сумі заборгованості підприємства. Визначається, як відношення власних до залучених коштів.

Теоретичне значення $K_{\text{фа}}$ не менше 0,2.

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\text{фз}}$) – показує частку залучених коштів із розрахунку на 1 гривню власних коштів позичальника:

$$K_{\text{фз}} = \frac{ЗК}{ВК},$$

де ЗК – залучені кошти (довгострокові та поточні зобов'язання);
ВК – власний капітал.

Оптимальне теоретичне значення показника не більше ніж 1,0.

Коефіцієнт оборотності балансу ($K_{\text{об}}$): відношення виручки від реалізації продукції за рік до середньої валюти балансу.

Середня валюта балансу визначається як середнє арифметичне цього показника на початок і кінець року.

Коефіцієнт маневреності власних коштів ($K_{\text{м}}$) – характеризує ступінь мобільності використання власних коштів:

$$K_{\text{м}} = \frac{ВК - АН}{ВК},$$

де ВК – власний капітал підприємства; АН – необоротні активи.

Оптимальне теоретичне значення показника $K_{\text{м}}$ не менше ніж 0,5.

Показники надійності підприємства

Коефіцієнт забезпечення кредиту ($K_{\text{з}}$) характеризує наявність, обсяг та якість забезпечення повернення кредиту.

$K_{\text{з}} = 2$ у випадках, коли забезпеченням кредиту є:

- гарантії уряду України;
- гарантії банків, зареєстрованих як юридичні особи у країнах, віднесених до категорії А;
- грошові вклади і депозити позичальника, розміщені у банку, що надає позичку.

$K_{\text{з}} = 0,5$ у випадках, коли забезпеченням кредиту є гарантії (поручительство) чи страхування ризику.

У разі, якщо забезпеченням кредиту є застава майна, коефіцієнт забезпечення визначається як відношення вартості застави до суми кредиту у відсотках.

Вартість застави визначається на підставі договору застави, сума кредиту і процентів – виходячи з кредитного договору. 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.

Оборотність дебіторської заборгованості ($O_{\text{дз}}$). Цей показник розраховується за даними річного звіту і його значення використовуються також на кварталні дати (відношення виручки від реалізації продукції за рік до середньої суми 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 набувати таких значень:

$O_{\text{дз}} = 2$ 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.

Оборотність кредиторської заборгованості ($O_{\text{кз}}$). Цей показник розраховується шляхом відношення виручки від реалізації продукції за рік до середньої суми кредиторської заборгованості.

Оборотність готової продукції ($O_{\text{гп}}$): відношення виручки від реалізації продукції за рік до обсягу виробництва продукції за звітний період.

Оцінювання показника здійснюється шляхом порівняння з попереднім періодом.

$O_{\text{гп}}$ може набувати таких значень:

$O_{\text{гп}} = 2$ у разі зменшення його значення проти попереднього періоду;

$O_{\text{гп}} = 1$ у разі, якщо його значення знаходиться на рівні попереднього періоду;

$O_{\text{гп}} = 0$ у разі збільшення його значення проти попереднього періоду.

Примітка. Для підприємств із сезонним циклом виробництва оцінка Огп здійснюється за даними річного звіту і це значення враховується при оцінюванні фінансового стану позичальника на кварталні дати.

Визначення класу позичальника. Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком підприємство-позичальник повинне бути віднесене до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність:

Клас А – підприємство з дуже стійким фінансовим станом.

Клас Б – підприємство зі стійким фінансовим станом.

Клас В – підприємство має ознаки фінансового напруження.

Клас Г – підприємство підвищеного ризику.

Клас Д – підприємство з незадовільним фінансовим станом.

Для визначення класу позичальника визначається інтегрований показник його фінансового стану, який розраховується на підставі наведених вище коефіцієнтів, їх вагових значень та вагових коефіцієнтів аналітичних груп (табл. 9.3).

Таблиця 9.3. Рейтингова шкала для визначення класу позичальника

Значення інтегрованого показника	Клас
Понад 200	А
Від 160 до 200	Б
Від 135 до 160	В
Від 110 до 135	Г
Менше 110	Д

9.6. Послідовність комплексного оцінювання фінансового стану підприємства

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

До показників задовільного фінансового стану підприємства можна віднести:

- стійку платоспроможність;

- ефективне використання капіталу;
- своєчасну організацію розрахунків;
- наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники незадовільного фінансового стану підприємства:

- неефективне розміщення коштів;
- брак власних оборотних коштів;
- наявність стійкої заборгованості за платежами;
- негативні тенденції у виробництві.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники доходності й рентабельності.

Велике значення мають аналіз структури доходів підприємства та оцінювання взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв'язок прибутку підприємства з формуючими прибуток факторами.

Доходність підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками. Абсолютний показник доходності – це сума прибутку або доходів. Відносний показник – рівень рентабельності (Р).

$$P = \frac{\Pi}{C} \cdot 100 \% ,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції (грн); C – собівартість продукції (грн).

Аналіз доходності підприємства проводиться в порівнянні з планом та попереднім періодом. За умов інфляції важливо забезпечити об'єктивність показників та запобігти їх викривленню через постійне підвищення цін, тому показники торішні приводяться у відповідність із показниками звітнього року за допомогою індексації цін.

Для оцінювання рентабельності підприємства бажано використовувати систему взаємопов'язаних показників рентабельності. З цією метою необхідно використовувати дві основні групи показників рентабельності.

1. Показники, розраховані на підставі поточних витрат (вартості продажу).

Розраховуються на базі даних бухгалтерського обліку прибутків та збитків і становлять систему таких показників:

- 1) коефіцієнт граничного рівня валового прибутку (K_1);

$$K_1 = \frac{ВП}{ЧОП} = 1 - \frac{B_{пр}}{ЧОП},$$

де ВП – сума валового прибутку; $B_{пр}$ – вартість продажу (реалізації продукції); ЧОП – чистий обсяг продажу (реалізації).

2) коефіцієнт граничного рівня прибутку від основної операційної діяльності (K_2):

$$K_2 = \frac{\Pi_{од}}{ЧОП},$$

де $\Pi_{од}$ – сума прибутку, отриманого від основної діяльності.

3) коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства – операційної, фінансової, інвестиційної (K_3):

$$K_3 = \frac{\Pi}{ЧОП},$$

де Π – сума прибутку до виплат за довгостроковими зобов'язаннями і податкових виплат.

4) коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку (K_4):

$$K_4 = \frac{ЧП}{ЧОП},$$

де ЧП – сума чистого прибутку після виплати відсоткових сум за довгостроковими зобов'язаннями та сплати податків.

5) критичний коефіцієнт рентабельності (K_5):

$$K_5 = \frac{ЧОП - ЗВ}{ЧОП},$$

де ЗВ – сума змінних витрат у складі вартості продажу.

2. Показники, розраховані у зв'язку з використанням виробничого капіталу (виробничих активів).

Розраховуються як відношення прибутку і коштів, вкладених у підприємство засновниками, акціонерами та інвесторами.

6) коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів (K_6):

$$K_6 = \frac{ЧП}{ВА},$$

де ВА – середньорічна величина всіх виробничих активів підприємства.

Він характеризує величину дохідності всього потенціалу, яким володіє підприємство. Цей показник для детальнішої оцінки може обчислюватись у різних модифікаціях: в чисельнику формули можуть використовуватись різні показники прибутку – валового, операційного, до вирахування податків і т. д.

7) коефіцієнт віддачі від інвестиційного капіталу (K_7):

$$K_7 = \frac{\Pi}{СА},$$

де СА – середньорічна сума всіх активів підприємства за мінусом короткострокових зобов'язань.

Він характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу – довгострокових інвестицій і капіталізованого прибутку підприємства;

8) коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал (K_8):

$$K_8 = \frac{ЧП}{СК},$$

де СК – середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.

9.7. Принципи та методи оцінки вартості майна підприємства

Відповідно до положень Національного стандарту № 1 оцінка майна має проводитися з дотриманням таких принципів:

- 1) *корисності*;
- 2) *попиту і пропозиції*;

- 3) заміщення;
- 4) очікування;
- 5) граничної продуктивності внеску;
- 6) найбільш ефективного використання.

Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

Принцип попиту та пропозиції відображає наявне співвідношення попиту та пропозиції на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на аналогічне майно та інші фактори, що можуть вплинути на співвідношення попиту та пропозиції на подібне майно.

Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає в тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування та розпорядження ним.

Принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності.

Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Для проведення оцінки майна застосовуються такі основні методичні підходи:

- 1) витратний (майновий);
- 2) дохідний;
- 3) порівняльний.

У Міжнародних стандартах оцінки 1 – 4 вищезазначені методи мають такі назви:

- 1) *витратний метод*;
- 2) *метод капіталізованого доходу або дисконтованого наявного потоку*;
- 3) *метод порівняння продажів*.

1) *Витратний підхід* ґрунтується на врахуванні принципів корисності та заміщення. Його застосування передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення). Витратний підхід доцільно застосовувати для проведення оцінки нерухомого майна, ринок купівлі-продажу або оренди якого є обмеженим, спеціалізованого нерухомого майна, у тому числі нерухомих пам'яток культурної спадщини, споруд, передавальних пристроїв тощо. Для визначення ринкової вартості інших об'єктів оцінки витратний підхід застосовується у разі, коли їх заміщення або відтворення фізично можливе та економічно доцільне.

Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення. *Метод прямого відтворення* полягає у визначенні вартості відтворення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення).

Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення).

За допомогою методів прямого відтворення та заміщення визначається залишкова вартість заміщення (відтворення).

Під час застосування методу прямого відтворення або методу заміщення використовуються вихідні дані про об'єкт оцінки, інформація про відтворення або заміщення об'єкта оцінки чи подібного майна в сучасних цінах або середньостатистичні показники, які узагальнюють умови його відтворення або заміщення в сучасних цінах.

Крім зазначених методів, для розрахунку величини зносу покращень об'єктів оцінки можуть використовуватися методи розбивки або строку життя.

Метод розбивки передбачає обґрунтування та визначення величини кожного виду зносу, що наявний в об'єкта, оцінки окремо.

Метод строку життя базується на обґрунтованому припущенні про залишковий строк економічного життя. При застосу-

ванні цього методу всі наявні види зносу об'єкта оцінки вважаються повністю врахованими.

Під час застосування методу строку життя сукупний знос визначається за формулою:

$$З = \text{ФВДФВ} + \text{ЗСЕЖ},$$

де ФВ – фактичний вік покращень об'єкта; ЗСЕЖ – залишковий строк економічного життя.

Коефіцієнт сукупного зносу, визначений за методом строку життя, дорівнює

$$КЗ = 1 - З.$$

Приклад 1.

Строк технічної експлуатації будівлі – 100 років; фактичний вік – 10 років; залишковий строк економічного життя – 90 років (100 – 10). Величина сукупного зносу будівлі $З = 10 / (10 + 90) = 0,10$; коефіцієнт сукупного зносу (придатності) будівлі дорівнює $0,9 (1 - 0,1)$.

Приклад 2.

Строк технічної експлуатації будівлі – 100 років; фактичний вік – 70 років; залишковий строк економічного життя – 70 років (за експертними оцінками фахівців). Строк економічного життя з урахуванням експертних оцінок фахівців становить 140 років (70 + 70). Величина сукупного зносу будівлі $З = 70 / (70 + 70) = 0,50$; коефіцієнт сукупного зносу (придатності) будівлі дорівнює $0,5 (1 - 0,5)$.

Приклад 3.

Строк технічної експлуатації будівлі – 100 років; фактичний вік – 110 років; залишковий строк економічного життя – 30 років (за експертними оцінками фахівців). Строк економічного життя з урахуванням експертних оцінок фахівців становить 140 років (110 + 30). Величина сукупного зносу будівлі $З = 110 / (110 + 30) = 0,79$; коефіцієнт сукупного зносу (придатності) будівлі дорівнює $0,21 (1 - 0,79)$.

Приклад 4.

Строк технічної експлуатації будівлі – 100 років; фактичний вік – 70 років; залишковий строк економічного життя – 70 років.

40 років тому був проведений капітальний ремонт, поточна вартість якого на дату оцінки становить 20 % від вартості заміщення (відтворення) будівлі, визначеної на дату оцінки. 20 років тому була проведена реконструкція, поточна вартість якої на дату оцінки становила 40 % від вартості заміщення (відтворення) будівлі, визначеної на дату оцінки. Залишок вартості заміщення (відтворення) будівлі за вирахуванням поточної вартості капітального ремонту та реконструкції відповідно становить 40 %.

Фактичний вік результатів капітального ремонту становить 40 років. Фактичний вік результатів реконструкції становить 20 років. Фактичний вік будівлі – 70 років.

Величина сукупного зносу будівлі $Z = (0,2 * 40 + 0,4 * 20 + 0,4 * 70) / (70 + 70) = 0,31$; коефіцієнт сукупного зносу (придатності) будівлі дорівнює $0,69 (1 - 0,31)$.

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Інформаційними джерелами для застосування дохідного підходу є відомості про фактичні й очікувані доходи та витрати об'єкта оцінки або подібного майна. Оцінювач прогнозує та обґрунтовує обсяги доходів та витрат від сучасного використання об'єкта оцінки, якщо воно є найбільш ефективним, або від можливого найбільш ефективного використання, якщо воно відрізняється від існуючого використання.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод прямої капіталізації доходу передбачає таку послідовність оціночних процедур:

- 1) прогнозування валового доходу на основі результатів аналізу зібраної інформації про оренду подібного майна з метою проведення аналізу умов оренди (розміру орендної плати та типових умов оренди) або інформації про використання подібного майна;

- 2) прогнозування операційних витрат та чистого операційного доходу (рентного доходу). Чистий операційний дохід розраховується

ся як різниця між валовим доходом та операційними витратами, рентний дохід – як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, що отримується за допомогою об'єкта, та виробничими витратами і прибутком виробника;

3) обґрунтування вибору оціночної процедури визначення ставки капіталізації та її розрахунок;

4) розрахунок вартості об'єкта оцінки шляхом ділення чистого операційного доходу або рентного доходу на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки, у тому числі вартість реверсії, підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.

Ставка капіталізації та ставка дисконту визначаються шляхом аналізу інформації про доходи від використання подібного майна та його ринкової ціни або шляхом порівняльного аналізу доходності інвестування в альтернативні об'єкти – депозити, цінні папери, майно тощо.

Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропозиції. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням витратного, дохідного та порівняльного підходів, здійснюється з урахуванням мети і принципів оцінки, що є визначальними для конкретної мети її проведення, обсягів та рівня достовірності вихідних даних та іншої інформації, яка використовувалася під час проведення оцінки.

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність дефініції «фінансовий стан підприємства».

2. Які фактори впливають на фінансовий стан підприємства?
3. Перелічіть показники оцінки майнового стану підприємства.
4. Назвіть показники прибутковості та опишіть їх формули.
5. Визначте групу показників ліквідності та платоспроможності підприємства.
6. Охарактеризуйте показники фінансової стійкості підприємства.
7. Назвіть показники рентабельності та ділової активності підприємства.
8. Як класифікують фінансову стійкість підприємства?
9. Поясніть економічну сутність дефініцій «платоспроможність та ліквідність підприємства». Які між ними відмінності?
10. Визначте показники задовільного та незадовільного фінансового стану підприємства.
11. Назвіть основні принципи оцінки вартості майна підприємства.
12. Обґрунтуйте методи оцінки вартості майна підприємства. Виокреміть їх переваги та недоліки.

РОЗДІЛ 10 ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 10.1. Зміст, мета та задачі фінансового планування
- 10.2. Методи фінансового планування
- 10.3. Фінансовий план, як інформаційна база фінансового планування
- 10.4. Зміст оперативного фінансового плану надходження коштів
- 10.5. Бюджетування на підприємствах

Терміни для засвоєння

- | | |
|--|-------------------------------------|
| – фінансове планування | – балансовий метод |
| – принцип фінансового співвідношення строків | – нормативний метод |
| – принцип платоспроможності | – розрахунково-аналітичний метод |
| – принцип рентабельності капіталовкладень | – оптимізація планових розрахунків |
| – принцип збалансованості ризиків | – економіко-математичне моделювання |
| – принцип пристосування до потреб ринку | – фінансовий план |
| – принцип максимальної рентабельності | – оперативне фінансове планування |
| – методи фінансового планування | – платіжний календар |
| – бюджетний контроль | – касовий план |
| | – бюджет |
| | – бюджетування |
| | – планування |

10.1. Зміст, мета та задачі фінансового планування

Можливість і необхідність планування як певного виду діяльності управлінського персоналу зумовлені загальними умовами господарювання. За допомогою планування зводиться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для суб'єкта господарювання.

У сучасних умовах роль фінансового планування принципово змінилася на відміну від часів централізовано керованої економіки. Зараз підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій фінансовий стан сьогодні та на найближчу перспективу, по-перше, щоб досягти успіху в своїй господарській діяльності; по-друге, щоб своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом, соціальними фондами, банками та іншими кредиторами, тим самим захистивши себе від штрафних санкцій.

Для цього необхідно заздалегідь розрахувати доходи і витрати, врахувати наслідки інфляції, зміни ринкової кон'юнктури, порушення договірних зобов'язань партнерами.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних фінансових відносин з суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу розв'язати 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 в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
- як повинен 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 базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції. Вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів.

Принципи фінансового планування визначають характер і зміст цього виду управлінської діяльності (рис. 10.1).

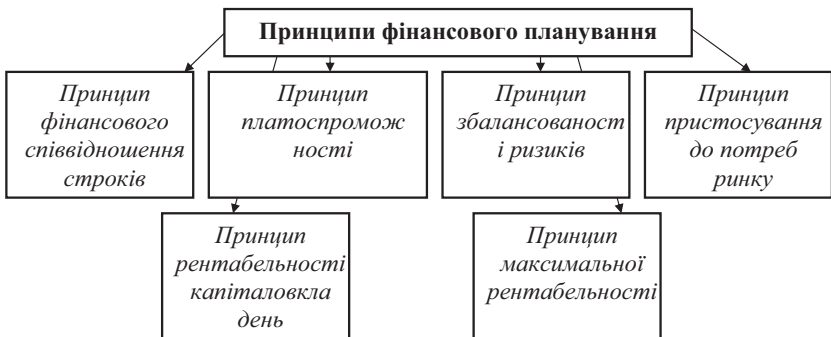


Рис. 10.1. Принципи фінансового планування

Принцип фінансового співвідношення строків (золоте банківське правило) – отримання і використання коштів має здійснюватись у встановлені строки, тобто капітальні вкладення з тривалими строками окупності необхідно фінансувати за рахунок довгострокових залучених коштів.

Принцип платоспроможності – планування грошових коштів постійно забезпечувати платоспроможність підприємства. У цьому випадку у підприємства має бути достатньо ліквідних коштів для забезпечення погашення короткострокових зобов'язань.

Принцип рентабельності капіталовкладень – для капіталовкладень необхідно вибрати найдешевші способи фінансування (фінансовий лізинг, інвестиційний селенг та ін.)

Принцип збалансованості ризиків – особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати за рахунок власних коштів.

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.

10.2. Методи фінансового планування

Методи фінансового планування – це конкретні способи планових розрахунків.

Планування фінансових показників здійснюється за допомогою кількох методів. До них належать:

- балансовий;
- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;
- оптимізація планових розрахунків;
- економіко-математичне моделювання.

Балансовий метод – полягає в тому, що балансуються не тільки підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття.

Застосовується при прогнозі надходжень і виплат їх грошових фондів, квартального плану доходів та витрат, платіжного календаря та ін.

Нормативний метод – полягає в тому, що на основі встановлених норм та техніко-економічних нормативів (ставки податків, ставки тарифів, зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів) розраховується потреба господарського суб'єкта у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів.

Розрахунково-аналітичний метод – планові показники розраховуються на основі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та індексів їх зміни у плановому періоді.

Оптимізація планових розрахунків – полягає у складанні кількох варіантів планових розрахунків.

З метою отримання найоптимальнішого варіанта планових рішень проводять їх оптимізацію. Для цього можуть використовуватись 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.

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 даного економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів.

10.3. Фінансовий план, як інформаційна база фінансового планування

Фінансовий план – це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проєктів, так і для управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю.

Цей розділ бізнес-плану включає такі складові:

- прогноз обсягів реалізації;
- баланс грошових надходжень та витрат;
- таблицю доходів та витрат;
- прогнозований баланс активів і пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Найпоширенішою формою фінансового плану є баланс доходів та витрат. Його метою є взаємоузгодження доходів та витрат. За перевищення доходів над витратами сума перевищення може направлятися в резервний фонд. Якщо витрати перевищують доходи, визначається сума фінансових ресурсів, якої бракує. Додаткові фінансові ресурси можна одержати за рахунок кредитів, позик, випуску цінних паперів тощо.

Складання фінансового плану може відбуватися в такі етапи:

- розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на основі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.
- розробка проєкту фінансового плану.

У процесі складання балансу доходів та витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відраху-

вань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженнями коштів, передбачених у першому розділі балансу доходів і витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі балансу доходів та витрат, повинні покриватися з виручкою від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням ПДВ та акцизного збору). Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням ПДВ і акцизного збору) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, то прибутку у першому розділі не буде. У другому розділі з'являються збитки в сумі перевищення витрат над виручкою.

У процесі фінансового планування здійснюється конкретне погодження кожного виду витрат та відрахувань із джерелом фінансування. З метою перевірки правильності складання балансу доходів та витрат складається перевірна таблиця (шахматка) до фінансового плану. У ній по горизонталі показують напрямки використання коштів, а по вертикалі – джерела. Таблицю складають, заповнюючи спочатку підсумкові показники доходів та витрат. Потім для кожної статті витрат указують відповідні джерела фінансування. Така таблиця дає змогу збалансувати доходи та витрати в розрізі окремих статей, виявити цільовий характер використання доходів та надходжень, визначити способи одержання коштів.

Виконання фінансового плану здійснюється у процесі фінансово-господарської діяльності, забезпечуючи стабільну платоспроможність підприємства через оперативне фінансове планування. З цією метою складають баланс грошових надходжень. Він показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу в них. Це дає фінансовому менеджеру можливість тимчасово вільні фінансові кошти вкласти на депозитні рахунки комерційних банків або інвестувати в цінні папери, а в період, коли виникає додаткова потреба, – забезпечити залучення коштів.

10.4. Зміст оперативного фінансового плану надходження коштів

Для контролю за надходженням фактичної виручки на розрахунковий рахунок та за витрачанням готівкових фінансових ре-

сурсів підприємству необхідне оперативне планування, яке доповнює поточне. Це пов'язано з тим, що фінансування запланованої підприємницької діяльності повинне здійснюватися за рахунок власних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за їх формуванням.

Оперативне фінансове планування полягає у складанні та виконанні платіжного календаря, касового плану та розрахунку потреби в короткостроковому кредиті.

Платіжний календар складають на квартал із розбивкою за місяцями або на місяць із розбивкою за декадами.

У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, основна частина якого проходить через розрахунковий, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. У платіжному календарі відбито суму грошових коштів відповідно до їх надходження та використання.

Платіжний календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових та платіжних зобов'язань, фіксувати поточні зміни платоспроможності підприємства, спостерігати за станом оборотних коштів. Він також вказує на необхідність використання позикових та залучених коштів у плановому періоді.

Платіжний календар складається на основі реальної інформаційної бази про грошові потоки підприємства.

Інформаційною базою платіжного календаря є плани підприємства, наприклад план реалізації продукції, кошторису витрат на виробництво, плану капітальних вкладень та ін.; виписки за рахунками підприємства; за нормативно встановленими термінами платежів фінансових зобов'язань; договори; графік виплати заробітної плати; внутрішні накази.

Крім того, підприємство складає **касовий план**, тобто план обороту наявних коштів, у якому відображаються їх надходження і витрачання. Упорядкування і виконання касового плану забезпечують суворий контроль за спрямуванням наявних коштів, своєчасне їх одержання й ефективне використання.

Касовий план – це план обігу готівки підприємства, необхідний для контролю за її надходженням і витрачанням.

Він розробляється на квартал і в установленний строк подається до комерційного банку, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування. Касовий план складається за типовою формою і містить чотири розділи.

