

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Г.М. Рябенко

Фінанси підприємств

Курс лекцій

Миколаїв
2014

Затверджено на засіданні кафедри фінансів і кредиту обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету від **21.01.2014 р.**, протокол № 7.

ЗМІСТ

Тема 1. Основи організації фінансів підприємств

Тема 2. Організація грошових розрахунків підприємств

Тема 3. Грошові надходження підприємств

Тема 4. Формування і розподіл прибутку

Тема 5. Оподаткування підприємств

Тема 6. Обігові кошти

Тема 7. Кредитування підприємств

Тема 8. Фінансове забезпечення відтворення Основних засобів

Тема 9. Оцінювання фінансового стану підприємств

Тема 10. Фінансове планування на підприємствах

Тема 11. Фінансова санація підприємств

ТЕМА 1. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1. Сутність і функції фінансів підприємств

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід — основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни.

Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві певні загальні та специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту. Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття «фінанси підприємств» ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття «фінанси», якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх. Такими суттєвими загальними властивостями, які лежать в основі фінансів, є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання, у всіх сферах суспільної діяльності. 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. До фінансів належать такі групи фінансових відносин:

- пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- пов'язані з утворенням та розподілом грошових доходів: виручки, валового та чистого доходу, прибутку, грошових фондів підприємств;
- = що виникають у підприємств з державою з приводу податкових та інших платежів у бюджет та цільові фонди, бюджетного фінансування, одержання субсидій;
- які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням у цінні папери та одержанням на них доходів здійсненням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, одержанням і сплатою штрафних санкцій;
- які формуються в підприємств з банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг, одержанням відсотків за розміщення та зберігання коштів, а

також у зв'язку зі страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;

- що формуються в підприємств у зв'язку з внутрішньовиробничим розподілом доходів.

Отже, **об'єктом** фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. **Суб'єктами таких** відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

У процесі відтворення (виробництво, розподіл, обмін та споживання) відбувається розподіл вартості валового внутрішнього продукту за цільовим призначенням, а також розподіл його між державою та суб'єктами господарювання, кожен з яких одержує свою частку виробленого продукту в грошовій формі. Відтак гроші створюють умови для появи фінансів як самостійної сфери грошових відносин, як системи виробничих відносин.

Безпосередньою сферою фінансових відносин підприємств є процеси первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту ($c + V + m$), коли вона розподіляється на вартість матеріальних витрат (c), необхідного продукту (y), додаткового продукту (m). При цьому утворюються різні фонди грошових доходів. З допомогою фінансів у суспільному виробництві відбувається рух грошових коштів, які набирають специфічної форми фінансових ресурсів, що формуються в суб'єктів господарювання та в держави.

Фінанси підприємств — це економічні відносини, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

У процесі відтворення фінанси підприємств як економічна категорія проявляються та виражають свою суть, свою внутрішню властивість через **такі функції:**

—формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

—розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, господарюючими суб'єктами;

—контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

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, використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду накопичення. У зв'язку з цим поняття «формування» та «розподіл» доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

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

Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, цільових фондів. Відтак фінанси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Тобто фінансам властива потенційна можливість контролювати фінансово-господарську діяльність підприємств. Завдання фінансових служб підприємств полягає в якнайповнішому використанні цих властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю.

Контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів впливає з притаманної фінансам здатності об'єктивно відображати кількісні й вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг. Зокрема, напрямки та використання фінансових ресурсів пов'язані з виконанням зобов'язань підприємств перед фінансово-кредитною системою та суб'єктами господарювання. Грошовий контроль взаємовідносин між підприємствами та організаціями в процесі оплати поставлених товарів, наданих послуг, виконаних робіт дає змогу негайно встановити, чи дотримано умов господарських угод.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств. До найважливіших завдань останніх належить забезпечення стабільності економіки та суспільного життя в країні. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні. На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

Важливою є роль фінансів підприємств у забезпеченні збалансованості в економіці країни матеріальних та грошових фондів, призначених для споживання та нагромадження. Забезпечення такої збалансованості великою мірою впливає на стабільність національної валюти, грошового обігу, стану розрахунково-платіжної дисципліни в народному господарстві.

Фінанси, беручи участь у вартісному розподілі створеного внутрішнього валового продукту, забезпечуючи формування та використання доходів і грошових фондів, безпосередньо пов'язані з іншими економічними категоріями та інструментами господарського механізму: комерційним розрахунком, ціною, кредитом. Саме тому фінанси підприємств можуть бути важливим інструментом економічного стимулювання, контролю за станом економіки країни та управління нею.

Фінанси є суттєвим складовим елементом системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний

кругооборот виробничих фондів на розширеній основі, запроваджувати науково-технічні досягнення, стимулювати інвестиційну діяльність, регулювати структурну перебудову економіки.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів підприємств є:

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

Фінансам агропромислових підприємств властиві певні загальні та специфічні ознаки. Загальною ознакою фінансів агропромислових підприємств є те, що вони виражають сукупність грошових відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту, формуванням та використанням грошових доходів та децентралізованих грошових фондів. Особливості фінансів агропромислових підприємств, пов'язані з їхнім функціонуванням. Серед них найсуттєвішими є:

- різко виражена сезонність виробництва;
- головним засобом виробництва є земля;
- жива і уречевлена праця спрямована на живі організми, розвиток яких підпорядковано біологічним законам;
- грошові кошти авансуються на тривалий час, який вимірюється в окремих випадках роками;
- авансовані кошти вкладуються нерівномірно у виробничий процес

і постійно нарощуються аж до завершення кругообороту капіталу — це породжує неоднакову тривалість закріплення різних частин авансованих коштів» у кругообороті;

- своєрідність вивільнення авансованих коштів, як правило, у третьому і четвертому кварталах.

2. ГРОШОВІ ФОНДИ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ

З руху коштів розпочинається і ним же завершується кругооборот засобів підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий оборот на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу.

Грошові кошти на підприємстві спочатку формуються в процесі утворення статутного фонду. У подальшому вони інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення та розвитку виробництва. Саме так підприємства дістають можливість виробляти та збувати продукцію, одержувати доходи. Кошти підприємств зберігаються в касах, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах.

У процесі реалізації продукції, робіт, послуг на рахунки підприємств постійно надходять грошові кошти у вигляді виручки від реалізації. Кошти надходять також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств: від придбаних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; від вкладання коштів на депозитні рахунки; від здавання майна в оренду. Однак підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції на підприємство надходять суми акцизного збору, податок на додану вартість, котрі підлягають внесенню в бюджет. Реальним платником цих податків є споживач, а перераховує їх у бюджет підприємство, яке реалізує продукцію. Частина грошових надходжень, що залишилася після відрахувань у бюджет акцизного збору, податку на додану вартість, спрямовується на заміщення коштів, авансованих в оборотні та основні фонди, на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилась, формує валовий та чистий дохід, прибуток.

Грошові фонди — це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці — для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд — для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів. Резервний фонд — для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески.

Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених — отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку.

Класифікація:

- 1) формуються під час заснування підприємств — внески засновників у статутні фонди;
- 2) формуються за рахунок власних та прирівняних до них коштів:
 - а) надходження:

- амортизаційні відрахування;
 - цільові надходження;
 - стійкі пасиви;
 - цільові внески членів трудового колективу;
 - інші види надходжень;
- б) доходи:
- валовий і чистий дохід, прибуток від основної діяльності;
 - прибуток від іншої операційної діяльності;
 - прибуток від фінансових операцій;
 - прибуток від іншої звичайної діяльності і надзвичайних подій;
- 3) мобілізуються на фінансовому ринку;
- а) надходження коштів від емісії акцій, облігацій та інших видів цінних паперів;
- б) кредитні інвестиції;
- 4) поступають у порядок розподілу грошових надходжень:
- фінансові ресурси, які надійшли від галузевих структур, концернів, асоціацій
 - страхові відшкодування;
 - бюджетні субсидії;
 - інші види ресурсів.

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Так, нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність.

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства за умов ринкової економіки.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства

та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

1.3. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

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

Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації. *Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругооборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.*

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: *саморегулювання, самоокупність та самофінансування.* Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром — прибутком.

Комерційний розрахунок справляє значний вплив на організацію фінансів підприємств. Він передбачає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами — з допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної, протекціоністської політики. Збитки (втім числі втрачена вигода), що їх зазнало підприємство внаслідок виконання вказівок державних органів та посадових осіб, які суперечать чинному законодавству, повинні бути відшкодовані відповідними органами.

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.

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.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є реально зароблені доходи від реалізації продукції та від фінансових інвестицій. Економічна відповідальність підприємства настільки велика, що його можуть оголосити банкрутом у разі завеликих збитків та неспроможності виконати зобов'язання перед кредиторами.

У підприємств формуються партнерські взаємовідносини з банками та страховими компаніями. Підприємства й банки є рівноправними партнерами, які організовують фінансові взаємовідносини з метою одержання прибутку. Банки не надають підприємствам безкоштовних та безстрокових кредитів. Підприємства, у свою чергу, за зберігання грошових коштів на банківських рахунках одержують певні відсотки. Страхові компанії страхують численні ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, створюючи певні гарантії стабільності виробничої діяльності.

У підприємств формуються взаємовідносини з бюджетом та державними цільовими фондами, створеними для підтримання комерційних засад в організації підприємництва. Держава встановлює податкові платежі, обов'язкові збори та внески на такому рівні, щоб не підірвати заінтересованості підприємств у розвитку виробництва та підвищенні його ефективності. Бюджетні асигнування виділяються підприємствам у вигляді цільових субсидій та субвенцій, що виключає можливість паразитування за рахунок державних коштів.

Саморегулювання — це принцип ведення підприємницької діяльності, коли суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність. Він має право самостійно вирішувати, що і як виробляти, кому реалізувати продукцію, як розподіляти виручку і розпоряджатися прибутком. Проте повна самостійність не означає відсутності будь-яких правил економічної поведінки. Ці правила "гри" законодавчо закріплено у відповідних законодавчих і нормативних актах. Тому самостійні рішення агропромислових підприємств приймають тільки в рамках чинного законодавства.

Самоокупність — це принцип ведення підприємницької діяльності, який передбачає відшкодування виробничих витрат агропромислового підприємства грошовими надходженнями на рівні простого відтворення. Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За це вони відповідають доходами, а якщо їх не вистачає — майном. За невиконання зобов'язань агропромисловим підприємством до нього застосовуються штрафні санкції. Дійсна самоокупність, справжня самостійність змушує підприємство покривати свої втрати та збитки за рахунок фінансових ре-

зервів, системи страхування та власного прибутку.

При самоокупності із виручки від реалізації та інших видів грошових надходжень (після завершення кожного циклу кругообороту засобів) в обов'язковому порядку відшкодовується вартість перенесених на вироблену продукцію основних фондів (амортизація), спожитих матеріальних ресурсів та витрат на оплату праці. За рахунок перевищення грошової виручки над витратами підприємства здійснюють в установленому порядку платежі в бюджет, відрахування на розширене відтворення, формують грошові фонди.

Самофінансування — це принцип ведення підприємницької діяльності, який передбачає фінансове забезпечення розширеного відтворення виробництва в підприємствах АПК за рахунок власних грошових ресурсів. Основним джерелом самофінансування є чистий дохід (прибуток) та амортизаційні відрахування. Самофінансування виключає внутрішньосистемний перерозподіл грошових коштів підприємств. Використання банківського кредиту допускається для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності

4. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ

Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність — це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань:

— 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 робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

— фінансове прогнозування та планування;

— аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;

— оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення

нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, суми податків.

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

Мета планування витрат — визначення можливості найекономнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів на одиницю продукції. Зменшення витрат виробництва та обігу є важливим фактором збільшення ефективності виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та живої праці дає змогу виробити значну кількість додаткової продукції, збільшити прибуток та рентабельність підприємств, створює реальні можливості для самофінансування. Скорочення витрат на виробництво одиниці продукції є матеріальною підставою для зниження цін на неї, а відтак — прискорення обертання оборотних коштів.

Плануючи витрати на виробництво та реалізацію продукції, необхідно враховувати резерви зниження її собівартості, до яких належать:

- поліпшення використання основних виробничих фондів та збільшення у зв'язку з цим випуску продукції на кожну гривню основних фондів;

- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення витрат на одиницю продукції без зниження її якості;

- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;

- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;

- зменшення втрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;

- економія в адміністративно-управлінській сфері на основі раціональної організації апарату управління підприємством.

Спираючись на опрацьовані фінансові показники, складають перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат грошових коштів, оперативний — у формі платіжного календаря.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства — це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення

доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування. Підприємство має опрацювати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;
- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;
- факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Поточна та оперативна фінансова робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні.

Зміст поточної оперативної фінансової роботи на підприємстві полягає в такому:

- постійна робота зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- своєчасне проведення розрахунків по заробітній платі;
- своєчасне погашення банківських кредитів та сплата відсотків;
- здійснення платежів за фінансовими операціями.

ТЕМА 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ

1. Сутність грошових розрахунків

Розрахунки представляють собою відносини, що виникають між підприємствами і організаціями у процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту на підставі здійснення статутної діяльності. Організація грошових розрахунків базується на таких принципах:

- обов'язкове зберігання підприємствами грошових засобів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі). Правовою засадою цього принципу є договір між підприємством і банком щодо розрахунково-касового обслуговування;

- самостійний вибір підприємством установи банку для відкриття рахунків усіх видів за згодою банку;

- самостійний вибір підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах та угодах. Установи банків можуть тільки пропонувати своїм клієнтам застосовувати ту чи іншу форму розрахунків, враховуючи специфіку діяльності та конкретні умови розрахунків;

- платежі здійснюються, як правило, за згодою платника, а кошти з рахунка списуються на його розпорядження;

- максимальне наближення здійснення платежу до часу відвантаження товарів, робіт, надання послуг;

- платежі здійснюються у межах залишків коштів на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту.

Залежно від форми грошей, у якій відбувається грошовий оборот, він поділяється на безготівковий і готівковий. Зокрема, у сфері готівкового обороту гроші рухаються поза банками, безпосередньо обслуговуючи відносини економічних суб'єктів.

Готівкова форма розрахунків застосовується за обслуговування населення — виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі.

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

2. Організація проведення касових операцій

Всі готівкові розрахунки з підприємствами, а також із фізичними особами здійснюються як за рахунок коштів, отриманих у касі банку, так і за рахунок виручки від реалізації готової продукції. Готівка може бути отримана із власних рахунків в установі банку у межах наявних коштів та на цілі, визначені у чеку, без надання обґрунтовуючих документів і розрахунків.

Отримання грошей у банку здійснюється через касира або іншу уповноважену на те особу по грошовому чеку, виписаному на її ім'я. Для одержання в банку чекової книжки необхідно заповнити заяву, в якій зазначається прізвище, ім'я, по батькові касира і зразок його підпису. Заява

повинна бути завірена печаткою підприємства, підписами керівника та головного бухгалтера. За цією заявою касир одержує чекову книжку на 25 або 50 чеків. Зберігається чекова книжка у касі підприємства. Жодних виправлень у чеках не допускається. На корінці чеку вказується прізвище, ім'я та по батькові особи, якій доручено одержання готівки.

Оплата праці, виплата допомог по тимчасовій непрацездатності, стипендій, премій проводиться касиром за платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями, без складання видаткового касового ордера на кожного отримувача.

Господарство здійснює розрахунки з іншими підприємствами та фізичними особами як у готівковій, так і у безготівковій формах. Сума готівкового розрахунку одного підприємства з іншим підприємством (підприємцем) не перевищує 10000 грн. протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами. Платежі понад установлену граничну суму проводяться виключно у безготівковому порядку. Кількість підприємств (підприємців), з якими проводяться розрахунки, протягом дня не обмежуються. Установлені обмеження на готівкові розрахунки не стосуються розрахунків за спожиту електроенергію, а також у разі використання коштів, виданих на відрядження. Це обмеження не розповсюджується на розрахунки підприємства з іншими підприємствами при закупівлі сільськогосподарської продукції (перелік якої передбачено Державним класифікатором продукції та послуг ДК 016–97, затвердженим наказом Державного комітету стандартизації).

Грошові кошти до каси надходять за реалізовану власну продукцію своїм працівникам, за послуги, надані своїм працівникам та ін. Готівкова виручка підприємства може використовуватися лише для забезпечення потреб, що виникають у процесі його функціонування, а також для проведення розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами за податками і зборами. Якщо підприємство має податковий борг, який пов'язаний з оплатою праці, то воно здійснює виплати виключно за рахунок коштів, одержаних в установі банку. Підприємство не може накопичувати готівкову виручку у своїй касі понад установлений ліміт каси для здійснення потрібних витрат до настання строків цих виплат.

Підприємство може мати у касі готівку тільки в межах лімітів залишку. Ліміт залишку готівки у касі – граничний розмір готівки, що може залишатися у касі підприємства на кінець робочого дня. Всю готівку понад суми встановленого ліміту підприємство повинно здати для зарахування на поточний рахунок у порядку та в строки, встановлені і узгоджені з установою банку, в якому відкритий поточний рахунок.

При укладанні договору на розрахунково–касове обслуговування підприємство подає до установи банку заявку–розрахунок у двох примірниках для встановлення загального ліміту каси, строків та порядку здавання готівкової виручки, яка є невід'ємною частиною цього договору і оформляється як додаток до цього договору. Ліміт каси встановлюється на весь строк дії договору розрахунково-касового обслуговування. Для

складання заявки-розрахунку господарство може використовувати фактичні показники за будь-які три місяці із останніх дванадцяти, які передують місяцю встановлення (перегляду) ліміту, у яких був найбільший обсяг касових операцій. Розрахунок ліміту каси проводиться таким чином: сума надходжень до каси підприємства за три місяці, крім сум, що одержані з установи банку, розділити на кількість днів, знаходимо середньоденну виручку. Потім знаходимо середньоденну видачу готівкою, для чого виплату готівкою на різні потреби (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці, допомоги за тимчасовою непрацездатністю, пенсій, дивідендів) розділити на кількість днів за три місяці. Різниця між середньоденною виручкою та середньоденною видачею готівки і буде становити ліміт каси. Установи банків, виходячи з потреби в прискоренні обігу готівкових коштів і своєчасного їх надходження до кас банків, установлюють підприємствам такі строки здавання готівкової виручки, що відображаються у заявці-розрахунку для встановлення лімітів залишку готівки в касі, порядку і строків здавання готівкової виручки:

для підприємств, що розташовані в населених пунктах, де є установи банку і готівкова виручка здається до установ банків (а за відсутності установ банків – на підприємства поштового зв'язку), – щодня в день надходження виручки до їх кас;

для підприємств, які через специфіку діяльності чи режим роботи, а також за відсутності відповідної домовленості з установою банку на інкасацію чи здавання виручки до вечірньої каси банку не можуть щодня здавати готівкову виручку, – наступного дня;

для підприємств, що розташовані в населених пунктах, де немає установ банку чи підприємств поштового зв'язку, – не рідше ніж один раз за п'ять робочих днів.

Всю готівкову виручку понад установленого ліміту каси господарство повинно здавати у порядку і строки, визначені установою банку для зарахування її на поточний рахунок. Встановлений ліміт каси – величина непостійна: вона може переглядатися за ініціативою підприємства (за наявності обґрунтованих причин – зміни розмірів касових оборотів, режиму функціонування, умов здавання виручки тощо) або банку. Якщо ініціатором виступає господарство, то воно подає до банку заяву (з обґрунтуванням причин зміни) та нову заявку-розрахунок. У даному випадку між підприємством та банком складається додаткове узгодження до угоди, а заява-розрахунок є додатком до нього. До дати перегляду та встановлення нового ліміту каси та одержання його підприємством діє встановлений раніше ліміт каси.

Готівкова виручка підприємства може використовуватися для забезпечення потреб, що виникають у процесі його функціонування, а також для проведення розрахунків з бюджетами та державними цільовими фондами за податками і зборами (обов'язковими платежами). У разі, коли підприємство має податковий борг, воно може здійснювати виплати, які пов'язані з оплатою праці, виключно за рахунок коштів, одержаних з

установи банку. Підприємство не має права накопичувати готівкову виручку у своїй касі понад установлений ліміт каси для здійснення потрібних витрат до настання строків цих виплат.

Господарства мають право зберігати у своїй касі готівку понад встановлений ліміт тільки для оплати праці, виплати допомоги за соціальним страхуванням не більше трьох днів, включаючи день отримання готівки в установі банку. По закінченні цього строку не використані за призначенням гроші мають бути повернені в банк. Готівка, що одержана в установі банку на інші виплати, видається своїм працівникам у той самий день. Суми готівки, що одержані в установі банку і не використані за призначенням протягом установлених вище строків, підприємство повертає до установи банку не пізніше наступного робочого дня або можуть залишатися у касі підприємства у межах встановленого ліміту і видаватися на ті самі цілі. Якщо до каси господарства 12 числа поступила грошова виручка, то за рахунок цих коштів можна виплатити заробітну плату.

Із каси готівка видається під звіт за умови повного звіту конкретної особи за раніше виданими під звіт сумами, тобто у разі подання до бухгалтерії авансового звіту про витрачені кошти одночасного повернення до каси підприємства залишку готівки, виданої під звіт.

3. Безготівкові розрахунки

Безготівкові розрахунки без участі грошей у формі готівки шляхом переказування грошових коштів із рахунку платника (покупця) в установі банку на рахунок одержувача (продавця).

Механізм організації безготівкових розрахунків становлять:

- сукупність принципів їхньої організації;
- сукупність вимог щодо їхньої організації, які впливають із конкретних умов господарювання;
- форми безготівкових розрахунків;
- способи безготівкових розрахунків;
- документообіг, властивий певній формі безготівкових розрахунків.

