

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

Г. І. Базецька

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни

«ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА»

*(для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня
«бакалавр» спеціальності 051 – Економіка)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2017

Базецька Г. І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємства» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 051 – Економіка підприємства) / Г. І. Базецька; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 125 с.

Автор Г. І. Базецька

Рецензент канд. екон. наук, доц. Н. І. Склярчук

*Рекомендовано кафедрою економіки підприємств міського господарства,
протокол № 1 від 28. 08. 2016*

© Г. І. Базецька, 2017
© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Тема 1 Основи фінансів підприємств	6
1.1 Сутність фінансів підприємств, принципи їх організації та їх зміст.....	6
1.2 Функції фінансів підприємств і їх характеристика	9
1.3 Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування.....	11
1.4 Фінансова робота на підприємстві	12
Тема 2 Організація грошових розрахунків підприємств	15
2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств.....	15
2.2 Безготівкові й готівкові розрахунки.....	16
2.3 Проведення касових операцій	19
2.4 Види банківських рахунків і порядок їх відкриття	20
Тема 3 Грошові надходження підприємств	23
3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств	23
3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	25
3.3 Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності	28
3.4 Формування валового і чистого доходу.....	29
Тема 4 Формування і розподіл прибутку.....	30
4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства	30
4.2 Формування прибутку підприємства	32
4.3 Розподіл прибутку підприємства.....	34
4.4 Використання чистого прибутку	36
Тема 5 Оподаткування підприємств	38
5.1 Сутність податків і їх функції.....	38
5.2 Система оподаткування підприємств та її становлення в Україні	40
5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні	42
5.4 Податковий Кодекс України.....	50
Тема 6 Обігові кошти.....	51
6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура.....	51
6.2 Нормування оборотних коштів	53
6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства	56
Тема 7 Кредитування підприємств.....	57
7.1 Необхідність та сутність кредитування суб'єктів господарювання	57
7.2 Форми та види кредитів, які використовуються у господарській діяльності	60
7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел.....	63
Тема 8 Фінансове забезпечення відтворення основних засобів	75
8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства.....	75
8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів	83

8.3 Фінансування ремонту основних засобів.....	86
Тема 9 Оцінювання фінансового стану підприємств	88
9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства.....	88
9.2 Види, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства.....	90
9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства.....	93
Тема 10 Фінансове планування на підприємствах	101
10.1 Сутність і зміст фінансового планування	101
10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві	106
Тема 11 Фінансова санація підприємств.....	108
11.1 Теоретичні основи фінансової санації підприємств.....	108
11.2 Розробка плану санації.....	117
11.3 Фінансові джерела санації підприємства	120
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	123

ВСТУП

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності.

Фінанси підприємств є основою фінансової системи країни. Фінансовий стан підприємств впливає на фінансове становище країни в цілому.

Вихід України з тривалої економічної кризи безпосередньо пов'язаний з поліпшенням фінансового стану суб'єктів господарювання всіх форм власності в усіх сферах діяльності.

За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності кожного підприємства. Це потребує підготовки спеціалістів-фінансистів, що мають глибокі теоретичні і практичні знання, можуть узагальнити наявний досвід країн з розвинутою ринковою економікою, розробити план дій щодо виходу із фінансової скрути.

Підготовка фахівців, обізнаних із фінансовою діяльністю підприємств за нових умов господарювання, ускладнюється недостатністю навчальної літератури, яка б урахувала специфіку перехідного періоду української економіки, законодавче і правове поле, в якому працюють вітчизняні підприємства.

Програма курсу відповідає типовій навчальній програмі дисципліни «Фінанси підприємств», яку включено в вибіркочну частину навчальних планів підготовки бакалаврів з економіки і підприємництва.

У конспекті розкрито: сутність фінансів підприємств, зміст і організацію фінансової діяльності підприємств; формування і розподіл прибутку, оподаткування підприємств; організацію грошових розрахунків і кредитування підприємств; організацію оборотних коштів і фінансове забезпечення відтворення основних засобів; фінансове планування, аналіз фінансового стану, проведення фінансової санації підприємств.

Тема 1 Основи фінансів підприємств

- 1.1 Сутність фінансів підприємств, принципи їх організації та їх зміст
- 1.2 Функції фінансів підприємств і їх характеристика
- 1.3 Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування
- 1.4 Фінансова робота на підприємстві

1.1 Сутність фінансів підприємств, принципи їх організації та їх зміст

У фінансовій системі держави основним визначальним її ланкою є фінанси підприємств. Бо вони функціонують у тій сфері суспільного виробництва, де створюються матеріальні блага, валовий внутрішній продукт і національний дохід суспільства, а також формується основна частина фінансових ресурсів держави.