Перший розділ, відображає надходження готівки (крім грошей, отриманих у банку) на підприємство в плановому кварталі за конкретними джерелами надходження (торгова виручка, виручка залізничного, повітряного транспорту, комунальні платежі, квартплата, виручка підприємств побутового обслуговування, інші надходження). Із загальної суми надходжень необхідно зазначити суми, які витрачаються на місці з виручки і здаються до каси банку.

У другому розділі показують види видатків підприємства готівкою (на заробітну плату, стипендії, постійні надбавки та інші

Третій розділ містить розрахунок виплат заробітної плати та інших видів оплати праці на плановий квартал із урахуванням всіх можливих утримань (податків, платежів за спецодяг, погашення позик тощо). Якщо заробітна плата працівників перераховується до банків платіжним дорученням, то ці види перерахувань також відображаються у третьому розділі. Всі види утримань і перерахувань, вартість натуральних видач і пільг, що обліковуються у фонді оплати праці, вираховуються із загального фонду оплати праці.

У четвертому розділі заповнюється календар видач заробітної плати працівникам і службовцям, де в установлені строки (конкретні числа місяця) вказуються суми виплат підприємству готівкою. Ці суми відповідно до договору розрахунково-касового обслуговування банк видає підприємству за установлену в договорі плату. Якщо фактично касова заявка в конкретні місяці перевищує суму, вказану в касовому плані, то банк, як правило, стягує підвищений відсоток за видачу готівки, що заздалегідь фіксується у договорі розрахунково-касового обслуговування.

Касовий план необхідний підприємству, щоб більш точно представити розмір зобов'язань перед працівниками підприємства із заробітної плати і розмір інших виплат. Банку, що обслуговує підприємство, також необхідний касовий план, щоб скласти зве-

дений касовий план на обслуговування своїх клієнтів у встановлені строки.

Якщо підприємство має потребу в короткостроковому кредиті, то необхідні документи представляють в банк відповідно до його вимог, у результаті чого і укладається договір про кредитне обслуговування. Однак потрібно, щоб цьому передувало обґрунтований розрахунок розміру кредиту, а також тієї суми, яку необхідно повернути банку. Ефективність заходу, що кредитується, чи очікувана виручка від реалізації продукції має забезпечити своєчасне повернення кредиту і виключити штрафні санкції.

10.5. Бюджетування на підприємствах

Поняття «бюджет» у нашій країні в основному асоціюється з управлінням фінансами на рівні держави, але і сучасні енциклопедичні видання і видання радянського періоду вказують на те, що доцільно говорити про бюджет підприємства, організації, фірми. Так, українська радянська енциклопедія трактує бюджет, як «план доходів і видатків підприємства, організації, установи або окремої особи (в грошовому виразі на певний період)» [143, с. 94]. А вже сучасна економічна енциклопедія дає таке визначення бюджету як «основний інструмент перевірки збалансованості відповідності надходжень і витрат економічних ресурсів» [58, с. 119].

Система управління на основі складання бюджетів прийшла в Україну з Заходу, тому і праці з методики бюджетного планування в основному представлені зарубіжними авторами. У західній практиці, говорячи про фінансові плани, зазвичай оперують словом «бюджет».

У спеціальних джерелах одержало досить широке поширення визначення Інституту дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку США, відповідно до якого бюджетом вважається кількісний план у грошовому виразі, підготовлений і прийнятий до визначеного періоду, що показує плановану величину доходу, яка повинна бути досягнута, і (або) витрати, що повинні бути знижені протягом цього періоду, і капітал, якому необхідно залучити для досягнення даної мети [144, с. 86]. Аналогічної думки дотримуються Р. Ентоні і Дж. Різ, визначаючи бюджет як план, виражений у кількісних,

зазвичай грошових, показниках, що охоплюють заданий період часу, як правило, рік [175, с. 898].

На думку Джай К. Шима і Джойл Г. Сігела, «бюджет – кількісний план діяльності підприємства і виконання програм, що представляє собою зв'язаний набір фінансових (активи, власний капітал, доходи і витрати тощо) і (або) натуральних (обсяг виробленої продукції і наданих послуг тощо) економічних показників діяльності компанії» [169, с. 246].

І. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер [163, с. 37] розглядають бюджет не як «план», але як кількісне вираження плану. Аналогічно трактує поняття «бюджет» і Альфред Кінг говорячи про те, що бюджет – це «фінансове відображення планів майбутньої діяльності організації, він показує у вартісній формі, яких результатів бажає досягти менеджер і які для цього потрібні ресурси» [67, с. 37].

Так, І. О. Бланк зазначає, що «бюджет – оперативний фінансовий план, який розробляється зазвичай в рамках до одного року і відображає витрати і надходження коштів за окремими напрямками господарської діяльності, окремими видами операцій, окремими інвестиційними проектами» [20, с. 490].

На думку М. Д. Білик, «бюджет – це оперативний фінансовий план, що складається на короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами і функціями, який забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень» [13, с. 101].

Терещенко О. О. вважає, що «бюджет – короткостроковий план, в якому відображується алокація (розподіл) ресурсів» [132, с. 457]. У даному випадку автор не концентрує увагу на визначенні «фінансовий».

Вказують на це й Б. Нідлз, С. Майлз і Г. Андерсон, які визначають бюджет як «план дій, що прогнозує майбутні економічні операції, господарську діяльність і результати у фінансових або нефінансових показниках» [177, с. 246].

Зятковський І. В., формулюючи поняття «бюджет», визначає його не тільки як фінансовий план, але й як економічний регулятор відносин між структурними підрозділами підприємства та підприємства із зовнішнім середовищем [64, с. 248]. В даному визначенні автор виділяє два аспекти бюджетування: фінансовий та управлінський, підкреслюючи тим самим зв'язок між ними.

Бутинєць Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В. розглядають бюджет як «кошторис, фінансовий документ, створений до виконання передбачених дій, це прогноз майбутніх фінансових операцій» [28, с. 339].

Дійсно, термін «бюджет» близький до нашого визначення «кошторис», але, на думку автора, вживання терміну «бюджет» є більш доцільним, оскільки визначення «кошторис» не повною мірою розкриває зміст поняття, яке вкладається в термін «бюджет» зарубіжними науковцями, обмежуючись плануванням витрат і капітальних вкладень.

Окремі економісти, наприклад А. Д. Шеремет [144, с. 84 – 85], визначають бюджет як «фінансовий план дій» і відзначають відповідність терміна «бюджет» терміну «кошторис», підкреслюючи тим самим зв'язок процесу оперативного планування як однієї з функцій управління з управлінським обліком. Дійсно, бюджет є своєрідним робочим інструментом реалізації запланованих заходів, конкретизованих за виконавцями, часом і засобами. Таким чином, в цьому визначенні поняття «бюджет» (кошторис) автори відносять його до поточного планування. Однак не можна не визнати, що далеко не кожний поточний план є бюджетом. З іншого боку, бюджет конкретизує стратегічні плани, таким чином, ніби «пов'язуючи» між собою стратегічне й поточне планування. Так, наприклад, радник з фінансових питань Київського офісу проекту МФК «Корпоративний розвиток в Україні» відмічає, що бюджет – це лише за-сіб, інструмент для досягнення стратегічних цілей.

Окремо також можна виділити трактування поняття бюджету як результату, який знайшов своє відображення в таких визначеннях: «Бюджет – виражений в економічних показниках результат оперативного планування, який потребує дій та управління» [72, с. 78], та «бюджет – виражені в конкретних показниках цілі, альтернативи досягнення цілей, наслідки впливу альтернатив на цілі, фактичні результати реалізації управлінських рішень, відхилення від запланованих результатів» [122, с. 200].

Бюджет – це оперативний фінансовий план, що відображає витрати і надходження коштів за окремими напрямками фінансово-господарської діяльності, скоординований за підрозділами, який покладено в основу управління фінансами підприємства.

Бюджетування – складова частина фінансового планування, результати якого оформляються системою бюджетів, узгоджених за напрямками діяльності та підрозділами підприємства.

В основі побудови системи бюджетування лежить інтегрований підхід до основних функцій управління. Місце бюджетування проявляється саме через синтез, який можна представити відповідно до кожної з них у взаємній ув'язці, а саме:

- бюджетування – планування;
- бюджетування – організація;
- бюджетування – облік;
- бюджетування – контроль;
- бюджетування – регулювання;
- бюджетування – аналіз.

Планування є основною функцією системи бюджетування. Ця функція призначена для визначення обсягу надходження на майбутній період, а також для підвищення платоспроможності, поліпшення ліквідності і фінансової стійкості на основі здійснення фінансових прогнозів. На відміну від простої методики фінансового планування до складу даної функції бюджетування входять також процеси формування бюджетів і їхньої структури, чітка відповідальність за складання бюджетів, процеси узгодження і затвердження бюджетів.

Організаційна функція полягає у створенні організаційної структури підприємства, виділенні його підрозділів, а також розподіленні обов'язків між виконавцями і координації дій виконавців. За допомогою організаційної функції встановлюється зв'язок між різними рівнями управління. Функціонування системи управління визначає організаційну структуру управління. В бюджетуванні організаційна функція проявляється через створення центрів відповідальності, що дає можливість керівництву отримувати необхідну інформацію про ефективність спеціалізації, розподіл повноважень тощо.

Інша управлінська функція, що лежать в основі бюджетування – **облік** (облік фактичних показників і їх відхилень від бюджетних значень). Деякі фахівці відносять використання бюджетного методу управління витратами, фінансами і комерційною діяльністю до числа загальноприйнятих принципів управлінського

обліку (насамперед стосовно до великих підприємств), відзначаючи, що дієвість системи управлінського обліку забезпечує лише *сукупність* основних принципів [66], тобто управлінський облік без використання бюджетування не забезпечує керівництво необхідною інформацією для ефективного управління фінансовими результатами підприємства. Крім того, бюджетування входить як невід’ємна складова й у саме визначення управлінського обліку.

Бюджетний контроль проводиться з метою здійснення своєчасних коригувальних заходів, що дозволяють досягти поставлених задач при заданих обмеженнях використовуваних ресурсів і передбачає реєстрацію фактичних результатів діяльності підприємства і визначення відхилень від запланованих, який дозволяє виявити причини їх виникнення і прийняти обґрунтоване корегуюче рішення.

Т. П. Карпова визначає *бюджет* як *засіб* контролю за його виконанням і метод **регулювання**. Але бюджет стає засобом контролю тільки при добре налагодженій *системі* контролю і мотивації; без неї про існування складеного бюджету, швидше за все, просто забудуть. Те саме можна сказати стосовно формулювання «бюджет – метод регулювання». Бюджет є своєрідним методом регулювання діяльності в тому розумінні, що через нього здійснюється узгодження дій різних підрозділів великих і середніх фірм і координація різних напрямів діяльності. Крім того, бюджет дозволяє більш раціонально розподіляти ресурси і здійснювати попередній контроль (шляхом визначення поточних цілей і задач, попередньої оцінки доцільності й ефективності дій), що сприяє підвищенню ефективності діяльності.

Для оцінки досяжності і прийнятності бюджетів застосовуються інструменти фінансового аналізу і діагностики. За їх допомогою оцінюється ефективність бюджетів, які пропонуються до прийняття.

У рамках бюджетування іншого значення набуває управлінський і фінансовий **аналіз**. Бюджетування дозволяє впровадити систему оперативного управлінського аналізу й обґрунтувати критерії основних фінансових показників, індивідуальні для кожного підприємства.

Оперативний управлінський аналіз заснований на аналізі по відхиленнях, що розшифровуються по ціновому й об’ємному вимірнику, в той час як фінансовий аналіз побудований на розра-

хунках індивідуальної потреби підприємства у фінансових ресурсах. Таким чином, бюджетне управління становить таку систему управління, у рамках якої керівництво може оперативнo управляти організацією, приймати обґрунтовані управлінські рішення, вчасно визначати проблемні ситуації, підвищувати стійкість організації, планувати її розвиток.

Крім того, для більш повного розкриття ролі бюджетування в загальній системі управління фінансами підприємства доцільно виділити такі його функції:

1. Координація. Бюджет як засіб координації становить виражений у вартісних показниках план в галузі виробництва, закупівель сировини чи товарів, реалізації продукції, інвестиційної діяльності тощо.

2. Інформаційна. Бюджети містять всю інформацію, необхідну для аналізу майбутньої господарської діяльності підприємства.

3. Прийняття рішень і делегування повноважень. Жорстко поставлена система бюджетування передбачає чіткі процедури прийняття управлінських рішень і відповідне розмежування відповідальності. При цьому право (і обов'язок) прийняття рішень делегується саме тому менеджеру, що відповідає за певну галузь діяльності. В результаті знижується навантаження на керівників вищого рівня – їм більше не потрібно витрачати час на прийняття рішень, що перебувають в компетенції підлеглих. Менеджери середньої ланки одержують додаткові можливості для прояву ініціативи і реалізації свого потенціалу.

4. Комунікативна. Проявляється у розподіленні відповідальності за досягнення цільових показників до кожного з менеджерів; за допомогою бюджетів надходить інформація про призначення підрозділу, яким він управляє.

5. Оцінка діяльності. Ця функція тісно пов'язана з аналізом виконання бюджету. Показники виконання бюджету можуть служити однією з характеристик поточної позиції підприємства і якості бізнесу. Досягнення запланованих показників і відсутність негативних відхилень факту від плану свідчать про стабільність і стійкість. Навпаки, істотні відхилення факту від плану говорять або про недосконалість системи планування, або про недостатню передбачуваність самого бізнесу.

6. Оцінка тенденцій. Як відомо, побудова бюджетів ґрунтується на прогнозах, і насамперед, на прогнозі продажів. Тому бюджет

багато в чому відображає стан «зовнішнього середовища», точніше – оцінку її динаміки в майбутньому. Моніторинг виконання бюджету й аналіз відхилень може надати неоціненну допомогу у випадках, коли базові очікування, прогнози і тренди вимагають переосмислення. Це може відбутися як через погрішності в первісних прогнозах, так і при зміні зовнішніх тенденцій.

7. Взаємодія і мотивація персоналу. Діяльність з формування, корегування, контролю й аналізу бюджету передбачає тісне спілкування співробітників практично всіх служб організації. Крім того, бюджет повинен здійснювати мобілізуючий вплив і забезпечувати зацікавленість персоналу в досягненні запланованих показників.

Структурні складові системи бюджетування наведено на рисунку 10.2.

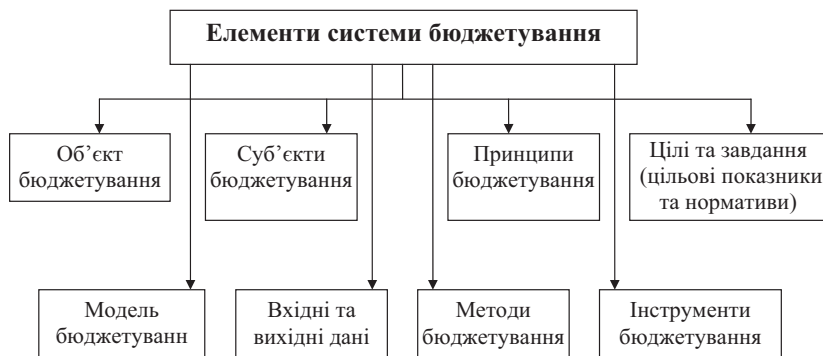


Рис. 10.2. Основні елементи системи бюджетування

Наведені елементи системи бюджетування тісно пов'язані один з одним і знаходяться у постійній взаємодії.

Залежно від типу планування – фінансове, маркетингове, технологічне, планування робочої сили, планування продукту чи послуг об'єктами для бюджетного планування можуть бути операції підприємства (виробництво, збут, постачання, маркетинг тощо), конкретні інвестиційні проекти, програми, заходи тощо.

Суб'єктами бюджетування виступають структурні підрозділи, бюджетний комітет підприємства, окремі посадові особи (мене-

джері), які здійснюють процес бюджетування та контроль за реалізацією бюджетування в організації.

Будь-яка організаційна система має будуватись на визначальних принципах. Принцип – основне положення, що виражає закономірність, постійне співвідношення одного з іншим і є основою та правилом будь-якої системи, що визначає той чи інший порядок використання [41].

В основі побудови бюджетів і планів лежать класичні принципи планування. Уперше загальні принципи планування були сформульовані французьким економістом А. Файолем: єдність, безперервність, гнучкість, точність. Р. Акофф дещо пізніше обґрунтував ще один принцип – принцип участі [99, с. 254].

Принцип єдності припускає, що планування на підприємстві має системний характер. Цей принцип вимагає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, тенденції, зміни й зворотні зв'язки в його системі. Планова діяльність окремих функціональних підрозділів повинна бути скоригована таким чином, щоби будь-які зміни в бюджетах одного з них відбивалися в бюджетах інших, тобто кожна з підсистем планування повинна діяти згідно зі спільною стратегією, а кожний окремий бюджет повинен бути частиною загального бюджету.

Принцип безперервності виражається в тому, що:

- процес планування на підприємствах повинен здійснюватись постійно, у рамках встановленого циклу;
- розроблені плани повинні безперервно приходити на зміну один одному (план другого кварталу – на зміну першому, третього – на зміну другого і т.д.);
- невизначеність зовнішнього середовища і зміни фактичних передумов роблять необхідними постійне корегування очікувань підприємства і відповідні виправлення й уточнення планів;
- крім того, змінюються і уявлення підприємства про свої внутрішні цінності й можливості.

Принцип гнучкості взаємозалежний з принципом безперервності в наданні плану і процесу планування властивості змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин.

Принцип точності означає відповідність планів внутрішнім і зовнішнім факторам формування підприємства. Для

цього бюджету конкретизуються і деталізуються залежно від умов функціонування організації. Але надмірна конкретизація ускладнює контроль і зменшує ефективність бюджетного планування.

Принцип **участі** означає, що кожен працівник підприємства стає учасником планової діяльності незалежно від посади і від того, які функції він виконує. Тобто, в процесі планування повинні брати участь усі, кого воно безпосередньо стосується.

Принцип **комплексності** полягає в тому, щоб усі рішення, які стосуються планування, були комплексними і забезпечували облік змін як за окремими об'єктами, так і за підсумковими результатами підприємства в цілому.

Принцип **оптимальності** орієнтує на вимоги кон'юнктури ринку впровадження досягнень соціального, науково-технічного та організаційного прогресу, повну реалізацію резервів використання ресурсів.

Під принципом **необхідності** планування слід розуміти обов'язкове використання планів при виконанні будь-якого виду діяльності. Цей принцип є особливо важливим в умовах ринкових відносин, оскільки його дотримання відповідає економічним вимогам використання обмежених ресурсів.

Принцип **пріоритетності** розробки планів повинен ґрунтуватися на пріоритеті планування тих чи інших підрозділів підприємства, сфери діяльності тощо.

Принцип **наукової обґрунтованості** передбачає побудову бюджетів на засадах виважених, науково обґрунтованих показників та розрахунків.

Принцип **конкретності** вимагає, щоб показники плану були конкретними і мали безпосереднє відношення до об'єкта планування.

Принцип **об'єктивності** передбачає побудову процесу планування на об'єктивній інформації.

Принцип **збалансованості** полягає в збалансованості трудових матеріальних і грошових ресурсів. Він означає, що плани розробляються таким чином, щоб дотримувався баланс доходів і витрат, майна підприємства і джерел його формування тощо.

Принцип **реальності** виходить із необхідності пріоритету реалізації продукції над її виробництвом та врахування обмеженості ресурсів, які є в розпорядженні підприємства.

Принцип повноти – всі операції підприємства, що призводять до надходжень чи виплат коштів, а також впливають на його фінансові результати, повинні бути відображені в бюджеті.

Принцип інтегрованості зумовлюється потребами тісного взаємозв'язку (як горизонтально, так і вертикально) між різними видами і рівнями бюджетів. Виконання цього принципу означає: при розробленні бюджетів нижчого рівня (наприклад, бюджети окремих підрозділів підприємства) обов'язково враховуються завдання, передбачені бюджетом вищого рівня (бюджет підприємства).

Принцип економічності виражається в тому, що дотримання всіх вищезазначених принципів має сенс, якщо аналіз доходів і витрат свідчить про перевищення перших над останніми.

Крім того, автор вважає за доцільне розглядати принципи централізації, координації, спеціалізації та варіантності.

Принцип централізації передбачає, що бюджетування є важливим інструментом фінансового управління підприємством, яке повинно **здійснюватися із єдиного центру**, а отже, всі грошові надходження (в тому числі позичкові ресурси) повинні служити для покриття всіх вихідних грошових потоків.

Принцип періодичності бюджетування означає, що бюджети повинні складатися на певні періоди, термін яких залежить від специфіки організації фінансової діяльності підприємства (щоденні бюджети, щодакдні, тижневі, на місяць, квартал тощо).

Принцип координації означає, що бюджети окремих центрів прибутковості, затрат, структурних підрозділів тощо повинні складатися з урахуванням можливості їх зведення в єдиний консолідований бюджет; окрім цього, слід узгоджувати стратегічні цілі з показниками довгострокового та оперативного планування.

Принцип спеціалізації бюджетів потребує, щоб грошові надходження й виплати відображалися відповідно до їхніх видів і джерел виникнення, завдяки чому можна проконтролювати рух коштів у розрізі окремих центрів прибутковості й відповідальності.

Принцип варіантності полягає в тому, що завдяки бюджетуванню на підприємстві створено можливість розглядати альтернативні варіанти в сфері формування, розподілу і використання прибутку, оцінити сукупний вплив цільових показників на кінцевий результат і вибрати більш ефективну виробничу програму діяльності підприємства.

При складанні бюджетів можуть використовуватися різні методи.

Сутність **нормативного методу** полягає в тому, що на основі попередньо встановлених норм, техніко-економічних нормативів розраховується потреба господарюючих суб'єктів у фінансових ресурсах та їх джерелах. На думку автора, при розробці бюджетних витрат використання цього методу є найбільш доцільним оскільки основа раціональної організації і планування діяльності підприємства при будь-якій формі власності – створення науково-обґрунтованої нормативної бази підприємства. Нормативна база підприємства складається із системи норм і нормативів, що регламентують різні сторони виробничого процесу. Норми і нормативи приймаються як вихідні величини для розробки всієї системи бюджетних показників підприємства.

За методами розробки нормативи і норми поділяються на розрахунково-аналітичні, дослідні і звітно-статистичні.

Розрахунково-аналітичні – це нормативи і норми, встановлювані на основі технічно й економічно обґрунтованих розрахунків по всіх нормоутворюючих елементах.

Дослідні норми і нормативи встановлюються на основі аналізу експериментальних даних з урахуванням досягнутих передових методів і всебічного аналізу резервів виробництва.

Звітно-статистичні нормативи і норми визначаються на основі звітно-статистичних даних за минулий період. Вони не відображають планових досягнень науково-технічного прогресу, не стимулюють використання резервів виробництва і встановлюються тільки в тих випадках, коли неможливо визначити норму більш обґрунтованими методами.

За ступенем агрегування: подетальні, вузлові, повиробні, групові і укрупнені.

Подетальні (поопераційні) норми характеризують витрати матеріалів чи праці, необхідні для виготовлення деталі (на задану операцію технологічного процесу) відповідно до креслень і технічних умов.

Вузловими і повиробними називаються норми витрати матеріалів чи витрат праці, необхідних для створення певного вузла чи виробу відповідно до креслень і технічних умов.

Групові норми встановлюються при виробництві однойменної продукції різних типорозмірів. Вони встановлюються, як правило,

по укрупненій номенклатурі використаних матеріалів, палива й інших ресурсів на групу однорідних видів продукції чи однорідних робіт, які виконуються на різних агрегатах. Групові норми можуть визначатися на основі індивідуальних норм як середньозважені величини і встановлюються на групу виробів у натуральному чи вартісному виразі.

Укрупнені норми розробляються як знеособлені витрати – на знеособлені чи умовні види продукції. Наприклад, у важкому машинобудуванні використовуються норми витрат праці на одну тонну виробленої продукції.

У випадку відсутності нормативів бюджет витрат, а також величини більшості інших фінансових показників розраховуються за допомогою **розрахунково-аналітичного методу**, сутність якого можна описати як коректування даних минулих періодів відповідно до прогнозованих умов діяльності в наступному періоді і поставлених задачах, зокрема за допомогою експертних оцінок. Такий метод доцільно використовувати при плануванні прибутку та визначенні відрахувань від нього. Необхідно відмітити, що цей метод базується на раціональних аргументах та інтуїції висококваліфікованих спеціалістів-експертів, не зацікавлених в результатах експертизи.