Відповідно до Інструкції № 135 “Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за такими формами розрахункових документів:

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

В основу розрахунків платіжними дорученнями покладено розрахунковий документ “платіжне доручення” – письмове розпорядження платника до банку, який його обслуговує, про списання з його рахунку певної суми й зарахування її на рахунок одержувача, зазначеного в дорученні.

Платіжна вимога-доручення – це комбінований 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 із його рахунка на рахунок постачальника.

Платіжна вимога-доручення заповнюється постачальником (заповнюється верхня частина) і надсилається покупцеві безпосередньо у комплекті з розрахунковими й відвантажувальними документами, які передбачені угодою сторін. У разі згоди оплатити платіжну вимогу-доручення платник заповнює другу частину цього документа і здає його (при наявності грошей на поточному рахунку) в обслуговуючий банк для перерахування коштів. Вимоги-доручення можуть подаватися платником у банк лише протягом 20 календарних днів від дня їх, виписки.

Чек – це письмове розпорядження платника своєму банку сплатити зі свого рахунка пред'явнику чека відповідну грошову суму. Розрахункові чеки використовуються у безготівкових розрахунках з метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари, виконані роботи та надані послуги. Розрахункові чеки використовуються тільки для безготівкових перерахувань з рахунку чекодавця на рахунок одержувача коштів і не підлягають оплаті готівкою. Зі свого рахунку господарство перераховує певну суму на рахунок лімітованої книжки, кошти з якого використовуються на господарські потреби. Існування нелімітованих чекових книжок пов'язане з автоматичним виникненням короткострокового кредиту, який банк видає господарству на придбання кормів, пального, насіння, запчастин. Нелімітовані чекові книжки існують конкретно по кожному виду виробничих запасів.

Суть акредитивної форми розрахунків полягає у тому, що покупець на підставі договору з постачальником і до відвантаження ним продукції перераховує гроші на його імя у відповідну установу банку. За операціями з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи. Акредитив – це грошове зобов'язання банку, яке видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента сплатити кошти постачальнику на умовах пред'явлення документів, передбачені відповідно з договорами між контрагентами.

Кошти платника при акредитивній формі розрахунків можуть депонуватися у банку платника або у банку постачальника – все залежить від наявності або відсутності кореспондентських відносин між банками і умов розрахунків між ними. У заяві на відкриття акредитиву платник інформує свій банк про строк дії акредитива, найменування банку, що виконує акредитив (банк постачальника), суму акредитива, умови реалізації акредитива. Інформація про відкриття акредитива надсилається банку – виконавцеві електронною поштою. Для одержання коштів за акредитивом постачальник, який відвантажив товар, подає реєстр рахунків та передбачені

умовами акредитива документи у свій банк до закінчення строку дії акредитива.

Вексельна форма розрахунків – це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, яка оформляється векселем.

Вексель – письмове боргове зобов'язання чітко встановленої форми, яке засвідчує обов'язок боржника (векселедавця) сплатити певну грошову суму у певний строк своєму кредитору, власнику векселя.

Розрізняють два різновиди векселя – простий і переказний вексель. У простому векселі міститься нічим не обумовлена обіцянка векселедавця сплатити безпосередньо своєму кредитору суму боргу. У ньому фіксуються найменування боржника й кредитора, строк платежу, є підпис векселедавця і його печатка. Переказний вексель виписує і підписує кредитор (трасант), він являє собою наказ боржнику (трасату) про сплату в зазначений строк вказаної суми третій особі (ремітенту). Переказний вексель повинен бути акцептований боржником, без чого він не має юридичної сили. Через акцепт (згоду) платник приймає на себе зобов'язання сплатити переказний вексель у строк. При незгоді платити за векселем платник виписує і нотаріально засвідчує вексельний протест.

4. Порядок відкриття рахунків

Для зберігання коштів і здійснення безготівкових розрахунків в установі банку за місцем реєстрації підприємства за згодою сторін відкриваються такі рахунки:

- поточні;
- поточні бюджетні;
- депозитні;
- кредитні;
- інші рахунки.

Порядок проведення операцій на рахунках регулюється чинним законодавством України і нормативними актами Національного банку України. Відкриваються названі рахунки згідно з Інструкцією “Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті”.

Поточні рахунки відкриваються підприємствам усіх форм власності для зберігання грошових коштів та здійснення усіх видів операцій за цими рахунками відповідно до чинного законодавства України. Чинним законодавством України не встановлено обмежень щодо кількості поточних рахунків, які можуть відкривати юридичні та фізичні особи в банківських установах. Протягом трьох робочих днів з дня відкриття рахунку господарство зобов'язано повідомити податковий орган про відкриття рахунку, у якому власник поточного рахунку зареєстрований і перебуває на податковому обліку.

Для відкриття поточного рахунку підприємства подають до установи банку такі документи:

- заяву встановленого зразка на відкриття рахунку, підписану керівником та головним бухгалтером

- копію свідоцтва про державну реєстрацію в органах державної виконавчої влади, засвідчену нотаріально;
- копію належним чином зареєстрованого статуту, засвідчену нотаріально. На примірнику статуту, на якому стояв оригінал відмітки податкового органу про взяття підприємства на облік, установа банку поставила відмітку про відкриття поточного рахунку. Цей примірник статуту зберігається у господарстві;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік, засвідчену нотаріально;
- копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально;
- копію довідки про внесення підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчену нотаріально;
- копію страхового свідоцтва, що підтверджує реєстрацію підприємства у Фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України як платника соціальних страхових внесків, засвідчену нотаріально;
- картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та підпису розрахункових документів із зразком відбитка печатки підприємства, завірену нотаріально.

Співробітництво господарства та банку оформлене договором на розрахунково-касове обслуговування юридичних осіб у національній валюті, у якому вказані права та зобов'язання сторін, відповідальність сторін, форми та порядок розрахунків, порядок внесення змін, доповнень та розірвання договору, порядок розгляду спорів, строк дії договору, порядок закриття рахунків.

Депозитні рахунки підприємствам відкриваються на підставі укладеного депозитного договору між власником рахунку та установою банку на визначений у договорі строк. Відсотки за депозитними рахунками можуть перераховуватися на поточний рахунок відповідно до умов депозитного договору або зараховуватися на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою і депозитного рахунку забороняється. Кошти на депозитні рахунки перераховуються з поточного рахунку і після закінчення строку зберігання повертаються на поточний рахунок.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України, та для погашення заборгованості за кредитами в іноземній валюті.

Кредитні рахунки відкриваються у будь-якій установі банку, котра має право видавати кредити. Ці рахунки призначені для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ

1. Сутність та склад грошових надходжень

Надходженнями від продажу продукції (робіт, послуг) є грошові кошти, зараховані на поточні рахунки і оприбутковані в касі підприємства, оприбутковані товари (при виконанні товарообмінних операцій), а також надходження в нематеріальній формі.

Відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» доходи - збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Відповідно до М(С)БО 18 «Дохід», дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власною капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Основні критерії визнання доходу:

- дохід відображається в момент надходження активу чи зменшення зобов'язання, при умові, що оцінка доходу може бути достовірно визначена;
- ці зміни призводять до збільшення власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

Критерії визнання доходу застосовуються окремо до кожної операції. Проте їх необхідно застосовувати до окремих елементів однієї операції, або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції.

- Для визнання доходу від реалізації (виручка) повинні бути виконані такі особливі умови:
 - а) покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
 - б) підприємство не здійснює подальшого управління та контроль за реалізованою продукцією;
 - в) сума доходу може бути достовірно визначена;
 - г) є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією можуть бути достовірно визначені.

Дохід пов'язаний з наданням послуг та робіт визначається виходячи зі ступеня завершеності операції на дату балансу та можливості вірогідності її оцінки.

Основні умови визнання доходу від надання послуг:

- а) можливість достовірної оцінки доходу;
- б) імовірність надходження економічних вигод від надання послуг;

- в) можливість достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
- г) можливість достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.

Не визнаються доходами такі надходження:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, що належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливую вартість.

Залежно від видів діяльності розрізняють доходи і результати від звичайної діяльності та надзвичайної діяльності. Крім того, доходи можуть виникати в результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку діяльність підприємства (або операції, які її забезпечують чи виникають внаслідок здійснення такої діяльності).

Операційна діяльність – це основна статутна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність – це здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечує основну частку його доходу

Основна діяльність (Main Activities) – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частину доходу. Доходи від операційної діяльності включають: а) дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (стаття 010); б) інші операційні доходи (стаття 060).

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Фінансову діяльність визначає діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка чітко відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона

повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді. До надзвичайних подій відносяться такі операції: стихійне лихо, пожежа, техногенні аварії тощо. Покриття за рахунок страхового відшкодування та інших джерел враховуються під час розрахунку фінансових результатів від надзвичайних подій як доходи

В бухгалтерському обліку доходи класифікують за такими групами:

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

Національний стандарт П(С)БО 15 “Дохід” містить порядок визначення, оцінку та розкриття у фінансовій звітності доходу, який виникає в результаті реалізації чи використання активів підприємства іншими суб'єктами господарювання. Даний стандарт фактично визначає період відображення в звітності, а отже і у фінансовому обліку, виручки від реалізації у всіх її аспектах.

Таким чином, відвантажена покупцям і списана з матеріально відповідальних осіб сільськогосподарська продукція вважається реалізованою. Відношення реалізованої продукції до валової (виробленої) становить коефіцієнт товарності. Чим менше залишається готової продукції для внутрішньогосподарських потреб, тим вищий рівень її товарності.

Виручка від реалізації продукції - це сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію. Реалізація продукції - це кінцева стадія кругообігу коштів підприємства, яка є його важливим показником.

Реалізована продукція - це частина виробленої продукції, яка продана, обміняна або поставлена в кредит споживачу, вона характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства.

Згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” момент реалізації визначається за датою, коли вона відбулася, а не за датою зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника. Тобто це дата, коли підприємство:

передало значний ризик та винагороду від володіння товаром покупцю:

не здійснює управління та контролю за реалізованими товарами;

може достовірно виміряти суму доходу;

є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства - а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені

Законодавчо закріплені два методи відображення виручки від реалізації:

- метод нарахувань - за відвантаженням товарів (виконання робіт, надання послуг) і пред'явленням контрагенту розрахункових документів;

- касовий метод - у міру оплати.

На розмір виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) впливають такі фактори:

- у сфері виробництва: обсяг виробництва, якість продукції, її асортимент, ритмічність випуску та ін.;

- у сфері обігу: ритмічність відвантаження, своєчасне оформлення транспортних і розрахункових документів, терміни документообігу, дотримання умов договору, оптимальні форми розрахунків, рівень цін;

- незалежно від діяльності підприємства: порушення договорів постачальниками матеріально-технічних ресурсів, недоліки в роботі транспорту, несвоєчасна оплата продукції внаслідок відсутності у покупця коштів.

- В умовах кризи цей показник має особливо важливе значення.

2. Використання виручки

Виручка від реалізації продукції, незважаючи на зовнішні ознаки (грошова форма, надходження коштів за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги, регулярність надходження, джерело різних платежів підприємства), не є доходом у повному розумінні цього слова, тому що з неї необхідно насамперед відшкодувати здійснені витрати, виплатити заробітну плату. Таким чином, утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

Валовий дохід - це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі собівартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції.

Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект, котрий отримується від діяльності кожного підприємства. Переваги показника валового доходу полягають у тім, що в ньому найбільш реально відбито таку важливу сторону діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, показуючи ступінь ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості - основного джерела національного доходу.

У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці й на чистий дохід. Оплата праці - це витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

За будь-якої форми суспільного виробництва праця поділяється на дві частини - необхідну й додаткову працю. Продукт останньої завжди призначений для задоволення суспільних потреб. Додатковий продукт - це продукт, створений працею людей на підприємствах, котрий виступає як чистий дохід (грошова форма додаткового продукту).

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

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Прибуток є узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства.

За економічним змістом прибуток - це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством. Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства представляє собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”. Прибуток - це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Збитки - перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку.

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 у 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.

3. Планування виручки

Розрахунок обсягу виручки від реалізації продукції виконують за оптовими (договірними або регульованими) цінами без врахування ПДВ та акцизного збору, оскільки ці податки перераховуються до бюджету і не включаються до формування фінансових ресурсів підприємства.

Для оперативного контролю і аналізу рентабельності продукції, що виробляється на підприємстві, обсяг виручки від реалізації планується також за собівартістю продукції.

У практиці використовують два методи розрахунку планового обсягу виручки від реалізації товарної продукції: метод поасортиментного (прямого)

розрахунку і метод укрупненого розрахунку, виходячи з плану виробництва продукції в цілому.

Прямий розрахунок реалізації кожного найменування товарів і послуг, що виробляється, реалізується, продається покупцям, простий за технікою, але дуже трудомісткий. Особливо незручний він для використання на тих підприємствах, які випускають досить широкий асортимент продукції. Суть цього методу полягає у тому, що по кожній асортиментній продукції визначають:

- очікувані вхідні залишки нереалізованої продукції товарної і реалізованої, але не сплаченої на початок планового періоду (якщо плановий період – рік, то станом на 1 січня планового року);
- планові вихідні залишки такої продукції на кінець планового періоду;
- обсяг реалізації продукції у натуральному виразі, по якій завершені розрахунки з покупцями;
- обсяг виручки від реалізації у вартісному виразі з урахуванням реалізаційних цін (без ПДВ і акцизного збору).

На більшості підприємствах обсяг виручки від реалізації продукції планується укрупненим методом, тобто без розрахунків по кожному виду продукції, а в цілому по всій продукції, що виробляється на підприємстві.

У сільськогосподарських підприємствах планування виробничої та комерційної діяльності здійснюється у Плані економічного і соціального розвитку сільськогосподарського підприємства.

ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

1. Сутність прибутку та його функції

Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства представляє собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Суть прибутку, як економічної категорії, проявляється у тих функціях, які він виконує: нагромадження, стимулювання, розподіл.

Функція нагромадження проявляє себе у тому, що прибуток є основним джерелом збільшення власних активів підприємства (придбання основних і оборотних фондів) та гарантом розширеного відтворення виробництва.

Функція розподілу виражається в його привласненні й розподілі між підприємством і державою, між підприємством та власниками. Функцію розподілу ще називають функцією привласнення прибутку.

Стимулююча функція прибутку полягає у заохоченні управлінського персоналу за результатами звітного періоду, підвищення рівня оплати праці за високі виробничі показники.

На рівень фінансових результатів впливають різноманітні фактори, пов'язані із тими ж складовими й основними умовами виникнення прибутку, тобто фактори впливу на виробництво, на реалізацію (збут) виробленого продукту та попит.

Завдяки багатогранній природі та неоднотипності функцій фінансовий результат є метою виробництва, джерелом його відтворення й індикатором приросту (убутку) власності.

Якщо розглядати фінансові результати з боку інтересів зацікавлених груп людей, то ці інтереси досить різноманітні та суперечливі.

Розрізняють такі види фінансових результатів:

- прибуток (збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто від основного виду діяльності, передбаченого Статутом;
- валовий прибуток (збиток);
- оподаткований прибуток;
- невикористаний прибуток (непокритий збиток).

Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”, а саме: збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати, прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

2. Формування прибутку

Головна форма фінансової звітності, що містить необхідну інформацію

про фінансові результати, – це Форма № 2 “Звіт про фінансові результати”.

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам правдивої, достовірної інформації про доходи, прибутки, витрати і збитки за звітній період. “Звіт про фінансові результати” надає інформацію не на конкретну дату, а за окремий період. Цей звіт є найбільш інформативним документом звітності, тому що містить інформацію про динаміку прибутку підприємства. Прибуток є найбільш узагальнюючим показником, який характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, одержаного підприємством, залежить формування оборотних коштів, виконання обов'язків перед бюджетом, платоспроможність підприємства, дохід акціонерів. Показники діяльності підприємства у формі №2 групуються за видами діяльності .

Звіт про фінансові результати складається з трьох розділів:

1. фінансові результати;
2. елементи операційних витрат;
3. розрахунок показників прибутковості акцій.

Результати діяльності підприємства визначаються поетапно. На першому етапі визначається такий проміжний показник, як валовий прибуток. Валовий прибуток (збиток) – це результат від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Даний показник відбиває результат від основної діяльності підприємства, тобто результат операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу. Валовий прибуток (збиток) враховує загальну суму доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), податки, що включаються у ціну продукції (товарів, робіт, послуг), інші вирахування з доходу та виробничу собівартість реалізованої продукції чи собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг). Отже, користувачі фінансової інформації за допомогою цього проміжного показника мають змогу порівняти доходи від реалізації та собівартість реалізації, а також проаналізувати розмір податкового навантаження на реалізаційну вартість проданої продукції (товарів, робіт, послуг).

На другому етапі визначають фінансові результати від операційної діяльності, який включає валовий прибуток (збиток) та доходи і витрати, що виникли в процесі операцій, які забезпечують нормальне здійснення основної діяльності. До таких доходів належать інші операційні доходи, які відповідно до П(С)БО № 15 “Дохід” включають: дохід від реалізації іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів тощо); дохід від оперативної оренди майна (у випадках, коли ця діяльність не є метою створення підприємства); дохід від курсових різниць по активах і зобов'язаннях підприємства, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства; дохід, отриманий у вигляді штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів; дохід від відшкодування підприємству вартості раніше списаних активів або відшкодування збитків; дохід від

списання кредиторської заборгованості, що виникла в ході операційного циклу, після закінчення терміну позовної давності; доход у вигляді суми отриманих грантів, субсидій і асигнувань.

До витрат, що забезпечують нормальне здійснення основної діяльності, належать: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Відповідно до П(С)БО № 16 “Витрати” адміністративні витрати складаються із загальних корпоративних витрат (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо); витрат на службові відрядження й утримання апарату управління підприємства та іншого загальногосподарського персоналу; витрат на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідвід, охорона); витрат на виплату винагород стороннім організаціям за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); витрат на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо); амортизації нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрат на врегулювання спорів у судових органах; податків, зборів та інших передбачених законодавством обов'язкових платежів (крім податків, зборів і обов'язкових платежів, які включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг); плати за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків.

До витрат на збут відносять витрати, які виникли протягом звітного періоду в процесі операційної діяльності підприємства, пов'язаної з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Згідно з п.19 П(С)БО № 16 до таких витрат слід відносити: витрати на пакувальні матеріали для затарювання готової продукції на складах готової продукції; витрати на ремонт тари; оплату праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, які забезпечують збут; витрати на рекламу і дослідження ринку (маркетинг); витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона); витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору поставки; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; витрати на виготовлення кухонної продукції на підприємствах сфери громадського харчування (крім сировини); витрати на зберігання товарів, призначених для продажу, а також готової продукції, за винятком випадків, коли зберігання є невід'ємною частиною виробничого процесу, тощо; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Інші операційні витрати пов'язуються з іншими операційними доходами, відповідно до складу інших операційних витрат згідно з п. 20

П(С)50 № 16 включають: витрати на дослідження і розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахуванням іноземної валюти у грошову одиницю України за курсом, установленим Національним банком України на дату здійснення операції з продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти; собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості і витрат, пов'язаних з їх реалізацією; сума безнадійної дебіторської заборгованості і відрахування в резерв сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів (втрати, пов'язані з уцінкою запасів); недостачі і втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пені, неустойки; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; інші витрати операційної діяльності (крім витрат, які підлягають включенню до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

Отже, за підсумками даного етапу прослідковується розмір інших операційних доходів та витрат за передбаченими статтями, знаючи зміст яких користувачі фінансової інформації мають можливість здійснювати аналіз даних доходів, витрат та результатів, а також порівняти та визначити питому вагу валового прибутку (збитку) у загальному результаті операційної діяльності.

На третьому етапі визначають фінансовий результат від основної діяльності до оподаткування. У даному проміжному показнику фінансових результатів враховано фінансовий результат від операційної діяльності та доходи і витрати від фінансової та інвестиційної діяльності.

До складу доходів фінансової та інвестиційної діяльності включають: доходи від участі в капіталі (доходи, отримані у зв'язку зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування в результаті отриманого асоційованими, дочірніми і спільними підприємствами прибутку або зростання власного капіталу таких підприємств у результаті переоцінки необоротних активів); отримані дивіденди від інших підприємств; отримані відсотки за облігаціями та іншими цінними паперами; доходи від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій; доходи від неопераційних курсових різниць.

До складу витрат фінансової та інвестиційної діяльності відносять: витрати від участі в капіталі (від зменшення вартості інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства); витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу (витрати, пов'язані з нарахуванням або сплатою відсотків за користування кредитами банків, витрати, пов'язані з випуском, утриманням і обігом власних цінних паперів, витрати, пов'язані з нарахуванням відсотків за договорами кредитування (крім банківських кредитів), фінансового лізингу; балансову вартість (собівартість) реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, визначену на дату їх реалізації, а також інші витрати, пов'язані з їх реалізацією; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки та ліквідації необоротних активів та фінансових інвестицій.

На четвертому етапі визначають фінансовий результат від основної діяльності, який враховує фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування та витрати з податку на прибуток, нараховані підприємством у звітному періоді.

П'ятий етап – заключний, на якому визначають чистий прибуток (збиток) – узагальнюючий показник фінансового результату діяльності підприємства за звітний період, що враховує фінансовий результат від звичайної діяльності та результат надзвичайних подій.