Розподіл і перерозподіл створюваних матеріальних і духовних благ у грошовій формі здійснюється за допомогою фінансів шляхом створення цільових грошових фондів у відповідних підрозділах (ланках) народного господарства.

Використання фінансів дає можливість підприємствам сфери матеріального виробництва забезпечувати фінансовими ресурсами безперервність відтворювального процесу, вирішення виробничих, економічних і соціальних завдань, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів як на рівні держави, так і на рівні господарюючих суб'єктів.

Економічну природу фінансів підприємств розкриває сукупність грошових відносин, які виникають у господарюючих суб'єктів у процесі їх створення і здійснення виробничо-фінансової діяльності. До таких видів грошових відносин відносяться:

– грошові відносини між підприємствами та їх засновниками, які виникають при формуванні статутного фонду (капіталу), - отримання коштів з державного бюджету, надходження пайових внесків та ін. Статутний капітал - основне джерело формування власних коштів підприємства - основних і оборотних;

– грошові відносини між підприємствами та іншими суб'єктами господарювання (постачальниками, покупцями, будівельними та іншими організаціями), які виникають в процесі купівлі-продажу продукції, надання послуг тощо;

– грошові відносини між підприємствами і різними ланками фінансово-кредитної системи із вкладення в ці ланки (бюджет, централізовані фонди тощо) різних видів податків і платежів та одержання з них коштів на різні цілі. Сюди ж відносяться фінансові відносини підприємств з установами банків, які виникають у процесі отримання і погашення кредитів, здійснення безготівкових розрахунків, а також відносини з органами майнового та особистого

страхування з лінії сплати до них підприємствами страхових внесків і отримання від них відповідних страхових відшкодувань;

– грошові відносини між підприємством і зайнятими на ньому працівниками з приводу формування фонду оплати праці, виплати зарплати, матеріального заохочення; виплати дивідендів по акціях, а також стягнення грошей за завдані збитки і утримання податків;

– грошові відносини всередині самих підприємств, які виникають при розподілі отримуваних доходів і накопичень, формуванні різноманітних фондів грошових коштів. Так, при розподілі одержуваної виручки частина її підприємства направляють, перш за все, на відшкодування вартості спожитих у виробництві основних і оборотних фондів, потім - на відшкодування живої праці, а із частини формують чистий дохід (прибуток), з якого утворюють відповідні резерви і фонди.

Отже, створення та функціонування підприємств, їх господарська діяльність пов'язані з грошовими відносинами, які опосередковують процес виробництва і продажу продукції, отримання доходів і накопичень та їх розподіл по відповідних каналах (фондів). У зв'язку з цим об'єктом фінансів підприємств виступають грошові відносини, пов'язані з отриманням доходів і накопичень, їх розподілом, формуванням і використанням відповідних фондів грошових коштів. Суб'єктами ж є підприємства та організації, установи (банківські та бюджетні), позабюджетні фонди та інші господарюючі суб'єкти.

Матеріальним умовою появи і функціонування фінансів виступають гроші, які лежать в основі функціонування відповідних видів грошових відносин підприємств.

Основне призначення фінансів підприємств - розподіл отримуваних доходів і накопичень, яке відбувається шляхом створення відповідних фондів грошових коштів.

Таким чином, фінанси підприємств являють собою систему грошових відносин, що виникають у процесі отримання і розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів.

Матеріальною базою фінансів підприємств є виробництво. Тобто в процесі виробництва продукції, її продажу формуються відповідні доходи підприємств, фонди грошових коштів. Фінанси підприємств і виробництво, взаємопов'язані між собою і впливають один на одного. Чим міцніше економіка підприємств, тим стійкіше їх фінансове становище. Отже, стійкість фінансового становища підприємств забезпечується зростанням виробництва і підвищенням його ефективності.

Матеріальним змістом фінансів підприємств є фонди грошових коштів, утворювані на підприємствах при розподілі їх доходів і накопичень.

Фінанси підприємств слід відрізнити від грошей, грошових коштів, фінансових ресурсів. Гроші, грошові кошти, фінансові ресурси – це специфічні, самостійні економічні категорії, які мають свій зміст. Їх можна змінювати кількісно (збільшувати, зменшувати). Фінанси ж підприємств – це грошові

відносини, які функціонують на основі грошей. Їх не можна змінювати кількісно.