Балансовий метод є одним з основних методів планування і має універсальне значення як спосіб, що пов'язує потреби з ресурсам, тобто сприяє рішенню основної проблеми в економіці. Балансовий метод застосовується при складанні виробничої програми; бюджету придбання товарно-матеріальних цінностей; капіталовкладень; прогнозних звітів: балансу, звіту про рух грошових коштів, звіту про прибутки і збитки; бюджету розподілу прибутку й ін.

На думку автора, досить актуальним є використання методу **оптимізації**, коли розраховується кілька варіантів бюджету і потім вибирається найкращий, виходячи з їх критерію мінімуму витрат або максимуму одержуваного ефекту (прибутку, рентабельності капіталу й ін.). В умовах застосування готового або спеціально розробленого програмного забезпечення по фінансовому плануванню, при незначному збільшенні трудомісткості цей метод дозволяє досягти максимального ефекту.

З метою організації бюджетного планування діяльності структурних підрозділів створюється наскрізна система бюджетів, яку можна класифікувати за певними ознаками, наведеними на рис. 10.3.

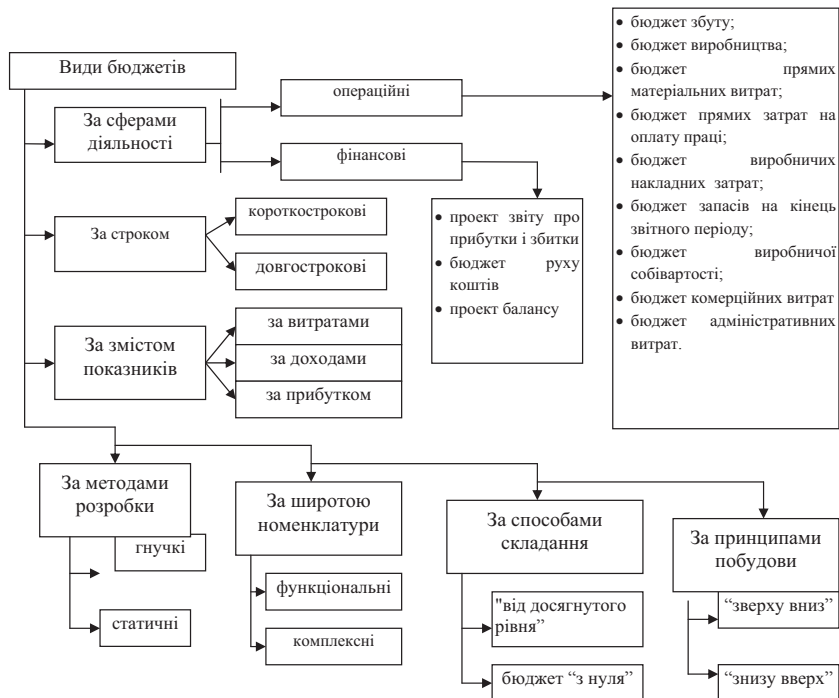


Рис. 10.3. Класифікація бюджетів

За **строком** виконання розрізняють довгострокові і короткострокові бюджети, при чому в зарубіжній практиці короткостроковим вважається бюджет, складений на період не більше року, довгостроковим – на строк більше двох років. Проте на вітчизняних підприємствах короткостроковими доцільно вважати бюджети на квартал та менше, а довгостроковими – від півроку до року.

За **змістом показників** – за витратами, доходами та прибутком.

За **методами розробки** бюджети поділяються на гнучкі і статичні. Гнучкий бюджет складається на основі бюджету прибутків і збитків для фактичного обсягу діяльності або для декількох реалістичних рівнів очікуваної діяльності.

У залежності від обсягу діяльності перемінні і змішані витрати міняються, а постійні залишаються незмінними. Тому в гнучкому бюджеті вказуються ставка перемінних витрат на одиницю продукції і приріст змішаних витрат на одиницю приросту обсягу продукції. Ця ставка є нормою, помноженою на ціну.

Постійні витрати виділяються окремо. За допомогою формули, що зв'язує витрати й обсяг виробництва, можна розробляти кошториси і плани для різних рівнів ділової активності. Гнучкий бюджет щонайкраще підходить для центрів цілком регульованих витрат, а також для центрів прибутку, тому що він показує, яким чином керівник, змінюючи обсяг випуску і реалізації, може впливати на витрати або виручку. За принципом гнучкого бюджету планують виручку, витрати на основні матеріали, відрядну зарплату й ін.

В той час, як при складанні гнучкого бюджету видатки знаходяться в залежності від обсягу виробництва, при складанні статичного (фіксованого) бюджету всі показники перебувають поза залежністю від даного параметру. *Фіксований бюджет* не міняється в залежності від зміни рівня ділової активності, тому його використовують для планування частково регульованих витрат, що не залежать безпосередньо від обсягу випуску і для яких взаємозв'язок «вхід – вихід» носить не настільки явний характер. Фіксовані бюджети використовують насамперед для центрів частково регульованих витрат, а так само для інших видів центрів фінансової відповідальності.

За **широотою номенклатур** бюджети поділяються на *функціональні*, які розробляються за однією чи двома статтями витрат та *комплексні* бюджети, які розробляються за широкою номенклатурою витрат. Прикладом комплексних бюджетів можуть бути бюджет виробництва, бюджет адміністративних витрат тощо.

За **способом складання** виділяють бюджет «від досягнутого рівня» і «від нуля». Бюджет «від досягнутого рівня» складається на підставі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. При такому підході фактичні показники минулого періоду коригують з урахуванням цінової і податкової політики держави та інших даних. Бюджети з проробленням додаткових варіантів відрізняються від звичайних прирістних бюджетів аналізом різних варіантів. Наприклад, такий бюджет може містити варіанти, при яких сума витрат скорочується або збільшується. Цей підхід є

проміжним між бюджетом «від досягнутого рівня» і бюджетом «від нуля».

При складанні бюджету «від нуля», кожного разу необхідно робити обґрунтування запланованих витрат так, ніби діяльність здійснюється уперше.

Бюджети «від нуля» розробляють, виходячи з припущення про те, що для даного центра фінансової відповідальності бюджет складається вперше. Це рятує від вантажу минулих помилок.

За **принципами побудови** бюджет може складатися з метою досягнення стратегічних цілей, та його формування здійснюється за принципом «згори донизу». За іншим принципом, який має назву «знизу вгору», підготовка бюджету проводиться як засіб отримання інформації про стан підприємства, а розрахунок показників на відміну від попереднього методу починається з окремих підрозділів.

За **сферами діяльності** бюджети поділяються на операційні та фінансові. За думкою Дж.К. Шима і Дж.Г. Сігала *операційний бюджет* – це бюджет, який відображає дані за основною діяльністю: прогнози щодо виручки, чистого прибутку, видатки на організацію збуту, адміністративні видатки тощо [5, с. 465], а *фінансовий бюджет* представляє собою бюджет, який показує результати фінансових рішень підприємства [5, с. 473].

На основі бюджету продажів і бюджету запасів готової продукції на кінець і початок періоду в розрізі кожного виду продукції формується виробнича програма підприємства (**бюджет виробництва**). На основі бюджету виробництва, відділ автоматизованого управління виробництвом розраховує планові показники по прямим трудових і матеріальних витратах і складає відповідні бюджети.

Бюджет прямих матеріальних витрат – плановий документ, який формується на основі бюджету продаж та бюджету виробництва і визначає кількість і номенклатуру матеріалів, необхідних для виконання виробничої програми бюджетного періоду. Він містить інформацію про витрати сировини, матеріалів, покупних виробів та комплектуючих на одиницю готової продукції за видами продукції і по підприємству в цілому в натуральних і вартісних показниках, а також інформацію про запаси основних матеріалів на початок бюджетного періоду. При формуванні **бюджету прямих матеріальних витрат** необхідно враховувати величину незавершеного виробництва.

На основі бюджету виробництва формується **бюджет прямих витрат на оплату праці**. Цей бюджет визначає необхідний робочий час (у годинниковому і в грошовому вираженні), для виконання запланованого обсягу виробництва, одержаний множенням кількості одиниць продуктів або послуг, передбачених виробничою програмою організації, на норму витрат праці в годинах на одиницю. У цьому ж або окремому документі витрати праці в грошовому вираженні визначаються множенням необхідного робочого часу на різні годинні ставки оплати праці. Трудові витрати, на відміну від сировини і матеріалів, не мають перехідного залишку на початок бюджетного періоду.

Бюджет виробничих накладних витрат – плановий документ, який складається на основі виробничої програми, укладених договорів і відповідних розрахунків і відображає накладні видатки, пов'язані з виробництвом продукції (послуг) в бюджетному періоді.

Бюджет виробничої собівартості представляє собою плановий документ, в якому наведені розрахунки собівартості продукції, яка планується у виробництво в бюджетному періоді; бюджетна собівартість визначається на основі бюджетів прямих витрат на матеріали, прямих витрат на оплату праці і виробничих накладних витрат з врахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва.

Бюджет комерційних витрат – плановий документ, в якому знаходять відображення видатки на рекламу, комісійні посередникам, транспортні послуги та інші видатки, спрямовані на реалізацію продукції підприємства.

Бюджет адміністративних витрат містить інформацію про витрати на заробітну плату адміністративно-управлінського, інженерно-технічного і допоміжного персоналу в апараті управління підприємством, представницькі витрати, витрати на відрядження, на службовий транспорт, оренду, послуги юристів тощо.

Незалежно від прийнятої схеми розрахунків, бюджетування починається з планування доходів і витрат підприємства, тобто **бюджету прибутків і збитків**. Він є необхідним для оцінки рентабельності поточної діяльності підприємства. З огляду на те, що логіка побудови бюджетів суб'єкта господарювання повинна бути заснована, насамперед, на затверджених формах публічної фінансової звітності, **бюджет прибутків і збитків** відповідає звіту про прибутки і збитки і визначає економічну ефективність діяльності

підприємства. При цьому необхідно враховувати, що на формування статей бюджету прибутків і збитків істотно впливають положення облікової політики підприємства.

Далі складається *бюджет руху грошових коштів*, основне призначення якого є забезпечення платоспроможності і проект балансу, для якого найбільш актуальним є проблеми оборотності поточних активів та оптимізація структури джерел фінансування.

Бюджет руху грошових коштів відображає рух грошових коштів (грошових потоків) за всіма видами банківських рахунків, каси, інших місць зберігання коштів підприємства [53, с. 182]. Він показує можливі надходження передоплати за продукцію, що поставляється, затримки надходжень за відвантажену раніше продукцію (дебіторська заборгованість), використання безготівкових форм розрахунків. Бюджет руху коштів, порівняний зі звітом про рух коштів, дозволяє планувати реальні потоки коштів і, отже, підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні. Як показує досвід, планування коштів без ув'язування з прогнозним балансом знижує ефективність усієї системи бюджетування в цілому.

При формуванні системи бюджетів підприємства особливу увагу слід приділяти проекту балансу, наявність якого забезпечує керівництву можливість розраховувати прогнозні фінансові коефіцієнти, що відбивають перспективну рентабельність і платоспроможність підприємства.

Структура бюджетів конкретного підприємства залежить від його структури, розмірів, видів діяльності. Бюджетування на підприємстві може проводитись за допомогою конфігурації «1С: Фінансове планування».

У конфігурацію «1С: Фінансове планування» надходять зведені дані бюджетів підрозділів підприємства за період планування. Розглянемо процес бюджетування загалом для конкретного підприємства.

Приклад 1.

Скласти бюджет «Магазину на Басейній» за квітень 2002 р. в рамках загального бюджетного процесу (у демонстраційному прикладі результати планування введено документом «План по подразделению № 15 от 01.04.02» (Документы – Журнал планирования)).

На рис. 10.4 наведено склад і взаємозв'язок бюджетів «Магазину на Басейній».



Рис. 10.4. Бюджети «Магазину на Басейній»

Для їх складання використовують програму Excel. За бюджети продажу і закупівель відповідають менеджери напрямів, за кошторис витрат на збут і рекламний бюджет (рекламний бюджет на практиці часто виділяють із комерційних витрат у зв'язку з іншою процедурою узгодження і затвердження) – керівник магазином, адміністративними витратами, планом щодо податків, а також узгодженням і затвердженням бюджетів, перенесенням зведення в конфігурацію і подальшим аналізом завідує економіст. Планування завжди розпочинається зі складання бюджету продажу в такій послідовності.

1. Бюджет продажу заповнюється підсумковими плановими показниками (за товарними групами), через які планується реалізація відповідних обсягів товарів (графік надходжень складається для оптового продажу).

2. За товарним балансом, у який надходить інформація про наявні залишки, резерви, умови постачальників щодо конкретних товарів, визначається необхідний обсяг закупівель, й інформація про необхідні закупівлі надходить до бюджету закупівель і далі в товарний баланс (форма № п-9). Складається графік платежів.

3. Для складання плану закупівель виконується робота з постачальниками ресурсів (узгоджуються обсяги, ціни, види платежу і терміни). Ця інформація використовується для формування

показників плану закупівель, товарного балансу і плану продажу за товарними групами.

Основна мета етапів 1-3 – узгодження загалом планів продажу і закупівель (з урахуванням наявних запасів) для досягнення заданих показників.

4. Сформовані плани закупівель і продажу постачають інформацію для складання плану щодо податків і кошторису витрат на збут. Окремо з комерційних витрат виділяються витрати на рекламу, які узгоджуються окремо.

5. Складається кошторис адміністративних витрат. За результатами кошторисів (3-5) визначаються витрати обігу і порівнюються з маржинальним доходом у бюджеті продажу. Якщо в процесі узгодження бюджетів з'ясовується, що бажаний прибуток не досягається, бюджети коригуються.

6. Після узгодження бюджетів, щоб звести їх до генерального бюджету, отримати фінансові бюджети і, таким чином, можливість аналізу взаємозв'язку і змін показників, частина показників переноситься в конфігурацію «1С: Фінансове планування».

Зазначені в таблиці 10.1 показники з'явилися внаслідок узгодження бюджетів «Магазину на Басейній» за квітень 2002 р. В останній колонці показано, з яких бюджетів, відзначених на рис. 10.3, надходять дані. Позначені зірочкою (*) показники стосуються інвестиційних витрат, а не операційних витрат на збут. Це враховується при перенесенні даних у фінансове планування. У демонстраційному прикладі показники внесено документом «План по подразделению № 15 от 01.04.02». Якщо в журналі планування відкрити цей документ, натиснути кнопку «Редактировать план» і відзначити прапорець «Показать типы оборотов», ви побачите всі ці значення в комірках зеленого кольору (тобто це незалежні показники).

Крім цього, у конфігурації настроєно довідник «Связь статей оборотов». Тому при введенні, наприклад, показника «Начисленная заработная плата» буде розрахований показник «Начисления на ФОТ». Залежні показники містяться в блакитних комірках. Розраховані підсумки в екранній формі відображаються в білих комірках. Після введення цієї інформації можна скласти фінансові бюджети.

Таблиця 10.1. Розрахункові дані «Магазинуна Басейній»

Дохід від реалізації	19 237,50	1
Верхній одяг	11 475,00	1
Взуття	7 762,50	1
Собівартість реалізації	9 787,50	1
Верхній одяг	4 725,00	1
Взуття	5 062,50	1
Закупівля товарів	11 812,50	2
Верхній одяг	7 762,50	2
Взуття	4 050,00	2
Розрахунки	39 605,62	
Перелік податків і обов'язкових платежів	2 025,00	6
Платіж за закупівлю довготривалих інвестицій	219,37	3*
Платежі за закупівлю обладнання	1 248,75	3*
Платежі покупців	18 900,00	1
Платежі постачальникам	16 706,25	2
Погашення відсотків за кредит	506,25	3
Інші закупівлі	1670,62	
Придбання інших необоротних активів	219,37	3*
Придбання інших оборотних активів	202,5	3
Придбання ОЗ	1 248,75	3*
Витрати на збут	10 994,87	
Реклама	1 046,25	4
Верхній одяг	506,25	4
Взуття	540,00	4
Нарахована зарплата	2 531,25	3, 4
Короткострокові кредити	6 750,00	3
Нарахування відсотків за кредит	583,00	3
Амортизація	84,37	3, 4
Податок на прибуток	118,12	6

Бюджет доходів і витрат – це прогнозна форма фінансового звіту про доходи і витрати, які підприємство планує отримати в найближчому звітному періоді. Звіт служить для оцінки отримання прибутку, очікуваної структури витрат і рентабельності вкладень.

Сформуванати звіт можна, використовуючи звітну форму «Обороты по подразделениям» (меню Отчеты – Обороты по по-

дразделением). На рис. 10.5 показано звіт, сформований за II квартал для «Магазину на Басейній» способом «По типам оборотов (анализ прибыльности)» (реквізит способ формирования отчета не показано на рисунку). Звіт будується на підставі оборотів за статтями, заданих документами «План по подразделению», «План по проекту», «Учет фактических данных».

Обороты по подразделениям		
Отчет по варианту бюджета: с: (Месяц) Квартальный бюджет (план) 01.04.02		
По статьям бюджета: В валюте:		
☒ Отбор по подразделению: ☐ Отбор по проекту:		
Магазин на Басейной		
Обороты по статьям		
Вариант бюджета:	Квартальный бюджет (план)	
Период:	Апрель 2002 г.	
Подразделение:	Магазин на Басейной	
Валюта:	Доллар США	
Тип вывода:	Без итогов по группам подразделений.	
Статьи	Магазин на Басейной	Всего
Реализация	19'237.50	19'237.50
Доход от реализации	19'237.50	19'237.50
Постоянные затраты	84.37	84.37
Общехозяйственные затраты	84.37	84.37
Маржинальный доход	19'153.13	19'153.13
Маржинальный доход на 1 усл реализации	1.00	1.00
Переменные затраты	9'787.50	9'787.50
Себестоимость реализации	9'787.50	9'787.50
Валовая прибыль	9'365.63	9'365.63
Валовая прибыль на 1 усл реализации	0.49	0.49
Коммерческие расходы	1'046.25	1'046.25
Реклама	1'046.25	1'046.25
Управленческие расходы	3'468.32	3'468.32
Административные затраты	3'468.32	3'468.32
Операционная прибыль	-4'851.06	-4'851.06

Рис. 10.5. Звіт за II квартал «Магазину на Басейній»

Прогнозний звіт про рух грошових коштів.

Для аналізу динаміки руху грошей й оцінки потреби в готівці на майбутній період складається прогноз руху грошових коштів у розрізі основних статей отримання і використання коштів. Такий прогноз можна побудувати за допомогою звіту «Обороты по

статьям» (меню Отчеты – Обороты по статьям), зазначивши в реквізиті По статьям бюджета: значення Движение денежных средств. У конфігурації складається прямим і непрямим методами.

Бюджетний баланс – це прогнозна форма фінансової звітності, що містить інформацію про фінансовий стан підприємства, який очікується в разі виконання запланованих операцій.

У конфігурації «ІС: Фінансове планування» бюджетний баланс будується на підставі введених на початок періоду залишків за показниками і їх змін у вигляді відповідних оборотів за статтями. Бюджетний баланс можна отримати за допомогою звіту «Значення показателів». При цьому можна отримати звіт як за спеціально відібраними показниками (або їх групою), так і за статтями аналітичного балансу, який вони формують.

На рис. 10.6 наведено приклад звіту «Значення показателів» демонстраційного прикладу для другого кварталу 2002 року. Для цих форм доступний фінансовий і статистичний аналіз.

Значения показателей

Отчет по варианту бюджета: с: (Месяц) по: (Месяц)
 Квартальный бюджет (план) 01.04.02 30.06.02 3

Отбор по показателю: В валюте: Способ формирования отчета
☒ По структуре справочника "Показатели"
☐ По структуре аналитического баланса
☐ Только итоги по группам показателей

Значения показателей
 Вариант бюджета: Квартальный бюджет (план)
 Период: 2 Квартал 2002 г.
 Валюта: Доллар США

Показатели	Начальное значение	Апрель 2002 г.	Май 2002 г.	Июнь 2002 г.
Всего:	160'172.08	176'179.71	198'708.96	219'459.59
Активы	160'172.08	176'179.71	198'708.96	219'459.59
Оборотные активы	149'351.19	162'368.97	181'291.82	199'413.70
Настоящая дебиторская задолженность	48'614.55	49'222.95	50'077.05	50'264.55
Дебиторская задолженность	49'214.55	49'822.05	50'677.05	51'464.55
Резерв сомнительных долгов	-600.00	-600.00	-600.00	-600.00
Денежные средства	26'732.86	35'632.74	48'158.49	59'635.37
Залоги	64'554.55	68'199.55	73'329.55	78'054.55
Другие оборотные активы	9'449.23	9'813.73	10'326.73	10'799.23
Необоротные активы	10'820.89	13'311.64	16'817.14	20'045.89
Остаточная стоимость ОС	8'926.16	11'922.04	13'971.79	16'688.67
Переносимая стоимость ОС	9'915.09	12'162.84	15'326.34	18'740.09
Износ ОС	-988.93	-1'140.80	-1'354.55	-1'551.42
Другие необоротные активы	1'894.73	2'289.60	2'845.35	3'357.22
Пассивы	160'172.08	176'179.71	198'708.96	219'459.59
Текущие обязательства	111'421.64	125'731.19	145'445.67	163'686.92
Кредиторская задолженность	-53'046.42	-51'715.39	-49'843.54	-48'118.91

Рис. 10.6. Звіт «Значения показателей» «Магазину на Басейний»

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність та значення фінансового планування на підприємстві.
2. Визначте мету фінансового планування на підприємстві.
3. Назвіть основні завдання фінансового планування на підприємстві.
4. Поясніть економічну сутність дефініції «принципи фінансового планування» та охарактеризуйте головні їх види.
5. У чому полягає сутність методів фінансового планування на підприємстві? Назвіть види методів фінансового планування.
6. Чим відрізняється балансовий і розрахунково-аналітичний методи фінансового планування на підприємстві?
7. Яка суть та значення фінансового плану на підприємстві? Перелічіть розділи фінансового плану.
8. Охарактеризуйте етапи складання фінансового плану на підприємстві.
9. Яка роль платіжного календаря у грошовому обороті підприємства?
10. Надайте характеристику розділів касового плану.
11. Дайте визначення бюджетування. Визначте головні відмінності бюджетування від економічної категорії бюджет.
12. Перелічіть функції бюджетування на підприємстві.
13. Назвіть основні елементи системи бюджетування на підприємстві.
14. За якими ознаками класифікують бюджет на підприємстві?

РОЗДІЛ 11 ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 11.1. Соціально-економічна сутність банкрутства, його роль у функціонування економіки. Стадії банкрутства
- 11.2. Фактори виникнення банкрутства підприємств
- 11.3. Індикатори, що свідчать про ймовірність банкрутства господарського суб'єкта
- 11.4. Роль антикризового менеджменту й фінансового аналізу у попередження краху підприємств
- 11.5. Економічна сутність санації
- 11.6. Класична модель санації
- 11.7. Розробка плану санації

Терміни для засвоєння

- | | |
|-------------------------------|--|
| – банкрутство | – стратегічна криза |
| – боржник | – тактична криза |
| – суб'єкт банкрутства | – антикризове управління |
| – приховане банкрутство | – досудова санація |
| – фінансова нестійкість | – санація |
| – явне (реальне) банкрутство | – добровільна ліквідація підприємства-боржника |
| – умисне банкрутство | – примусова ліквідація підприємства |
| – фіктивне банкрутство | – програма санації |
| – великий матеріальний збиток | – план фінансового оздоровлення |
| – криза | |
| – мікроекономічна криза | |
| – підприємство | |

11.1. Соціально-економічна сутність банкрутства, його роль у функціонування економіки. Стадії банкрутства

Трансформування економіки та розвиток ринкових відносин зумовили появу та використання в сферах політики та економіки нових понять. А якщо врахувати, що перехід від однієї форми суспільного розвитку до іншої, більш прогресивної, завжди відрізняється нестабільністю, передусім в економіці, де виникає хаос становлення нових форм, істотно з'являється загроза банкрутства підприємств та ймовірність їх ліквідації.