До доходів від надзвичайних подій належать: відшкодування надзвичайних витрат страховими компаніями; благодійні внески інших підприємств або фізичних осіб, спрямовані на відшкодування збитків від надзвичайної події; доходи від інших подій операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

До витрат від надзвичайних подій належать: прямі витрати від надзвичайних подій; витрати на здійснення заходів щодо запобігання виникненню втрат від надзвичайних подій; витрати, пов'язані з ліквідацією наслідків надзвичайних подій; втрати від інших подій і операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

Для підвищення ефективності роботи підприємств першочергове значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції, зростання прибутку.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється.

Рентабельність – найбільш узагальнюючий показник діяльності підприємства. В ньому синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційні фінансові результати.

Рентабельність роботи підприємства – найважливіший якісний економічний показник. У ньому знаходить відображення ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства. При аналізі рентабельності будь-яких підприємств, у тому числі сільськогосподарських, використовують два взаємозв'язаних показники: рівень рентабельності витрат і норму прибутку щодо виробничих фондів.

Рівень рентабельності витрат – це відношення прибутку до собівартості реалізованої продукції. Він характеризує економічну ефективність тієї частини засобів, яка відображена у витратах на виробництво і реалізацію товарної продукції. Цей показник визначається щодо всієї реалізованої продукції господарства в цілому, за галузями (рослинництву і тваринництву), окремими видами продукції та каналами реалізації.

Визначають такі коефіцієнти рентабельності: реалізованої продукції, продажу оборотних активів, капіталу (майна), власного капіталу, виробничих фондів, фінансових вкладень, виробництва (продукції), тощо. Для розрахунків кожного коефіцієнта використовують валовий прибуток і чистий прибуток.

У практиці господарської діяльності рентабельність підприємства розраховують діленням чистого прибутку на собівартість реалізованої продукції. Коефіцієнт рентабельності продаж показує, яку частку становить прибуток у виручці від реалізації.

Для визначення коефіцієнта рентабельності активів використовують обсяги реалізованої продукції за вирахуванням податку на додану вартість і акцизного збору та суму всіх активів – підсумок балансу або сума поточних активів.

Узагальнюючим показником рентабельності є коефіцієнт рентабельності всього майна, який визначають як відношення валового або чистого прибутку до середньої вартості всього майна, яким володіє підприємство. Зростання цього показника – основне завдання в управлінні підприємством.

Норма прибутку, як відношення загальної суми прибутку до середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів, є найбільш узагальнюючим остаточним показником господарської діяльності будь-якого підприємства, у тому числі й сільськогосподарського. У ньому знаходять своє відображення обсяг реалізованої продукції та рівень рентабельності її виробництва, синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських засобів та позареалізаційні фінансові результати. Показник норми прибутку визначається лише по господарству в цілому без деталізації його за галузями і видами продукції.

Також важливе місце посідають показники ефективності використання капіталу, які відображають швидкість (прискорення або уповільнення) руху капіталу та його віддачу. У практиці широко застосовують узагальнюючий показник ступеня ефективності використання капіталу – прибутковість.

На сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого визначення показників використання капіталу для розрахунку коефіцієнта прибутковості.

У чисельнику формули може бути валовий, операційний, чистий прибуток, у знаменнику – середні показники загального капіталу, основного капіталу, обігового капіталу.

Найважливішим фактором росту прибутку є зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, застосування науково-технічних розробок, а як наслідок, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, збільшення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального перетворення у життя зазначених факторів.

3. РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

Отриманий підприємством чистий прибуток є об'єктом розподілу. При його розподілі повинно забезпечуватися як формування доходів держави, так і покриття потреб підприємства, пов'язаних з його економічним та соціальним розвитком. Таким чином, можна визначити основні принципи розподілу прибутку в ринкових умовах господарювання:

- можливість виконання фінансових зобов'язань перед державою;

- вилучення відповідної суми прибутку державою до бюджету повинно здійснюватися за твердими невисокими ставками;
- максимальне забезпечення виробничих, матеріальних та соціальних потреб підприємства.

Чистий прибуток поступає у повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом та рішеннями власників.

Він може спрямовуватися на:

- розподіл між власниками цінних паперів у вигляді нарахування дивідендів;
- на поповнення статутного капіталу;
- на відрахування в резервний капітал;
- та інші цілі.

Так, прибуток, який йде на поповнення статутного капіталу, може використовуватися на збільшення майна підприємства шляхом фінансування об'єктів виробничого та, невиробничого напрямків, придбання техніки, устаткування, фінансування приросту оборотних активів тощо.

За рахунок резервного капіталу можуть покриватися невідшкодовані збитки від стихійного лиха, нестача власних оборотних активів, погашатися безнадійна дебіторська заборгованість, сплачуватися дивіденди за привілейованими акціями у разі відсутності прибутку та інші.

Частка прибутку може залишатися нерозподіленою. Сума нерозподіленого прибутку поточного року розраховується таким чином: до нерозподіленого прибутку минулого року додається чистий прибуток поточного року та вираховуються: дивіденди за поточний рік і внески на поповнення резервного капіталу. Він свідчить про фінансову стійкість підприємства, про наявність джерела для подальшого розвитку.

Якщо підприємство отримало збитки, то їх списання здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років, резервного, пайового чи додаткового капіталу. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал підприємства.

Кошти, що спрямовуються на соціальні потреби, використовується, в основному, на такі витрати, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства:

- _ будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери;
- _ утримання закладів, об'єктів соціально-культурної сфери (дитячих дошкільних, лікарень, будинків і баз відпочинку, клубів і палаців культури тощо);
- _ проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, в тому числі придбання путівок на відпочинок і лікування;
- _ інші подібні витрати (наприклад, здешевлення харчування робітників і службовців у заводських їдальнях, оснащення клубів, кімнат відпочинку, гуртожитків теле- і радіоапаратурою, іншим обладнанням, придбання подарунків для ветеранів тощо).

Кошти матеріального заохочення використовується для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів праці. В даному напрямку прибуток використовується на виплату винагороди за загальні результати роботи за підсумком року, на одноразове преміювання окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплату премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам.

Акціонерні товариства виплачують за рахунок чистого прибутку дивіденди держателям акцій засновникам і акціонерам.

Резервні (страхові) фонди можуть створюватися за рахунок прибутку підприємствами всіх форм власності для використання на випадок різкого погіршення фінансового становища в результаті тимчасової зміни ринкової кон'юнктури, стихійних лих тощо. Що ж стосується акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю та інших господарських товариств, створення ними резервних (страхових) фондів за рахунок прибутку є обов'язковим у порядку і розмірах, що визначається установчими документами.

Прибуток, що залишається у підприємств після сплати податків та інших обов'язкових платежів, може бути використаний також і на інші цілі його власниками або трудовими колективами. Як вже зазначалося, підприємства мають право вкласти свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, в тому числі за участю іноземних інвесторів, придбати акції, облігації інші цінні папери юридичних осіб. З прибутку підприємства можуть перераховувати кошти на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, робити внески установам культури і спорту, громадським організаціям інвалідів тощо. Певна сума прибутку, що спрямована на добровільні внески і благодійні цілі (в межах 4 % загальної суми оподаткованого прибутку) звільняється від оподаткування.

Нерозподілений прибуток, в широкому розумінні як прибуток, що використовується в діяльності підприємства свідчить про його фінансову стійкість, про наявність джерела для подальшого розвитку.

ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1. Фіксований сільськогосподарський податок

1. Фіксований сільськогосподарський податок - це податок, який не змінюється протягом визначеного терміну і справляється з одиниці земельної площі.

Запровадження фіксованого сільськогосподарського податку передбачає суттєве спрощення механізму нарахування та сплати податків, адже фіксований сільськогосподарський податок сплачується в рахунок 9 податків і зборів (обов'язкових платежів). Серед них:

- податок на прибуток підприємств;
- плата (податок) на землю;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- плата за придбання торговельного патенту на здійснення торговельної діяльності;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів (щодо користування водою для потреб сільського господарства).

По своїй економічній суті фіксований сільськогосподарський податок є різновидом земельного податку. Він не залежить від фінансового стану підприємства, а тому повинен сплачуватись навіть при отриманні збитків від господарської діяльності. Разом з тим його розмір чітко визначений протягом зазначеного законом терміну, що дозволяє власникам сільськогосподарських підприємств та потенційним інвесторам спланувати грошові потоки від вкладення коштів у сільське господарство.

Для того, щоб стати платником фіксованого сільськогосподарського податку, необхідне виконання двох умов.

Перша - платниками податку можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, у яких виручка від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки за попередній звітний рік перевищує 75% від загальної суми валового доходу суб'єкта господарювання

Друга умова - наявність у потенційного платника податку сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ та багаторічних насаджень). Цю норму проголошено у п. 1 Положення про порядок справляння та обліку фіксованого сільськогосподарського податку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 23 квітня 1999 р. № 658.

При цьому сільськогосподарські угіддя повинні перебувати або у власності потенційного платника, або взяті в оренду у не платника фіксованого сільськогосподарського податку.

Водночас платниками фіксованого сільськогосподарського податку не є власники та землекористувачі земельних ділянок, які передано для ведення особистого підсобного господарства, будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель

(присадибні ділянки), садівництва, дачного будівництва, а також наданих для городництва, сінокосіння та випасання худоби.

Таким чином, платником фіксованого сільськогосподарського податку може стати сільськогосподарське підприємство будь-якої організаційно-правової форми за умови:

- наявності сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень);

- що таке підприємство займається виробництвом (вирощуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції;

- що сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 відсотків загальної суми валового доходу такого підприємства.

Для новостворених сільськогосподарських товаровиробників різних форм власності частка виручки від реалізації сільськогосподарської продукції в загальній сумі валового доходу підприємства у поточному році визначається відповідно до абзацу першого пункту 2 Порядку визначення критерію, за яким на сільськогосподарських товаровиробників поширюється спеціальний режим обкладення податком на додану вартість та фіксованим сільськогосподарським податком за даними звітного періоду

При визначенні валового доходу від реалізації с.-г. продукції власного виробництва керується п. 2 Положенням № 658, яким встановлено, що валовий дохід визначається як загальна сума доходу платника податку від усіх видів його діяльності, отриманого протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальних формах як на території України, так і за її межами.

Ставка фіксованого сільськогосподарського податку з одного гектара сільськогосподарських угідь складає: 0,5% — для ріллі, сіножатей та пасовищ, 0,3% — для багаторічних насаджень. розрахунок суми податку за звітний період здійснюється за формулою:

$$\text{Пріл.} * (\text{Гріл.} * 0,5) : 100 + \text{Псіні.} * (\text{Гсіні.} * 0,5) : 100 + \text{Ппас.} * (\text{Гпас.} * 0,5) : 100 + \text{Пб/н} * (\text{Гб/н} * 0,3) : 100,$$

де: Пріл., Псіні., Ппас, Пб/н — площа ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень, що належать платнику податків, у т.ч. на умовах оренди;

Гріл., Гсіні., Гпас, Гб/н — грошова оцінка ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень, розрахована за вищезазначеною Методикою.

2. Податок на додану вартість

Податок на додану вартість - це непрямий податок, що є частиною новоствореної вартості, утворюваної на кожному етапі виробництва або

обігу, його сума входить до ціни продажу на товари (роботи, послуги), котру сплачує кінцевий споживач

Особа підлягає обов'язковій реєстрації як платник податку у разі:

- коли загальна сума від здійснення операцій з поставки товарів (послуг), у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, що підлягають оподаткуванню, нарахована (сплачена, надана) такій особі або в рахунок зобов'язань третім особам, протягом останніх дванадцяти календарних місяців сукупно перевищує 300000 гривень (без урахування податку на додану вартість) незалежно від того, який режим оподаткування використовує така особа згідно із законодавством;

Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

-поставки товарів та послуг, місце надання яких знаходиться на митній території України, в тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору) для погашення заборгованості заставодавця, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу у користування лізингоотримувачу (орендарю);

- ввезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі імпорту або реімпорту (далі - імпорту).

- вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту (далі - експорту).

База оподаткування операцій з поставки товарів (послуг) визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не нижче за звичайні ціни, з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів (обов'язкових платежів), за винятком податку на додану вартість, що включається до ціни товарів (послуг), згідно із законами України з питань оподаткування. До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів (послуг).

База оподаткування (БО) визначається за формулою

$$BO = (C + П) + МЗ + АЗ + ІП,$$

де С - собівартість; П - прибуток; МЗ - митні збори; АЗ - акцизний збір; ІП - інші податки, що включаються до ціни.

Податок на додану вартість вноситься до ціни товарів і сплачується на всіх етапах руху товарів, тобто він є ціноутворюючим елементом. Характерною рисою сплати ПДВ до бюджету в Україні є те, що не вся нарахована сума, виходячи з оборотів з реалізації, сплачується до бюджету, а лише різниця між нарахованою сумою і сумою ПДВ, яка оплачена конкретним платником при купівлі сировини, матеріалів, товарів. Для обчислення податку на додану вартість застосовується ставка 20%. Проте є ряд операцій, які звільнені від сплати ПДВ.

Особливістю пільг по ПДВ є те, що вони є 3-х видів:

- операції, які не є об'єктом оподаткування (вважається, що додана вартість при здійсненні цих операцій не утворюється);

- операції, які звільнені від оподаткування;
- операції, які оподатковуються за нульовою ставкою, що є більш вигідним, ніж звільнення від оподаткування.

3. Податок з доходів фізичних осіб

Податок з доходів фізичних осіб є дуже дійовою формою взаємовідносин між державою та її громадянами, яка здійснюється на основі примусового обов'язкового вилучення частини їх доходу для створення централізованого грошового фонду держави з метою виконання її функцій. Рівень оподаткування фізичних осіб безпосередньо впливає на реальні особисті доходи значної частини населення, особливо тих, хто отримує основні доходи у вигляді заробітної плати, що потребує зваженого підходу до стягнення податку.

Платниками податку є:

- резидент, який отримує як доходи з джерелом їх походження з території України, так і іноземні доходи;
- нерезидент, який отримує доходи з джерелом їх походження з території України

Об'єктом оподаткування є:

- загальний місячний оподатковуваний дохід;
- чистий річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального річного оподаткованого доходу на суму податкового кредиту такого звітного року;
- доходи з джерелом їх походження з України, які підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті.

При нарахуванні доходів у будь-яких негрошових формах об'єкт оподаткування визначається як вартість такого нарахування, визначена за звичайними цінами, помножена на коефіцієнт, який розраховується за такою формулою:

$$K = 100 : (100 - Sp),$$

де К - коефіцієнт;

Sp - ставка податку, встановлена для таких доходів на момент такого нарахування.

Вартість такого нарахування визначається виходячи із звичайної ціни, збільшеної на суму:

- податку на додану вартість, якщо особа, яка здійснює таке нарахування, є платником податку на додану вартість;
- акцизного збору, якщо надається підакцизний товар.

У такому ж порядку визначається об'єкт оподаткування для сум надміру витрачених коштів, отриманих платником податку на відрядження або під звіт та не повернутих у встановлений строк.

При нарахуванні доходів у вигляді заробітної плати об'єкт оподаткування визначається як нарахована сума такої заробітної плати, зменшена на суму збору до Пенсійного фонду України чи внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, які відповідно до закону справляються за рахунок доходу найманої особи.

До складу загального місячного або річного оподаткованого доходу платника податку не включаються такі доходи: сума державної матеріальної та соціальної допомоги у вигляді адресних виплат коштів та надання соціальних послуг відповідно до закону (включаючи допомогу по вагітності та пологах), винагород та страхових виплат, які отримуються платником податку відповідно з бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно із законом; сума коштів, отриманих платником податку на відрядження або під звіт, аліменти, що виплачуються платнику податку; сума внесків на обов'язкове страхування платника податку відповідно до закону, інших ніж збір на державне пенсійне страхування або внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; сума збору на державне пенсійне страхування та внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування платника податку, що вносяться за рахунок його працедавця у розмірах, визначених законом;

З урахуванням норм пункту 6.5 статті 6 платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги у таких розмірах:

- у розмірі, що дорівнює одній мінімальній заробітній платі (у розрахунку на місяць), встановленій законом на 1 січня звітного податкового року, - для будь-якого платника податку;

- у розмірі, що дорівнює 150 % суми пільги, - для платника податку, який:

- а) є самотньою матір'ю або самотнім батьком (опікуном, піклувальником) - у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

- б) утримує дитину - інваліда I або II групи - у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

- в) має троє чи більше дітей віком до 18 років - у розрахунку на кожну таку дитину;

- г) є вдівцем або вдовою;

- д) є особою, віднесеною законом до 1 або 2 категорії осіб, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи;

- е) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом, військовослужбовцем строкової служби;

- є) є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства;

- у розмірі, що дорівнює 200 % суми пільги, - для платника податку, який є:

- а) особою, що є Героєм України, Героєм Радянського Союзу або повним кавалером ордена Слави чи Трудової Слави;

- б) учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу і має відповідні державні відзнаки;

в) колишнім в'язнем концтаборів, гетто та інших місць примусового утримання під час Другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою;

г) особою, яка була насильно вивезена з території колишнього СРСР під час Другої світової війни на територію держав, що перебували у стані війни з колишнім СРСР або були окуповані фашистською Німеччиною та її союзниками;

д) особою, яка перебувала на блокадній території колишнього Ленінграда (Санкт-Петербург, Російська Федерація) у період з 8 вересня 1941 року по 27 січня 1944 року.

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, отриманого платником податку як заробітна плата протягом звітного податкового місяця, якщо його розмір не перевищує суми місячного мінімального прожиткового рівня для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень.

ТЕМА 7. ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1. Показники стану і використання оборотних активів
2. Сутність і основи оборотних активів

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих фондів, оборотних фондів і самої праці.

Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи для здійснення розширеного їхнього відтворення.

На відміну від основних виробничих фондів оборотні фонди споживаються в одному виробничому циклі і їхня вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. При цьому одна їхня частина в речовій формі входить у створений продукт і набирає товарної форми, в якій її буде використано споживачем. Інша частина також повністю споживається в процесі виробництва, але, втрачаючи свою споживну вартість, у речовій формі в продукт праці не входить (паливо).

Таким чином, за умов товарно-грошових відносин запаси предметів праці виступають, з одного боку, як сукупність матеріальних цінностей, з іншого — як втілення затрат суспільної праці у вартості фондів: оборотних, виробничих і фондів обігу.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності оборотних коштів. Дехто з економістів спрощено трактує їх як «предмети праці», «матеріальні активи», «гроші, що обертаються». Найчастіше можна натрапити на два визначення оборотних коштів.

По-перше, оборотні кошти — це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції.

По-друге, оборотні кошти — це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Деякі автори таке саме визначення дають терміну «оборотний капітал». Це свідчить про ідентичність, на їхню думку, понять — оборотні кошти та оборотний капітал.

У зарубіжній економічній літературі окремі автори визначають оборотний капітал як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань. У такий спосіб дається визначення власного оборотного капіталу.

Узагалі поняття «капітал» виступає в трьох формах: грошовій, продуктивній і товарній. Найбільш широке, загальне поняття капіталу відповідає його грошовій формі. В економічній теорії «грошовий капітал» розглядається як вартісна форма всього капіталу, а не лише як певна сума грошей, що спрямовується в процесі господарсько-підприємницької діяльності на придбання засобів виробництва і предметів праці.

Оборотний капітал проходить три стадії кругообігу: грошову, виробничу й товарну. На першій стадії під час авансування коштів здійснюється придбання й нагромадження необхідних виробничих запасів.

У виробничому процесі авансується вартість для створення продукції: у розмірі вартості використаних виробничих запасів, перенесеної вартості основних фондів, витрат на саму працю (заробітна плата та пов'язані з нею витрати). Виробнича стадія кругообігу оборотного капіталу завершується випуском готової продукції, після чого настає стадія реалізації.

На третій стадії авансування коштів триває доти, доки товарна форма вартості не перетвориться на грошову. Отримання виручки від реалізації свідчить про корисність створеної суспільством вартості і про відтворення авансованих у ній коштів. Грошова форма, якої набирає оборотний капітал на третій стадії кругообігу, одночасно є і початковою стадією наступного обороту капіталу.

Кругообіг оборотного капіталу і створення нової вартості відбувається за схемою:

$$\Gamma - T \dots V \dots T' - \Gamma \setminus$$

де Γ — кошти, що авансуються; T — предмети праці (товар); V — виробництво; T^1 — готова продукція (товар); Γ' — кошти, отримані від реалізації створеної продукції.

Мету функціонування капіталу буде досягнуто тоді, коли $\Gamma' = \Gamma + \Delta\Gamma$, тобто коли відбудеться приріст грошей порівняно з авансованою сумою.

Отже, самозростання капіталу відбувається в процесі кругообігу оборотного капіталу, який проходить різні стадії і набирає різних форм. Що менше часу оборотний капітал перебуває в тій чи іншій формі (грошовій, виробничій, товарній), то вища ефективність його використання, і навпаки. Оборотний капітал бере участь у створенні нової вартості не прямо, а через оборотні фонди.

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг (у тім числі фінансових).

У виробничій сфері оборотний капітал (оборотні кошти) авансується в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рис. 6.1).

До виробничих фондів належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу — це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

Таким чином, оборотний капітал (оборотні кошти) — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення

безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків. У цілому в народному господарстві України матеріальні оборотні кошти в 1999 р. (I півріччя) становили 21,5 %, фонди обігу — 74,7 %, у промисловості відповідно — 29,9% та 67,9 % (табл. 6.1).

Склад оборотних коштів — це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості. Так, у виробничій сфері основні статті оборотних коштів — це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях промисловості є статті оборотних коштів, що характерні лише для них. Наприклад, у металургійній промисловості в оборотних коштах враховується змінне обладнання, а у добувних галузях до витрат майбутніх періодів включають витрати на гірничопідготовчі роботи.

Структура оборотних коштів — це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні ко-
цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

Якщо розглядати структуру оборотних коштів в окремих галузях промисловості, то слід зазначити, що у вугільній промисловості, як уже було сказано, значну питому вагу займають витрати майбутніх періодів. Це пояснюється відносно великими підготовчими витратами, що передують видобутку корисних копалин (планування майбутніх розробок, розкривні роботи, облаштування шахт та інші).

Підвищення частки дебіторської заборгованості нібито свідчить про поліпшення збуту продукції, прискорення обертання оборотного капіталу. Але це відбувається на фоні скорочення матеріальних запасів, тобто на фоні скорочення обсягу виробництва.

Зменшення залишків коштів свідчить не стільки про високий рівень управління грошовими потоками на підприємствах, скільки про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою.

2. Класифікація і принципи організації оборотних коштів

Оборотні кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками:

- 1) залежно від участі їх у кругообігу коштів;
- 2) за методами планування, принципами організації та регулювання;

3) за джерелами формування.

Відповідно до першої ознаки оборотні кошти поділяються на оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, та оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.

Такий розподіл оборотних коштів зумовлений наявністю в кругообігу коштів двох самостійних сфер — сфери виробництва і сфери обігу. Що більша питома вага оборотних коштів, розміщених у сфері виробництва, то ефективніше використовується оборотний капітал.

Залежно від методів планування оборотні кошти поділяються на нормовані та ненормовані.

Необхідність розподілу оборотних коштів на нормовані й ненормовані випливає з економічної доцільності досягнення найліпших результатів за найменших витрат. Установлення нормативів за окремими статтями оборотних коштів уможлиблює забезпечення безперервної діяльності підприємства за умови оптимальних виробничих запасів, розмірів незавершеного виробництва, залишків готової продукції.

До нормованих оборотних коштів належать оборотні кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві та витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємств.

Ненормовані оборотні фонди включають фонди обігу за винятком готової продукції на складі.

За джерелами формування оборотні кошти поділяються на:

- 1) власні та прирівняні до власних;
- 2) залучені;
- 3) інші.

Класифікація оборотних коштів має важливе значення, оскільки дає можливість підприємству визначити оптимальний склад і структуру, потребу та джерела формування оборотних коштів. Від цього значною мірою залежить фінансовий стан підприємства.

Система організації оборотних коштів побудована на певних принципах.

По-перше, надання підприємствам самостійності щодо розпорядження, управління оборотними коштами. Це означає оперативну самостійність у використанні оборотних коштів.

По-друге, визначення планової потреби та розміщення оборотних коштів за окремими елементами й підрозділами. Мається на увазі розрахунок оптимальної потреби в оборотних коштах, яка б забезпечила безперервність процесу виробництва, виконання планових завдань за ритмічної роботи (розробка норм тривалої дії та щорічних нормативів).

По-третьє, коригування розрахованих і чинних нормативів з урахуванням вимог господарювання, що змінюються: обсягів виробництва, цін на сировину та матеріали; постачальників і споживачів; форм застосовуваних розрахунків.

По-четверте, раціональна система фінансування оборотних коштів. Це означає формування оборотних коштів за рахунок власних ресурсів і

залучених коштів у розмірах, що забезпечують нормальний фінансовий стан підприємства.

По-н'яте, контроль за раціональним розміщенням і використанням оборотних коштів. Мається на увазі проведення аналізу ефективності кругообороту коштів, що використовуються, з метою прискорення їхнього обертання.

3. Необхідність і способи визначення потреби в оборотних коштах

Господарсько-підприємницька діяльність неможлива без оборотних коштів. Ця потреба є одним з об'єктів фінансового планування і відображення в обліку та звітності. Розмір оборотного капіталу, який утворює кожен складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям підприємства зі створення й реалізації продукції.

Крім того, виникає необхідність у плануванні фінансових ресурсів для допоміжних і підсобних, житлово-комунальних господарств, соціально-побутових та інших закладів непромислового характеру.

У практиці використовуються два методи визначення потреби в оборотних коштах: прямий і економічний.

Метод прямого розрахунку забезпечує розробку обґрунтованих норм і нормативів на кожному підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції.

Планування оборотних коштів здійснюється відповідно до кошторисів витрат на виробництво і невиробничі потреби та бізнес-плану, який охоплює й пов'язує виробничі й фінансові показники створюючи саме цим умови для успішної комерційної діяльності та розвитку підприємництва.

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування. Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність підприємств. На підприємствах виробничої сфери до них належать:

- 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: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції;

- умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантажену продукцію.

За відповідності складу, структури й наявності оборотних коштів запланованому обсягу виробництва та реалізації підприємство в змозі отримувати прибуток з мінімальними витратами.

У разі *заниження розміру оборотних коштів* можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Значення нормування оборотних коштів полягає в такому.

По-перше, правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва.

По-друге, нормування оборотних коштів дає змогу ефективно використовувати оборотні кошти на кожному підприємстві.

По-третє, від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності.

По-четверте, обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розробку норм відносно тривалої дії і нормативів на конкретний період — рік (як правило), півріччя, квартал. Це досягається за проведення таких робіт:

1. Визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів.

Норма оборотних коштів — це відносний показник, який обчислюється в днях, відсотках чи гривнях. Норми в днях щодо виробничих запасів розраховуються за окремими видами матеріальних цінностей. У разі великої номенклатури розрахунок здійснюється в тій частині, яка становить (вартісно) не менше 70—80% загальних витрат за статтею в цілому.

2. Встановлення одноденного витрачання матеріальних цінностей, виходячи із кошторису витрат на виробництво. Одноденне витрачання на підприємствах несезонних галузей промисловості рекомендується розраховувати на підставі даних четвертого кварталу планового року, що, як правило, має найбільший обсяг виробництва. У сезонних галузях промисловості одноденне витрачання визначається на підставі кварталу з найменшим обсягом виробництва.

Визначаючи одноденні витрати незавершеного виробництва, виходять із суми витрат на виробництво валової чи товарної продукції. Щодо готової продукції відповідно беруть для розрахунку виробничу собівартість товарної продукції.

3. Визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні проводиться множенням одноденних витрат в 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. Заключний етап нормування — визначення норм та нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

Найбільш трудомісткою і складною є розробка норм запасу. Норми запасу в днях застосовуються протягом кількох років, якщо суттєво не змінюються умови виробництва, постачання та збуту, розрахунків.

Нині підприємствам надано право самостійно розраховувати нормативи оборотних коштів. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 19 квітня 1993 року № 279 «Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств і організацій та джерела їх покриття» Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів встановлено Типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей.

4. Нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають *сировина, матеріали й покупні напівфабрикати*.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів визначається з формули:

$$H = O * N$$

де H — норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів (тис. грн.); O — односторонні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів (тис. грн.); N — норма оборотних коштів (днів).

Односторонні витрати сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначаються за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір односторонніх витрат за номенклатурою сировини, що споживається, матеріалів і покупних напівфабрикатів розраховується діленням суми їх витрат у IV кварталі планового року на 90.

Норма оборотних коштів стосовно сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів включає такі елементи: транспортний запас; час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів; технологічний запас; поточний (складський) запас; гарантійний (страховий) запас. *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. За наявності кількох постачальників транспортний запас щодо конкретних видів матеріальних цінностей розраховується як середньозважена величина. Якщо сировина й матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються в часі), транспортний запас не встановлюється.

Підготовчий запас — це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів. *Технологічний запас* включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, подрібнення брухту, розкрюювання матеріалів), якщо вони не є складовою частиною виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається конкретними умовами роботи кожного підприємства і тривалістю підготовчих операцій. *Поточний запас* — норма оборотних коштів у частині поточного запасу залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у

виробництві. Що частіше вони надходять на адресу споживача, то меншим буде поточний запас.

У норму оборотних коштів, як правило, включається середній поточний запас у розмірі 50% тривалості інтервалу між поставками. Інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період.

У разі, коли за розробки норм оборотних коштів у частині поточного запасу щодо окремих видів матеріалів відсутні планово-календарні строки поставок, середній інтервал між поставками визначається на підставі даних про фактичне надходження матеріалів. Для цього кількість днів у році (360) слід розділити на загальну кількість поставок даного виду матеріалів за звітний рік. У розрахунках середнього інтервалу не враховуються дрібні партії та надміру великі надходження.

Поставки від кількох постачальників можуть суттєво різнитися за обсягом і за величиною інтервалів між окремими партіями, що залежить від різних причин — особливостей транспортування, періодичності випуску тих чи тих матеріальних цінностей постачальниками, умов конкретних договорів на постачання тощо. У такому разі середній інтервал між поставками розраховується як середньозважена величина. Для її визначення обсяг кожної поставки сировини й матеріалів множать на інтервал у днях до наступної поставки і суму одержаних добутків ділять на загальний обсяг поставки, узятий для розрахунків середньозваженого інтервалу.

Гарантійний (страховий) запас створюється з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримка вантажу в дорозі; зміна постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором. Норма оборотних коштів на страховий запас встановлюється, як правило, в межах 50 % поточного запасу.

Для матеріалів, що надходять зі складів постачальницьких і збутових організацій з доставкою автотранспортом, страхового запасу здебільшого не передбачається. В окремих випадках, пов'язаних із підвищеним ризиком несвоєчасного надходження матеріалів, норму оборотних коштів у частині страхового запасу щодо окремих видів матеріалів можна збільшити понад 50 % норми оборотних коштів на поточний запас. До виробничих запасів входять також допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини й малоцінні швидкозношувані предмети, які беруть участь у створенні нової вартості і теж потребують визначення оптимальної потреби в них.

Норматив оборотних коштів 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 коштів 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

на цю статтю визначається за методом, аналогічним методу розрахунку нормативу оборотних коштів на основні матеріали.

Розраховуючи одноденне витрачання за статтею «Паливо», із кошторису витрат на виробництво необхідно виключити вартість газового палива і додати витрати палива у непромислових господарствах, якщо ці витрати не були враховані в кошторисі витрат на основне виробництво.

Норматив оборотних коштів щодо тари визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства в плановому році. Норматив розраховується для різних видів тари: покупна, власного виробництва і разова тара, яка надходить з матеріалами і не підлягає поверненню постачальникам; яка підлягає поверненню; тарні матеріали, які враховуються за статтею «Тара».

Норма 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).

Норматив на запасні частини для ремонтів машин, устаткування і транспортних засобів визначається з урахуванням їхньої вартості за початковою оцінкою і норми оборотних коштів. На тих підприємствах, де вкладення оборотних коштів у запасні частини незначні, а прямий підрахунок перехідних залишків їх утруднений, норматив оборотних коштів на запасні частини може бути розрахований укрупненим методом (виходячи із даних про залишки запасних частин для ремонтів і вартості діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів). Для цього необхідно визначити середньорічні залишки запасних частин за виключенням зайвих, непотрібних, віднесених до недіючого обладнання за звітний рік. Далі розраховують середню вартість діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, виходячи із даних про їхню вартість на початок і кінець звітного року. Потім визначають вартість запасних частин на 1000 гривень діючого обладнання діленням вартості середньорічних фактичних залишків запасних частин на середню вартість виробничого, силового обладнання і транспортних засобів.

Розрахована норма оборотних коштів береться за основу розрахунку нормативу оборотних коштів на запасні частини на плановий рік. Ця норма може коригуватися з урахуванням продовження строків міжремонтних періодів у запланованому році. Норматив оборотних коштів на запасні частини в планованому році визначається множенням середньорічної вартості виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, передбачених планом, на скориговану норму оборотних коштів на запасні частини.

Норматив для малоцінних та швидкозношуваних предметів залежить від складу цієї статті. Малоцінні та швидкозношувані предмети служать, як правило, менше одного року і, беручи участь у процесі виробництва, не є предметами праці. Свою вартість на вартість готової продукції вони переносять не повністю, а частинами.

Норматив оборотних коштів для малоцінних і швидкозношуваних предметів визначається окремо для кожної групи незалежно від характеру їх використання у виробництві: малоцінний і швидкозношуваний господарський інвентар; спеціальний одяг і спеціальне взуття; спеціальний інструмент і спеціальні пристосування; змінне обладнання; виробнича тара.

Потреба в оборотних коштах для кожної групи розраховується для створення запасів на складі та в експлуатації. У зв'язку з тим, що вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів, які знаходяться в експлуатації, відображається в обліку за мінусом зносу, то, визначаючи норматив, беруть у рахунок 50 % їхньої повної вартості. Решта вартості списується на собівартість продукції під час передачі зі складу в експлуатацію. Для визначення нормативу оборотних коштів на складі малоцінні та швидкозношувані предмети враховуються за їхньою повною вартістю.

Нормування оборотних коштів у незавершене виробництво і витратах майбутніх періодів

Незавершене виробництво — один з найважливіших напрямків авансування оборотних коштів. Його питома вага в промисловості перевищує 20 % загальної вартості оборотних коштів. Незавершеним виробництвом вважають незавершене виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу з моменту першої операції і до здачі готової продукції на склад. Його обсяг залежить від типу виробництва, тривалості виробничого циклу, розподілу витрат протягом виробничого циклу (обсяг незавершеного виробництва зростає, якщо більше витрат здійснюється на початку виробничого циклу).

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається з формули:

$$H=3 \cdot D \cdot K,$$

де 3 — одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн.; D — тривалість виробничого циклу, днів; K — коефіцієнт зростання витрат.

Норма оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається множенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт зростання витрат. Одноденні витрати обчислюються діленням витрат на випуск валової продукції (за виробничою собівартістю) у IV кварталі планового року на 90.

Тривалість виробничого циклу визначається на основі даних технологічних карт та інших планових нормативів виробництва. Вона складається із часу, витраченого на обробку деталей (технологічний запас), транспортування деталей від одного робочого місця до іншого і передачі готової продукції на склад (транспортний запас), перебування виробів між окремими операціями (оборотний запас), а також зі страхового запасу оброблених деталей. Якщо кількість виробів у незавершеному виробництві велика, а тривалість виробничого циклу в днях для різних виробів суттєво різниться, слід об'єднати продукцію в групи, а потім на цій підставі визначити середньозважений показник. Його величину розраховують, виходячи з частини окремих видів або груп виробів у загальному обсязі продукції, що випускається, за плановою собівартістю. Коефіцієнт зростання

витрат характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві, тобто відношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції. Послідовність і темпи зростання витрат у різних виробництвах різні. Вони залежать від особливостей продукції, що виробляється, технології та організації виробництва. Що більше витрат припадає на перші дні циклу, то вищим є коефіцієнт зростання витрат і більшим — норматив оборотних коштів.

Обчислення коефіцієнта зростання витрат залежить від розподілу витрат протягом виробничого циклу. За рівномірного розподілу витрат коефіцієнт зростання витрат (K) визначається з формули:

$$K = \frac{A + 0,5B}{A + B}$$

де A — витрати, які здійснюються одноразово на початку виробничого циклу; B — наступні витрати, які включаються в собівартість продукції.

До одноразових витрат належать витрати сировини, матеріалів, які надходять до виробництва із самого початку виробничого циклу. До наступних витрат відносять усі інші витрати — заробітну плату, амортизаційні відрахування, електроенергію тощо.

Витрати майбутніх періодів включають виробничі витрати, здійснені в даному плановому періоді, що їх буде віднесено на собівартість продукції, котра випускатиметься в наступні періоди. До них належать витрати, зв'язані з підготовкою нових виробництв і нових видів продукції, якщо вони не фінансуються із фонду розвитку виробництва, витрати, пов'язані з проведенням гірничих розробок, гірничо-підготовчих, розкривних та інших робіт.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів визначається за формулою:

$$H = C_0 + P_{\Pi} - P_B,$$

де H — норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів; C_0 — сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів; P_{Π} — витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами; P_B — витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.

Нормування оборотних коштів для створення запасів готової продукції

До готової продукції належать вироби, завершені виробництвом, прийняті технічним контролем 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 коштів для готової продукції (H) визначається як добуток норми оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю:

$$H = 3 * P,$$

де Z — одноденний випуск продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю (грн.); P — норма запасу оборотних коштів для готової продукції (днів).

Норма запасу оборотних коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк. Час на окремі операції визначається розрахунковим способом.

За великої номенклатури продукції, що випускається, норма оборотних коштів для готової продукції на складі може бути визначена як середньозважена стосовно норм для груп продукції, які включають не менше 70-80 % запланованого випуску готової продукції. Розрахована за цими даними середня норма оборотних коштів поширюється на всю готову продукцію на складі.

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства на плановий рік визначається підсумовуванням нормативів за кожною статтею нормованих оборотних коштів. Виходячи із загальної потреби підприємства в оборотних коштах, розраховують приріст (зменшення) їхнього нормативу в запланованому періоді. Ці дані використовуються під час складання фінансового плану. У фінансовому плані для покриття приросту нормативу оборотних коштів мають бути забезпечені відповідні джерела.

5. ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Як правило, мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах покривається за рахунок таких **власних джерел**: статутний капітал (фонд), відрахування від прибутку у фонди спеціального призначення; цільове фінансування та цільові надходження (із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів), приріст сталих пасивів.

Підприємства, що вводяться в дію, формують оборотні кошти за рахунок коштів бюджету, пайових внесків членів-засновників, внесків іноземних учасників (для спільних підприємств), надходження від емісії цінних паперів. Ці кошти включаються у статутний фонд новоствореного підприємства.

На вже діючих підприємствах власними джерелами фінансування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні до власних оборотних коштів сталі пасиви.

Прибуток підприємства спрямовується на покриття приросту нормативу оборотних коштів. Традиційно джерелом покриття вважається прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства і використовується на його розсуд.

Обсяг коштів, що спрямовуються на поповнення власних оборотних коштів, залежить від очікуваних розмірів приросту нормативу оборотних коштів, загального обсягу прибутку, можливого обсягу залучення позикових коштів та інших факторів.

До коштів, які можна прирівняти до власних, належать сталі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обігу підприємств, а

проте, йому не належать. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотних коштів підприємства.

залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості.

Призначення банківських кредитів — фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із виникненням (збільшенням) дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями.

До залучених належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

Вексель є найпростішою й найпоширенішою формою кредитних грошей. Він виписується боржником і передається кредиторові. Сам факт видачі векселя означає фактично перетворення (перехід) товару в гроші. Через вексель реалізується незадоволений попит на гроші як засіб платежу. Коли таких грошей недостатньо, їх замінює вексель.

Досить поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача він замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання.

Кредиторська заборгованість належить до позапланових залучених джерел формування оборотних коштів. Її породжує брак власних оборотних коштів. Наявність кредиторської заборгованості постачальникам свідчить про участь у господарському обігу підприємства коштів інших суб'єктів господарювання.

Іншими словами, кредиторська заборгованість — це короткострокові зобов'язання підприємств, які виникають за: розрахунками з бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за невідфактурованими поставками-розрахунками взаємних вимог, векселями, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за короткостроковими кредитами.

6. Показники стану і використання оборотних засобів

Кожне агропромислове підприємство незалежно від форми власності і господарювання повинне раціонально використовувати оборотні засоби, що є у його володінні і розпорядженні. При мінімальному розмірі оборотних засобів необхідно отримувати максимум продукції. Для характеристики ефективності використання оборотних засобів застосовуються:

- показники обертання;
- показники віддачі.

Швидкість обертання обчислюється в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять всі стадії кругообороту на підприємстві:

$$O = CT/P$$

де O — термін обертання оборотних коштів, днів;

C — середні залишки нормованих оборотних коштів, грн.;

T — тривалість періоду, за який обчислюється обертання, днів;

P — обсяг реалізованої продукції, грн.

Для вимірювання обертання оборотних засобів використовуються коефіцієнт обернення і тривалість обертання.

Коефіцієнт обертання — це відношення виручки від реалізації продукції до середніх вкладень в оборотні засоби.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних засобів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні засоби, тим ліпше вони використовуються.

Найважливішим показником є тривалість обертання. Тривалість обертання характеризується періодом, за який оборотні засоби підприємства здійснюють один оборот.

Тривалість обертання коштів — це комплексний показник, який відображає одночасно результат процесу матеріального виробництва і ефективність використаних у цьому процесі матеріальних і грошових ресурсів.

Коефіцієнт обертання і тривалість обертання оборотних засобів обчислюється фактично і за планом. Їх порівняння визначає прискорення чи уповільнення обертання стосовно всіх нормованих оборотних засобів окремих їх статей.

Для вимірювання віддачі оборотних засобів використовується коефіцієнт ефективності (віддачі), коефіцієнт завантаження і вивільнення (додаткове залучення) фінансових ресурсів.

Коефіцієнт ефективності (віддачі) характеризує, скільки виручки, валового доходу і прибутку припадає на 1 грн. оборотних засобів. Чим він більший, тим ефективніше використовуються оборотні засоби.

Коефіцієнт завантаження оборотних засобів характеризує величину оборотних засобів на 1 грн. реалізованої продукції. Чим менше оборотних засобів припадає на 1 грн. реалізованої продукції, тим ліпше вони використовуються.

Внаслідок прискорення обертання оборотних засобів із обороту вивільняється частина грошових засобів, що обраховується множенням тривалості обертання оборотних засобів. Коли має місце уповільнення обертання оборотних засобів то в оборот додатково залучаються грошові кошти, які визначаються добутком фактичного одноденного обсягу реалізації на величину збільшення тривалості обертання.