В Україні створено спеціальний правовий механізм, який дозволяє на практиці узгоджувати інтереси боржника та його кредиторів, проводити процедури розпорядження майном, санації та ліквідації підприємств. Основним законом, що регулює правовідносини в сфері банкрутства, є Закон України від 30.06.99 № 784-XVI «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Для узгодження багатьох правових проблем, що виникають у процесі банкрутства, також використовують інші законодавчі та нормативні акти, зокрема «Порядок проведення досудової санації державних підприємств», затверджений постановою КМУ від 17.03.2000 № 515, «Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій», затверджену наказом Агентства з питань попередження банкрутства підприємств і організацій від 23.02.98 № 22, «Методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств і ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства і доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 17.01.01 № 10, «Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 04.06.04 № 04-5/1193 «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» тощо.

Законодавство про банкрутство має виконувати три основні функції:

- 1) запобігати непродуктивному використанню активів підприємства;

2) реабілітувати підприємства, які опинилися на межі банкрутства, маючи значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому;

3) сприяти найповнішому задоволенню претензій кредиторів.

Банкрутство – складний процес, який може бути охарактеризований з різних боків: юридичного, управлінського, організаційного, фінансового, обліково-аналітичного. Власне, процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій, зазвичай, передують стадії нормальної ритмічної роботи і фінансових ускладнень. Банкрутство рідко буває несподіваним, особливо для досвідчених фінансистів та менеджерів, які намагаються регулярно відслідковувати тенденції у розвитку власних підприємств і найбільш важливих контрагентів та конкурентів.

Щорічно економіка України внаслідок застосування законодавства про банкрутство втрачає від 5,5 до 8 тисяч підприємств, а разом із ними десятки тисяч робочих місць та мільйони гривень доходів державного бюджету через скорочення бази оподаткування. Не зважаючи на те, що з 2000 року відбулося прогресивне перенесення акценту з ліквідації суб'єктів господарювання на їх оздоровлення, кількість судових рішень щодо визначення підприємств банкрутами залишається загрозливо великою.

За роки незалежності економіка України пройшла три етапи становлення – фазу кризи, стабілізації та зростання. Вітчизняні підприємства, відповідно, зазнавали впливу макроекономічних чинників на свою діяльність, тому поширилися такі негативні явища, як криза неплатежів, бартеризація розрахунків, зростання сукупних затрат, низька ефективність виробництва та реалізації.

Банкрутство – нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визначені судом вимоги кредиторів не інакше, як шляхом застосування ліквідаційної процедури.

Неможливість задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна або з причини незадовільної структури його балансу.

Боржником є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалось у двох напрямках – так звані британська та американська моделі.

За британською моделлю банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів боржника та його ліквідація як суб'єкта господарювання.

За американською моделлю банкрутство є причиною здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності.

Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою інститут банкрутства передбачає поєднання елементів цих моделей. Це ж стосується і вітчизняних умов, де створені можливості для санації, реорганізації та оновлення фінансовогосподарської діяльності підприємства.

На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі стадії погіршення економічного стану:

Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

Приховане банкрутство: навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності через подання недостовірних даних, якщо це завдало матеріальних збитків кредиторам, карається позбавленням волі на строк до двох років або штрафними санкціями до 300 мінімальних розмірів зарплати з позбавленням права здійснювати певну діяльність протягом п'яти років.

Об'єктивно факт приховання банкрутства визначається такими двома ознаками:

- надання кредитору неправдивих даних про фінансовий стан неплатоспроможного боржника;
- причинний зв'язок між поданням таких даних та збитками, що їх зазнав кредитор.

Мотиви та цілі приховання банкрутства:

- надія на поліпшення фінансового стану або на виконання фінансових зобов'язань особами, які, у свою чергу, є боржниками даної особи;
- спроба одержати банківський кредит для покриття фінансової заборгованості або для привласнення одержаних коштів з наступною ліквідацією підприємства;
- прагнення отримати вигідне замовлення на виробництво товарів, робіт, послуг від держави чи інших замовників і т.д.

Суб'єкти прихованого банкрутства: «засновники підприємства; власники; посадові особи.

|| **Фінансова нестійкість** відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів.

При цьому керівництву слід зважувати на такі ознаки:

- а) затримка з наданням звітності і зниженням її якості, наявність помилок. Це свідчить про неякісну діяльність фінансових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу;
- б) різкі зміни структури балансу і фінансових результатів;
- в) підвищення рівня конфліктності на підприємстві через незгодженість дій різних підрозділів.

|| **Явне (реальне) банкрутство** характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги.

Об'єктивним виходом з явного банкрутства є санація або порушення процедури банкрутства.

Розрізняють такі види банкрутства, як умисне та фіктивне банкрутство.

Умисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підпри-

ємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Умисне банкрутство – це свідоме доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності, яка виникає внаслідок того, що власник або посадова особа підприємства з корисливих міркувань вдається до протиправних дій або не виконує чи неналежно виконує свої службові обов'язки, завдаючи істотної шкоди державним або громадським інтересам чи законним правам власників і кредиторів.

Умисне доведення до банкрутства, коли це завдало істотної шкоди державним чи громадським інтересам або таким, що їх захищає закон, правам та інтересам кредиторів, – карається штрафом від 500 до 800 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або здійснювати певну діяльність на строк до 5 років. Ті ж дії, якщо вони завдали великої матеріальної шкоди, караються позбавленням волі на строк до 5 років з конфіскацією майна.

Найбільш відомою справою щодо умисного банкрутства в Росії є кримінальна справа проти керівництва Челябінського тракторного заводу, який був промисловим гігантом радянської індустрії. Керівництво підприємства протягом кількох років зумисне передавало найбільш ліквідні основні засоби заводу на баланс інших суб'єктів господарювання за цінами, нижчими від ринкових. Засновувалися, виділялися та відокремлювалися нові юридичні особи, які не відповідали за боргами тракторного заводу. Усе це робилось для того, щоб не сплачувати борги кредиторам, у тому числі державі та персоналу. Як наслідок, потужне підприємство стало банкрутом. За такої ситуації контроль над заводом практично за безцінь може перейти до інших власників, наприклад через процедуру санації.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Фіктивне банкрутство, що полягає в явно неправдивій заяві громадянина – засновника або власника підприємства, а також посадової особи певного підприємства про фінансову неспроможність виконання зобов'язань перед кредиторами та бюджетом, карається штрафом від 300 до 500 мінімальних зарплат з позбавленням права здійснювати відповідну діяльність до 5 років. Ті самі дії, якщо вони

завдали великого матеріального збитку кредиторам або державі, караються позбавленням волі до трьох років з конфіскацією майна.

Великий матеріальний збиток – це збиток, який в 50 і більше разів перевищує розмір неоподаткованого мінімуму. Збиток виникає через неповнення боргів, несплату відсотків та податків.

Банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства і прогнозування банкрутства вимагає ретельного фінансового аналізу, а надто – показників платоспроможності і кредитоспроможності.

Приклад: історія банкрутства БАТ «Галол»

Відкрите акціонерне товариство «Галол» було єдиним в Україні підприємством з виробництва присадок до технічних олів різного призначення. Наприкінці 2001 року була розпочата процедура його санації. План санації було схвалено на засіданні комітету кредиторів БАТ «Галол». Юридична служба санації підприємства, виконуючи замовлення одного з кредиторів, не включила до списку кредиторів підприємства його працівників. Внаслідок цього найбільшим кредитором «Галолу» виявилася фірма «Автолізинг України», яка і стала сана-тором підприємства.

На момент проведення санації перспективи «Галолу» виглядали доволі привабливо. Інвестор обіцяв вкласти в завод 11 мільйонів гривень, погасити заборгованість із зарплати та податків, навести лад з кадрами, а головне – відродити підприємство, забезпечити його замовленнями, а працівників – роботою. Господарський суд затвердив план санації, не перевірявши належним чином фінансових можливостей інвестора. На початку оздоровлення підприємства виявилося, що жодних коштів інвестор не має. Відтак, 31 липня 2002 року голова профкому БАТ «Галол» передав борг із зарплати в розмірі 660 тисяч гривень «Автолізингу України» з відтермінуванням виплати на рік. Менше ніж за місяць, 28 серпня 2002 року, отримавши вирішальну кількість голосів, «Автолізинг України» підписав мирову угоду, згідно з якою залишався єдиною діловою особою в раді кредиторів підприємства. Того ж дня цілісний майновий комплекс БАТ «Галол» продано ТЗОВ «Енерготехпром», а наступного (29 серпня) – «ФК-груп» за ціною 2,5 мільйони гривень, хоча на початку санації вартість «Галолу» становила близько 30 мільйонів гривень. Крім того, директором «Ав-

полізингу України» та власником «ФК-груп» виявилася одна й та сама людина. Незважаючи на те, що офіційно підприємство продали в серпні 2002 року, «ФК-груп» лише в жовтні 2003 року офіційно розпочала своє існування.

У результаті таких дій близько 300 працівників «Галолу» залишилися без роботи та відповідного юридичного статусу працівників. Вони почали вимагати, щоб з ними розраховалися, скоротили або забезпечили роботою. Та на свої вимоги вони отримували одну відповідь – це компетенція керуючого санацією. Із відповіді Міністерства економіки працівникам заводу стало відомо, що керуючий санацією склав свої повноваження в грудні 2002 року. Звіт керуючого санацією так до суду і не надійшов.

Отже, тепер щодо ВАТ «Галолу» має розпочатися процедура ліквідації. За твердженнями працівників заводу, на підприємстві активно розпродаються складські запаси, а окремі вузли просто перетворюють на металобрухт. Відтак, залишається тільки позбутися трьох сотень працівників, котрі не дають здійснювати повноваження новим власникам підприємства, звертаючись із заявами у різні установи, подаючи судові позови та проводячи численні акції непокори і протесту під стінами судів. Ці працівники шукають допомоги у депутатів та посадовців. Уже скеровано понад два десятки звернень у державні структури. Проте всі їх звернення повертаються до Львівської прокуратури та Господарського суду, звідки відповідають: «вимоги законні, триває розслідування».

Приклад фіктивного банкрутства

Фіктивне банкрутство стало ефективним способом уникнути відповідальності перед кредиторами. Цим способом вирішили скористатися посадові особи приватного виробничо-комерційного підприємства із села Розівка Ужгородського району Закарпаття. Тепер керівництву цієї фірми доведеться відповідати за ст. 218 Кримінального кодексу України – фіктивне банкрутство.

Розівська фірма займалася обробкою деревини, виробництвом вікон та дверей з високими енергозберігаючими властивостями. У 1996 році для закупки обладнання підприємство взяло 75 тисяч гривень позики від Інноваційного фонду Закарпатської області. Отриману позику мали повернути у 1998 році, але договір з фондом продовжили до 1999 року. Фірма погасила лише 5 тис. грн. з

суми отриманої позики. А загальна заборгованість по інноваційному кредиту становить понад 87 тисяч гривень.

Як свідчать факти, керівництво фірми не переймалося такою заборгованістю кредиторів. Так, у 2002 році директор договором дарування безоплатно передав своїй доньці будівлю деревообробного цеху, яка перебувала у податковій заставі. Згідно з законодавством, проведення подібних операцій вимагає попереднього узгодження із податковою інспекцією. Однак до Ужгородської МДПІ керівництво фірми не звернулося. Вартість будівлі на момент дарування становила понад 26 тисяч гривень. Внаслідок цього була занижена платоспроможність підприємства перед кредитором на зазначену суму.

У лютому 2004 року посадові особи фірми подали заяву до господарського суду області про визнання підприємства банкрутом. Заяву мотивували таким чином: кредиторська заборгованість фірми на момент подачі заяви становила 87 тисяч гривень, а згідно з інвентаризаційним описом, який додавався до заяви, у неї на балансі перебуває майна на суму 68 тисяч гривень. Однак роблячи інвентаризацію майна, керівництво фірми не внесло в опис деревообробний станок вартістю близько 26 тисяч гривень. Таким чином, відомості про фінансову неспроможність виконати вимоги з боку кредитора, викладені керівництвом фірми й у заяві до Господарського суду, не відповідали дійсності. Адже кредиторська заборгованість на момент подачі заяви становила близько 87 тисяч гривень, а на балансі підприємства фактично обліковувалося майна на суму понад 94 тисяч гривень. Тобто підприємство мало можливість виплатити позику. Враховуючи те, що сума інноваційного кредиту не повернута, Державній інноваційній компанії нанесено збитків на суму 70 тис. грн.

11.2. Фактори виникнення банкрутства підприємств

Успіхи та невдачі діяльності підприємства слід розглядати як взаємодію низки факторів – **зовнішніх** (на які підприємство не може впливати) і **внутрішніх** (які залежать від організаційної роботи самого підприємства).

До *зовнішніх факторів*, що впливають на діяльність підприємства відносять:

- розмір та структуру потреб населення;
- рівень доходів і накопичень населення, а отже і його купівельну спроможність;
- політичну стабільність і спрямованість внутрішньої політики;
- розвиток науки і техніки, який визначає всі складові процесу виробництва товарів і його конкурентоздатність;
- рівень культури, тобто звички і норми споживання;
- міжнародну конкуренцію.

На фінансовий стан більшості підприємств негативно впливають наслідки загальноекономічного падіння виробництва, інфляція, а також часті зміни в сфері державного регулювання, що характерно для нашої країни останнім часом.

Зовнішні чинники можуть бути національними і міжнародними. Останні формуються під впливом динаміки загально-економічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, рівня міжнародної конкуренції, митної політики тощо.

Внутрішні фактори, які визначають розвиток підприємства і є результатом його роботи, в загальному вигляді можна згрупувати наступним чином:

- філософія підприємства;
- принципи його дальності;
- ресурси і їх використання;
- якість і рівень застосування маркетингу.

В свою чергу, кожна із зазначених груп містить у собі багато конкретних факторів, діючих на кожному підприємстві вибірково.

Наприклад, як свідчить досвід невеликих американських фірм до 90% їх невдач пов'язано з недосвідченістю менеджерів, некомпетентністю керівництва, його невідповідністю об'єктивним умовам, що склалися. Іншими внутрішніми факторами, які посилюють кризову ситуацію підприємства, є:

- різке збільшення рівня витрат виробництва і збуту товарів в зв'язку з нераціональною структурою управління, застосуванням дорогих технологій, засобів і предметів праці;
- відсутністю стимулів праці у персоналу підприємства;

- виникнення збитків підприємства у зв'язку з незадовільною організацією роботи з ринком, не конкурентно-спроможністю товарів.

Чинники банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

11.3. Індикатори, що свідчать про ймовірність банкрутства господарського суб'єкта

Криза в перекладі з грецької означає «розв'язання, поворотний пункт, вихід». У загальному тлумаченні, «криза – небезпечний стан, злам». Криза як економічна категорія – це «...глибокий розлад економічної системи, спосіб тимчасового вирішення суперечностей».

Мікроекономічну кризу можна визначити як особливий стан підприємства, в якому його здатність реагувати та адаптуватися до змін зовнішнього середовища наближається до критично низького рівня. Як наслідок – виникають проблеми функціонування та розвитку, зокрема скорочуються обсяги виробництва та продажу продукції, уповільнюються розрахунки з контрагентами, знижується ефективність діяльності, втрачаються перспективи якісної зміни бізнесу в майбутньому. Ці явища можуть загрожувати подальшій життєдіяльності господарського суб'єкта.

Причини кризи слід шукати у невідповідності між станом і потребами розвитку підприємства та станом і потребами розвитку зовнішнього середовища. Між суспільством та економікою існує тісний зв'язок, який полягає у взаємній залежності цих цивілізаційних утворень. Люди – члени суспільства, мають певні потреби, які вони задовольняють, використовуючи складні механізми взаємодії з іншими членами суспільства, об'єднаними у виробничі організації – підприємства. Усі господарські суб'єкти тією чи іншою мірою створюються для забезпечення потреб суспільства (зовнішнього середовища). При цьому вони також мають власну мету – зростання вартості вкладеного капіталу, отримання прибутку, стабілізацію або збільшення доходів учасників тощо. Коли підприємство повною мірою задовольняє наявні потреби та відповідає вимогам, що встановлюються суспільством до господарських одиниць, а також досягає власних цілей, тоді його діяль-

ність слід вважати ефективною та успішною. В інших випадках, коли підприємство не здатне надати своїм контрагентам продукцію, що відповідає певним вимогам (ціни, якості, кількості), складається ситуація суспільної переоцінки діяльності господарського суб'єкта. Суспільство в особі своїх членів може відмовитися споживати вироблену ним продукцію, тобто сплачувати гроші за задоволення потреб. У такому випадку підприємство не може належним чином реалізувати продукцію, компенсувати вкладені кошти та отримати необхідні ресурси для продовження функціонування. У цій ситуації з боку суспільства (споживачів) слід очікувати перехід до заміщення продукції певного підприємства на товари іншого виробника (часто іноземного). Таким чином системно регулюється ефективність діяльності кожного господарського суб'єкта.

На жаль, в Україні значна кількість виробників не працює на задоволення потреб внутрішнього ринку, мотивуючи це низькою платоспроможністю громадян. Проте люди мають гостру необхідність задовольняти власні потреби. Здебільшого вони заміщують вітчизняні товари за рахунок купівлі імпортованих – більш високоякісних і дорогих або низькоякісних і дешевих. Отже, внаслідок невідповідності цілей нашого суспільства і вітчизняних підприємств ми змушені, з одного боку, фінансувати виробництво імпортованих товарів, а з іншого – задовольняти потреби інших суспільств. Залежно від характеру причин та відповідних їм наслідків на мікроекономічному рівні виділяють декілька видів криз. У таблиці 11.1 наведено класифікацію криз підприємства за ознакою поділу на поточну та перспективну діяльність.

Стратегічна криза – це втрата соціально-економічного призначення, нездатність або низька здатність підприємства до розвитку. При цьому керівництву важко визначити місце господарського суб'єкта в оточуючому середовищі, його мету і завдання на перспективу та шляхи досягнення поставлених цілей.

В Україні в середині 90-х рр. стратегічної кризи зазнала більшість організацій. Для їх керівників було складно пристосуватися до умов перехідної економіки. Подолати цю кризу змогли лише ті підприємства, на яких відбулася зміна власників, системи управління, організації виробництва тощо. Інші зазнали фінансового краху, руйнації та ліквідації. Загалом, стратегічні кризи, що виникають на вітчизняних підприємствах, мають, як правило, одну причину – відсутність довгострокової стратегії розвитку.

Таблиця 11.1. Класифікація криз підприємства

Загальна назва кризи	Назва різновиду кризи	Підвид різновиду кризи	Причини, що обумовлюють виникнення кризи
Стратегічна	Виробнича	Інноваційна криза	Ігнорування потреби технологічних новацій, несвоєчасна або невдала модернізація, недофінансування науково-пошукових робіт, втрата технологій через нефункціонування
	Фінансова	Інвестиційна криза	Втрата довіри інвесторів, низька інвестиційна привабливість, недостатньо інтенсивний пошук партнерів, неефективна реалізація інвестиційного проекту, розкрадання коштів, корупція
Тактична (криза поточної діяльності)	Виробнича	Криза недовиробництва (дефіциту)	Високий попит на продукцію, наявність недостатнього обсягу потужностей, необхідних ресурсів, зриви у постачанні, зриви виробництва внаслідок нестачі електроенергії, проведення страйків, дії форс-мажорних обставин
		Криза перевиробництва	Низький попит, високі ціни, високий рівень конкуренції, зриви у системі збуту продукції, наявність надлишкових потужностей
	Фінансова	Криза ліквідності	Низький рівень реалізації продукції, наявність значної дебіторської заборгованості, зокрема простроченої, недоступність зовнішніх джерел фінансування
		Криза платоспроможності	Існування значної кредиторської заборгованості, що не може бути покрита за рахунок активів підприємства
		Криза ефективності	Високий рівень затрат, низький рівень доходів, отримання збитків, тривала збитковість, низька фондодідача, оборотність, продуктивність праці, висока енерго-, матеріало- та трудомісткість виробництва

У розвинених, стабільних країнах стратегічні кризи виникають у компаніях здебільшого внаслідок невірно обраної стратегії та тактичних помилок у процесі її реалізації.

Тактична криза (криза поточної діяльності) – це неспроможність (низька спроможність) підтримувати стабільне функціонування господарського суб'єкта. Ця криза виявляється як через виробничу, так і фінансову сфери.

Кризи недо- та перевиробництва є наслідками стратегічних помилок підприємства, зокрема в сфері маркетингу при оцінці стану ринку, наявності загроз та впливу ймовірних подій на виробничу діяльність.

Криза у фінансах проявляється через падіння ліквідності, платоспроможності та ефективності. Так, унаслідок помилок при плануванні грошових потоків, а також реальних проблем надходжень коштів підприємство може потрапити у пастку кризи ліквідності. Якщо господарський суб'єкт не має достатніх страхових резервів або зовнішніх джерел фінансування, то подальше його функціонування ускладнюється аж до повної зупинки.

За інтенсивністю перебігу процесів криза поділяється на три стадії:

- латентної загрози, коли відбувається накопичення негативних явищ та тенденцій, проте вони певний час відкрито не проявляються. При цьому їх можна усунути шляхом застосування окремих заходів антикризового управління;
- помірної та відкритої загрози, коли сформовані проблеми набувають постійного характеру і безпосередньо позначаються на результатах діяльності господарського суб'єкта. Для ліквідації наслідків цієї стадії необхідно докласти значних зусиль та використати повний комплекс заходів антикризового управління;
- загрози руйнації, коли підприємство не може далі продовжувати функціонування. Воно потребує допомоги ззовні. Його оздоровлення можливе лише за умови залучення додаткових зовнішніх ресурсів – матеріальних, фінансових, людських.

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів на підприємствах доцільно впроваджувати *систему раннього попередження та реагування (СРГІР)*. **Система раннього попередження**

ня та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, які можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища.

Система виявляє та аналізує інформацію про приховані обставини, настання яких може призвести до виникнення загрози для підприємства чи до втрати потенційних шансів. **Першочерговим завданням** системи раннього попередження є своєчасне виявлення кризи на підприємстві, тобто ситуації безпосередньої чи непрямой загрози його існуванню. Водночас за допомогою такої системи виявляються додаткові шанси для суб'єкта господарювання.

Процес створення системи раннього попередження складається з таких етапів:

- визначення сфер спостереження;
- визначення індикаторів раннього попередження, які можуть указувати на розвиток того чи іншого негативного процесу;
- визначення цільових показників та інтервалів їх зміни за кожним індикатором;
- формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємств);
- формування інформаційних каналів: забезпечення прямого та зворотного зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами – керівниками всіх рівнів.

Розрізняють дві підсистеми СРПР: систему зорієнтовану на внутрішні параметри діяльності підприємства, та систему, зорієнтовану на зовнішнє середовище. Предметом дослідження останньої є завчасне прогнозування загроз, насамперед із боку контрагентів.

Внутрішньо зорієнтована підсистема СРПР спрямована на ідентифікацію ризиків та шансів, які криються всередині підприємства. У своєму розвитку ця підсистема дійшла вже до третього покоління. Системи першого покоління були зорієнтовані здебільшого на ідентифікацію наслідків дії тих чи інших факторів; другого – на визначення симптомів; третього – на виявлення першопричин.

11.4. Роль антикризового менеджменту й фінансового аналізу у попередження краху підприємств

Існує ряд проблем в діяльності підприємств, які є основним об'єктом мікроекономічної політики держави, що впливають на глибину промислової кризи. Основні з них:

- неефективність системи управління підприємствами;
- низький рівень відповідальності керівників перед засновниками за наслідки рішень, що приймаються;
- збереження та неефективне використання підприємств, а також фінансово-господарських результатів їх діяльності;
- низькі розміри статутного капіталу акціонерних товариств;
- відсутність ефективного механізму використання постанов судів, особливо щодо звернення стягнення на майно боржника;
- незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу, що знижує його інвестиційну привабливість;
- високі витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення і житлово-комунального господарства;
- наявність на підприємствах давно застарілих технологічних ліній виробництва, що істотно впливає на конкурентоспроможність продукції підприємств;
- відсутність достовірної інформації про фінансово-економічний стан підприємств для акціонерів та керівників підприємств, потенційних інвесторів і кредиторів, а також для органів виконавчої влади.

Перелічені вище проблеми, які приводять до економічної нестабільності, збільшують значення та роль антикризового управління підприємством.

Антикризове управління – це система управління підприємством, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер та дозволяє усунути тимчасові ускладнення, зберегти та помножити ринкові позиції за будь-яких обставин при опорі в основному на власні ресурси.

Антикризове управління включає **два види управління**: *попереджуюче управління й кризове*.