Вивільнення оборотних засобів може бути відносним і абсолютним.

Абсолютне вивільнення оборотних засобів — це пряме скорочення потреби в оборотних засобах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних засобів виникає тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство з тією самою сумою оборотних засобів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

Поліпшення використання оборотних засобів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти через прискорення обертання оборотних засобів за рахунок реалізації непотрібних товарно-матеріальних цінностей та збільшення обсягу виручки від реалізації продукції, за рахунок зростання урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності сільськогосподарських тварин.

ТЕМА 8. ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

1. Основні засоби, їх сутність, оцінка та відтворення.

Основні засоби - це матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства у натуральній формі понад один календарний рік і переносять свою вартість на готову продукцію поступово в міру спрацювання.

До основних засобів, згідно П(С)БО 7 "Основні засоби", належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Залежно від призначення і ролі в процесі виробництва, основні засоби поділяються на основні засоби виробничого та невиробничого характеру.

Основні виробничі засоби - це засоби, які зайняті у виробничому процесі.

Основні виробничі засоби, згідно зі своїм виробничим призначенням, поділяються на такі групи:

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення земель. .
3. Будинки, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.
6. Інструменти, прилади та інвентар.
7. Робоча і продуктивна худоба.
8. Багаторічні насадження.
9. Інші основні засоби.

Основні виробничі засоби також поділяються на **активні** та **пасивні**. Активні основні засоби безпосередньо задіяні у виробничому процесі, а пасивні є лише необхідною додатковою умовою його здійснення (рис. 14).

Основні виробничі засоби

Активна частина основних виробничих засобів:

- робочі машини і устаткування;

- транспортні засоби;

вимірвальні і регулюючі прилади; обчислювальна техніка і лабораторне устаткування

Пасивна

частина

основних

них

виробничих

засобів.

Основні невиробничі засоби - це засоби, які не

приймають безпосередньої участі у процесі виробництва і функціонують для задоволення соціально-культурних і побутових потреб учасників виробництва. До них належать об'єкти соціально-культурного та побутового обслуговування, які перебувають на балансі підприємства. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства.

Основні засоби в процесі використання поступово втрачають свої якості, тобто зношуються: фізично та морально.

Фізичний знос проявляється у втраті певних корисних якостей і споживної вартості основних засобів. Розрізняють повний і частковий знос основних засобів. Повне зношення передбачає повну заміну зношених основних засобів шляхом нового капітального будівництва або придбання нових основних засобів. Часткове зношення компенсується здійсненням ремонту основних засобів. Встановлення ступеню фізичного зносу необхідно для визначення реальної остаточної вартості основних засобів, правильного планування заміни старих машин та обладнання новими.

Моральний знос - це результат дії суспільних факторів: технічного прогресу і підвищення продуктивності праці в промисловості, яка виготовляє основні засоби.

Отже, внаслідок зносу основні засоби потребують постійного відтворення.

Відтворення основних засобів - це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в попередньому обсязі, коли відбувається заміна окремих частин основних засобів, заміна старого устаткування на аналогічне, тобто, постійно відновлюється попередня виробнича потужність. Основним джерелом простого відтворення* основних засобів є амортизаційні відрахування.

Розширене відтворення передбачає кількісне і якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують збільшення середньої виробничої потужності, ріст рівня продуктивності праці. Джерелом фінансування розширеного відтворення є чистий прибуток підприємства.

Оцінка основних засобів підприємства є грошовим виразом їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення нагального обсягу основних засобів, їхньої динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період. У зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим спрацюванням засобів праці, постійною зміною умов їхнього відтворення у господарській практиці використовується кілька видів вартісної оцінки основних засобів.

В П(С)БО 7 визначені наступні види оцінки основних засобів.

Первісна вартість основних засобів - це фактична їхня вартість на момент уведення в дію чи придбання, тобто це вартість, за яку купуються або створюються основні засоби. вона є основою для нарахування амортизації.

Справедлива вартість - це вартість, за якою може бути здійснений обмін основних засобів.

Відновлена (переоцінена) вартість - це вартість основних засобів на певну дату після їх переоцінки. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами. Для визначення відновленої вартості підприємства мають право проводити щорічно індексацію балансової вартості основних засобів на коефіцієнт індексації.

Залишкова вартість - це вартість основних засобів з урахуванням зношення, тобто вона виражає ступінь придатності основних засобів і визначається вирахуванням з первісної або відновленої вартості суми зносу.

Ліквідаційна вартість - це вартість, за яку ліквідовуються основні засоби, тобто це є сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних засобів після закінчення терміну їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Визначення ліквідаційної вартості здійснюється самим підприємством.

2. Амортизація основних засобів. **Амортизація основних засобів** - це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Для відшкодування вартості зношеної частини основних засобів кожне підприємство робить амортизаційні відрахування.

Амортизаційні відрахування - це грошовий вираз розміру амортизації, який відповідає певному ступеню зносу основних засобів.

Розмір амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості основних виробничих засобів, норм відрахувань та методів їх нарахування.

Амортизаційні відрахування підприємства здійснюють щомісяця на підставі встановлених норм та балансової (залишкової) вартості основних фондів по окремим їх групам.

Для нарахування амортизації основні засоби поділяються на такі групи:

група 1 - будівлі, споруди, передавальні пристрої.

група 2 - автомобільний транспорт та запчастини до нього, меблі, побутові електронні, електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи, устаткування та приладдя, конторське обладнання.

група 3 - інші основні фонди, включаючи сільськогосподарські машини та прилади, виробничу та продуктивну худобу.

Суми амортизаційних відрахувань визначаються за наступною формулою:

$$A = B_v \times H \times 100\%,$$

де А - сума амортизаційних відрахувань, грн;

Бв — балансова вартість основних засобів на початок : І звітного періоду, грн;

Н - норма амортизації, %.

Балансова вартість групи основних засобів на початок : І звітного періоду розраховується за формулою:

$$B(a) = B(a-1) + П(a-1) - В(a-1) - A(a-1);$$

де B(a-1) - балансова вартість основних засобів на початок періоду, що передував звітному;

П(a-1) - сума витрат, використаних на придбання основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

В(a-1) - сума виведених із експлуатації основних засобів протягом періоду, що передував звітному;

$A(a - 1)$ - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному.

Суму нарахованої амортизації всі підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства і зношення основних засобів.

Для здійснення правильної амортизаційної політики важливим є знання можливих методів амортизації основних засобів.

Згідно з П(С)БО 7, метод амортизації має враховувати форму, в якій економічна вигода від активу отримується підприємством. Тому вибір методів амортизації основних засобів підприємство здійснює самостійно, застосовуючи до кожного об'єкту відповідний метод нарахування амортизації.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів.

Прямолінійний метод. Він є найбільш поширеним. При його використанні вартість об'єкту основних засобів списується однаковими частками протягом терміну його експлуатації. За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

Метод зменшення залишкової вартості. Його сутність міститься в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкту на початок звітного періоду та річної норми амортизації.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості. За ним річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкту на початок звітного року та річної норми амортизації, яка подвоюється. Прискорена амортизація застосовується до високоефективних основних засобів (третя група) з використанням наступних норм:

- перший рік експлуатації - 15%;
- другий - 30%;
- третій - 20%;
- п'ятий - 10%;
- шостий - 5%;
- сьомий - 5%.

Кумулятивний метод. За ним річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується та кумулятивного коефіцієнту. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням числа років, які залишилися до кінця очікуваного строку служби об'єкту основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

Виробничий метод. Його сутність полягає в тому, що місячна сума амортизації розраховується як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації розраховується відношенням вартості, що амортизується, до загального обсягу продукції, який підприємство очікує виробити за весь строк корисного використання об'єкту основних засобів.

3. Показники стану та ефективності використання основних засобів.

Стан та використання основних засобів є важливим фактором

забезпечення нормальних умов процесу виробництва та підвищення його ефективності. Тому на підприємствах важливе значення має як проведення систематичної оцінки стану основних засобів, так і аналіз ефективності їх використання.

Показники першої групи розраховуються таким чином.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів відображає питому вагу залишкової вартості основних виробничих засобів у загальній вартості майна підприємства і розраховується за формулою:

підприємства важливе значення має як проведення систематичної оцінки стану основних засобів, так і аналіз ефективності їх використання.

Залишкова вартість основних виробничих засобів

) (6.4)

Активи підприємства

Значення цього коефіцієнту повинно складати не менш 0,5. В цьому випадку процес виробництва на підприємстві буде забезпечено нормальними основними виробничими засобами. Якщо даний показник буде менш, ніж 0,5, то на підприємстві може виникнути загроза зриву нормального процесу виробництва продукції.

Фондомісткість - показник, який характеризує рівень середньорічної вартості основних виробничих засобів, вартість яка припадає на одну гривню виробленої продукції (валової, товарної). Вона визначається за такою формулою:

Середньорічна вартість основних

виробничих

засобів

Фондомісткість = -----.....

Вироблена продукція

(6.5)

Вважається нормальним, коли фондомісткість має тенденцію до зниження, але його зниження повинно відбуватися за рахунок більш низьких темпів росту вартості основних виробничих засобів у порівнянні із темпами росту вартості виробленої продукції.

Фондоозброєність характеризує вартість основних виробничих засобів, що припадає на одного працівника і розраховується за такою формулою:

Середньорічна вартість основних виробничих засобів

Фондоозброєність = ----; (6.6)

Середньоспискова чисельність

працівників Ріст рівня фондоозброєності - це фактор, який сприяє

Показники другої групи визначаються за допомогою таких розрахунків.

Коефіцієнт зносу дає змогу оцінити стан основних засобів, тобто характеризує частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва у попередніх періодах і визначається за формулою:

Сума зносу основних засобів

Коефіцієнт зносу = - ---; (6.7)

Середньорічна вартість основних виробничих засобів

Коефіцієнт придатності відображає частину основних виробничих засобів, придатних для експлуатації. Він розраховується за формулою:

Коефіцієнт = 1 - Коефіцієнт зносу основних засобів; (6.8.) придатності

Коефіцієнт оновлення показує частку введених основних засобів у їх загальній вартості і визначається за формулою:

Основні виробничі засоби,

введені у дію Коефіцієнт = $\frac{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}$ (6.9)

Коефіцієнт вибуття - показує частку основних виробничих засобів, виведених із експлуатації і розраховується за такою формулою:

Основні виробничі фонди, виведені із експлуатації

Коефіцієнт $\text{TM} \sim \frac{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}$ ^

Коефіцієнти третьої групи мають такий порядок розрахунків.

Фондовіддача відображає суму виробленої продукції, яка припадає на одну гривню основних засобів і визначається за такою формулою:

Вироблена продукція

Фондовіддача = $\frac{\text{Вироблена продукція}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}$ (6.11)

Збільшення фондовіддачі основних виробничих засобів вказує на підвищення ефективності їх використання, що є позитивним явищем в економіці підприємства. Основними шляхами підвищення фондовіддачі є:

^збільшення обсягів виробленої продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів;

^зниження середньорічної вартості основних виробничих засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних та слабо використовуваних у виробництві засобів.

Рентабельність основних виробничих засобів визначає ступінь їх використання і розраховується за формулою:

Чистий прибуток

Рентабельність = $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}$; (6.12)

Середньорічна вартість основних виробничих засобів

Підвищення рівня рентабельності основних виробничих засобів - одна із основних задач підприємства в умовах глибокої економіки.

4. Капітальні вкладення, їх сутність, склад

Капітальні вкладення - це витрати на створення нових, реконструкцію, модернізацію та технічне переозброєння діючих основних фондів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Капітальні вкладення поділяються за формами відтворення, за призначенням та за технологічними напрямками.

По формам відтворення капітальні вкладення включають такі напрямки:

- нове будівництво;
- розширення підприємств;
- технічне переозброєння;
- реконструкція діючих підприємств.

- Нове будівництво - будівництво об'єкту, який після вводу в експлуатацію, буде мати статус юридичної особи.
- Розширення підприємства - будівництво об'єктів на нових площах у доповнення до діючих (статус юридичної особи не присвоюється).
- Технічне переозброєння - комплекс робіт щодо зміни і модернізації обладнання, при яких не передбачається ніяких будівельно-монтажних робіт.
- Реконструкція - проведення будівельно-монтажних робіт на діючих площах без припинення виробництва з частковою заміною обладнання.
- Реконструкція та технічне переобладнання діючих підприємств дозволяють поліпшити їх техніко-економічні показники, екологію, конкурентоспроможність продукції, причому з меншими витратами і при скороченні термінів будівництва у порівнянні з будівництвом нових підприємств.
- Наведена класифікація має важливе практичне значення. Справа в тому, що початок любого будівництва можливо здійснювати при наявності узгодженої у встановленим законом порядку проектно-кошторисної документації і тримання на її підставі державного дозволу на будівництво.
- За призначенням капітальні вкладення поділяються на виробничі та невиробничі.
- Виробничі капітальні вкладення - це витрати на об'єкти, які після завершення будівництва будуть функціонувати у сфері матеріального виробництва. До них належать витрати, вкладені в будівництво виробничих будівель та споруд, реконструкцію, технічне переобладнання та модернізацію діючих підприємств, в придбання машин, обладнання, устаткування, транспортних засобів тощо.
- Невиробничі капітальні вкладення - це витрати на створення об'єктів житлового і комунального господарства, установ освіти, культури, медицини тощо.
- За технологічними напрямками розрізняють такі види капітальних вкладень: будівельно - монтажні роботи, придбання устаткування та інвентарю, монтаж устаткування, проектно - дослідні роботи та інші.
- Співвідношення вказаних витрат визначає технологічну структуру капітальних вкладень. Найбільш оптимальним є збільшення питомої ваги вкладень, які спрямовуються на придбання машин, устаткування, обладнання, тобто на створення активної частини основних засобів.
- Усі джерела фінансування капітальних вкладень поділяються на дві групи: власні (внутрішні) та зовнішні.
- До власних джерел належать: власні фінансові кошти, які формуються в результаті нарахування амортизації на діючі основні засоби; відрахування від прибутку; від продажу власного майна; від здавання власного майна в оренду; Використання внутрішніх ресурсів у будівництві; кошти від емісії та реалізації цінних паперів тощо.
- До зовнішніх джерел належать: бюджетні асигнування, довгострокові

кредити комерційних банків, кошти іноземних інвесторів, кошти позабюджетних фондів та інші.

В умовах ринкової економіки важливе значення має вибір оптимального співвідношення джерел фінансування капітальних вкладень, так як порушення його може привести до погіршення фінансового стану підприємства. Тому необхідним для визначення оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень є: по-перше, визначити реальні обсяги власних джерел фінансування, по-друге, необхідність і можливість залучення зовнішніх джерел, так як їх використання, зокрема, довгострокових позичок банку, приведе до подорожчання вартості капітальних вкладень.

5. Порядок фінансування та кредитування капітальних вкладень.

Фінансування та кредитування капітальних вкладень передбачає вирішення трьох питань:

1. Зробити оцінку грошових витрат на фінансування проекту та розподілити грошові потоки по термінам їх здійснення.
2. Визначити ступінь ризику, що може виникнути під час виконання проекту.
3. Здійснити пошук найдешевих джерел фінансування та вирішити їх структуру.

Фінансування та кредитування капітальних вкладень здійснюється при оформленні таких документів: капітального будівництва; фінансування;

^титульний список будівництва;

^внутрішньобудівельний список;

^проектно-кошторисна документація;

^довідка про затвердження проектно-кошторисної документації.

^договір підряду.

План капітального будівництва містить дані щодо обсягу капітальних вкладень та будівельно-монтажних робіт, завдання по вводу в дію виробничих потужностей та основних фондів, строки їх вводу в дію.

План фінансування відображає джерела фінансування капітальних вкладень в цілому на рік та з розбивкою по кварталах.

Важливим документом є титульний список. Він складається на весь термін будівництва з розподілом по строкам згідно із нормами будівництва. В ньому відображаються основні дані по об'єкту: проектна потужність, кошторисна вартість, обсяг будівельно-монтажних робіт, ' термін будівництва, дані щодо забезпеченості об'єктів проектно-кошторисною документацією та інші.

Для виконання будівельних робіт підприємства також надають в банк **внутрішньобудівельні** титульні списки, в яких наводиться перелік усіх робіт, які будуть виконуватися на протязі поточного року, тобто він деталізує показники титульного списку. Вони не надаються тільки у тому випадку, коли будівництво починається та завершується в одному поточному році.

Здійснення будівництва потребує наявності проектно-кошторисної документації.

Проектно-кошторисна документація - це сукупність техніко-економічних схем і розрахунків та обґрунтування технічної характеристики об'єктів. Вона складається з двох частин: технічний проект та кошторис.

Технічний проект - це документ, в якому обґрунтовується технічна можливість та економічна доцільність будівництва. У кошторисі на підставі обсягів робіт, використовуваних матеріалів, обладнання та діючих цін на них, визначається вартість проєктованого об'єкту. Крім прямих витрат, у кошторисі розраховуються накладні витрати, планові накопичення, непередбачені витрати та інші.

Головним документом, який регламентує взаємовідносини між підрядником та замовником є договір підряду. Він складається на весь строк будівництва. В ньому міститься така інформація: форми розрахунків, вартість будівництва, джерела фінансування, перелік підрядчиків та інші дані.

Банк перевіряє усі надані документи. Ціль такої перевірки міститься в тому, щоб виявити будівництва, які не мають затвердженої проектно-кошторисної документації, не забезпечені відповідними джерелами фінансування, не включені до списків капітального будівництва. Оформлення фінансування завершується складанням висновку банку про відповідність поданих документів та дається розпорядження про відкриття фінансування будівництва.

Порядок фінансування та кредитування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт.

Вони можуть здійснюватися двома способами: підрядним та господарським.

За підрядного способу будівництво об'єктів здійснюється спеціалізованими підрядними організаціями.

До зобов'язань підрядчика належать: будівництво об'єктів, придбання устаткування, його монтаж, проведення іспиту обладнання, тобто задача готового об'єкту.

До обов'язків замовника відноситься: надання площадки для будівництва, забезпечення проектно-кошторисною документацією, забезпечення безперервності будівництва.

Для фінансування будівництва в банку відкривається спеціальний рахунок, на якому концентруються кошти, призначені на будівництво. В цьому випадку підприємство зобов'язано своєчасно вносити на нього власні кошти. Вони вносяться в певні строки, які узгоджені з банком, але не раніш, ніж один раз на місяць. При закінченні кварталу здійснюється перерахунок по фактично перерахованим коштам та фактично витраченим.

Розрахунки здійснюються щомісячно за відповідні етапи виконаних робіт, або після завершення усіх робіт. Розрахунки здійснюються на підставі справки щодо обсягу виконаних робіт. Вона складається підрядником

та надається на підпис замовнику. Одночасно виписується або платіжне доручення, або вимога-доручення.

Господарський спосіб позначає, що будівництво здійснюється власними силами підприємства., тобто об'єднує функції і підрядника і замовника. Він використовується при будівництві невеликих об'єктів, реконструкції та розширенні діючих підприємств. Фінансування такого будівництва здійснюється двома методами: по елементам витрат або в міру виконання робіт. При першому методі усі розрахунки проводяться безпосередньо з поточного рахунку підприємства, тобто банк сплачує усі витрати підприємства: придбання будівельних матеріалів, транспортні витрати, витрати на, заробітну плату та ін.

При другому методі на підприємстві створюються спеціальні відділи капітального будівництва. Взаємовідносини між цим відділом та дирекцією підприємства організуються на тих же основах, що між підрядником та замовником. Тобто відділ капітального будівництва виступає у ролі підрядника, а дирекція підприємства - у ролі замовника. Розрахунки здійснюються аналогічно.

Підприємство може використовувати довгострокові кредити банку. Довгострокові кредити надаються підприємствам, у котрих немає або недостатньо власних коштів на розвиток виробництва або соціальної інфраструктури.

Відповідно до кредитного договору, банк може надавати підприємству довгострокові кредити на такі цілі: науково-дослідні та проектні роботи, придбання науково-технічної інформації, підготування нових виробництв, нових конкурентноспроможних видів продукції, випуск нової продукції, технічне переоснащення, реконструкцію та модернізацію основних засобів, житлове будівництво, будівництво об'єктів соціально-культурного та побутового призначення.

Для укладання кредитного договору підприємство надає в банк такі документи:

»заяву на отримання кредиту;

*техніко-економічне обґрунтування проекту;

* дозвіл на відведення земельної ділянки при новому будівництві;

«заставне зобов'язання або гарантійний лист;

* термінове зобов'язання на погашення кредиту;

«бухгалтерський баланс зі звітом про фінансові результати.

Важливе місце серед вказаних документів займає техніко-економічне обґрунтування проекту (ТЕО). В ньому вказується: сума кредиту, наявність та якість проектно-кошторисної документації, розрахунок передбачуваних витрат з розшифровкою найбільш крупних статей витрат(матеріальні витрати, заробітна плата та ін.), розрахунок окупності витрат. Заплановане надходження сировини, матеріалів повинно бути зумовлено відповідними договорами з постачальниками з вказівкою їх вартості та термінів поставки.

Окремий розділ ТЕО - розрахунок розміру очікуваних прибутків. Він є базою

для визначення ефективності позички та реальних термінів її погашення. Банки, як правило, не приймають на кредитування низькорентабельні та збиткові проекти.

Розмір кредиту визначається або повною вартістю витрат по об'єкту, коли він є єдиним джерелом фінансування, або як різниця між кошторисною вартістю будівництва та сумою власних коштів позичальника.

Банк перевіряє надані документи на одержання кредиту. Він здійснює оцінку кредитоспроможності позичальника на підставі фінансової звітності. Довгостроковий кредит надається банками тільки кредитоспроможним підприємствам, які здібні повернути його у встановлений термін та сплатити відсотки за його користування.

Після позитивного вирішення питання щодо кредитування підприємству відкривається позичковий рахунок, з якого здійснюється використання кредиту. Надання позички може здійснюватися одночасно, тобто повною сумою, або по частинам в міру виконання будівельно-монтажних робіт.

Погашення кредиту здійснюється з поточного рахунку підприємства. В більшості випадків довгострокові позички погашаються поступово, тобто шляхом внесків, які надходять в банк щомісячно, щоквартально, що півріччя. Конкретні строки вказуються у кредитному договорі.

ТЕМА 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1. Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність і значення

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.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами. Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;

- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;

- визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контролюючими органами на основі даних публічної фінансової звітності, є:

- аналіз абсолютних показників прибутку;

- аналіз показників рентабельності;

- аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу;

- аналіз ефективності використання залученого капіталу;

- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що їх вирішують обидва ці види аналізу.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є:

- аналіз майна (капіталу) підприємства;

- аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства;

- оцінка ділової активності підприємства;

- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;

- аналіз кредитоспроможності підприємства;

- оцінка використання майна та вкладеного капіталу;

- аналіз власних фінансових ресурсів;

- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;

- аналіз самоокупності підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані.

основні прийоми аналізу:

1) горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.

6) факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства - об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів - можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу. Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. **До неформалізованих** належать такі методи:

- експертних оцінок і сценаріїв,

- психологічні,
- морфологічні,

- порівняльні,
- побудови системи показників,
 - побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика. До **формалізованих** методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи:

- ланцюгових підстановок,
 - арифметичних різниць,
 - балансовий,
- виокремлення ізольованого впливу факторів,
 - відсоткових чисел,
 - диференційний,
 - логарифмічний,
 - інтегральний,
 - простих і складних відсотків,
 - дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком у цій царині резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1);
 - звіту про фінансові результати (форма № 2);
 - звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
 - звіту про власний капітал (форма № 4);
 - дані статистичної звітності та оперативні дані.

У цілому бухгалтерський баланс складається з активу та пасиву і свідчить про те, як на певний час розподілено активи та пасиви і як саме здійснюється фінансування активів за допомогою власного та залученого капіталу.

Фінансовий аналіз - це спосіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі його бухгалтерської та фінансової звітності і оперативних даних. Звіт про фінансові результати відображає ефективність

(неефективність) діяльності підприємства за певний період. Якщо баланс відображає фінансовий стан підприємства на конкретну дату, то звіт про прибутки та доходи дає картину фінансових результатів за відповідний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік). У звіті про фінансові результати наводяться дані про дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток); дохід від участі в капіталі; інші доходи та фінансові доходи; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток чи збиток); фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток); надзвичайні доходи чи витрати; чисті прибуток чи збиток.

2. Показники ліквідності підприємства, та методика їх розрахунку

Найважливішим показником фінансового стану підприємства є *ліквідність*, сутність якої виявляється в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою (за рахунок) майна (активів), яке є на балансі, тобто в тому, як швидко підприємство може продати свої активи, отримати грошові кошти і погасити свої борги - заборгованості перед постачальниками, перед банком за повернення кредитів, перед бюджетом і позабюджетними централізованими фондами по сплаті податків та платежів, перед робітниками по виплаті заробітної плати та ін.

До активів підприємства відносяться виробничі запаси, готова продукція, товари, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти тощо. **Ці активи називаються ліквідними** через те, що їх можна відносно швидко продати (стягти), і за отримані грошові кошти погасити наявні боргові зобов'язання.

Ліквідність суб'єкта господарювання визначається відношенням вартості ліквідного майна, тобто активів, які можуть бути використані для оплати заборгованостей, до короткострокової заборгованості. Ліквідність же балансу підприємства - це зв'язок можливості продажу його активів з одночасною оплатою пасивів.

Ліквідність балансу підприємства визначається рівнем покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

При цьому до активів, які беруть участь у розрахунках, включаються грошові кошти і цінні папери, дебіторська заборгованість, матеріальні цінності і незавершене виробництво, основні фонди, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення й устаткування. Не включаються до активів заборгованість засновників по їх вкладах до основного фонду, збитки.

До складу пасивів, які беруть участь у розрахунках, включаються кредиторська заборгованість, короткострокові і довгострокові кредити та позичені кошти, джерела формування власних оборотних активів, цільове фінансування та цільові надходження, резерви майбутніх витрат та платежів, а також інші пасиви.

При цьому **найбільш ліквідні активи** - грошові кошти та цінні папери

підприємства повинні бути більші або дорівнювати найбільш терміновим зобов'язанням (кредиторській заборгованості). **Активи, що швидко реалізуються** - дебіторська заборгованість та інші активи, - повинні бути більшими або дорівнювати короткостроковим пасивам (короткостроковим кредитам і позиченим коштам). **Активи, що повільно реалізуються** - запаси та втрати, за винятком витрат майбутніх періодів, - повинні бути більшими або дорівнювати довгостроковим пасивам (довгостроковим кредитам та позиченим коштам). **Активи, що важко реалізуються** - нематеріальні активи, основні фонди, незавершені капітальні вкладення й устаткування, - повинні бути меншими або дорівнювати сталим пасивам (джерелам власних коштів).

При виконанні зазначених вище умов баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним.

У залежності від того, якими платіжними засобами підприємство має можливість погасити свої зобов'язання, розраховують декілька показників ліквідності (платоспроможності).

Перш за все, найважливішим показником платоспроможності (ліквідності) є **коефіцієнт покриття**. Коефіцієнт покриття (платоспроможності) - показник, який характеризує рівень достатності оборотних коштів (поточних активів) підприємства для погашення своїх поточних зобов'язань протягом року. Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних активів приходиться на кожен грошову одиницю поточних зобов'язань. Нормативне значення коефіцієнта більше 1. Отже, підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи більші, ніж поточні зобов'язання. Даний показник розраховується за формулою:

$$КП = ОА / ПЗ,$$

де: КП – коефіцієнт покриття.

При значенні коефіцієнта менше 1 - підприємство має неліквідний баланс.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує наявність в господарстві грошових коштів та їх еквівалент по відношенню поточних зобов'язань. Даний показник розраховується за формулою:

$$КА = (ПФІ + ГКн + ГКі) / ПЗ,$$

де: КА - коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ГКн – грошові кошти в національній валюті;

ГКі – грошові кошти в іноземній валюті.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності більше 0,2 є достатнім, щоб підприємство своєчасно розраховувалось по своїх боргах з кредиторами. Зниження рівня коефіцієнта означає зовнішню причину неплатоспроможності підприємства.

При значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності менше 0,2, а коефіцієнта покриття менше 0,5 підприємство вважається банкрутом і може

підлягати ліквідації з продажем майна.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує відношення найбільш ліквідних засобів до поточних зобов'язань. Цей показник відображає платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Даний показник розраховується за формулою:

$$\text{КШ} = (\text{ОА} - (\text{ВЗ} + \text{ТВВ} + \text{НВ} + \text{ГП} + \text{Т})) / \text{ПЗ},$$

де: КШ - коефіцієнт швидкої ліквідності;

ВЗ – виробничі запаси;

ТВВ – поточні біологічні активи;

НВ – незавершене виробництво;

ГП – готова продукція;

Т – товари.

Середнє значення коефіцієнта швидкої ліквідності знаходиться у межах 0,5-0,6.

3. Платоспроможність, її показники та методика їх розрахунку

Платоспроможність характеризується достатньою кількістю оборотних активів підприємства для погашення своїх зобов'язань протягом року.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи більші, ніж поточні. Нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів по оплаті товарів, сплаті платежів до бюджету, позабюджетних фондів та інші у зв'язку з перевищенням зобов'язань над вартістю майна та інших активів характеризує його неплатоспроможність або неспроможність.

Основними показниками, на основі яких можна визначити платоспроможність підприємства, є:

Коефіцієнт фінансування показує скільки позикових коштів припадає на одну гривню власних, його збільшення свідчить про зниження фінансової стабільності. Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує всі джерела формування засобів підприємства по відношенню до залучених підприємством джерел (поточних зобов'язань). Він визначається за формулою:

$$\text{КФ} = (\text{ДЗ} + \text{ПЗ}) / \text{ВК},$$

де: КФ - коефіцієнт фінансування;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ВК – власний капітал.

Коефіцієнт автономії - показник, який характеризує частку власних активів у загальній сумі всіх активів підприємства, використаних ним для здійснення статутної діяльності. Чим вище значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства. Даний показник розраховується за формулою:

$$\text{КА} = \text{ВК} / \text{ВБ},$$

де: КА - коефіцієнт автономності;

ВБ – валюта балансу.

Мінімальне (нормативне) значення коефіцієнта автономії складає більше 0.5. Ця величина показника дозволяє припустити, що всі зобов'язанням підприємства можуть бути покриті власними активами Отже,

чим вище значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт фінансової стійкості показує чи достатньо власних коштів для покриття зобов'язань. Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$\text{КФС} = \text{ВК} / (\text{ДЗ} + \text{ПЗ}),$$

де: КФС - коефіцієнт фінансової стійкості.

Нормальним (нормативним) вважається стан, коли коефіцієнт більший 1. Перевищення власних коштів над позиченими вказує на те, що підприємство має стійкий фінансовий стан і відносно не залежить від зовнішніх фінансових джерел.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує частку власного капіталу, що використовується для фінансування поточної діяльності підприємства. Його збільшення свідчить про збільшення можливостей вільно маневрувати власними коштами. Даний показник розраховується за формулою:

$$\text{КМ} = (\text{ОА} - \text{ПЗ}) / \text{ВК},$$

де: КМ - коефіцієнт маневреності власного капіталу;

ОА – оборотні активи.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами характеризує рівень забезпеченості підприємства власними джерелами формування оборотних активів підприємства, тобто він показує, скільки власних джерел формування оборотних активів підприємства приходиться на одиницю цих активів. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$\text{КЗВОЗ} = (\text{ОА} - \text{ПЗ}) / \text{ПЗ},$$

де: КЗВОЗ - коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами.

Нормальним вважається такий стан, коли коефіцієнт перевищує 0,1. Це означає, що оборотні активи, які є у підприємства, покриваються власними і прирівняними до них джерелами. Збільшення коефіцієнта забезпеченості буде означати, що у підприємства є надлишкові джерела формування оборотних активів, а його зниження вкаже на нестачу цих джерел. В обох випадках фінансовий стан підприємства буде нестійким.

Коефіцієнт фінансового левериджу - показник, який характеризує відношення довгострокових зобов'язань і джерел власних коштів підприємства, тобто він показує, скільки довгострокових зобов'язань приходиться на одиницю джерел власних коштів.

Нормальним (нормативним) вважається такий стан, коли коефіцієнт менший 1. У цьому випадку фінансовий стан підприємства відносно нормальний.

4. Фінансова стійкість підприємства, її показники та їх розрахунок

Під *сутністю фінансової стійкості* підприємства розуміють забезпечення запасів і витрат джерелами коштів для їх формування.

Фінансова стійкість - це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним. Або, фінансова стійкість підприємства - це такий його

стан, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Визначається фінансова стійкість відношенням вартості матеріальних оборотних активів до величини власних та позичених джерел коштів для їх формування.

Для характеристики фінансової стійкості підприємства використовується система абсолютних та відносних показників. Найбільш узагальнюючими абсолютними показниками фінансової стійкості є відповідність або невідповідність (надлишок або нестача) джерел коштів для формування запасів і затрат, тобто різниця між сумою джерел коштів і сумою запасів і витрат.

За рівнем покриття різних видів джерел суми запасів і затрат розрізняють декілька видів фінансової стійкості підприємства:

- *абсолютна стійкість фінансового стану*, коли власні джерела формування оборотних активів покривають запаси і затрати. При цьому наявність власних джерел формування оборотних активів визначається по балансу підприємства як різниця між сумою джерел власних та прирівняних до них коштів і вартістю основних фондів та інших не-оборотних активів;

- *нормальний стійкий фінансовий стан*, коли запаси і втрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів і довгостроковими позиченими джерелами;

- *нестійкий фінансовий стан*, коли запаси і затрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів, довгострокових позикових джерел, короткострокових кредитів і позик;

- *кризовий фінансовий стан*, коли запаси і витрати не покриваються всіма видами можливих джерел їх забезпечення (власних, позикових та ін.), підприємство знаходиться на межі банкрутства.

Низький рівень фінансової стійкості призводить до зниження платоспроможності підприємства, нестачі коштів для ведення нормальної господарської діяльності.

Надто висока фінансова стійкість може негативно впливати на господарську діяльність підприємства, створює умови для збільшення витрат, нагромадження запасів і резервів, недовикористання позикового капіталу за рахунок кредитів банків тощо.

В умовах нестачі оборотних засобів життєздатність підприємства залежатиме від стану та “якості” активів: складу виробничих запасів, попиту на продукцію, надійності покупців, а також строкості зобов’язань. Остаточні висновки щодо фінансової стійкості та ліквідації підприємства можна зробити за результатами внутрішнього аналізу активів і короткострокових зобов’язань.

Стійкість фінансового стану підприємства оцінюється по відношенню власних і позичкових коштів, по темпах накопичення власних коштів у результаті поточної фінансової діяльності, достатніх забезпеченнях мате-

ріальних оборотних активів власними джерелами.

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою фінансових коефіцієнтів, які розраховуються як відношення абсолютних показників активу і пасиву балансу. Порівняння цих коефіцієнтів з базисними величинами (середньогалузевими, показниками більш міцних у фінансовому відношенні підприємств, оптимально розрахованими) дає можливість встановити рівень фінансової стійкості підприємства, яке аналізується.

Аналізу структури джерел майна підприємства за допомогою системи показників фінансового стану приділяють особливу увагу. На підприємствах іноді нагромаджується багато основних і оборотних засобів, які не використовуються або використовуються недостатньо. Це завищує загальну вартість майна підприємства і потребує додаткового фінансування через отримання значних банківських кредитів та порушує фінансову стабільність підприємства.

ТЕМА 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.

1. Сутність, задачі та методи фінансового планування.

Фінансове планування — це процес визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів (прибуток, амортизація та ін.) і їх розподілу за напрямками використання у запланованому році (періоді).

Призначення фінансового планування — визначення сукупної потреби підприємства у фінансових ресурсах у розмірах, що забезпечують фінансування розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками і т.п., вирішення соціальних проблем і матеріального стимулювання робітників підприємства. Крім цього, фінансове планування сприяє запобіганню наднормативних і надпланових витрат товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як по окремих видах проведених заходів, так і по підприємству в цілому.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування.

Об'єктом фінансового планування є доходи і накопичення, їх формування і розподіл, взаємовідносини з ланками фінансово-кредитної системи, фонди грошових коштів, їх формування та використання, капітальні вкладення й оборотні активи, планування їх обсягів і джерел фінансування, визначення джерел фінансування соціальної та культурно-побутової сфер підприємства.

Базується фінансове планування на виробничих показниках плану, плану продажу продукції та послуг, плану капітальних вкладень та розвитку соціальної сфери.

Основними завданнями фінансового планування є:

- визначення джерел та обсягів фінансових ресурсів відповідно до потреб підприємства;
- виявлення резервів збільшення фінансових ресурсів;
- раціональний розподіл отримуваних прибутків і накопичень за каналами їх використання;
- здійснення фінансового контролю за формуванням та використанням фінансових ресурсів і коштів;
- забезпечення посилення ролі фінансового планування в керуванні виробництвом і підвищенні його ефективності.

При складанні фінансового плану використовують певні методи: нормативний, розрахунково-аналітичний, економіко-математичного моделювання та балансовий.

Сутність **нормативного** методу планування фінансових показників полягає в тому, що на основі заздалегідь установлених норм і нормативів розраховується потреба підприємства у фінансових ресурсах та їхніх джерелах. Такими нормативами є ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, норми амортизаційних відрахувань, норматив потреби в оборотних коштах і інші. Цей метод може бути ефективним, якщо норми та нормативи є стабільними, науково обгрунтованими та орієнтованими на кращий досвід.

Розрахунково-аналітичний метод (метод коефіцієнтів) планування

фінансових показників міститься в тому, що на основі аналізу досягнутого розміру фінансового показника, прийнятого за базу, і індексів його зміни в плановому періоді розраховується плановий розмір цього показника. Даний метод застосовується у випадках, коли немає розрахованого нормативу, а взаємозв'язок між показниками встановлено побічно, на підставі аналізу їх динаміки та зв'язків. Недоліком цього методу є те, що він не дає змогу робити розрахунки на перспективу, не виявляє внутрішньогосподарські резерви.

Сутність **економіко-математичного моделювання** в плануванні фінансових показників полягає в тому, що воно дозволяє знайти кількісний вираз взаємозв'язків між фінансовими показниками і факторами, які на них впливають. Цей зв'язок виражається через економіко-математичну модель, що являє собою точний математичний опис економічного процесу. При цьому розробляється декілька варіантів планових розрахунків з наступним вибором оптимального варіанту фінансового плану.

Балансовий метод передбачає побудову балансу доходів та витрат підприємства, внаслідок чого досягається зв'язок наявних фінансових ресурсів і фактичної потреби в них, тобто забезпечується збалансованість матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, витрат та доходів підприємства. В сучасних умовах цей метод набуває особливого значення, так як витрати підприємства значною мірою залежать тільки ні/І власних надходжень підприємства.

Основними *стадіями (етапами)* фінансового планування є:

1. Економічний аналіз надходження та витрачання фінансових ресурсів за звітний рік.
2. Виконання фінансових розрахунків по кожному виду надходження і витрачання фінансових ресурсів на плановий рік.
3. Складання поточного фінансового плану.
4. Розробка оперативного фінансового плану.
5. Контроль за виконанням фінансового плану.

2. Види фінансового планування та їх характеристика

Фінансове планування здійснюється за допомогою фінансових розрахунків і планів різного змісту і призначення в залежності від завдань і об'єктів планування. Виходячи з цього фінансові плани можна розділити на перспективні, поточні та оперативні.

Прикладом поєднання перспективного і поточного планування є бізнес-план, який прийнято розробляти при створенні нового підприємства або обґрунтуванні 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.

Складання бізнес-плану необхідно для визначення обсягів та розробки стратегії фінансування, залучення конкретних інвесторів до участі в створенні нового підприємства або фінансування нових виробничих програм.

При цьому інвесторами можуть бути банки, інші юридичні, а також фізичні особи.

Структура бізнес-плану та його обсяг залежить від сфери діяльності, до якої належить бізнес, від розміру цього бізнесу, від суми інвестицій, необхідних для його організації, від обсягу й асортименту майбутнього продукту. Основна ж частина бізнес-плану має організаційний і виробничий характер. Відповідні його розділи відображають відомості про продукцію, що планується до виробництва, її якість, рівні цін, ринки збуту, про результати маркетингових досліджень про конкурентноздатність продукції і фінансові результати від її продажу.

Приблизний склад та зміст розділів бізнес-плану такі:

1. Юридичний статус підприємства. Дається повна і скорочена *назва* підприємства, його юридична адреса, форма власності, а також склад засновників та розмір їх частин у статутному капіталі

2. Коротка історична довідка про діяльність підприємства, інформація про спеціалізацію підприємства, обсяги продукції, що випускається, вказується розмір земельних ділянок, виробничих площ та ін.

3. Характеристика виробленої продукції (послуг) і ринків збуту. Наводиться перелік та показники виробництва основних видів продукції (послуг) за звітній рік та прогноз на три роки, передбачається удосконалення структури продукції, що виробляється, зазначається сучасний стан підприємства на ринках збуту та пропозиції щодо його поліпшення.

4. Характеристика конкурентного середовища. У цьому розділі зазначається галузь, наводиться інформація щодо підприємств, які виробляють аналогічну продукцію (послуги) та здійснюють її збут на тих же самих ринках, що й підприємство (конкурент), дається загальна характеристика якісних і кількісних показників продукції, що виробляється, та ін.

5. План маркетингової діяльності. Наводяться відомості про наявні на підприємстві маркетингові служби, подається схема та характеристика існуючих каналів збуту і пропозиції покупця щодо їх удосконалення, засобів реклами, ціноутворення, а також надаються відомості про діяльність підприємства щодо просування продукції, що виробляється, на ринку збуту, про механізм розрахунків за придбану продукцію. Тут же наводяться характеристики постачальників сировини для підприємства з зазначенням її якості, кількості, ритмічності надходження та ціни.

6. План виробничої діяльності підприємства. Дається характеристика виробничого процесу на підприємстві, наводяться схеми виробничих потоків, зазначаються пропозиції покупця щодо вдосконалення виробничого процесу на підприємстві на основі впровадження прогресивної техніки та технології.

7. Організаційний план. Наводиться інформація щодо існуючої організаційної структури підприємства та пропозиції покупця щодо її вдосконалення, дані стосовно забезпечення підприємства робочою силою, ква-

ліфікацію робітників, про діючу систему заробітної плати, систему преміювання, їх середні розміри та ін.

8. Охорона навколишнього середовища. У цьому розділі подається інформація щодо стану навколишнього середовища, існуючих проблем, першочерговості їх вирішення, джерела фінансування проведення природоохоронних заходів із визначенням термінів виконання.

9. Фінансовий план та програма інвестицій. Наводиться обсяг інвестиційних вкладень у підприємство та джерела їх отримання, прогностичні показники прибутку та збитку, а також балансу підприємства. Тут же подається баланс, звіт про фінансові результати та їх використання, звіт про фінансово-майновий стан підприємства за останній звітний рік.