Попереджуюче управління виникає при появі «слабких» сигналів про кризові ситуації й спрямоване на запобігання розвитку кризи. *Кризове управління* здійснюється при наявності кризових ситуацій на підприємстві. Найбільш несприятливою з точки зору підприємства кризовою ситуацією є його банкрутство. Банкрутство підприємств – це останній етап розвитку кризової ситуації.

Функції антикризового управління – це види діяльності, що відтворюють предмет управління і визначають його результат. Вони відповідають на просте запитання: що треба робити, щоб управляти успішно напередодні, в процесі і наслідках кризи. У цьому відношенні можна виділити **шість функцій**: передкризове управління, управління в умовах кризи, управління процесами виходу з кризи, стабілізація хитких ситуацій (забезпечення керованості), мінімізація втрат і упущених можливостей, своєчасне прийняття рішень. Кожний з цих видів діяльності (функцій управління) має свої особливості, але у своїй сукупності вони характеризують антикризове управління.

11.5. Економічна сутність санації

Законодавство визначає санацію як сукупність усіх можливих методів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Новий Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнятий у 1999 році, розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». **Досудова санація** – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, здійснюваних власником боржника, інвестором, з метою запобігання його ліквідації, вдавшись до реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів у межах чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство.

Санація – система заходів, які здійснюються в період проведення справи про банкрутство з метою попередження визнання боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу й (або) зміни організаційно-правової й виробничої структури боржника.

Виділяють такі **типи санаційних заходів**:

- фінансово-економічні;
- виробничо-технічні;
- організаційно-правові;
- соціальні.

Особливе місце в процесі санації займають методи фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації й використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства.

Методи санації організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалювання організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту й т.д.

Виробничо-технічні методи санації пов'язані, насамперед, з модернізацією й відновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв і підвищенням ритмічності виробництва, підвищенням якості продукції й зниженням її собівартості.

Методи санації соціального значення спрямовані на утворення й фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозицію альтернативних робочих місць, додаткових виплат по безробіттю.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, поновлення й збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу й формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення заходів щодо санації.

Залежно від глибини кризового стану підприємства й умов надання йому зовнішньої допомоги, розрізняють два основних види санації:

- без зміни статусу юридичної особи, що санаується (така санація здійснюється звичайно для допомоги підприємству в усуненні його неплатоспроможності, якщо його кризовий стан розглядається як тимчасове явище);
- зі зміною статусу юридичної особи, що санаується (ця форма санації називається реорганізацією підприємства й вимагає здійснення реорганізаційних процедур, пов'язаних зі зміною його форми власності, організаційно-правової форми діяльності й т.п. Вона здійснюється при більш глибокому кризовому стані підприємства).

Санація підприємства проводиться в таких випадках:

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство, намагаючись вийти з кризового стану, вдається до зовнішньої допомоги зі своєї ініціативи;
- якщо саме підприємство, звернувшись до господарчого суду із заявою про своє банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (такі випадки санації найбільш характерні для державних підприємств). Рішення про санацію ухвалюється, якщо підприємство довело, що воно є санаційно здатним;
- якщо рішення про проведення санації виносить господарчий суд за пропозиціями, що надійшли від фізичних і юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника й виконати його зобов'язання перед бюджетом;
- з ініціативи фінансово-кредитної установи, що відповідно до законодавства має право застосовувати комплекс заходів щодо санації, у тому числі: передавати оперативне управління адміністрації, сформованій при участі банку; реорганізовувати боржника; змінювати порядок платежів; направляти виручку від реалізації на погашення кредиторської заборгованості;
- з ініціативи заставоутримувача майнового комплексу підприємства;
- з ініціативи Державного органу з питань банкрутства, коли мова йде про державні підприємства;
- з ініціативи Національного банку України – відносно фінансового оздоровлення комерційного банку.

11.6. Класична модель санації

Дослідження фінансового становища підприємства і його оздоровлення варто вести поетапно. Цілісний погляд на етапи проведення фінансового оздоровлення окремого підприємства являє собою «класичну модель санації», що є основою розробки механізму фінансової санації окремих підприємств.

Відповідно до класичної моделі санації (рис. 11.1) процес фінансового оздоровлення підприємства починається з визначення фінансової кризи.

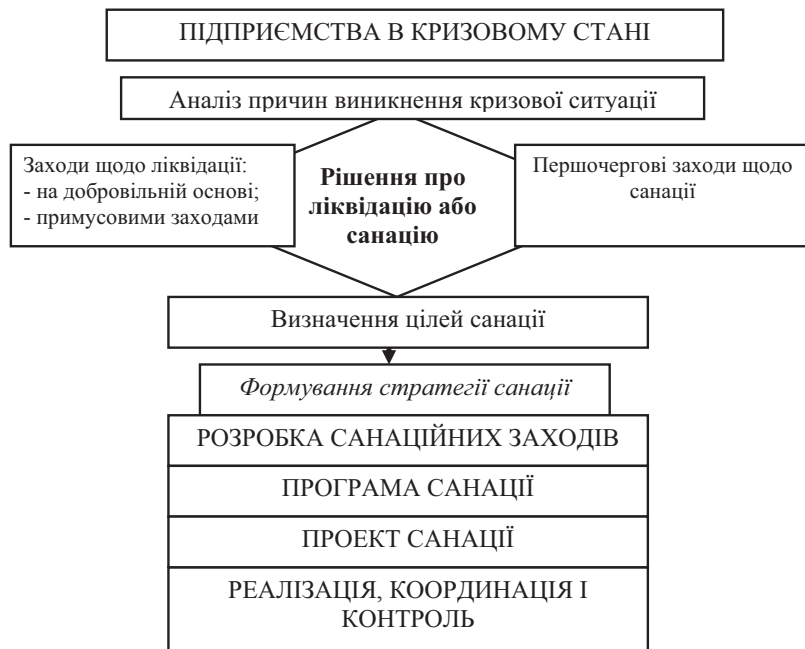


Рис. 11.1. Класична модель санації

У рамках аналізу здійснюється діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізуються його сильні й слабкі сторони. Насамперед, повинні бути проаналізовані кошти

підприємства на всіх рахунках, кошти в розрахунках, довгострокові й короткострокові вкладення, матеріальні запаси й запаси готової продукції, невстановлене устаткування й незавершені капітальні вкладення, вільні виробничі й складські площі.

Попередній експрес-аналіз цих елементів підприємства дозволить виявити очевидні ліквідні ресурси, які можуть вирішити найбільш гострі проблеми підприємства. На цьому попередньому етапі треба бути обережним із продажем активів або здачею їх в оренду, тому що ще не з'ясовані потреби самого підприємства. Однак деякі очевидні можливості повинні бути використані. Це дасть додаткові кошти й час для розробки стратегії довгострокового фінансового оздоровлення.

Прогноз на основі сформованих тенденцій може бути короткостроковим й середньостроковим, методи такого аналізу вимагають окремого розгляду. Такий прогноз повинен показати ступінь небезпеки сформованих негативних і ще, може бути, не занадто помітних тенденцій, імовірно посилення ще малопомітних позитивних тенденцій.

Наступні дії з прогнозування повинні показати можливість і, навпаки, неможливість при складних зовнішніх тенденціях і потенціалі підприємства розраховувати на оздоровлення підприємства шляхом використання лише внутрішніх ресурсів і без значної перебудови роботи підприємства. Далі в класичній моделі постає вибір між ліквідацією підприємства і його санацією. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі й у примусовому порядку.

Добровільна ліквідація підприємства-боржника – це процедура ліквідації неплатоспроможного підприємства, що здійснюється позасудовими органами на основі рішення власників або договору, складеного між власниками даного підприємства й кредиторами під контролем останніх.

Примусова ліквідація підприємства – процедура ліквідації неплатоспроможного підприємства, що здійснюється за рішенням господарчого суду (як правило, у процесі порушення справи про банкрутство).

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. При визначенні цілей варто враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції й повинне здійснювати свою діяльність у межах правового поля держави. Головною стратегічною метою санації підприємств є поновлення ефективної діяльності в довгостроковому періоді.

Розробка стратегії починається з найбільш повного опису підприємства-банкрута як підприємницької системи, що потерпіла банкрутство. Цей опис є попереднім і уточнюється в міру вирішення поставленого завдання. Широке визначення підприємства дозволяє об'єднати всі елементи, що впливають на його стан і подальший розвиток.

Відповідно до обраної стратегії санації розробляється **програма санації**, що є послідовним переліком основних етапів і заходів, які передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства. Конкретизація програмних заходів здійснюється в плані санації. Основним документом фінансового оздоровлення підприємства є **бізнес-план**, у якому аналізуються процеси зміни підприємства, показується, яким чином керівництво підприємства має намір перебороти кризову ситуацію, що виникла на підприємстві, намітити конкретні шляхи попередження банкрутства. Бізнес-плани фінансового оздоровлення підприємств являють собою описи стратегії фінансового оздоровлення, їхнє завдання – визначити основні напрямки робіт і очікувану загальну ефективність.

Розробка бізнес-планів фінансового оздоровлення аналогічна відомому завданню визначення стратегії підприємства, але в специфічних умовах, коли негативні тенденції не були вчасно розкриті і яким-небудь чином нейтралізовані, у результаті чого підприємство потрапило в боргову яму, а негативні моменти різних сторін діяльності підприємства виявилися запущеними.

Програма формується на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення зовнішнього капіталу й стратегічних завдань санації. Наступним елементом класичної моделі санації є її проект, що розробляється на основі її санаційної програми. Основою вибору тієї або іншої форми санації є розрахунок її ефективності. Ця ефективність визначається шляхом співвіднесення результатів (ефекту) і витрат на здійснення санації в запропонованій формі.

Найважливішим компонентом санаційного процесу є координація й контроль якості реалізованих запланованих заходів. Менеджмент підприємств повинен вчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів.

11.7. Розробка плану санації

План фінансового оздоровлення підприємства – це ефективний інструмент планування фінансово-економічних, технічних і управлінських заходів щодо реформування неспроможного підприємства відповідно до потреб ринку, основні цілі яких – відновлення платоспроможності й підвищення конкурентних переваг підприємства-боржника.

План санації виконує ряд функцій:

- використовується для розробки й реалізації відновлення платоспроможності й конкурентних переваг на ринку;
- є інструментом, за допомогою якого кредитори, інвестори й інші користувачі плану фінансового оздоровлення можуть оцінити поточний і майбутній фінансовий стан підприємства, вірогідність і обґрунтованість запланованих заходів, а також проконтролювати процес реалізації плану;
- це основний документ, необхідний для залучення інвестицій у виробництво;
- є потужним рекламним матеріалом передбачуваних заходів.

Склад і структура плану санації залежать в основному від масштабів підприємства й сфери його функціонування. Планування охоплює фінансові, виробничі й трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності.

У літературі пропонується такий план санації.

Введення. У ньому наводяться:

- мета й завдання плану санації;
- замовник плану санації;
- обґрунтування заходів щодо відновлення платоспроможності.

- повні відомості про підприємство: повне й скорочене найменування підприємства, його юридична адреса, організаційно-правова форма, форма власності, організаційна структура, коротка історія створення й т.д.

Розділ 1. Аналіз поточного стану. Містить аналіз зовнішніх умов функціонування, характеристики фінансового й техніко-економічного стану підприємства, оцінку причин неплатоспроможності й наявного у підприємства потенціалу.

Розділ 2. Стратегія санації. Містить стратегічні цілі санації, цільові орієнтири, безпосередньо розробку стратегії, а також програму покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності й ліквідності.

Розділ 3. План санаційних заходів. Складається з наступних частин, які можуть бути виділені в самостійні розділи плану санації.

План маркетингу. Мета – розробка комплексу заходів впливу на ринок і ситуацію на ньому для збільшення обсягів збуту продукції.

Виробничий план. Мета – оптимізація виробничих процесів у частині поставок сировини й матеріалів, технологічного процесу, виробничих потужностей, контролю якості.

Організаційний план. Мета – створення ефективної організаційної структури підприємства, виявлення необхідності реорганізації або реструктуризації, підвищення мотивації й умов праці працівників.

Фінансовий план. Мета – розробка системи показників, що відображають очікувані фінансові результати діяльності підприємства.

Розділ 4. Ефективність санації й графік заходів щодо реалізації плану. Включає аналіз очікуваних результатів, можливих ризиків і строків виконання. Результати санації (хоча й спрямовані на усунення неплатоспроможності й відновлення фінансової стабільності підприємства) в остаточному підсумку можуть бути оцінені розміром **додаткового прибутку** (різницею між його сумою після й до здійснення санації), співвіднесеного з величиною вкладень на проведення санації. Додатковий

Порівняння ефективності різних форм санації дозволяє вибрати найбільш оптимальний варіант її здійснення.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або реорганізації нормалізувати виробничу діяльність і уникнути оголошення підприємства боржника банкрутом з наступним припиненням його діяльності й продажем майна.

Запитання для самоконтролю

1. Поясніть соціально-економічну сутність дефініції «банкрутство».
2. Назвіть напрями розвитку банкрутства згідно світової практики.
3. Охарактеризуйте стадії банкрутства підприємств.
4. Які фактори впливають на виникнення банкрутства підприємств?
5. Що таке криза? Як класифікують кризу на підприємстві?
6. Розкрийте суть системи раннього попередження та реагування.
7. Дайте характеристику антикризовому управлінню підприємством та перелічіть його види.
8. Які функції виконує антикризове управління? Поясніть їх суть.
9. Дайте визначення санації підприємства.
10. Визначте мету фінансової санації, охарактеризуйте її основні види.
11. Яка різниця між добровільною та примусовою ліквідаціями підприємства? Назвіть позитивні та негативні характеристики.
12. Поясніть економічну сутність плану фінансового оздоровлення підприємства.
13. Охарактеризуйте розділи плану санації на підприємстві. Наведіть власний приклад.

ГЛОСАРІЙ

А

Амортизаційний фонд – фонд кошти якого використовуються на фінансування капіталовкладень та капремонту.

Акредитив – це документ (договір), за яким банк-емітент за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені зобов'язаний виконати платіж на умовах акредитиву на користь бенефіціара або доручити іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Акредитив безвідкличний – це акредитив, який може бути змінено або анульовано банком за згоди постачальника (бенефіціара), на ім'я якого він був виставлений (відкритий).

Акредитив відкличний – це такий акредитив, який може бути змінено або анульовано банком, що обслуговує платника (банком-емітентом), без попередньої згоди з постачальником (бенефіціаром) у випадках невиконання ним умов договору.

Акредитив непокритий – це акредитив, при відкритті якого кошти платника не бронюються на окремому рахунку, а оплата по акредитиву, при тимчасовій відсутності коштів на рахунку платника, гарантується банком платника за рахунок кредиту.

Акредитив покритий – це акредитив, при відкритті якого бронюються засоби платника на окремому рахунку в банку платника або в банку постачальника (бенефіціара).

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, дасть змогу отримати економічні вигоди в майбутньому. Активи – це все наявне майно підприємства.

Активи необоротні – сукупність матеріально-фінансових ресурсів, що використовуються підприємствами у господарській діяльності в своїй натуральній формі тривалий час (більше року) і мають значну вартість окремого об'єкта.

Активи оборотні – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації і споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше дванадцяти місяців з дати балансу.

Активний бюджетний дефіцит характеризується спрямуванням коштів на інвестування економіки, що сприяє зростанню ВВП.

Акція – цінний папір без визначеного часу обігу, що засвідчує участь його власника у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає власнику право на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна в разі ліквідації акціонерного товариства.

Амортизація – поступове перенесення по частинах (у міру фізичного зносу) вартості основних фондів на виготовлений за їх допомогою продукт (послуги).

Амортизація прискорена – метод більш швидкого, у порівнянні з нормативними строками експлуатації основних фондів, перенесення їх балансової вартості на витрати виробництва і обігу, з одного боку, і формування фінансових ресурсів для впровадження більш ефективних машин і устаткування, з іншого.

Аналіз беззбитковості – аналіз результатів діяльності підприємства на підставі співвідношення величини випуску, прибутку і витрат, що дозволяє визначити рівні доходів і витрат при різних діловій активності підприємства.

Аналіз фінансової діяльності як вид фінансового контролю, який передбачає детальне вивчення періодичної або річної фінансово-бухгалтерської звітності господарюючого суб'єкта з метою загальної оцінки результатів його фінансової діяльності, оцінки фінансового стану, забезпеченості підприємства власним капіталом та ефективності його використання.

Антикризовий менеджмент – процес застосування форм, методів і процедур, направлених на соціально-економічне оздоровлення фінансово-господарської діяльності індивідуального підприємця, підприємства, галузі, створення і розвитку умов для виходу з кризового стану економіки регіону або країни в цілому.

Ануїтет – ряд рівних грошових платежів, що відбуваються через рівні проміжки часу. Прикладом звичайного ануїтету є іпотека.

Анулювання боргу – відмова держави від усіх зобов'язань щодо раніше випущених позик.

Аудит – процес детальної перевірки правильності складання фінансової звітності й аналізу фінансового стану підприємства.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) – передача компанією частини бізнес-процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду – найчастіше з мотивів зменшення витрат на ці бізнес-процеси, або рідше, для покращення якості результату: послуг тощо.

Б

Баланс – документ, який відображає стан засобів підприємства в грошовому вираженні на певну дату у двох розрізах – за складом (актив) та за джерелами формування (пасив).

Балансовий метод – використовується для узгодження напрямів використання фінансових ресурсів з джерелами їх формування, тобто узгодження всіх розділів фінансового плану між собою.

Банкрутство – визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційні процедури.

Банкрутство приховане – навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності поданням недостовірних даних кредиторам, державним органам та іншим зацікавленим особам.

Банкрутство умисне – це свідоме доведення суб'єкта господарювання до стійкої фінансової неплатоспроможності, до якого з корисливих мотивів вдається власник.

Банкрутство фіктивне – явно неправдива заява засновника або власника підприємства про фінансову неплатоспроможність виконати зобов'язання перед кредиторами та бюджетом.

Бізнес-план – опис способу дій у вигляді здійснення підприємницької діяльності, бізнес-операцій, угод і реалізації бізнес-проектів. Бізнес-план містить опис цілей і завдань підприємницької операції, характеристику підприємницького продукту, коло споживачів товару, потреб, що він повинен задовольнити, тощо.

Борговий цінний папір – це зобов'язання емітента сплатити відсотки і погасити основну суму заборгованості у відповідності до встановленого графіка.

Бюджетна політика – сукупність заходів держави з організації та виконання бюджетних ресурсів для забезпечення її економічного та соціального розвитку.

Бюджетна програма – систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій.

Бюджетна установа – орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної або місцевої влади, яка повністю утримується за рахунок відповідного дер-

жавного або місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими.

Бюджетне асигнування – повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення на отримання бюджетного зобов'язання та здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету.

Бюджетне зобов'язання – будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, згідно з якими необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду або у майбутньому.

Бюджетне призначення – повноваження, надане головному розпоряднику бюджетних коштів Бюджетним Кодексом України, Законом про Державний бюджет України або рішенням про місцевий бюджет, що має кількісні та часові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування.

Бюджетне регулювання – це щорічний перерозподіл загальнодержавних централізованих фінансових ресурсів між різними ланками бюджетної системи з метою збалансування бюджетів на рівні, необхідному для виконання місцевими органами їх функцій.

Бюджетування – процес складання бюджетів і контроль за їх виконанням.

Бюджет підприємства – фінансовий план підприємства, що включає грошові доходи і витрати, сплановані і детально розписані на певний період для досягнення поставлених цілей виробничо-господарської діяльності.

В

Валові витрати (*загальні витрати, англ. Total Costs*) є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – один з найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва.

Валовий дохід підприємства (чистий продукт) – це виручка від реалізації продукції, за виключенням матеріальних затрат. Він становить грошову форму чистої продукції підприємства.

Валютная спекуляція – торгівля іноземною валютою з метою одержання спекулятивного прибутку від різниці між курсами валют. Здійснюється фізичними і юридичними особами, банками на валютному ринку.

Валютний фонд – формується на підприємствах, які здійснюють реалізацію продукції на експорт і мають валютний виторг.

Вексель – це документ, складений за встановленою формою, який підтверджує безумовний обов'язок векселедавця сплатити у зазначений термін вказану у векселі суму.

Вексель переказний – розрахунковий документ, що містить наказ боржнику (трасату) про сплату у встановлений термін зазначеної суми коштів третій особі.

Вексель простий – розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити безпосередньо своєму кредитуру–векслеутримувачу зазначену в ньому суму боргу.

Вигодонабувач –

1) особа, що одержує страхове відшкодування (за майновим страхуванням) чи страхову суму (за особистим страхуванням), але не є страхувальником чи застрахованим, тобто це особа, яку призначив страхувальник (чи застрахований) для одержання страхових сум на випадок його смерті або з інших причин;

2) особа, що отримує зиск від майна, переданого в довірче управління.

Вилучений капітал – фактична собівартість акцій власної емісії або часток, куплених товариством у його учасників.

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 розподілу власниками).

Витрати валові – загальна сума витрат, здійснених платником податку на прибуток протягом звітного періоду, що вилучаються з суми скоригованого валового доходу для вирахування суми оподатковуваного прибутку.

Відкрите акціонерне товариство – товариство, яке орієнтоване на більшу кількість акціонерів через встановлення відкритої передплати на акції.

Відстрочення погашення позик провадиться, коли випуск нових позик використовується на обслуговування раніше випущених позик.

Власний капітал – це підсумок першого розділу пасиву балансу, який показує частку активів підприємства, яка фінансується за рахунок внесків держателів корпоративних прав і власних коштів суб'єктів господарювання.

Власні кошти – це кошти, які утворюються двома шляхами: внесення власниками підприємства грошей та інших активів, накопичення суми прибутку, що залишається на підприємстві.

Внутрішні фонди підприємства – це фонди, що залишаються на підприємстві, утворюються за рахунок прибутку підприємства.

Внутрішній контроль – це контроль, який має місце в середині підприємства його керівним підрозділом.

Г

Горизонтальне злиття – об'єднання підприємств, що випускають один тип товару або надають однакові послуги.

Горизонтальний аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

Грошові кошти підприємства – це сукупність матеріальних цінностей, які перебувають у розпорядженні підприємства для забезпечення його фінансово-господарської діяльності.

Грошові фонди – це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування.

Гудвіл – ділова репутація підприємства, нематеріальних активів, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу.

Д

Дата погашення – календарна дата, день коли компанія повертає покупцю суму, що дорівнює номіналу облігації і припиняє виплату відсотків.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Депозитний сертифікат – це грошовий документ, що підтверджує внесення в банк коштів на певний термін. Він має фіксовану ставку відсотку. Кошти можуть бути стягнутими лише за поданням в банк правильно оформленого сертифікату.

Державна гарантія – зобов'язання держави в особі Кабінету Міністрів України, що діє через Міністерство фінансів України,

повністю або частково виконати платежі на користь кредитора у випадку невиконання позичальником, іншим ніж Україна, зобов'язань щодо повернення грошових коштів на умовах строковості та платності.

Державне фінансування проводиться на безповоротній основі за рахунок бюджетних і позабюджетних (інноваційний фонд, фонд промисловості і т. д.) коштів.

Децентралізовані фінанси – грошові відносини, що опосередковують кругообіг грошових фондів підприємств.

Діяльність звичайна – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення. Діяльність інвестиційна – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Діяльність операційна – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

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

Діяльність фінансова – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та залученого капіталу підприємства.

Договір емісії – контракт на випуск облігаційної позики. Він є договором між емітентом та трастовою компанією.

Доход валовий – це частина вартості валової продукції за вирахуванням матеріально-грошових затрат, крім оплати праці.

Доход чистий – це частина вартості продукту, яка залишається після відшкодування затрат живої і уречевленої праці.

Доход чистий (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – різниця між доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і відповідними податками, зборами, знижками тощо.

Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власника).

Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбаче-

но законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти).

Доходи від операцій з капіталом охоплюють реалізацію основного капіталу, державних запасів товарів, землі та нематеріальних активів.

З

Закріплені доходи – це доходи, які у фіксованих відсотках закріплюються за певним бюджетом на довгостроковий термін у встановленому законом порядку.

Закрите акціонерне товариство – товариство, яке засновує обмежена кількість акціонерів.