Складання бізнес-плану має істотне значення для підприємств у тих випадках, коли у них бракує власних фінансових ресурсів для виконання того або іншого проекту. У цих випадках бізнес-план є одним з основних, який необхідний підприємству для звернення до інших інвесторів з проханням притягнення їх фінансових ресурсів для фінансування цього проекту або в банк, для одержання на конкретну ціль позикових коштів.

Фінансовий план - це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, 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 та пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Нині, коли підприємствам надано самостійність у плануванні, вони можуть не складати фінансового плану або складати його в будь-якій довірливій формі, що їм вони вважають для себе найбільш прийнятною. Поточне фінансове планування є складовою частиною перспективного плану, є, власне, його конкретизацією. Воно полягає в розробці: плану руху грошових коштів, плану про прибутки (збитки), плану бухгалтерського балансу.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року.
2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.

2. Розробка проекту фінансового плану.

3. Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів.

Розбивка річного фінансового плану на більш короткі проміжки часу дає змогу відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків,

визначити потребу в залученні коштів. Розробка фінансового плану розпочинається з розрахунку показників дохідної, а потім витратної його частин. Підприємства, які не складають бізнес-плану, виручку від реалізації визначають методом прямого рахунку, виходячи із запланованого обсягу асортименту виробів, або з допомогою укрупненого методу. Підприємства, які працюють з бізнес-планом, виручку від реалізації відображають у "Прогнозі обсягів реалізації". У процесі складання плану доходів та витрат необхідно перевірити взаємоузгодженість запланованих сум витрат та відрахувань із джерелами покриття їх відповідними доходами та надходженням коштів, передбачених у першому розділі плану доходів та витрат. Витрати на реалізацію продукції, передбачені в другому розділі плану доходів та витрат, повинні покриватися з виручки від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору). Якщо виручка від реалізації продукції та послуг (за вирахуванням податків) виявляється меншою за витрати на реалізовану продукцію, тоді прибуток у першому розділі буде відсутній. У другому розділі з'являться збитки в сумі перевищення витрат над виручкою. Після визначення всіх статей плану доходів та витрат та підведення підсумку в кожному розділі перевіряють рівень їхньої збалансованості. Для цього підсумки першого розділу порівнюють з підсумками другого розділу плану доходів та витрат. Сальдо всіх надходжень і всіх витрат характеризують фінансовий результат діяльності підприємства. Якщо має місце негативний фінансовий результат (збиток), необхідно переглянути витрати в бік зменшення або відшукати додаткові резерви доходів та надходження коштів. Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється конкретна ув'язка кожного виду витрат з джерелом фінансування. Поточний фінансовий план можна розробляти на підставі річного плану руху грошових коштів за видами діяльності з розбивкою по кварталах. За допомогою такої форми плану підприємство може перевірити реальність джерел надходження грошових коштів і обґрунтованість їхнього витрачання за видами діяльності.

3. Поточний фінансовий план підприємства, його зміст та порядок складання.

Поточний фінансовий план - це баланс доходів і видатків на поточний рік, у якому знаходить відображення рух усіх фінансових ресурсів підприємства, які надходять і витрачаються ним у відповідних напрямках.

В умовах, коли підприємствам надана самостійність у плануванні, вони можуть складати його в будь-якій формі. Міністерство економіки України рекомендує складати фінансовий план, який включає такі розділи:

- джерела формування і надходження коштів;
- приріст активів підприємства;
- повернення залучених коштів;
- витрати, пов'язані із внесенням обов'язкових платежів до бюджету та позабюджетних фондів;
- покриття збитків минулих років.

У розділі "Джерела формування та надходження коштів" передбачено такі статті:

- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- нерозподілений прибуток минулих років;
- амортизаційні відрахування;
- довгострокові та короткострокові кредити банків;
- цільове фінансування і цільові надходження;
- інші джерела.

У розділі "Приріст активів підприємства" відображаються: обсяг капітальних інвестицій всього та за їх окремими видами:

- капітальне будівництво;
- придбання основних засобів;
- придбання необоротних та нематеріальних активів;
- модернізація та реконструкція основних засобів;
- приріст оборотних активів;
- довгострокові та поточні фінансові інвестиції та інші.

У розділі "Повернення залучених коштів" передбачено погашення довгострокових та короткострокових кредитів банку, довгострокових фінансових та інших зобов'язань, повернення інших боргів.

У розділі "Витрати, пов'язані із внесенням обов'язкових платежів до бюджету та позабюджетних фондів" відображаються:

- суми сплати поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету;
- внески до позабюджетних фондів;
- погашення податкової заборгованості та інші.

В останньому розділі показуються суми, які спрямовуються підприємством на покриття збитків минулих років.

Поточний фінансовий план складається на рік із поквартальною розбивкою його показників. В основі його складання лежить балансовий метод, тобто зв'язок витрат із джерелами їх фінансування.

Показники фінансового плану формуються із відповідних таблиць (розрахунків): розрахунок прибутку підприємства, розрахунок нормативів власних оборотних активів та джерел їх покриття, розрахунок амортизаційних відрахувань, розрахунок капітальних вкладень та джерел їх фінансування, розрахунок залучення кредитів банку, розрахунок податків та платежів до бюджету та позабюджетних фондів та інші. В процесі фінансового планування проводиться конкретний зв'язок кожного виду витрат і відрахувань за джерелами фінансування.

В процесі складання фінансового плану необхідно перевірити узгодженість запланованих сум витрат відповідним статтям доходів. З цією метою складається шахова таблиця. В ній по горизонталі відбиваються статті доходної частини балансу, а по вертикалі - статті витрат. Дана таблиця складається у визначеному порядку: спочатку записуються* підсумкові дані по кожній статті, а потім заповнюються окремі графи і рядки. Всі джерела фінансування і витрати повинні бути збалансовані. Ця таблиця дає можливість збалансувати доходи і витрати в розрізі окремих статей, виявити цільовий

характер використання доходів і надходжень, визначити засоби додаткового залучення коштів.

4. Оперативне фінансове планування, його зміст та значення.

Поточний фінансовий план показує обсяг фінансових ресурсів, необхідних підприємству для поточної діяльності, дає орієнтир для фінансової роботи підприємства на плановий рік. Виконання фінансового плану здійснюється безпосередньо в процесі фінансово-господарської діяльності і потребує постійного контролю за надходженням і витратами ресурсів. Цей контроль проводиться за допомогою оперативного фінансового планування.

Оперативне фінансове планування полягає, перш за все, в складанні платіжного календарю.

Платіжний календар - це документ, в якому відображаються усі поточні витрати та надходження грошових коштів підприємства за певний період часу.

Призначення платіжного календаря - встановлення розмірів поточних витрат і обсягів надходження грошових коштів, послідовність та строки виконання всіх розрахунків на певний відрізок часу підприємства. Він дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити своєчасне виконання розрахунків і платіжних зобов'язань, встановлювати зміни та рівень платоспроможності, а також фінансування нормальної господарської діяльності підприємства у відповідному періоді.

Він охоплює рух всіх коштів підприємства, основна частина яких проходить через різноманітні рахунки підприємства в банку. Джерелом інформації для його складання служать: план реалізації продукції, кошторис витрат на виробництво, банківські виписки з рахунків підприємства, строки виплати заробітної плати та сплати податків та відрахувань. Його складають на квартал із розбивкою по місяцях або на місяць із розбивкою по декадах. Платіжний календар складається з двох частин:

1. Надходження.
2. Витрати.

В першому розділі відображаються усі види надходжень підприємства із різних джерел: доход від реалізації продукції, виручка від продажу основних засобів та товарно-матеріальних цінностей, надходження від погашення дебіторської заборгованості, кредити банку, цільові надходження тощо.

В другому розділі показуються всі види витрат підприємства: витрати на виплату заробітної плати; суми податків та відрахувань до бюджету та позабюджетних фондів, оплата за товарно-матеріальні цінності, погашення кредиторської заборгованості, погашення кредитів банку, сплата відсотків за кредит тощо.

Розробку платіжного календарю треба починати з доходної частини з тим, щоб мати можливість реально виконати видатну частину.

У платіжному календарі надходження грошей і грошових витрат повинні бути збалансовані. Якщо грошові надходження перевищують витрати підприємства, то це свідчить про платоспроможність підприємства та

стійкість його фінансового стану.

Якщо витрати перевищують надходження, то це позначає недостатність власних можливостей підприємства для покриття наступних витрат, свідчить про погіршення його фінансового стану. У цьому випадку необхідно перенести частину непершочергових витрат на інший місяць або квартал, або прийняти оперативні заходи по вишукуванню додаткових джерел надходження коштів.

Важливе місце в оперативній фінансовій роботі займає своєчасне погашення кредиторської і стягнення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість, що обумовлена порядком розрахунків, є нормальним явищем у фінансово-господарській діяльності підприємства. Дебіторська заборгованість, що перевищує встановлені терміни платежів, знижує платоспроможність підприємства. Тому необхідно уважно аналізувати стан заборгованості. При цьому необхідно враховувати такі умови: який відсоток непогашення дебіторської заборгованості припадає на одного або декількох основних боржників, можливість погашення дебіторської заборгованості, терміни її виникнення, а також питому вагу простроченої заборгованості.

Кредиторська заборгованість займає важливе місце в обороті коштів підприємства. Якщо кредиторська заборгованість виникає внаслідок чинної системи розрахунків, то вона не робить негативного впливу на фінансовий стан підприємства. Якщо ж вона виникає внаслідок порушення підприємством правил розрахунків і кредитування, то вона призводить до погіршення фінансового положення інших підприємств.

Платіжний календар дає можливість конкретизувати фінансові показники, дає точне уявлення про стан платежів і розрахунків, фіксує зміни у платоспроможності підприємства.

ТЕМА 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ І БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

1. Економічна сутність фінансової санації підприємства та порядок її проведення.

Термін "санація" походить від латинського "запаге" і перекладається як "оздоровлення", "одужання". Санація - це система заходів, що здійснюються у процесі впровадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.

санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника. **Метою** проведення санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, оптимізація структури розміщення оборотного капіталу тощо.

Ініціаторами проведення санації можуть бути:

1) суб'єкт господарювання, що перебуває у кризі і коли існує реальна загроза оголошення його банкрутом;

2) фінансово-кредитна установа. Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність", банк має право застосувати щодо клієнта-боржника комплекс санаційних заходів, які можуть включати:

- передачу оперативного управління підприємством адміністрації, сформованої за участю банку;

- реорганізувати боржника;

- змінити порядок платежів;

- спрямувати на погашення кредиторської заборгованості' доход від реалізації продукції, робіт, послуг та ін.;

3) агентство з питань запобігання банкрутству підприємств, коли банкрутство загрожує державним підприємствам. В Україні розроблено методіку проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджену Агентством. Після внесення боржника до реєстру неплатоспроможних підприємств, згідно із зазначеною методикою, Агентство уповноважене здійснювати управління його майном та розробляти пропозиції щодо проведення санації;

4) інші ініціатори по визнанню господарського суду, НБУ, заставодержатель майна підприємства, сторонні юридичні і фізичні особи, трудові колективи підприємства.

Господарський суд виносить постанову про проведення санації боржника і призначає керівника санацією. Санація вводиться на термін не більше 12 місяців, але при цьому можлива пролонгація ще на півроку за рішенням

зборів кредиторів.

В основі рішення господарського суду про проведення санації лежить план санації, який розробляється, як правило, за участю представників санатора, підприємства-боржника і незалежної аудиторської компанії та затверджується господарським судом.

План санації повинен містити:

1. Аналіз причин і глибини фінансової кризи, яка може бути:
 - ^легкою, що безпосередньо не загрожує функціонування підприємства;
 - ^глибокою, що загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
 - ^кризовий стан, який не сумісний із існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.
2. Оцінку фінансово-господарського стану підприємства- боржника до початку санації.

Основним завданням проведення аналізу є оцінювання результатів господарської діяльності за попередній і поточний роки; виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства; прийняття рішення про визначення структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємство - платоспроможним (неплатоспроможним).

3. Заходи, спрямовані на нормалізацію фінансового стану боржника, на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості.

Комплекс зазначених заходів повинен містити маркетингові дослідження та обґрунтування вибору ринків збуту продукції; розробку техніко-технологічних паспортів по всім видам продукції, а також відображати організаційно-правові заходи (збільшення, зменшення розміру підприємства, реструктуризація, перепрофілювання, зміна управлінського та кадрового складу тощо). Серцевиною всіх визначених заходів повинні стати фінансові, які дозволяють розрахувати обсяг і можливі джерела фінансових ресурсів для проведення санації підприємства та його успішного функціонування у майбутньому.

4. Прогнозні показники фінансово-майнового стану боржника у процесі та після реалізації плану санації із вказівкою строків відновлення платоспроможності та погашення претензій кредиторів.

Важливим елементом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації плану санації, що здійснюється керівною службою підприємства, керуючим санацією, комітетом кредиторів та господарським судом.

Мета санації вважається досягнутою, якщо підприємство виходить з кризи, нормалізує свою господарську діяльність, забезпечує її прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. При цьому задовольняються інтереси як внутрішніх суб'єктів (власників, керівників, службовців і робітників), так і зовнішніх - кредиторів, постачальників, покупців, державних і місцевих органів влади тощо.

В той же час основна проблема, з якою стикаються підприємства, що підлягають санації, полягає в пошуку фінансових ресурсів, необхідних для

проведення санаційної процедури.

2. Фінансові джерела санації підприємства.

Як відомо, сукупний капітал підприємства складається з власного та позиченого капіталу. Тому фінансування санації може здійснюватися за рахунок власних коштів підприємства, у тому числі і коштів його власників, а також за допомогою коштів кредиторів та державної фінансової підтримки. Таким чином, за джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні кошти підприємства і капітал його власників) та зовнішню санацію (кошти кредиторів і держави).

Доцільність проведення санації обумовлюється тим, що в першу чергу необхідно використовувати внутрішні механізми фінансової стабілізації і тим самим зменшити залежність ефективності проведення санації від зовнішніх фінансових джерел.

Основні напрямки здійснення автономної санації:

1. Реструктуризація активів.
2. Зменшення (заморожування) витрат.
3. Збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
4. Реструктуризація пасивів.

Реструктуризація активів - санаційні заходи, пов'язані зі зміною складу та структури активів підприємства. В першу чергу слід звернути увагу на такі заходи, що пов'язані з мобілізацією прихованих резервів, використанням лізингу та оренди основних засобів, рефінансуванням дебіторської заборгованості, оптимізацією складу та структури оборотного капіталу тощо. Розглянемо більш детально ці заходи.

1. Мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви - це частина капіталу підприємства, яка не відображена в його балансі. Мобілізація прихованих резервів може здійснюватися шляхом реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва і реалізації продукції, а також у результаті індексації балансової вартості майнових об'єктів, яких не можна реалізувати без порушення нормального виробничо-технологічного циклу.

2. Використання лізингових операцій, у тому числі зворотного лізингу, що дає можливість поновлювати основні засоби без зовнішніх інвестиційних ресурсів.

3. Здача в оренду основних засобів, які тимчасово і не повною мірою використовуються у виробничо-технологічному процесі.

4. Оптимізація складу та структури оборотного капіталу підприємства за допомогою нормування виробничих запасів, зменшення обсягів незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів, а також ліквідації надлишкових, непотрібних запасів товарно-матеріальних цінностей.

5. Рефінансування дебіторської заборгованості. Цей захід означає переведення дебіторської заборгованості в більш ліквідні форми оборотних коштів - грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення. Рефінансування дебіторської заборгованості може здійснюватись за допомогою факторингу,

форфейтингу, обліку (дисконту) векселів тощо.

Факторинг - продаж дебіторської заборгованості на користь банку чи факторингової компанії.

Фактори, які впливають на доход (виручку) від реалізації продукції

I. Група виробничих факторів

Рівень виконання плану виробництва товарної продукції Якість продукції

Асортиментно-структурні зрушення у виробництві продукції
Ритмічність виробництва продукції

II. Фактори, пов'язані з роботою відділу збуту і складів

Рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням і відповідними складськими приміщеннями

Загальний рівень організації роботи з маркетингу (в т. ч. її ритмічність)

Величина портфеля замовлень

Стан і комплектність залишків готової продукції на складі

Забезпеченість тарою та упаковкою

Наявність договорів на поставку і дотримання їх умов при відвантаженні продукції покупцям

Дотримання умов співпраці з транспортними установами

III. Фактори, пов'язані з транспортування продукції

Відповідність кількості і видів транспортних засобів потребам підприємства (зроблених замовлень і договірних домовленості)

Ритмічність подачі транспортних засобів

Придатність наданих транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції

Дотримання термінів перевезень та інших договірних умов

IV. Фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства

Вибір форм розрахунків з покупцями

Своєчасність і якість оформлення платіжних документів, стан контролю за їх сплатою

Вивчення платоспроможної здатності покупців і можливих форм співпраці з ними

Своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань щодо сплати боргів покупцями та іншими установами

V. Інші фактори

Терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку Зміна цін і кон'юнктури ринків, рішення господарських судів щодо позовів

Зміни митних правил і загального законодавства тощо

Форфейтинг - кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовані імпортерам. По суті ця фінансова операція об'єднує в собі елементи факторингу (але тільки по товарному кредиту) та обліку векселів (але з їх

індосаментом тільки на користь банку).

Облік (дисконт) векселів - фінансова операція комерційних банків з викупу векселів у підприємств за цінами, які залежать від суми векселя, строків його погашення та ризику не погашення.

В деяких випадках необхідно звертатися в господарський суд для примусового стягнення дебіторської заборгованості.

Всі вище охарактеризовані санаційні заходи змінюють окремі статті активу балансу. Наступні дві групи заходів пов'язані в основному зі змінами у звіті про фінансові результати.

Зменшення (заморожування) витрат. Ця група санаційних заходів включає такі напрямки:

>заморожування інвестиційних вкладень із довготривалим строком окупності;

> зниження витрат підприємства - аналізуються усі статті витрат операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і за кожною з них визначаються можливості економії.

У рамках автономної санації аналізуються всі наявні можливості **збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції**. При цьому слід детально вивчити та проаналізувати фактори, які впливають на величину доходу (виручки) від реалізації продукції (рис. 16).

Значне місце в комплексі санаційних заходів займають заходи спрямовані на **реструктуризацію пасивів** підприємства, тобто такі заходи, які призводять до зміни розміру і структури джерел його фінансування. В основі реструктуризації пасивів лежить зменшення (збільшення) статутного капіталу підприємства.

Зменшення статутного капіталу підприємства повинно вирішити наступні завдання:

- одержання санаційного прибутку, який спрямовується на покриття збитків;

- зрівноваження (або перевищення) номінальної вартості акцій (часток) з їх ринковою ціною;

- приведення величини основних та оборотних коштів у відповідність із розміром його власного капіталу.

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку затверджено Положення про порядок збільшення (зменшення) статутного фонду акціонерних товариств. Цим Положенням та Законом України "Про господарські товариства" передбачено два методи зменшення статутного фонду акціонерного товариства:

1. Зменшення номінальної вартості акцій (деномінація).

2. Зменшення кількості акцій наявної номінальної вартості.

Зменшення номінальної вартості може здійснюватися шляхом об'єднання кількох акцій в одну (конверсія).

Санація шляхом збільшення статутного капіталу повинна задовольнити наступні вимоги:

- * мобілізувати фінансові ресурси для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру, для поновлення та модернізації

наявних потужностей, реструктуризації та розширення виробництва;

»підвищувати ліквідність та платоспроможність підприємства, його кредитоспроможність як позичальника та стійкість фінансового стану у найближчій перспективі.

Збільшення статутного капіталу може здійснюватися такими методами:

1. Збільшення кількості акцій наявної номінальної вартості.
2. Збільшення номінальної вартості акцій.
3. Обмін облігацій на акції.

Зовнішня санація передбачає участь кредиторів та, в окремих випадках, держави у фінансовому оздоровленні боржника

Безумовно, активної участі кредиторів у фінансовому оздоровленні підприємства-боржника можна очікувати лише тоді, коли в результаті санації та його збереження вони матимуть повніше задоволення своїх вимог, ніж у разі його ліквідації. Кредитори можуть зважитися на матеріальний ризик в обмін на обумовлений пакет акцій боржника або в надії отримати ринок збуту своєї продукції (джерело постачання сировини та матеріалів для свого виробництва) тощо.

Фінансова участь кредиторів у санації може здійснюватися:

- 1) пролонгацією та реструктуризацією боргу;
- 2) наданням додаткових кредитних ресурсів;
- 3) повною або частковою відмовою від своїх вимог.

Пролонгація боргу - це одна із форм добровільного погодження кредиторів на відстрочку виплат по зобов'язанням підприємства-боржника, пов'язана з його санацією. Відмовляючись від порушення справи про банкрутство в судовому порядку, кредитори уникають пов'язаних з цим витрат, а також можливої втрати частини раніше наданих коштів при ліквідації підприємства. При пролонгації боргу обсяг подальшого фінансування підприємства, тобто обсяг його зобов'язань, далі не зростає.

Реструктуризація боргу - це погодження кредитора з позичальником у разі неможливості останнього погасити свої зобов'язання, про нову схему погашення цих зобов'язань. Реструктуризація боргу може здійснюватися у формах:

- пролонгації;
- оформлення нового кредитного договору зі зміною умов;
- мораторію на виплату відсотків або передбаченої частини основного боргу на визначений період;
- конверсії всього боргу або відповідної її частини у програму безоплатної допомоги тощо.

Слід також відмітити, що санація в формі повної або часткової відмови (списання) боргу супроводжується погодженням між кредитором і підприємством про інші форми його компенсації на послідуючих етапах.

Державна фінансова підтримка санації підприємства.

Якщо мобілізованих фінансових ресурсів із децентралізованих джерел не вистачило для успішного проведення санації, то в певних випадках може бути прийнято рішення про надання державної фінансової підтримки (пріоритетність

галузі, здійснення антимонопольних заходів тощо). Підтримка орієнтується, передусім, на підприємства як державні, так і інших форм власності, які здатні її використати з максимальною віддачею. Централізована санаційна підтримка може здійснюватися:

- прямим бюджетним фінансуванням;
- непрямыми формами державного впливу.

Пряме бюджетне фінансування може відбуватися на поворотних засадах (бюджетні пільгові позики) і безповоротних засадах: дотації, субсидії, субвенції; повний або частковий викуп державою акцій підприємства-боржника.

Форма санації у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій пов'язана з наступними основними умовами: необхідністю забезпечення подальшого розвитку пріоритетних галузей економіки, галузевій і міжгалузевій переорієнтації діяльності підприємств, здійсненням антимонопольних заходів тощо. Однак, переважна більшість західних вчених притримуються думки, що централізоване фінансування санації на безповортній основі не тільки стимулює бюджетний дефіцит, а й спричиняє негативні побічні ефекти на макро- та мікрорівнях.

Держава може здійснювати санаційну підтримку шляхом повного або часткового викупу акцій підприємств, що перебувають у фінансовій кризі. В цьому випадку вона протидіє спаду виробництва і зростанню безробіття. Державу в даному випадку не можна розглядати як звичайного акціонера, оскільки отримання прибутку не є завданням її діяльності як санатора. Головною метою державних інвестицій є сприяння відновленню ліквідності і платоспроможності підприємства.

При відсутності у держави можливостей здійснювати пряме фінансування або кредитування підприємства, а також у випадку, коли фінансова криза носить тимчасовий характер і може бути здолана підприємством при здійсненні йому фінансової допомоги, використовується непряма форма державної підтримки санації у вигляді надання державних гарантій та поручительств комерційним банкам по кредитах, виданим підприємствам що сануються.

Санаційна підтримка підприємств державою може здійснюватися також методами фіскального характеру, зокрема, списанням податкових зобов'язань, податковим кредитуванням, наданням цільових податкових пільг тощо.

Охарактеризовані децентралізовані та централізовані джерела фінансування санації найчастіше зустрічаються у вітчизняній та зарубіжній практиці оздоровлення підприємства. Однак, для кожного конкретного випадку фінансової неспроможності підприємства слід добирати прийнятні форми санації з урахуванням причин кризи, санаційної спроможності, наявності санаторів та внутрішніх резервів тощо.

3. Банкрутство та ліквідація підприємства.

Банкрутство підприємств - нормальне явище ринкової економіки. В першу чергу це юридичний факт, тому його визначення у правовому аспекті

відбувається за Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 2000 р. , де визначено, що **банкрутством** є визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Банкрутство - складний процес, який може бути охарактеризований не лише з юридичної сторони, а і з управлінської, організаційної, фінансової, обліково-аналітичної тощо, але в його основі переважно лежать фінансові причини. Практика показує, що на макрорівні цими причинами можуть бути нестабільність економіки, грошовий дефіцит, стрибки цінової політики, значний рівень інфляції та ін. До основних внутрішніх причин, які призводять до банкрутства підприємств, можна віднести наступні:

- серйозні порушення фінансової стійкості підприємства, які характеризуються перевищеннями фінансових зобов'язань підприємства над його активами;

- незбалансованість грошового потоку в рамках відносно тривалого часу;

- неплатоспроможність підприємства, яку спричинила минька ліквідність його активів.

процедура банкрутства є кінцевою стадією неефективного функціонування підприємства, якій 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 і конкурентів.

Ринкова економіка розробила визначену систему контролю, діагностики і по можливості захисту підприємств від повного краху, або систему запобігання банкрутству і підтримки підприємства (рис. 17). Універсальність цієї системи робить її придатною для застосування в Україні, однак слід враховувати особливості державної економічної політики, механізм захисту підприємств і запобігання їх банкрутства. Система запобігання банкрутству включає в себе перелік логічних причинно-наслідкових організаційних і методичних процедур, які забезпечуються державними органами влади. Мета створення і приведення в дію системи запобігання банкрутству в Україні - необхідність структурної перебудови всієї економіки відповідно до ринкового попиту населення за умови досягнення прибуткової діяльності основних виробничих структур.

Види банкрутства

1. Реальне банкрутство. Воно характеризує повну неспроможність підприємства відновити в майбутньому свою фінансову стійкість і платоспроможність в силу реальних втрат використаного капіталу. Таке підприємство може бути оголошено банкрутом юридичне.

2. Технічне банкрутство. Характеризується станом неплатоспроможності підприємства, яке спричинено великим розміром простроченої дебіторської заборгованості, що перевищує розмір кредиторської заборгованості, а загальна сума активів підприємства перевищує

обсяг його фінансових зобов'язань. Технічне банкрутство, як правило, тимчасове і не призводить до юридичного при своєчасному використанні антикризових заходів.

3. Навмисне банкрутство. Характеризується навмисним створенням власником (керівником) підприємства стану неплатоспроможності. Виявлені факти переслідуються у карному порядку.

4. Фактичне банкрутство. Воно характеризує явно неправдиву об'яву підприємства про свою неспроможність розрахуватися з кредиторами. Переслідуються такі дії у карному порядку.

Справи про банкрутство розглядаються виключно господарськими судами.

Справа про банкрутство порушується госп судом, якщо безспірні вимоги кредиторів до боржника в сукупності складають не менше 300 мінім розмірів з/пл., які не були задоволені боржником протягом 3 місяців після встановленого для їх погашення строку.

Сьогодні в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансове неспроможних підприємств. Відтак найбільше позовних заяв до господарських судів надходить у зв'язку з банкрутствами підприємств. Але банкрутство підприємства і його ліквідація - це не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, але й зменшення податкових надходжень у бюджет, збільшення безробіття тощо. Однак, суттєвим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються судами, значною є кількість таких, що тимчасово потрапили у скрутне становище (технічне банкрутство). Проте нормами чинного законодавства встановлені заходи щодо запобігання банкрутству боржника і позасудові процедури. Такими заходами є фінансова допомога боржникові і санація (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами й успішно функціонувати далі.

Господарський суд визнає боржника банкрутом при відсутності пропозиції проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами. У постанові про визнання підприємства банкрутом господарський суд призначає ліквідаційну комісію. До її складу входять: представники кредиторів, банку, фінансових органів, а також Фонду державного майна, якщо банкрутом є державне підприємство.

З моменту визнання боржника банкрутом:

по-перше, припиняється його підприємницька діяльність;

по-друге, до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута;

по-третє, припиняється нарахування штрафних санкцій на всі види заборгованості банкрута.

Ліквідаційна комісія оцінює майно підприємства, проводить роботу щодо стягнення дебіторської заборгованості і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути підтверджені аудиторським висновком.

Кошти, виручені від продажу міна банкрута спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. При цьому існує така черговість погашення боргів.

1. Покриваються витрати, пов'язані зі порушенням справи про банкрутство.
2. Задовольняються вимоги кредиторів, забезпечені заставою.
3. Виконуються зобов'язання перед працівниками підприємства.
4. Задовольняються вимоги щодо податків до бюджету, державного та місцевих, а також до позабюджетних фондів.
5. Задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою.
6. Задовольняються вимоги членів трудового колективу підприємства щодо повернення їх внесків до статутного капіталу підприємства.

Майно, що залишилось після задоволення усіх перелічених претензій, використовується відповідно до рішення власника.

Підприємство вважається ліквідованим або реорганізованим з моменту виключення його з державного реєстру України.

ЗАКОНОДАВЧІ ТА НОРМАТИВНІ АКТИ

1. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможності підприємств і організацій [Електронний ресурс] : Затверджена Наказом Агентства по питаннях запобігання банкрутства підприємства та організацій від 27 червня 1997 року № 81 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Методичні рекомендації з встановлення штатної чисельності керівників, професіоналів та фахівців підприємств сільського господарства. — К.: НДІ «Украгропромпродуктивність», 2005. — 128 с.

3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001р. № 135 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Методичні рекомендації з розробки фінансового плану підприємства. Держкомітет промислової політики України. — К., 2000. — 245 с.

5. Методичні рекомендації по виявленню ознак неплатоспроможності підприємств і ознак дій по прихованню банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

6. Методичні рекомендації про порядок визначення нормативу власних обігових коштів. Державний комітет промислової політики України. — К., 2000. — 215 с.

7. Методичні рекомендації щодо проведення фінансового аналізу [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Аудиторської палати України від 23 лютого 2001 року № 29 (зі змінами та доповненнями). — Режим

доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджено Верховною Радою України від 2 грудня 2010 р. № 2755. — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 31 «Фінансові витрати» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2006 р. № 415 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 року № 20 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08 жовтня 1999р. № 237 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 12 «Фінансові інвестиції» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 353 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 20 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 липня 1999р. № 176 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа :

<http://zakon.rada.gov.ua>.

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 р. № 601 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 29 «Фінансова звітність за сегментами» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 19 травня 2005 р. № 412 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 4 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 5 «Звіт про власний капітал» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом № 87 Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

24. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

25. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

26. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

27. Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [Електронний ресурс] : Інструкція затверджена Постановою Правління Національного банку України 21 січня 2004 р. № 22 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

28. Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [Електронний ресурс] : Положення затверджено Постановою Правління Національного банку України від 15 грудня 2004р. № 637 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

29. Про відновлення платоспроможності підприємства або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 30 червня 1999 р. № 784 – XIV (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

30. Про відпустки [Електронний ресурс] : Закон України від 15 листопада 1996 р. №504/96 - ВР (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

31. Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку [Електронний ресурс] : Затверджено Постановою Правління Національного банку України від 9 лютого 2005 р № 32 (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

32. Про господарські товариства [Електронний ресурс] : Закон України від 19 вересня 1991 р. (№ 1576-ХІІ (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

33. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464 — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

34. Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств і організацій та джерела їх покриття [Електронний ресурс] : Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1993 р. № 279 (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

35. Про обіг векселів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2374-111 (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

36. Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 24.03.95р. № 108/95-ВР (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

37. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 5 квітня 2001р. № 2346-ІІІ (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

38. Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах [Електронний ресурс] : Інструкція затверджена Постановою Правління Національного банку України від 12 листопада 2003 р. № 492 (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

39. Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс] : Положення затверджено Наказом Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

40. Про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України [Електронний ресурс] : Положення затверджено Правлінням Національного банку України від 16 грудня 2002 року № 508 (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

41. Про порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням [Електронний ресурс] : Положення затверджено Постановою

Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2001 року № 1266 (зі змінами і доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

42. Про порядок подання фінансової звітності [Електронний ресурс] : Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 року № 419 (зі змінами і доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

43. Про службові відрядження в межах України та за кордон [Електронний ресурс] : Інструкція затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 13 вересня 1998 № 59 (зі змінами та доповненнями). — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

44. Про ціни і ціноутворення [Електронний ресурс] : Закон України від 3 грудня 1990 р. № 507-XII (зі змінами та доповненнями) — Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua>.

45. Україна. Закони. Законодавство України про працю : збірник нормативно-правових актів / Україна. Закони ; упоряд. Чанишева Г. І. — Х. : Одісей, 2006. — 948 с.

46. Україна. Конституція. Конституція України / Україна. Конституція. - Х. : Одісей, 2007. - 48 с.

НАВЧАЛЬНА ЛІТЕРАТУРА

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель. — [3-тє вид., допов. і перероб.]. — К. : Знання, 2009. — 299 с.

2. Андріанова І.І. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / І.І. Андріанова, В.А. Ісайко В.А. — О.: ОРІДУ НАДУ, 2007. — 274с.

3. Аранчій В.А. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / В.А. Аранчій. — К.: Професіонал, 2004. — 265 с.

4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посібник] / Б. Є. Бачевський. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 396 с.

5. Бачевський Б. Є. Відшкодування зносу основних засобів : [навч. посібник] / Б. Є. Бачевський. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 176 с.

6. Безугла В.О. Соціальне страхування : [навч. посібник] / В.О. Безугла. — К. : Центр навч. літ-ри, 2011. — 208 с.

7. Белявцев М. І. Маркетингова цінова політика : [навч. посібник] / М. І. Белявцев, І. В. Петенко, І. В. Прозорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 332 с.

8. Бердар М. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / М. М. Бердар. — К. : Центр навч. літ-ри, 2010. — 350 с.

9. Бечко П. К. Основи оподаткування : [навч. посібник] / П. К. Бечко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 168 с.

10. Білик М. Д. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / М. Д. Білик. — К. : Центр навч. літ-ри, 2008. — 196 с.

11. Бланк, І. О. Управління фінансами підприємств і об'єднань : [навч. посібник] / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. — К.: КНТЕУ, 2007. — 183 с.

12. Бобирь О.І. Фінансовий механізм системи пенсійного забезпечення: [монографія] / О.І.Бобирь, С.О.Смирнов. — Д. : Наука і освіта, 2008. — 215 с.
13. Брюховецька Н. Ю. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н.Ю.Брюховецька.— Донецьк : ДонУЕП, 2006. — 215 с.
14. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством : [навч. посібник] / В.О. Василенко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2004. — 400 с.
15. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / В.О. Василенко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2005. — 504 с.
16. Ватуля І. Д. Організація обліку у фермерських господарствах : підручник / І. Д. Ватуля. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 312 с.
17. Верига Ю. А. Звітність підприємств : [навч. посібник] / Ю. А. Верига. — [2-ге вид., допов. і перероб.]. — К. : Центр навч. літ-ри, 2008. — 774 с.
18. Верига Ю.А. Бухгалтерська фінансова звітність підприємства : [навч. посіб.] / (Ю.А.Верига, А.М. Волошин); під ред. Ю.А. Вериги. — [2 вид., перероб. і доп.]. — К. : Комп'ютерпрес, 2008. — 472 с.
19. Власова Н. О. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н. О. Власова. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 272 с.
20. Деєва Н. М. Оподаткування в Україні : підручник / Н. М. Деєва. — К. : Центр навч. літ-ри, 2010. — 540 с.
21. Длігач А. О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика : [навч. посібник] / А. О. Длігач. — К. : Професіонал, 2006. — 304 с.
22. Дмитрук Б. П. Спільне підприємництво у сільському господарстві : [навч. посібник] / Б.П. Дмитрук. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 288 с.
23. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс : [навч. посібник] / Ю. Г. Козак. — К. : Центр навч. літ-ри, 2010. — 286 с.
24. Козак Ю. Г. Міжнародні фінанси: кредитно-модульний курс : [навч. посібник] / Ю. Г. Козак. — [4-те видання, доповнене і перероблене]. — К. : Центр навч. літ-ри, 2010. — 288 с.
25. Колесников О.В. Ціноутворення : [навч. посібник] / О.В. Колесников. — [4-ге видання доповнене і перероблене]. — К. : Центр навч. літератури, 2010. — 156 с.
26. Колчина Н. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / Н. В. Колчина. — [4-е изд., перераб. и доп.]. — Юнити, 2007. — 383 с.
27. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику : [навч. посібник] / А. Б. Кондрашихін. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 224 с.
28. Кондрашихін А. Б. Фінансова санація і банкрутство підприємств : [навч. посібник] / А. Б. Кондрашихін. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 256 с.
29. Любенко Н. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н. М.

Любенко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 262 с.

30. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник / Т.В. Майорова. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 470 с.

31. Македон В.В. Бізнес-планування : [навч. посібник] / В.В. Македон. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 236 с.

32. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посібник] / Ю. В. Макогон. — К. : Центр навч. літ-ри, 2006. — 424 с.

33. Мартюшева Л. С. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [коспект лекцій] / Л.С. Мартюшева, Л.О.Меренкова. — Х. : ВД Інжек, 2006. — 184 с.

34. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком : [навч. посібник] / А.В. Матвійчук. — К. : Центр навч. літ-ри, 2005. — 220 с.

35. Мілай А. О. Кредитно-розрахункові операції : [навч. посіб.] / Мілай А. О. — К.: МАУП, 2004. — 204 с.

36. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк. — Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. — 167 с.

37. Немченко В. В. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посібник] / В. В. Немченко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2009. — 474 с.

38. Непочатенко О.Л. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О.Л.Непочатенко. — К. : ЦУЛ, 2011. — 328 с.

39. Нестеренко Ж. К. Економічний аналіз фінансово-господарського стану підприємства : підручник / Ж. К. Нестеренко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2005. — 168 с.

40. Непочатенко О. П. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О. П. Непочатенко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2011. — 328 с.

41. Олійник О.В. Фінансова санація і банкрутство підприємств : [конспект лекцій] / О.В.Олійник, В.В.Макогон — Х. : ХНАУ, 2008. — 78 с.

42. Онисько С М. Фінанси підприємств : підручник для студ. вищ. навч. закл. / С.М.Онисько, П. М. Марич. - [2-ге видання, виправлене і доповнене]. — Львів : Магнолія Плюс, 2006. — 326 с.

43. Оспіщев В.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств / В.І.Оспіщев, Л.І. Лачкова. — Харків: ХДУХТ, 2006. — 362 с.

44. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання й управління економічними ризиками : [навч. посібник] / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. — ЦУЛ, 2011. — 256 с.

45. Партин Г. О. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. - [2-ге вид., допов. і перероб.]. — К. : Знання, 2006. — 379 с.

46. Пріб К.А. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб. для дистанційного навчання] / К.А. Пріб. — К. : Університет "Україна", 2007. — 321 с.

47. Пташченко Л.О. Управління корпоративними фінансами : [навч. посібник] / Л.О. Пташченко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2008. — 296 с.

48. Рогов Г. К. Фінанси підприємства : [навч. посібник] / Г.К.Рогов,

- І.А. Воробйова, Т.В.Селікова. — Миколаїв : НУК, 2007. — 135 с.
49. Рудницька О.М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О.М. Рудницька, О. Й Вівчар, Р.Й Желізняк. — Львів : Львівська політехніка, 2007. — 208 с.
50. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч.-метод. посібник] / [О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А.П. Куліш, та ін.]. — К. : КНЕУ, 2006. — 312 с.
51. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / В.М. Гончаров, С. І.Непочатов, Г.В. Пчелинська, А.В.Путінцев. — Донецьк : ТОВ "Альматео", 2006. — 185 с.
52. Фінанси підприємств : [навч. посіб. для підгот. фахівців напряму 0501 «Економіка і підприємництво» у вищ. навч. закл. I-II рівнів акредитації] / [М.Я. Дем'яненко, Н.М.Левченко, В.П. Шевчик та ін.] — К., 2007. — 371 с.
53. Фінанси підприємства : підручник / [Л.О Лігоненко., Н. М Гуляєва., Н. А Гринюк. та ін.]. — К. : КНТЕУ, 2007. — 491 с.
54. Фінанси підприємств : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни] / [Партин Г.О., Білецька Н.П., Тимошук М.Р., Гирик О.С.]. — Л. : ЛБІ НБУ, 2005. — 112 с.
55. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / [Гончаров В.М., Непочатов С.І., Пчелинська Г.В., Путінцев А.В.]. — Донецьк : ТОВ "Альматео", 2006. — 185 с.
56. Фінанси підприємств : підручник / (Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.); під. ред. А.М.Поддєрьогіна. — [6 вид., перероб. та доп.]. — К. : КНЕУ, 2006. — 552 с.
57. Фінанси підприємств : тести, задачі, методичні рекомендації : [навч. посіб.] / (В. З. Потій, Н. Д. Баб'як., Г.Ю. Жолнерчик., Є. В. Вакуленко., Я. І. Невмержицький); під ред. В.З. Потій. — К. : КНЕУ, 2005. — 244 с.
58. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання) : [теоретично-практ. посіб.] / В. П. Шило, С. Б. Ільїна, С. С.Боровська, В. В. Барабанова. — К. : Професіонал, 2006. — 288 с.
59. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами / [Семенов А.Г., Єропутова О.О., Перекрест Т.В., Линенко А.В.]. — К. : КПУ, 2008. — 188 с.
60. Фінансова складова корпоративного управління : [навч. посіб.] / [Циба Т.Є., Саленко О.Ф., Загірняк Д.М., Сокур М.І.]. — Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2008. — 204 с.
61. Фінансова стратегія підприємства : [опорний конспект лекцій] / уклад. І.О. Бланк, Г.В. Ситник. — К.: КНТЕУ, 2007. — 77 с.
62. Фінансова звітність: консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база: практичне керівництво / Авер'янова Є., Верхогляд В., Діброва Н., Єрохін К., Пархоменко В. — Д. : Баланс-Клуб, 2005. — 221 с.
63. Циба Т.Є. Фінансова складова корпоративного управління : [навч. посіб.] / Т.Є. Циба, О.Ф. Саленко, Д.М. Загірняк. — Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2008. — 204 с.
64. Цигилик І.І. Аналіз і розробка інвестиційних проектів : [навч.

посібник] / І.І. Цигилик. — К. : Центр навч. літ-ри, 2005. — 160 с.

65. Чупіс А.В. Фінансова санація підприємств : [навч. посібник] / А.В.Чупіс, К. В.Багацька., Л. І. Катан. — Суми : Довкілля, 2006. — 326 с.

66. Шило В. П. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / В. П. Шило. — Професіонал ВД, 2006. — 288 с.

67. Юрій С.І. Соціальне страхування : [навч. посібник] / С.І. Юрій. — К. : Кондор, 2006. —462 с.