Залучені кошти – це всі види кредиторської заборгованості з поточних зобов'язань підприємства юридичним і фізичним особам: поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; векселі видані; кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги; поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів; з бюджетом по сплаті податків, з бюджетними фондами, з органами страхування, з оплати праці, з учасниками по виплаті дивідендів; інші поточні зобов'язання.

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Змінні витрати (англ. Variable Costs) – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля, вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції.

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

Зобов'язання довгострокові – зобов'язання, які повинні бути погашені підприємством після операційного циклу або через дванадцять місяців з моменту їх виникнення.

Зобов'язання податкове – загальна сума ПДВ, отримана (нарахована) платником податку і включена в ціну товару (робіт, послуг), що продаються в звітному (податковому) періоді.

Зобов'язання поточні – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Зовнішній державний борг – сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичення держави на зовнішньому ринку.

Зовнішні фонди підприємства – це фонди, які утворюються у випадку, коли підприємство одержує більше коштів, ніж їй необхідно, або ж кошти, які підприємство позичає в результаті браку власних.

Зовнішній контроль – це контроль, що проводиться зовнішніми суб'єктами господарювання за діяльністю підприємства.



Інвестиції – це вкладення капіталу з метою його наступного зростання.

Інвестиційний цінний папір дає його власнику право на частину активів емітента, він є посвідченням про частку власності в капіталі фірми.

Інвестиційні фінансові операції пов'язані з переміщенням капіталу з метою його приросту. Вони опосередковують середньострокові та довгострокові вкладення капіталу. До них належать кредит, лізинг, оренда, франчайзинг, рента та інші операції тривалістю понад 180 днів.

Інвестиційний фонд (фонд розвитку виробництва) – включає амортизаційні відрахування і кошти на розвиток виробництва та ін.

Індексація – це встановлений законами та іншими нормативно-правовими актами України механізм підвищення грошових доходів громадян, що дає можливість частково або повністю відшкодувати їм подорожчання споживчих товарів і послуг.

Індосамент – це передаточний напис на векселі чи іншому цінному папері, який означає перехід прав за цими документами до іншої особи (ремітента), і в свою чергу індосант – це особа, яка здійснює індосамент.

Інфляція – знецінення паперових грошей і безготівкових коштів.

Інформаційне забезпечення – це різного роду та виду економічна, комерційна, фінансова та інша інформація.

Іпотека – застава нерухомості (землі, будинків та інших споруд).

К

Казначейські зобов'язання – цінні папери на пред'явника, що розповсюджуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їхніми власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу.

Капітал – це частина фінансових ресурсів підприємства, вкладених у виробництво, які приносять прибуток із завершенням виробничого циклу.

Капітальні вкладення – частина інвестицій, спрямована на відтворення основних засобів виробничого і не виробничого призначення, на створення нових, реконструкцію і розвиток наявних основних засобів, включаючи об'єкти соціальної сфери.

Капітал власний – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку.

Капітал додатковий вкладений (в акціонерних товариствах) – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість (емісійний доход).

Капітал додатковий інший – сума дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних і фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Капітал неоплачений – заборгованість власників (учасників) по внесках до статутного капіталу.

Капітал пайовий – сукупність засобів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності. Пайовий капітал – пайові внески членів союзів споживчого суспільства, житлово-будівельного кооперативу й інших підприємств, що передбачені установчими документами.

Капітал резервний – сума резервів, створених за рахунок прибутку підприємства відповідно до чинного законодавства або установчих документів. Витрачається на покриття непередбачених витрат.

Капітал статутний – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, що є внесками засновників (учасників) у капітал підприємства.

Капітальний борг – це загальна сума заборгованості і процентних виплат, які мають бути сплачені за зобов'язаннями держави на визначені періоди.

Капітальні вкладення – витрати (інвестиції) на створення нових, реконструкцію, розширення та технічне переозброєння діючих основних фондів.

Класифікація – це система підпорядкованих деякій ознаці понять (класів) у певній галузі знань або діяльності людини, яка використовується як засіб для встановлення взаємозв'язків між цими поняттями (класами).

Класифікація фінансування бюджету відбиває джерела отримання фінансових ресурсів, необхідних для покриття дефіциту бюджету, і напрями витрачання фінансових ресурсів, що утворилися в результаті перевищення доходів бюджету над його видатками (до цієї категорії належать платежі з погашення основної суми боргу).

Комерційні папери – це короткострокові зобов'язання без забезпечення, які випускаються великими банками з високою ліквідністю.

Комісійна винагорода – це узгоджена частина понесених cedentом витрат з укладання договорів страхування.

Конверсія – одностороння зміна дохідності позики, коли держава заявляє про зниження для кредиторів дохідності за позиками, отриманими державою.

Консолідація – зміна умов обертання позик в частині терміну їх погашення, тобто рішення про перенесення дати виплати за зобов'язаннями на пізніший термін.

Кредит – економічні відносини, пов'язані з акумуляцією і використанням за допомогою перерозподілу установами банків тимчасово вільних коштів на умовах повернення, платності, цільового використання, терміновості і забезпеченості.

Кредит банківський – основна форма кредиту, наданого комерційними банками в грошовій формі госпорганам у тимчасове користування за плату на умовах повернення і цільового використання.

Кредит лізинговий – це кредит, наданий позичальнику у формі розстрочки платежу за майно, взяте в оренду на умовах укладеного договору.

Кредит податковий – сума ПДВ, сплачена (нарахована) платником податку в звітному періоді в зв'язку з придбанням товарів, робіт, послуг, вартість яких належить до складу валових витрат виробництва, а також основних фондів або нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Кредитний договір – документ, що укладається між банком і позичальником про взаємні зобов'язання про видачу, використання і погашення кредиту.

Кредитор – суб'єкт кредитних відносин, що одержав у тимчасове користування кошти на умовах повернення, платності, терміновості і цільового використання.

Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк.

Кредитування – це спосіб видачі (надання) кредиторами (банками) коштів суб'єктам підприємницької діяльності (позичальникам) у тимчасове користування, на суворо визначений термін, за плату, на умовах повернення та цільового використання.

Купонна ставка – обумовлений відсоток від номінальної вартості, який емітент має сплачувати щорічно.

Курс (курсова вартість) – ринкова вартість цінного паперу, тобто та ціна, за якою цінний папір продається або купується на фондовому ринку.



Ланка фінансової системи – це виокремлена за певною ознакою частина фінансових відносин.

Лібералізація цін – це перехід до вільного ринкового формування цін замість централізованого планового ціноутворення та адміністративних методів його регулювання.

Лізинг – довгострокова оренда майна на умовах розстрочки плати за нього.

Лізинг оперативний – це такий вид договору лізингу, відповідно до якого лізингоотримувач одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, менший терміну, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, визначеної на момент складання договору.

Лізинг фінансовий – це такий вид договору лізингу, у відповідності з яким лізингоотримувач одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менше терміну, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної на момент складання договору.

Лізингодавець – суб'єкт підприємницької діяльності, що передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу.

Ліквідність – можливість швидкого перевodu активу у готівку без істотної втрати його вартості (з мінімальними витратами). Гроші (монети та паперова готівка) є найбільш ліквідними активами. Банківські депозити за вимогою є високоліквідними активами, оскільки можуть бути переведені у готівку за вимогою клієнта.



Мирова угода – процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів.

Моніторинг фінансовий – систематичне порівняння дійсного фінансового становища (стану) підприємства з бажаним.

Метод екстраполяції – полягає у визначенні фінансових показників на підставі виявлення їх динаміки.



Національний дохід – це сукупність усіх доходів в економіці домашніх господарств і підприємців незалежно від того, де вони використовують ресурси – у своїй країні чи за кордоном.

Нематеріальні активи (Intangible Assets (Intangibles)) – активи, які не мають фізичної дотикової форми, наприклад, захист, забезпечений страховкою, або ціна фірми (гудвіл). Нематеріальний актив відображають у балансі, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, і його вартість може бути достовірно визначено.

Необоротні активи – ресурси підприємства термін використання яких більше року або протягом операційного циклу, якщо він більше року.

Неподаткові надходження – це всі безповоротні надходження, крім доходів від продажу капіталу, всі надходження за штрафами і санкціями, крім штрафів за порушення податкового законодавства, і всі добровільні, невідплатні поточні надходження з

недержавних джерел. Неподатковими надходженнями визнаються доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу; надходження від штрафів та фінансових санкцій та інші неподаткові надходження.

Нерезиденти – юридичні особи та суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

Несплачений капітал – сума заборгованості учасників за вкладками у статутний капітал.

Новація – домовленість між позичальником і кредитором щодо заміни зобов'язання за певними фінансовими кредитами, іншим зобов'язанням.

Номінал – грошова сума, що вказана на лицевій стороні сертифікату облігації, її отримує власник в день погашення.

Норма оборотних активів – обчислена у встановленому порядку по кожному виду (групі) оборотних активів відносна або мінімальна їх величина, необхідна для розрахунку нормативу.

Норматив оборотних активів – мінімальний розмір власних оборотних активів (запасів і витрат) у грошовому виразі, необхідних підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції і розрахунків.

Нормативи доходу – розмір особистого доходу громадянина або сім'ї, який гарантує їм достатній рівень задоволення потреб, що обчислюється на основі визначення вартісної величини набору нормативів споживання й забезпечення.

Нормативи забезпечення – визначена кількість наявних в особистому споживанні предметів довгострокового користування, а також забезпечення певної території мережею закладів охорони здоров'я, освіти, підприємств, установ, організацій соціально-культурного, побутового, транспортного обслуговування й житлово-комунальних послуг.

Нормативи мінімального споживання – соціально прийнятний рівень споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, виходячи із соціальних або фізіологічних потреб.

Нормативи раціонального споживання – рівень, що гарантує оптимальне задоволення потреб.

Нормативи споживання – розміри споживання в натуральному виразі за певний проміжок часу (за рік, за місяць, за день) продуктів харчування, непродовольчих товарів поточного споживання та деяких видів послуг

Нормативи статистичні – нормативи, що визначаються на основі показників фактичного споживання або забезпеченості для всього населення чи його окремих соціально-демографічних груп.

Нормативне забезпечення утворюють нормативи, інструкції, норми, тарифні ставки, методичні вказівки тощо.

Нормативний метод базується на використанні встановлених норм та нормативів.

Нормування оборотних активів – це процес розрахунку тієї частини оборотних активів (запасів і витрат), що потрібна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції і розрахунків.



Об'єкт оподаткування – це встановлена в законодавчому порядку база оподаткування відповідним податком.

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення його власником коштів до Державного бюджету і підтверджує зобов'язання уряду відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому строк із виплатою попередньо визначеного доходу, якщо це передбачається умовами випуску.

Основні засоби – сукупність матеріальних цінностей, що функціонують у натуральній формі протягом тривалого часу у виробничій і невиробничій сферах.

Офіційні трансферти – це кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.



Пасиви – це джерела утворення активів, тобто кошти власні, позикові та залучені.

Пасиви сталі – це грошові кошти, що не належать підприємству, але в силу діючої системи розрахунків постійно знаходяться в його обігу.

Пасивний бюджетний дефіцит характеризується спрямуванням коштів на покриття поточних видатків (соціальні трансферти, виплата зарплати у бюджетній сфері та інші).

Паспорт бюджетної програми – документ, що визначає вартість бюджетної програми, законодавчі підстави для її реалізації, мету, завдання, напрями діяльності, відповідальних виконавців, результативні показники та інші характеристики бюджетної програми, на підставі яких здійснюється контроль за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів і аналіз виконання бюджетної програми.

Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності.

Пенсійний фонд – спеціалізована фінансова установа, що займається мобілізацією та використанням коштів пенсійного призначення.

Пеня застосовується при несвоечасному виконанні грошових зобов'язань і нараховується за кожен день прострочення. Розмір пені встановлюється у відсотках від суми простроченого платежу.

Перевірка – це форма контролю, яка проводиться з окремих питань фінансової діяльності.

Підприємство – це організаційно виокремлена та економічно самостійна первинна (основна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботи або надає платні послуги).

Платіжне вимога-доручення – розрахунковий документ, що містить, з одного боку, вимогу одержувача засобів (постачальника товарів, послуг) до платника (покупця товарів, послуг) оплатити вартість поставленої йому продукції, послуг, а з іншого – доручення платника обслуговуючому його банку про перерахування з його рахунку відповідної суми коштів.

Платіжне доручення – розрахунковий документ, що містить письмове доручення власника банківського рахунку про переказ (перерахування) відповідної суми коштів з його рахунку на рахунок одержувача коштів.

Платниками податків і зборів (обов'язкових платежів) є юридичні та фізичні особи, на які, відповідно до законодавчих актів, покладено обов'язок сплачувати податки.

Платоспроможність – здатність підприємства вчасно і повністю погасити свої платіжні зобов'язання.

Погашення боргу – виконання боргових зобов'язань перед кредиторами щодо сплати основної суми боргу, тобто суми позики, визначеної угодою про позики або номінальної вартості державних цінних паперів.

Податки (платежі) – це обов'язкові внески до бюджету відповідного рівня чи до державних цільових фондів, які здійснюють платники в порядку і на умовах, зазначених у відповідних законодавчих актах України про оподаткування.

Податкова система – це сукупність правових норм, що регулюють розміри, форми, методи і терміни стягнення податків і платежів, які носять податковий характер і необхідні державі для виконання її функцій. Вона ґрунтується на принципах гласності; загальності; обов'язковості; соціальної справедливості; фіскальної та економічної ефективності.

Податкові надходження – це обов'язкові, безповоротні платежі органам державного управління. Податковими надходженнями визнаються передбачені податковими законами України загальнодержавні і місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Подія надзвичайна – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, і не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Позикові кошти – це кредит, позика.

Постійні витрати (англ. *Fixed Costs*) – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Поточний борг – це сума зобов'язань держави, які підлягають виплаті (разом з перерахованими відсотками) в поточному році.

Прибуток – грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарюючих суб'єктів, а також сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності – алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності – алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток валовий – різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток загальний – прибуток від звичайної діяльності скоригований на суму надзвичайних доходів та витрат.

Прибуток нерозподілений – частка загального (балансового) прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді, за міну-сом сплачених податків і сум прибутку й використаного по інших каналах у цьому періоді.

Прибуток чистий – частка загального (балансового) прибутку за вилученням з нього відповідних податків і зборів, які сплачуються до бюджету.

Приватизація – це придбання юридичними і фізичними особами у держави й органів місцевого самоврядування майна в приватну власність.

Проценти – це дохід, що сплачується на користь кредитора за умовами угоди про позику або про випуск державних цінних паперів.

Р

Ревізія – найбільш глибокий та всеохоплюючий метод фінансового контролю, повне обстеження фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта з метою перевірки її законності, правильності, доцільності та ефективності.

Резиденти – юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.

Регульовані доходи – це ті грошові надходження, які передаються з Державного бюджету до місцевих бюджетів з метою збалансування доходів та видатків (міжбюджетні трансферти).

Резервний фонд – сума резервів згідно із законодавством або статутними документами за рахунок нерозподіленого прибутку.

Ремітент – векселедержатель, вказаний у тратті, в результаті передачі йому трасантом права на отримання грошей від трасата.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних затрат підприємства. Визначається у відсотках, як відношення прибутку до відповідних витрат (вартості).

Ризик – усвідомлення можливості небезпеки виникнення непередбачуваних втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами, який вимірюється частотою, ймовірністю виникнення того чи іншого рівня витрат.

С

Самооплатність – це повна, реальна самооплатність витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг), а також витрат на розвиток, розширення або відновлення виробництва за рахунків власних або залучених коштів.

Самофінансування ґрунтується на використанні тільки власних коштів, а у разі їх недостатності потрібно або скорочувати свої витрати, або шукати інші джерела, зокрема операції з цінними паперами.

Санація – оздоровлення фінансового стану підприємства через здійснення системи заходів для попередження його банкрутства чи підвищення конкурентоспроможності.

Своп (англ. *swap*) – торговельно-фінансова операція, у вигляді обміну різноманітними активами, в якій укладення угоди про купівлю (продажу) цінних паперів, валюти супроводжується укладенням контругоди, угоди про продаж (купівлі) того ж товару через певний термін на тих самих або інших умовах.

Селенг – це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату. При цьому власник залишається володарем переданого майна і може при першій вимозі повернути його. Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян і господарчих суб'єктів. Майном можуть бути різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання і т. п.

Середні витрати – витрати на одиницю продукції, що випускається. Розрізняють загальні середні витрати, рівні частці від ділення повних витрат на обсяг виробництва; змінні середні витрати, рівні частці від ділення змінних витрат на обсяг виробництва; постійні середні витрати, рівні частці від ділення постійних витрат на обсяг виробництва.

Система (у широкому розумінні) – це сукупність відносно самостійних якісно визначених елементів, між якими існує зв'язок або взаємодія.

Спекулятивні операції – це короткострокові фінансові дії з отримання прибутку у вигляді різниці у відсотках з отриманих кредитів. Сюди належать валютний арбітраж, процентний арбітраж, операції валютна спекуляція тощо.

Спостереження (моніторинг) – постійний контроль з боку кредитних організацій за використанням виданої позики та фінансовим станом підприємства-клієнта; неефективне використання отриманої позики та зниження кредитоспроможності може призвести до більш жорстких умов кредитування, вимоги найшвидшого повернення позики.

СОФТ-аналіз (SOFT-analysis) – метод контролінгу, який передбачає аналіз сильних (Strength) та слабких (Failure) сторін підприємства, а також можливостей розвитку (Opportunity) і ризиків (Threat).

Статутний фонд – загальна сума пайових внесків всіх засновників підприємства згідно із статутними документами.

Т

Товариство з обмеженою відповідальністю – кожен учасник такого товариства вносить визначений пай у статутний фонд і згідно з ним одержує частку в доходах та майні товариства.

У

Уніфікація позик – об'єднання декількох раніше випущених позик. При цьому облігації та сертифікати раніше випущених позик обмінюються на облігації та сертифікати нової позики.

Управління – це сукупність засобів та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт для досягнення певного результату.

Управління фінансами – це сукупність фінансових методів, важелів, стимулів та санкцій, які використовує фінансовий апарат

для формування, розподілу та найбільш ефективного використання фінансових ресурсів.

Установчий договір (англ. *statutes agreement*) – форма договору, який укладається засновниками товариств, спільних підприємств, банків, страхових компаній тощо. В ньому вказується, для чого і на яких засадах засновується та чи інша господарська структура, перераховуються всі засновники (з наданням їх юридичних адрес), частка кожного з них у статутному фонді та загальна сума останнього тощо. Уд. підписується всіма засновниками та завіряється їхніми печатками (для юридичних осіб). Подається в урядовий орган, який повинен зареєструвати новостворену організацію.

Утилізація об'єкта (англ. *object utilization*) – остання стадія життєвого циклу об'єктів довгострокового використання, на який він виводиться з експлуатації та здійснюється його ліквідація.

Участь у постановці цілей (англ. *participation in goal setting*) – один із ключових моментів цільового управління, при якому всі співробітники організації залучаються до розробки цілей, а також це один із способів забезпечення прийнятності для персоналу рішень, прийнятих менеджерами. У ранніх теоріях менеджменту, особливо в Тейлора, майже нічого не говорилося про участь робітників у цілеутворенні; до завдань менеджменту входили лише добір і тренування "фізично придатних" робочих кадрів. Пізніше ідею участі робітників у плануванні висунула Л. Гілбрет. Ця ідея була сприйнята багатьма менеджерами як досить практична і корисна в тому плані, що вона забезпечує сприйняття робітниками рішень, що були прийняті нагорі, і полегшує оцінювання виконаних ними завдань на основі прийнятих попередньо цілей.

Участь у прибутках (англ. *profit sharing*) – надання робітником часткового права власності на підприємство, що, як вважалося ще в класичному менеджменті (Гід), забезпечить більш тісне співробітництво і самовіддану працю всього персоналу. Але досвід свідчить, що у. у. п. не призводить автоматично до високої продуктивності, тому що щедрість керівників часто поєднується з патерналізмом, чого не хочуть приймати робітники. Рано чи пізно патерналістський підхід відкидається через те, що в очах робітників він всього-на-всього сурогат справжньої і гідної їхньої співучасті у справах фірми, яку вони вважають своєю власністю.



Фактори виробництва (англ. *factor of production*) – базові ресурси, що використовуються в усіх процесах виробництва: праця, капітал, природні ресурси тощо.

Фактори задоволеності і незадоволеності (англ. *satisfaction and dissatisfaction factors*) – відповідно внутрішні фактори чи мотиватори, які підвищують ступінь задоволеності працею, і зовнішні фактори, що можуть викликати невдоволеність відносинами з колегами або незадоволеність політикою керівництва компанії.

Факторинг (англ. *factoring*) – 1. Різновид торговельно-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням обігового капіталу клієнта, включаючи інкасування дебіторської заборгованості клієнта, кредитування та гарантію від кредитних і валютних ринків. В основі ф. лежить так зване дисконтування, купівля рахунків за умов негайної оплати близько 80 % вартості від фактурних поставок і виплати основної частини в чітко обумовлені терміни незалежно від надходжень. 2. Система фінансових послуг, пов'язана з фінансуванням окремих частин фонду обігових коштів.

Фальсифікат (англ. *falsification*) – підробка, підроблений продукт.

Фіаско ринку (англ. *market ftasko*) – ситуація, за якої ринок неспроможний координувати економічні процеси таким чином, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів.

Фізична особа (англ. *physical entity*) – громадянин, людина, яка бере участь в економічній діяльності, виступає як повноправний суб'єкт цієї діяльності. Фізична особа має право здійснювати певні господарські операції, регулювати економічні відносини з іншими особами та організаціями.

Фікс (англ. *fixed price*) – 1. Встановлена ціна на товари. 2. Точно визначена сума винагороди.

Фіксована ціна (англ. *fixed price*) – угода між конкуруючими фірмами тримати ціни на певному мінімальному рівні.

Фінанси (англ. *finances*) – це застосування різноманітних прийомів для досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу, або процес одержання та використання фондів фірми. До 1970 року ставка робилася на вивчення шляхів ефективного управління робочим капіталом, на поліпшення методики введення фінансового обліку, на тлумачен-

ня балансу та звіту про результати діяльності. В нинішніх умовах фінанси розширили свої межі. Наголос робиться на пошук шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та на інвестуванні коштів в активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику.

Фінанси домогосподарств – це засіб створення та використання фондів фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян.

Фінанси підприємницьких структур – це економічні відносини, що пов'язані з формуванням та розподілом грошових надходжень, утворенням і використанням фондів грошових коштів для забезпечення неперервності господарської діяльності, виробничого та соціального розвитку.

Фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають у процесі отримання та розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів.

Фінансовий план – є складовою частиною бізнес-плану, яка складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проєктів, так і для управління поточною і стратегічною фінансовою діяльністю.

Фінансова група (англ. *financialgroup*) – об'єднання юридичних і господарських самостійних підприємств різних галузей господарства.

Фінансова звітність (англ. *financial statement*) – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова незалежність підприємства – ситуація, коли підприємство має право самостійно визначати предмет своєї діяльності та всі напрями використання й розподілу коштів.

Фінансова політика – це сукупність державних заходів щодо використання фінансових відносин для виконання державою своїх функцій.

Фінансова робота – це система економічних заходів по визначенню фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для забезпечення виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства, здійснення контролю за їх цільовим та ефективним використанням.

Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансовими відносинами через фінансові важелі та за допомогою фінансових досліджень, які дають змогу досягти головної мети будь-якого виду підприємства – одержання максимального прибутку.

Фінансова система країни:

– за внутрішньою будовою – це сукупність відносно відокремлених взаємозв'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу та перерозподілу ВВП;

– за організаційною структурою – це сукупність фінансових органів та інститутів, які управляють грошовими потоками.

Фінансова стратегія підприємства – це загальний напрям та засоби використання фінансових ресурсів для досягнення підприємством поставленої мети.

Фінансова тактика підприємства – це конкретні прийоми та методи фінансового характеру, які використовує підприємство для досягнення поставлених стратегічних завдань.

Фінансове планування – це процес визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів та їх розподілу за напрямками використання в планованому році.

Фінансове планування – це:

1) діяльність із складання планів щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та країни в цілому;

2) діяльність з формування та використання цільових централізованих та децентралізованих фондів фінансових ресурсів, спрямованих на розширення відтворення та задоволення різноманітних потреб суспільства.

Фінансове управління (англ. *financial management*) — проведення загальної фінансової політики держави, фінансове планування, координація фінансових ресурсів, розробка фінансового законодавства, складання та виконання бюджету, збір податків, випуск позик, управління державним боргом.

Фінансовий апарат – сукупність усіх організаційних структур, які здійснюють управління фінансами.

Фінансовий баланс – це фактично зведена фінансова програма економічного і соціального розвитку.

Фінансовий важіль – засіб дії фінансового методу.

Фінансові важелі – це набір показників, через які керуюча система може впливати на виробничо-господарську діяльність підприємства.

Фінансові відносини – це інвестування, кредитування, оподаткування, страхування.

Фінансові зобов'язання – це будь-яке контрактне (договірне) зобов'язання, що передбачає передачу коштів або фінансового активу; обмін фінансових інструментів з іншими підприємствами на потенційно несприятливих умовах.

Фінансові інструменти – це будь-який контракт, з якого виникає фінансовий актив для одного підприємства чи фінансові зобов'язання або інструмент для іншого (дебіторська і кредиторська заборгованість та похідні фінансові інструменти).

Фінансовий контроль – одна з форм контролю з боку держави та інших уповноважених законодавством органів за законністю і обґрунтованістю виконання фінансових операцій з визначення результатів господарської та управлінської діяльності, створення та використання фондів фінансових ресурсів на цілі економічного і соціального розвитку держави.

Фінансовий менеджмент (управління фінансами) – це комплексна система стійкості, надійності і ефективності управління фінансами. Вона включає формування і планування фінансових показників з дотриманням наукових підходів і принципів менеджменту, балансу прибутків і витрат, показників ефективності використання ресурсів, рентабельності роботи і товарів.

Фінансовий метод – це засіб впливу фінансових відносин на господарський процес.

Фінансовий механізм –

1) це сукупність конкретних фінансових форм, методів та важелів, за допомогою яких забезпечується процес суспільного відтворення, тобто здійснюються розподільчі і перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання і фонди грошових коштів;

2) це система дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів.

Фінансовий план – це таблиця, у якій відображаються обсяги надходжень і напрямки використання фінансових ресурсів підприємства в планованому році.

Фінансовий рік (англ. *financial year*) — 1. Рік бухгалтерського обліку на підприємстві. Він може не збігатися з календарним. 2. Період, на який розробляється державний бюджет.

Фінансові резерви – це резерви, які утворюються самим підприємством за рахунок власних фінансових ресурсів (самофінансування), управлінськими структурами (на підставі встановлених нормативних відрахувань), спеціалізованими страховими організаціями (методом страхування), державою (резервні фонди).

Фінансовий стан підприємства – це рівень забезпечення підприємства відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності і своєчасних розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансові операції – це дії, спрямовані на вирішення певного завдання з організації та управління грошовими відносинами, що виникають при формуванні та використанні відповідних коштів.

Фонд оплати праці – кошти, спрямовані на виплату основної і додаткової заробітної плати, матеріальне заохочення робітників суб'єкта.

Фонд платежів у бюджет – призначений для резервування коштів, необхідних для виплати податків і обов'язкових платежів у бюджет відповідно до законодавства України.

Фінансові результати діяльності підприємства – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі.

Фінансові ресурси – грошові кошти, що утворюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, а також частини національного багатства.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти господарюючого суб'єкта, які є сукупністю власних, позичених та залучених грошових доходів та надходжень підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення й виконання інших поточних та довгострокових фінансових зобов'язань підприємства.

Фінансові санкції – особливі форми організації фінансових відносин, покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання за виконання взятих зобов'язань.

Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне. Іншими словами, фінансова стій-

кість підприємства – це таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Фінансові фонди – відокремлені частини грошових доходів і надходжень, що відповідають певному цільовому призначенню.

Фінансове планування – це визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибутку, амортизації тощо) і їх розподілу за напрямками використання в запланованому році (періоді).

Фінансово-промислова група (англ. *financian productive group*) – сукупність юридичних осіб, які діють як основні та дочірні товариства або повністю чи частково об'єднують свої матеріальні й нематеріальні активи (система участі) на основі угоди про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інтеграційних та інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й розширення ринків збуту товарів і послуг, зростання ефективності виробництва, створення нових робочих місць.

Фірмовий кредит – позика, що надається експортером однієї країни імпортерів іншої країни у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари або послуги.

Фонд економічного стимулювання (англ. *Fund of the economic stimulation*) – грошові кошти господарських формувань, призначені для колективної та особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва й соціальної сфери, підвищення його ефективності.

Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття створюється для управління страхуванням на випадок безробіття, провадження збору та акумуляції страхових внесків, контролю за використанням коштів, виплати забезпечення та надання соціальних послуг, здійснення інших функцій згідно із чинним законодавством і статутом Фонду.

Фонд інноваційний (англ. *Innovation fund*) – фінансова організація, яка, на відміну від інноваційних банків як кредитно-розрахункових організацій, може здійснювати фінансування науково-технічних розробок та проектів. Його основне завдання – ефектив-

но використовувати науковий та товарний потенціал, допомагати колективам вчених, винахідників при створенні перспективних проектів.

Фонд накопичення (англ. *accumulation fund*) – частина національного доходу, яка використовується для збільшення основних фондів (виробничих та невикористаних), для створення страхових запасів і резервів. За матеріально-речовим складом ф.н. – це накопичувальні засоби виробництва та предмети споживання.

Фонд розвитку виробництва (англ. *fund of the productive development*) – один із фондів економічного стимулювання, створений із метою прискорення технічного переозброєння, модернізації та реконструкції виробництва.

Фонд соціального розвитку (англ. *fund of social development*) – фонд, призначений для розвитку соціальної сфери. Утворюється з постійних нормативних відрахувань з прибутку.

Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності є органом, який здійснює керівництво та управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, провадить збір і акумуляцію страхових внесків та інших коштів, призначених для фінансування матеріального забезпечення та соціальних послуг та забезпечує їх надання, а також здійснює контроль за використанням цих коштів.

Фонд споживання – це кошти, спрямовані на соціальні потреби, заохочення, утримання невикористаної сфери, компенсації, одноразові виплати, допомоги й т. ін.

Фондовіддача (англ. *fund return*) – зворотна величина до фондомісткості, узагальнюючий показник, що виражає обсяг виготовленої та реалізованої продукції на одиницю основних виробничих фондів.

Форвард (англ. *forward*) – розрахунок за валютною чи іншою угодою більш ніж через два робочі дні після її укладення.

Форвардний контракт (англ. *forward contract*) – строкова угода, що укладається з метою врегулювання валютної операції зі строком виконання на будь-який день (на умовах «спот») після строку угоди за негайний розрахунок.

Формування попиту (англ. *demand making*) – цілеспрямовані дії підприємства-експортера стосовно повної інформованості по-

тенційних покупців про товар, його особливості, технічний рівень, економічні параметри, гарантії, ціну, додаткові послуги у зв'язку з придбанням товару, про сервіс, а також надійність самого продавця, його репутація.

Франко (англ. *franco*) – вид торговельної угоди, за якою продавець бере на себе зобов'язання доставити товар у певне, обумовлене місце за власний рахунок, навіть ризикуючи. Це означає, що до ціни товару включаються витрати, пов'язані з доставкою товару у місце призначення та його страхування. За вимогою й за рахунок покупця продавець зобов'язаний надати йому допомогу в одержанні документів, необхідних для оформлення, вивезення чи ввезення товару. Покупець зобов'язаний прийняти товар негайно після його прибуття до місця призначення й нести всі наступні витрати, пов'язані з його розвантаженням, транспортуванням, зберіганням та інше, зокрема, пов'язаний із цим ризик.

Франко-одержувач (англ. *free receiver*) – умови поставки, які передбачають найбільший обсяг обов'язків продавця і тому найбільш обтяжливі для нього, тому що він несе всі витрати й ризик із надходження товару до одержувача, а для покупця ця умова є найбільш сприятливою.

Франко-склад покупця (англ. *ex-ware house, exworks*) – базисна умова поставки, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на склад, передбачений угодою, для навантаження на транспортні засоби, подані покупцем. Від моменту одержання товару на складі покупець стає його власником, несе всі витрати, пов'язані з його перевезенням.

Франчайзинг (англ. *franchising*) – особлива система відносин партнерства та бізнесу, за якої діють дві сторони: франчайзер – компанія, яка розвинула систему бізнесу і сприяє її поширенню, та франчайзі – самостійна фірма або підприємство, який веде справу з використанням відомої торгової марки франчайзера і має при цьому значні пільги.

Франшиза (англ. *franchiser*) – 1. Право користуватися торговельною маркою відомої фірми. 2. Умова страхового договору, яка передбачає звільнення страхувача від відшкодування збитків, що не перебільшують певного розміру.

Функціонально-вартісний аналіз (англ. *value analysis*) – метод системного дослідження об'єктів (виробів, процесів, структур тощо), спрямований на оптимізацію співвідношення між корис-

ним ефектом та сукупними витратами за життєвий цикл об'єкта, що використовується за призначенням.

Функція реалізації збуту (англ. *product distribution function*) – прогноз можливого обсягу продажу протягом певно-го відрізка часу за різними рівнями витрат на один або кілька елементів комплексу маркетингу.

Ф'ючерс (англ. *futures*) – угода на купівлю чи продаж фінансових інструментів або товарів на умовах їхньої поставки в майбутньому.

X

Халатність (англ. *negligence*) – недостатнє приділення уваги роботі, коли є передбачений ризик спричинити шкоду іншим людям.

Хардвер (англ. *hardware*), галузь промисловості, яка виробляє матеріальну частину обчислювальної техніки.

Хеджування, хедж (англ. *Hedging*, англ. *Hedge*) – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди. Форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці.

Хронометраж (англ. *timereeping*) – метод вивчення витрат робочого часу на виконання повторюваних трудових операцій, який полягає у вимірюванні їхньої тривалості та аналізі умов їх виконання.

Ц

Цедент – (франц. – той, що поступається, від лат.) – йти, поступатися, підкорятися) – кредитор, який поступається іншій особі своїм правом вимоги у зобов'язанні

Централізовані грошові фонди цільового призначення – це фонди фінансових ресурсів, що утворюються на державному і місцевому рівнях за рахунок обов'язкових платежів підприємств та організацій незалежно від форм їх власності та господарювання, обсяги яких в основному відносяться на собівартість виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

Централізовані фінанси – це економічні грошові відносини, які пов'язані з формуванням та використанням фондів грошових

коштів держави, що акумулюються в державній бюджетній системі та централізованих грошових фондах уряду.

Цикл (англ. *cycle*) – сукупність процесів, робіт, операцій, що утворюють завершену послідовність. Наприклад, життєвий цикл, виробничий цикл, відтворювальний цикл.

Ціль (англ. *aim, goal*) – 1. Запрограмований результат (бажана подія або повна величина події), заради якого здійснюється виробничий процес, що повинен бути досягнутий за допомогою певних подій. 2. Конкретний стан окремих характеристик організації, на досягнення яких спрямована її діяльність, бо це для неї бажано. 3. Призначення, стандарт продуктивності чи бажаний майбутній стан організації. Для того щоб бути практично корисною, ціль повинна являти собою щось більше, ніж просто добрий намір, вона має перетілитися в реальну роботу.

Цільове фінансування (англ. *financing for special purpose*) – фінансування конкретних заходів, об'єктів та видів витрат.

Ч

Чек (англ. *check*) – 1. Платіжний документ, в якому надається письмове розпорядження власника поточного рахунка банку видати або перерахувати суму з його коштів. Чек є іменним, ордерним, на пред'явника. 2. Записка в банк із проханням перевести гроші з рахунка на рахунок людини, прізвище якої наведене в записці; письмове розпорядження покупців або замовників своїм банкам оплатити зазначену в чеку суму пред'явнику.

Чек акцептований (англ. *acceptance check*) – платіжний документ, що має акцепт банку, гарантує нарахування коштів на рахунок одержувача вказаної в ньому суми. Банк приймає чек для оплати за наявності коштів на рахунку того, хто видав чек.

Чек дорожній (англ. *travel check*) – платіжний документ, що використовується головним чином як засіб забезпечення туристів валютою.

Черговість платежів (англ. *order of payment*) – послідовність списання коштів із рахунків, крім позичкових і рахунків по заліку, за наявності кількох термінових і прострочених платежів та нестачі засобів для їхнього повного погашення.

Чиста (нормативно чиста) продукція (англ. *net production*) – вартісний показник, що характеризує вартість нового продукту; валова продукція без урахування спожитих засобів виробництва.

Чистий актив (англ. *net asset*) – сукупність активів підприємства після вирахування всіх боргів. Чистий актив є основою оцінки фінансової стабільності балансу й вартості акціонерного товариства.

Чистий актив (англ. *net asset*) – сукупність активів підприємства після вирахування всіх боргів.

Чистий національний продукт (англ. *net national product*) – сумарний обсяг всіх вироблених у країні за певний період, найчастіше за рік, кінцевих товарів та послуг у грошовому вираженні (тобто валовий внутрішній продукт), за вирахуванням амортизації основних засобів.

Чистий національний продукт (англ. *net national product*) – сумарний обсяг всіх вироблених у країні за певний період, найчастіше за рік, кінцевих товарів та послуг у грошовому вираженні (тобто валовий внутрішній продукт), за вирахуванням амортизації основних засобів.



Шахрайство (англ. *fraud*) – свідомий продаж товарів чи послуг, що не відповідають якості, яку пропонує продавець.

Штраф (англ. *fine*) – 1. Грошове стягнення, що накладає суд або адміністративний орган у випадках і межах, встановлених законом або обумовлених контрактом (угодою). 2. Це визначена договором грошова сума, яку боржник зобов'язується сплатити кредиторові у наперед визначеному розмірі або у відсотковому відношенні до суми договору. Як правило, штраф встановлюється законодавством до окремих умов договору.

Штрихове кодування товару (англ. *line coding*) – кодування споживчих властивостей товару, належності до певної товарної групи, його якості за допомогою штрихових міток, автоматична ідентифікація.



Юридична адреса (англ. *legal address*) – офіційно зареєстрована, занесена в реєстр адреса юридичної особи.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с. – ISBN 978-966-311-073-8.
2. Активи як найважливіший об'єкт бухгалтерського обліку: економічна сутність, зміст, принципи класифікації, розширення складу під впливом ринкових відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.referats.net/pages/referats/rkr/page.php?id=12958>.
3. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб.-метод. пособие / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 248 с.
4. Алексєєнко Л. М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок : укр.-англ.-рос. тлумачн. сл. / Л. М. Алексєєнко, В. М. Олексєнко, А. І. Юркевич – К. : ВД «Максимум», 2000. – С. 117.
5. Афанасьев Э. В. Эффективность информационного обеспечения управления / Э. В. Афанасьев, В. Н. Ярошенко. – М. : Экономика, 1987. – 111 с.
6. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
7. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
8. Банківська енциклопедія / під ред. А. М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 328 с.
9. Белоліпецький В. Г. Финансы фирмы : курс лекций / В. Г. Белоліпецький. – М. : ИНФРА, 1998. – 298 с.
10. Белопольский Н. Г. Основы производственно-хозяйственной энвироники / Н. Г. Белопольский. – М. : ИНТР, 1990. – 319 с.
11. Бирман А. М. Очерки теории советских финансов : в 3-х вып. Вып. 1 / А. М. Бирман. – М., 1968. – 182 с.
12. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 97–109.
13. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.

14. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування / С. Білобловський // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 2. – С. 20–25.
15. Білуха М. Т. Курс аудиту : підручник / М. Т. Білуха. – К. : Вища шк. ; Знання, 1998. – 574 с.
16. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2-х т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
17. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2-х т. Т. 2 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
18. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – К. : ИТЕМ ЛТД ; АДЕФ – Україна, 1996. – 534 с.
19. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 448 с.
20. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с. – (Библиотека финансового менеджера). – ISBN 5-89329-067-2.
21. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
22. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібник / І. М. Бойчик – К. : Атака, 2004. – 480 с.
23. Большая советская энциклопедия : в 65 т. Т. 57. – М. : Гос. ин-т «Советская энциклопедия», 1936. – 1053 с.
24. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т нов. экономики, 1997. – С. 575.
25. Бородин Е. И. Финансы предприятий / Е. И. Бородин. – М. : ЮНИТИ, 1995. – 321 с.
26. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс : в 2-х т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Галески ; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экон. шк., 1998. – 497 с.
27. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. / Є. Ф. Брігхем. – К. : КП «Вазак» ; Молодь, 1997. – 1000 с.
28. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир ; Рута, 2000. – 448 с. – ISBN 966-7570-11-8.
29. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование : учебник / М. И. Бухалков. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 392 с. – ISBN 5-86225-915-5.
30. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посібник / під ред. С. Ф. Голова. – Д. : ТОВ «Баланс – Клуб», 2001. – 832 с. – ISBN 966-95810-2-8.

31. *Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Житомир : ЖІПІ, 2001. – 672 с. – ISBN 966-7570-67-3.*
32. *Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.*
33. *Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посібник / З. С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.*
34. *Василик О. Д. Державні фінанси України : навч. посібник / О. Д. Василик. – К. : Вища шк., 1997. – 383 [1] с. : іл.*
35. *Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.*
36. *Вікіпедія : вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B8>.*
37. *Вінник О. М. Акціонерне право : навч. посібник / О. М. Вінник, В. С. Щербина. – К. : Атіка, 2000. – С. 78.*
38. *Гаретовский Н. В. Финансы в системе производственных отношений социалистического общества / Н. В. Гаретовский // Финансы СССР. – 1983. – № 11. – С. 20–30.*
39. *Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посібник / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.*
40. *Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібник [для студентів вищих навчальних закладів]. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 488 с.*
41. *Голов С. Ф. Управленческий учет : учебник / С. Ф. Голов. – К. : Либра, 2004. – 576 с. – ISBN 966-7035-67-0.*
42. *Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Либра, 2003. – 704 с.*
43. *Горемыкин В. А. Планирование на предприятии / В. А. Горемыкин. – М. : Филин ; Рилант, 2000. – 328 с.*
44. *Грещак М. Г. Управління витратами : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисципліни] / М. Г. Грещак, М. С. Коцюба ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с. – ISBN 966-574-390-2.*
45. *Гривківська О. В. Збірник задач та тестів з дисципліни «Фінанси підприємства» : навч. посіб / О. В. Гривківська. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 100 с. – Бібліогр. : с. 96.*
46. *Гриньова В. М. Фінанси підприємства : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. :*

- Знання-Прес, 2004. – 424 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-311-009-0.
47. Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / О. В. Грищенко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.
 48. Грідчина М. В. Управління фінансами акціонерних товариств : навч. посібник / М. В. Грідчина. – К. : А.С.К., 2005. – 384 с. : іл. – ISBN 966-539-472-X.
 49. Гроші та кредит : підручник / за ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 578 с.
 50. Гусейнов Р. М. История экономических учений : учеб. пособие / Р. М. Гусейнов, Ю. В. Горбачева, В. М. Рябцева. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 255 с.
 51. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : навч. посібник / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнко. – К. : КНТ, 2009. – 272 с. – ISBN 978-966-373-509-2.
 52. ДКРС і Держказначейство // Фінансовий контроль. – 2007. – № 2. – С. 4, 5.
 53. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Калабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав. – СПб. : Питер, 2006. – 448 с.
 54. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост : пер. с англ. / К. Друри. – М. : Юнити, 1998. – 224 с.
 55. Дюдюн Т. Ю. Оцінка рентабельності грошових потоків при управлінні фінансово-господарською діяльністю : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. – фінанси, грошовий обіг і кредит / Тетяна Юріївна Дюдюн. – Кривий Ріг, 2006. – С. 184.
 56. Економіка виробничого підприємства : навч. посібник / Й. М. Петрович та ін. ; за ред. Й. М. Петровича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2001. – 405 с. – (Вища освіта XXI ст.). – ISBN 966-620-032-5.
 57. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 528 с.
 58. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
 59. Економічний словник-довідник. – К. : Феміна, 1995. – С. 173.
 60. Єгоркіна Т. О. Економічні аспекти діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Тетяна Олександрівна Єгоркіна. – Київ, 2009. – С. 212.

61. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
62. Заяц Н. Е. Теория финансов : учеб. пособие / Н. Е. Заяц, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь. – М. : Высш. шк., 1998. – С. 39, 40.
63. Зінь Е. А. Планування діяльності підприємства : підручник / Е. А. Зінь, М. О. Турченко. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
64. Зятковський І. В. Бюджет підприємства як інструмент управління фінансовими ресурсами / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 75–79.
65. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посібник / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
66. Карпова Т. П. Основы управленческого учета : учеб. пособие / Т. П. Карпова. – М. : Инфра-М, 1997. – 392 с.
67. Кіняєв О. Бюджетування / О. Кіняєв // Круглий стіл. – 2002. – № 3. – С. 13, 14.
68. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
69. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – ISBN 966-346-036-9.
70. Ковальчук С. В. Фінанси : навч. посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Л. : Новий світ – 2000, 2005. – 568 с. – ISBN 966-7827-77-1.
71. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособие / Б. Коласс ; пер. с франц. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
72. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
73. Коптелов А. Аутсорсинг в зеркале современного бизнеса / А. Коптелов, Т. Крылов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.citcity.ru>.
74. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.

75. *Костенко Т. Д.* Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижигов, В. А. Панков, А. А. Герасимов, В. В. Ровенська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 400 с. – ISBN 966-364-118-5.
76. *Костюченко О. А.* Банківське право : навч. посібник / О. А. Костюченко – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : МАУП, 2000. – 240 с.
77. *Котляров С. А.* Управление затратами: учеб. пособие / С. А. Котляров. – СПб. : Питер, 2001. – 160 с. – ISBN 5-272-00089-3.
78. *Крайник О. П.* Фінансовий менеджмент : навч. посібник / О. П. Крайник. – Л. : ЛРІДУНАДУ ; Інтелект-Захід, 2005. – 256 с. – ISBN 966-7597-51-2.
79. *Крамаренко Г. О.* Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – 2-ге вид.. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с. – ISBN 978-966-364-924-5.
80. *Крейнина М. Н.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – М. : АО «ДИС» ; «МВ-Центр», 1994. – 256 с.
81. *Кривецька О. Р.* Фінансові основи діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ольга Романівна Кривецька. – Київ, 2009. – С. 286.
82. *Крутик А. Б.* Основы финансовой деятельности предприятия : учеб. пособие [для студентов вузов] / А. Б. Крутик. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 446 с.
83. *Кухарець Л. В.* З історії бюджету / Л. В. Кухарець // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 9–14.
84. *Лаптев С. М.* Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) : навч. посібник / С. М. Лаптев, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, О. С. Любунь. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 320 с. – ISBN 966-8556-32-1.
85. *Лень В. С.* Управлінський облік : навч. посібник / В. С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2003. – 287 с. – ISBN 966-7767-96-5.
86. *Лившиц А. Я.* Введение в рыночную экономику / А. Я. Лившиц. – М. : Станкин, 1992. – 271 с.
87. *Литвин З. Б.* Функціонально-вартісний аналіз : навч. посібник / З. Б. Литвин. – К. : Хай-Тек Прес, 2009. – 176 с. – ISBN 978-966-2143-21-8.

88. Литовских А. М. Финансовый менеджмент / А. М. Литовских [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books>.
89. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. : в 2-х т. Т. 2 / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 400 с. – ISBN 5-250-01486-0.
90. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 3-х т. Т. 3. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1975. – 579 с.
91. Марусяк Н. Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання : дис. ... канд.. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Наталія Леонідівна Марусяк. – Тернопіль, 2008. – С. 245.
92. Масленченков Ю. С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю. С. Масленченков. – М. : ООО «Изд.-консалт. компания «ДеКА», 1998. – 432 с.
93. Менеджмент в строительстве : учеб. пособие / под ред. И. С. Степанова. – М. : Юрайт, 1999. – 540 с.
94. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : наказ Держкомітету промислової політики України від 02.02.2001 № 47 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
95. Митрофанов В. В. Снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности предприятий / В. В. Митрофанов. – Воронеж : Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 1975. – 48 с.
96. Нижник Н. Системний підхід в організації державного управління : навч. посібник / Н. Нижник, О. Машков. – К. : Вид-во УАДУ, 1998. – 160 с.
97. Окунева Л. П. Финансовые ресурсы буржуазного государства / Л. П. Окунева // Финансы СССР. – 1980. – № 3. – С. 63–69.
98. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10, 11.
99. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
100. Павлов В. С. Финансовые планы и балансы в системе экономического планирования / В. С. Павлов. – М. : Финансы, 1978. – С. 5.

101. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави : моногр. / К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 1997. – 176 с.
102. Пашигорєва Г. И. Системы управленческого учета и анализа / Г. И. Пашигорєва, О. С. Савченко. – СПб. : Питер, 2002. – 176с. – (Краткий курс).
103. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Н. Пойда-Носик, С. С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 103.
104. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
105. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» : наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
106. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
107. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
108. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.

109. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»* : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 // Ліга:Закон [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогн. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
110. *Про внесення до деяких законів України змін щодо відкриття банківських рахунків* : закон України від 16.12.1997 № 725/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=725%2F97-%E2%FO>.
111. *Про внесення змін до Закону України «Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»* : закон України від 01.06.2000 № 1776 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
112. *Про застосування штрафних санкцій за порушенням норм з регулювання обігу готівки* : указ Президента України від 12.06.1995 № 436/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>; *Про внесення змін до Указу Президента України від 12 червня 1995 р. : указ Президента України від 11.03.1996 № 173* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
113. *Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті* : постанова Національного банку України (зі змінами, внесеними згідно з постановами Національного банку № 132 від 15.04.2005, № 407 від 18.10.2006) від 21.01.2004 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zvezdakreditov.narod.ru/postan/6/>
114. *Про заходи щодо нормалізації платіжної дисципліни в народному господарстві України* : указ Президента України від 16.03.1995 № 227/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
115. *Проектний аналіз* : навч. посібник / С. О. Москвін, С. М. Бевз, В. Г. Дідик, В. А. Верба, В. А. Новиков, Т. Є. Унковська. – К. : ТОВ «Вид-во Лібра», 1998. – 368 с.
116. *Ресурси* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RQlxzwx:#gltop.

117. Робсон А. Цели и практическое осуществление финансово-го планирования и контроля. Финансовое планирование и контроль / А. Робсон. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 320 с.
118. Родионова В. М. Финансы / В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
119. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : ООО «Новое знание», 2001. – 688 с.
120. Салига С. Я. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / С. Я. Салига, Н. В. Дадій, С. О. Корецький, Н. В. Нестеренко, К. С. Салига – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 274 с. – ISBN 966-364-170-3.
121. Самофалов П. П. Управлінський облік як складова частина контролінгу / П. П. Самофалов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 12. – С. 49–53.
122. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование / В. Н. Самочкин. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
123. Сергеев И. В. Экономика предприятия : учеб. пособие / И. В. Сергеев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 304 с.
124. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. – М. : Сов. энциклопедия, 1983. – С. 1118.
125. Соколов В. Я. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие / В. Я. Соколов. – М. : Аудит, 1996. – 450с.
126. Стефанюк І. Б. Контролінг: історичні аспекти становлення і розвитку / І. Б. Стефанюк // Фінансовий контроль. – 2004. – № 6 (23). – С. 35–41.
127. Стецюк П. А. ДИСЕРТАЦІЯ / Фінансово-господарська діяльність підприємства: основи та перспективи : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Петро Анатолійович Стецюк. – Київ, 2010. – С. 65.
128. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федоров, Н. С. Рязанова. – К. : Либідь, 1993. – 247 с.
129. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В. М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
130. Сысоева Е. Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: воспроизводственный подход / Е. Ф. Сысоева // Финансы и кредит. – 2007. – № 21 (261). – С. 6–11.

131. Сычов Н. Г. Финансы СССР / Н. Г. Сычов. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 250 с.
132. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. – ISBN 966-574-441-0.
133. Теслюк І. Є. Статистика фінансів : навч. посібник / І. Є. Теслюк. – Мінськ : Вища шк., 1994. – 224 с.
134. Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.1996 № 473 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
135. Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт : постанова Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 № 830 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
136. Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт : постанова Кабінету Міністрів України від 09.02.1996 № 186 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
137. Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.1996 № 452 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
138. Типове положення з планування, обліку та калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт : постанова Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 № 830 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ.

- Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
139. *Типове положення про склад витрат обігу та порядок їх планування в торговельній діяльності* : постанова Кабінету Міністрів України від 18.03.1996 № 334 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
140. *Типове положення про склад витрат обігу та порядок їх планування в торговельній діяльності* : постанова Кабінету Міністрів України від 18.03.1996 № 334 [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. – Електрон. дані і прогр. – К. : ІАЦ «Ліга», сор., 2006. – Режим доступу: HTTP сервер. – Сист. вимоги: ПК з процесором Pentium III ; 512 Мб ОЗУ ; Windows XP ; відеокарта ; миша.
141. *Ткаченко Н. М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності* : навч. посібник / Н. М. Ткаченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : А.С.К., 1998. – 784 с. – ISBN 966-539-075-9.
142. *Турило А. М. Управління витратами підприємства* : навч. посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 120 с. – ISBN 966-364-232-7.
143. *Українська радянська енциклопедія* : у 12 т. Т. 2 / за ред. М. Бажана. – К. : Гол. редакція УРЕ, 1978. – 864 с.
144. *Управленческий учет* : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, И. М. Волков, С. М. Шапигузов и др. ; под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.
145. *Философский словарь* / под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1980. – С. 444.
146. *Философский словарь* / под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1980. – С. 444.
147. *Финансы предприятий* : учебник / под ред. Н. В. Колчиной. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1998. – 413с.
148. *Финансы предприятий* : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др. ; под ред. Н. В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.

149. *Финансы СССР* / Кол. авт.; под ред. Н. Г. Сычева. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 198 с.
150. *Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник* / О. С. Філімоненков. – К. : Ельга ; Ніка-Центр, 2002. – 360 с. – ISBN 966-521-166-8.
151. *Фінанси підприємств : навч. посібник : курс лекцій* / за ред. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с. – ISBN 966-683-024-8.
152. *Фінанси підприємств : підручник* / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
153. *Фінанси підприємств : підручник* / за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 3-те вид. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 14.
154. *Фінанси підприємств : підручник* / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с. : іл. – ISBN 966-574-010-5.
155. *Фінансова діяльність підприємства : підручник* / за ред. О. М. Бандурки. – К. : Либідь, 2002. – 348 с.
156. *Фінансова діяльність підприємства : підручник* / О. М. Бандурка та ін. – К. : Либідь, 1998. – 312 с. – ISBN 966-06-0077-1.
157. *Фінансова діяльність підприємства : підручник* / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 2003. – 384 с. – ISBN 966-06-0239-1.
158. *Фінансовий менеджмент : навч.-метод. посібник* / А. М. Поддєрьогін та ін. ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2001. – 294 с. – ISBN 966-574-203-5.
159. *Фінансовий менеджмент : підручник* / кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с. – ISBN 966-574-671-5.
160. *Фінансовий словник* / упоряд.: А. Г. Загородній, Г. Г. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання ; КОО, 2000. – 587 с.
161. *Фінансові ресурси* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refineua.com.ru/pageid-5246-1.html>.
162. *Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація* / С. В. Хачатурян // *Фінанси України*. – 2003. – № 4. – С. 77–81.
163. *Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект* / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. О. Д. Кавериной, И. В. Романовского. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 415 с.

164. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : пер. с англ. / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с. – ISBN 5-279-01212-2.
165. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гаманюв. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
166. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с. – ISBN 966-7938-89-1.
167. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
168. Цивільний кодекс України : закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
169. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования : пер. с англ. / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел. – СПб. : Пергамент, 1998. – 496 с.
170. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало ; за ред. І. О. Школьник. – Суми : Університетська книга, 2009. – 301 [3] с. – ISBN 978-966-680-439-9.
171. Экономика предприятия : учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 670с. – ISBN 5-238-00758-2.
172. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия : в 4-х т. Т. 1 / АН СССР, Отд-ние экономики ; ред. кол.: А. М. Румянцева (гл. ред.) и др. – М. : Сов. энциклопедия, 1997. – 363 с.
173. Юрій С. І. Бюджетна система України : навч. посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.
174. Яругова А. Управленческий учет. Опыт экономически развитых стран : пер. с польск. / А. Яругова. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 240 с. – ISBN 5-279-00439-1.
175. Anthony R. N. Accounting: Text and Cases / R. N. Anthony, J. S. Reece. – 8th ed. – Illinois : Homewood, 1989. – 1030 p.
176. Le petit Larousse 2005. – Paris : Larousse, 2004. – 1853 p.
177. Needles B. E. Managerial Accounting / B. E. Needles, M. Powers, S. K. Mills, H. R. Anderson. – 5th ed. – Boston ; N.Y. : Houghton Mifflin Company, 1999. – 603 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Додаток
до Положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 4,
затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31
березня 1999 р. N 87 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції
України
21 червня 1999 р. за N 398/3691

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство	за ЄДРПОУ	
Територія	за КОАТУУ	01
Орган державного управління	за СПОДУ	
Галузь	за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума	

Звіт про рух грошових коштів за _____ 20__ р.

Форма N 3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010				
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020		X		X
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050				

Витрати на сплату відсотків	060		X		X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070				
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080				
витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100				
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120				
Сплачені:					
відсотки	130	X		X	
податки на прибуток	140	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180		X		X
необоротних активів	190		X		X
майнових комплексів	200				
Отримані:					
відсотки	210		X		X
дивіденди	220		X		X
Інші надходження	230		X		X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X		X	
необоротних активів	250	X		X	
майнових комплексів	260	X		X	
Інші платежі	270	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		X		X
Отримані позики	320		X		X
Інші надходження	330		X		X
Погашення позик	340	X		X	
Сплачені дивіденди	350	X		X	
Інші платежі	360	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370				
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух коштів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410		X		X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430		X		X

Керівник

Головний бухгалтер

Методика складання звіту про рух грошових коштів

Стаття	Код рядка	Надходження	Видатки	Джерело інформації
1	2	3	4	5
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	Прибуток від звичайної діяльності	Збиток від звичайної діяльності	Звіт про фінансові результати: рядки 170, 175
Коригування на амортизацію необоротних активів	020	Амортизаційні відрахування		Звіт про фінансові результати: рядок 260
Збільшення (зменшення) забезпечень	030	Збільшення у складі забезпечення наступних операційних витрат і платежів	Зменшення забезпечень	Баланс: рядки 400, 410, 420
Збиток (прибуток) від нерезалізованих курсових різниць	040	Збиток від нерезалізованих курсових різниць внаслідок перерахунку статей балансу в іноземній валюті не пов'язаних з операційною діяльністю	Прибуток	Звіт про фінансові результати: рядки 090, 160, 060, 130
Збиток (прибуток) від не операційної діяльності	050	Збиток від володіння фінансовими інвестиціями та від їх реалізації, від продажу основних засобів, нематеріальних активів, інші прибутки (збитки) від інвестиційної та фінансової діяльності	Прибутки від володіння та реалізації	Звіт про фінансові результати: для графі «надходження» – рядки 160, 150; для графі «видаток» – рядки 110, 120, 130 (крім прибутків від нерезалізованої про-дукції)
Витрати на сплату відсотків	060	Нараховані витрати на сплату відсотків	x	Звіт про фінансові результати: рядок 140

Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	Додатна різниця між сумою грошових надходжень та сумою грошових видатків відображених у рядках 010 – 060	Від'ємний результат	Звіт про рух грошових коштів: рядки 010, 060
Зменшення (збільшення) оборотних активів	080	Зменшення статей оборотних активів	Збільшення статей оборотних активів	Баланс: рядки 100 – 140, 160, 170, 180, 200, 210, 250
Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів	090	Зменшення витрат майбутніх періодів	Збільшення	Баланс: рядок 270
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	100	Збільшення поточних зобов'язань	Зменшення поточних зобов'язань	Баланс: рядки 520, 530, 540, 550, 560, 570, 580, 600, 610
Зменшення (збільшення) доходів майбутніх періодів	110	Збільшення доходів майбутніх періодів	Зменшення доходів майбутніх періодів	Баланс: рядок 630
Грошові кошти від операційної діяльності	120	Додатна різниця між сумами надходжень та видатків відображених за рядками 070 – 110	Від'ємний результат	Звіт про рух грошових коштів: рядки 070 – 110
Оплачені відсотки	130	x	Сплата відсотків	Баланс: рядок 610. Звіт про фінансові результати: рядок 140
Податки на прибуток	140	x	Сплата податків з прибутку	
Чистий рух грошових коштів до надзвичайних подій	150	Додатна різниця: рядок 120 – 130 – 140	Від'ємний результат	Звіт про рух грошових коштів: рядки 120, 130, 140
Рух коштів від надзвичайних подій	160	Надходження коштів	Видатки	Аналітичні дані
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	Додатна сума: рядок 150 + рядок 160	Від'ємний результат	Звіт про рух грошових коштів: рядки 150, 160

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності		Надходження грошових коштів від продажу акцій або біржових зобов'язань інших підприємств і частку капіталі інших підприємств	х	Зміни у статтях балансу: 040, 045, 220, 210 за операціями пов'язаними з рухом грошових коштів
Реалізація : - фінансових інвестицій;	180		х	
- необоротних активів;	190	Надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, інших активів (крім фінансових інвестицій)	х	Зміни у статтях балансу 030 – 032, 020, 050, 070, 210 за операціями, що пов'язані з рухом грошових коштів
майнових комплексів;	200	Надходження коштів від продажу дочірніх підприємств	х	Аналітичні дані
Отримані: - відсотки;	210	Надходження відсотків за авансами та позики, наданих іншим сторонам		Аналітичні дані
- дивіденди.	220	Надходження дивідендів від акцій інших підприємств	х	Аналітичні дані
Інші надходження	230	Повернення авансів та інше	х	Аналітичні дані
Придбання: - фінансових інвестицій;	240	х	Продаж акцій, або боргових зобов'язань інших підприємств	Зміни за статтями балансу 040, 045, 220
- необоротних активів;	250	х	Продаж основних засобів, нематеріальних активів	Зміни за статтями балансу 030 – 032, 020, 010, 012
- майнових комплексів.	260	х	Придбання дочірніх підприємств, інших господарських одиниць	Аналітичні дані

Інші платежі	270	х	Виплата авансів, надання позик	Аналітичні дані
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	Додатна різниця рядків 180 – 170	Від'ємна різниця рядків 180-270	Звіт про рух грошових коштів: рядки 180-270
Рух коштів від надзвичайних подій	290	Надходження або видатки коштів від надзвичайних подій		Аналітичні дані
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	Додатна сума	Від'ємний результат	Звіт про рух грошових коштів: рядок 280 + рядок 290
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності		Розміщення акцій	х	Зміни за статтями балансу 300, 310, 320, 330, 360, 370, 590
Надходження власного капіталу	310		х	
Отримані позики	320	Утворення боргових зобов'язань	х	Зміни за статтями балансу 440, 450, 500
Інші надходження	330	Інші надходження від фінансової діяльності	х	Аналітичні дані
Погашення позик	340	х	Виплата за позиками	Баланс: рядки 500, 510
Сплачені дивіденди	350	х	Суми дивідендів сплаченими грошовими коштами	Звіт про власний капітал: рядок 140
Інші платежі	360	х	Викуплення акцій, оренда плати за фінансовою орендою	Аналітичні дані
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	Додатна різниця	Негативна різниця	Звіт про рух грошових коштів: рядки 310 – 360

Рух коштів від надзвичайних подій	380	Надходження коштів	Видаток коштів	ко-	Аналітичні дані
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	Додатна сума	Від'ємний зультат	ре-	Сума рядків 370 та 380 звіту про рух грошових коштів
Чистий рух коштів за звітний період	400	Додатна сума	Від'ємний зультат	ре-	Звіт про рух грошових коштів: сума рядків 170, 300, 390
Залишок коштів на початок року	410	Залишок за балансом	х		Баланс: рядки 230, 240
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	Сума збільшення	Сума зменшення		Аналітичні дані
Залишок коштів на кінець року	430	Додатна сума	Від'ємний зультат	ре-	Звіт про рух грошових коштів: сума рядків 400, 410, 420

ДОДАТОК 3
Додаток

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»

	Дата (рік, місяць, число)	Коди
		01
Підприємство _____	за ЄДРПОУ	
Територія _____	за КОАТУУ	
Організаційно-правова форма гос- подарювання _____	за КОПФГ	
Орган державного управління _____	за СПОДУ	
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД	
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума	
Адреса _____		

БАЛАНС

за _____ 200 _ р.

Форма № 1

код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На поча- ток звітно- го періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
накопичена амортизація	012		
Незавершені капітальні інвестиції	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030		
первісна вартість	031		
знос	032		
Довгострокові біологічні активи:			

справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080		
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100		
поточні біологічні активи	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260		

III. Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс	280		

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380		
II. Забезпечення таких витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		

з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом IV	620		
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

ДОДАТОК 4
Додаток
до Положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 3

		Коди		
Дата (рік, місяць, число)				01
Підприємство _____	за ЄДРПОУ			
Територія _____	за КОАТУУ			
Орган державного управління _____	за СПОДУ			
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД			
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума			

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ
за _____ 200_ р.

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

1. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звіт- ний період	За попе- редній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (това- рів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продук- ції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Загальновиробничі витрати	045		
Валовий:			
прибуток	050		
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної ді- яльності:			
прибуток	100		
збиток	105		
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяль- ності до оподаткування:			
прибуток	170		
збиток	175		

Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190		
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
прибуток	220		
збиток	225		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
Разом	280		

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320		

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Ідентифікаційний код ДРПОУ									
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України «Про державну статистику»

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

**Звіт з праці
за січень - _____ 201_ р.**

Подають:	Терміни подання	№ 1-ПВ (квартальна) ЗАТВЕРДЖЕНО Наказ Держкомстату 28.07.2010 № 307
юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, визначені за переліком органів державної статистики – органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 7-го числа після звітного періоду	
Респондент: Найменування _____ Місцезнаходження (юридична адреса): _____ _____ (поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, _____ № будинку /корпусу, № квартири /офісу) Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса): _____ _____ (поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, _____ № будинку /корпусу, № квартири /офісу)		

Якщо відповідно до п.1.2. Інструкції зі статистики кількості працівників, затвердженої наказом Держкомстату від 28.09.2005 № 286 (зі змінами), звіт складається за структурний підрозділ, укажіть, будь ласка, його найменування _____

Номер структурного підрозділу

Якщо звіт складено за структурний підрозділ, його номер узгоджується з територіальним органом державної статистики, в іншому випадку – дорівнює 1.

Увага! В усіх розділах звіту показники кількості працівників та робочого часу заповнюються в цілих одиницях, вартісні показники – з одним десятковим знаком.

Розділ I. Кількість працівників

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, осіб	
		усього	з них жінки
А	Б	1	2
Середньооблікова кількість штатних працівників	3010		
Прийнято працівників	3020		
з них на новостворені робочі місця	3030		
Вибуло працівників	3040		
з них з причин: змін в організації виробництва і праці (реорганізація, скорочення чисельності або штату працівників)	3050		
плинності кадрів (за власним бажанням, за угодою сторін, порушення трудової дисципліни, ін.)	3060		
Облікова кількість штатних працівників на кінець звітного періоду	3070		
	3080		
	3090		

Розділ II. Використання робочого часу штатних працівників

Назва показників	Код рядка	За період з початку року	
		людино-години	кількість працівників, осіб
А	Б	1	2
Фонд робочого часу, усього (ряд. 4020 + ряд. 4040)	4010		
Відпрацьований час	4020		
Невідпрацьований час (сума рядків з 4050 до 4110)	4040		

з нього з причин: щорічних відпусток (основних та додаткових)	4050		
тимчасової непрацездатності	4060		
відпусток без збереження заробітної плати за зго- дою сторін	4070		
інших відпусток без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт)	4080		
переведення з економічних причин на неповний робочий день (тиждень)	4090		
масових невиходів на роботу (страйків)	4100		
інших причин	4110		
	4120		
	4130		

Розділ III. Склад фонду оплати праці та інші виплати

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, тис.грн.
А	Б	1
Фонд оплати праці штатних працівників, усього (ряд. 5020 + ряд. 5030 + ряд. 5060)	5010	
Фонд основної заробітної плати	5020	
Фонд додаткової заробітної плати	5030	
з нього: надбавки та доплати до тарифних ставок та по- садових окладів	5040	
премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні)	5050	
Заохочувальні та компенсаційні виплати	5060	
з них: матеріальна допомога	5070	
соціальні пільги, що мають індивідуальний ха- рактер	5080	
Оплата за невідпрацьований час (із ряд. 5030, 5060)	5090	
Виплати, що не входять до фонду оплати праці (рядки 5100 – 5110 заповнюються у звіті за січень – грудень)		
Нараховано працівникам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	5100	
з них оплата перших п'яти днів тимчасової не- працездатності за рахунок коштів підприємства	5110	
	5120	
	5130	

Розділ IV. Розподіл працівників за розмірами заробітної плати

за _____ 20__ р.

(заповнюється за останній місяць кварталу – березень, червень, вересень, грудень)

Назва показників	Код рядка	Осіб
А	Б	1
Кількість штатних працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на місяць, усього (сума ряд. 6020 – 6120)	6010	
у тому числі у розмірі, грн.: до	6020	
від до 1500,00	6030	
від 1500,01 до 2000,00	6040	
від 2000,01 до 2500,00	6050	
від 2500,01 до 3000,00	6060	
від 3000,01 до 3500,00	6070	
від 3500,01 до 3750,00	6080	
від 3750,01 до 4000,00	6090	
від 4000,01 до 4500,00	6100	
від 4500,01 до 5000,00	6110	
понад 5000,00	6120	
Кількість штатних працівників, які повністю відпрацювали норму робочого часу, встановлену на місяць (із рядка 6010)	6130	
з них працівники, у яких нарахована заробітна плата була в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством	6140	
Довідково. Облікова кількість штатних працівників на кінець місяця, яким встановлено тарифну ставку (оклад, посадовий оклад) нижчу від прожиткового мінімуму, встановленого законодавством для працездатної особи	6150	
	6160	
	6170	

Розділ V. Кількість і фонд оплати праці окремих категорій працівників

Назва показників	Код рядка	За період з початку року		
		середньо-облікова кількість, осіб	фонд оплати праці, тис. грн.	відпрацьовано, людино-годин
А	Б	1	2	3

Із середньооблікової кількості штатних працівників:				
жінки	7010			
працівники, оплата праці яких фінансується коштом державного та місцевого бюджету (заповнюють бюджетні установи (розпорядники бюджетних коштів)	7020			
Працівники, які не перебувають в обліковому складі (позаштатні):				
зовнішні сумісники	7030			
працюють за цивільно-правовими договорами	7040			
	7050			

Розділ VI. Інформація про укладання колективних договорів *

станом на 31 _____ 20__р.
(березня, грудня)

Назва показників	Код рядка	Усього по підприємству
А	Б	І
Кількість укладених і зареєстрованих колективних договорів, одиниць	8010	
Кількість працівників, які охоплені колективними договорами, осіб	8020	
Розмір мінімальної місячної тарифної ставки (окладу), встановлений у колективному договорі, грн.	8030	
Розмір мінімальної місячної тарифної ставки (окладу), встановлений у галузевій угоді, грн.	8040	
	8050	
	8060	

* Цей розділ заповнюється в цілому по юридичній особі (відокремленому підрозділу), включаючи дані по структурних підрозділах, 2 рази на рік: у звітах за січень–березень та січень–грудень – на відповідну дату.

Місце підпису керівника (власника) та/або особи, (ПІБ)
відповідальної за достовірність наданої інформації

(ПІБ)

телефон: _____ факс: _____
електронна пошта: _____

До відома респондентів. Якщо останній день установленого терміну подання форми звітності припадає на вихідний (або святковий) день, що настає за робочим днем, то останнім днем терміну її подання вважається останній робочий день, що передує вихідному (святковому) дню. Якщо останній день установленого терміну подання форми звітності припадає на вихідний (або святковий) день, що передує робочому, то останнім днем терміну її подання вважається перший робочий день, що настає за вихідним (або святковим) днем (пункт 3.3 розділу 3 Порядку перегляду звітно-статистичної документації, необхідної для проведення державних статистичних спостережень, затвердженого наказом Держкомстату від 25.12.2008 № 521).

Для приміток

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Непечатенко О. О., Мельничук Н. Ю.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

ПІДРУЧНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 08.01.2013 р. Формат 60х84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура BookmanC–Light.
Ум. друк. арк. 28,35.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.