Фінанси підприємств покликані забезпечити фінансовими ресурсами безперервність процесу виробництва суб'єктів господарювання, розширення їхніх виробничих фондів (основних і оборотних), надавати активний вплив на зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, зростання накопичень і підвищення ефективності виробництва.

Основними принципами, на основі яких базується організація фінансів, є:

- демократичний централізм;
- плановість;
- господарський (комерційний) розрахунок;
- самофінансування.

Демократичний централізм у галузі фінансів виявляється в централізації державою частини доходів підприємств у централізовані фонди (державний бюджет) за допомогою стягнення різних податків і платежів, які встановлені державою, а обчислюваних і сплачуються самими платниками під контролем держави, у проведенні єдиної політики оподаткування, фінансування, кредитування і розрахунків – з одного боку, в господарській самостійності ведення підприємствами виробничо-фінансової діяльності, розподілу і використання отримуваних власних доходів і накопичень, з іншого боку.

Принцип плановості в галузі фінансів виявляється в розробці на основі виробничих показників фінансових планів з визначенням у них фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для виконання планів економічного і соціального розвитку підприємств.

Господарський (комерційний) розрахунок – основний метод господарювання підприємств, заснований на порівнянні витрат з результатами діяльності і передбачає відшкодування витрат власними доходами, а також забезпечення рентабельності виробництва.

Впровадження господарського (комерційного) розрахунку на підприємствах здійснюється шляхом реалізації його принципів:

- господарсько-оперативної самостійності;
- самоокупності;
- матеріальної зацікавленості і матеріальної відповідальності;
- контролю гривнею за результатами діяльності.

Найбільш важливим серед принципів госпрозрахунку є принцип самоокупності. Він передбачає покриття витрат підприємства власними доходами і отримання накопичень, необхідних для сплати відповідних податків до бюджету, вирішення соціальних питань і питань матеріального стимулювання працівників підприємства за результатами їхньої праці. Мінімальний рівень рентабельності, що забезпечує підприємствам одержання накопичень (прибутку), необхідних для їх роботи на самоокупності, за розрахунками економістів, має становити 8–15% собівартості проданої продукції, наданих на сторону послуг. Це означає, що на кожні 100 грн. витрат підприємство має отримати 8–15 грн. прибутку.

Дуже важливим принципом організації фінансів підприємств виступає самофінансування. Воно проявляється у забезпеченні розширеного відтворення, матеріального стимулювання працівників і вирішенні соціальних питань підприємств за рахунок власних фінансових ресурсів (прибутку, амортизаційних відрахувань та ін.) При самофінансуванні не лише відшкодовуються витрати з виробництва і продажу продукції, вносяться платежі до бюджету, вирішуються питання соціального розвитку підприємства і матеріального стимулювання працівників, як при самоокупності, а й фінансуються капітальні вкладення, приріст власних оборотних активів та інші витрати з розширення виробництва за рахунок власних фінансових ресурсів. У той же час самофінансування не виключає (при нестачі власних фінансових ресурсів на фінансування розширення виробництва) залучення довгострокових кредитів банку на поворотній і платній основі. Фінансування ж з бюджету цих підприємств на розширення виробництва не здійснюється. Для роботи підприємств на умовах самофінансування, вони, за розрахунками економістів, мають забезпечувати рівень прибутковості, відповідний рентабельності в 30–35% до собівартості реалізованої продукції, послуг.

У ряді навчальних посібників економічного та фінансового профілю при розкритті сутності фінансів підприємств не наводяться взагалі принципи їх організації або вказуються інші. Називаються такі принципи організації фінансів підприємств:

- самостійність в області фінансової діяльності;
- зацікавленість у результатах фінансово-господарської діяльності;
- відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності;
- контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств;
- самофінансування.

На наш погляд, перші чотири принципи – це принципи реалізації господарського розрахунку, а не організації фінансів підприємств. Проте господарський розрахунок як принцип організації фінансів підприємств автор не виділяє. Не виділяються в складі принципів організації фінансів підприємств і демократичний централізм, а також плановість. Однак ці принципи, на наш погляд, є, і ми розкрили їх зміст у сучасних умовах господарювання підприємств.

1.2 Функції фінансів підприємств і їх характеристика

Фінанси підприємств як економічна вартісна категорія свою дію у відтворювальному процесі виявляють через дві основні функції: розподільну і контрольну.

Розподільна функція фінансів підприємств виявляється в розподілі отримуваних господарюючими суб'єктами доходів (виручки) і накопичень за відповідними напрямками. Так, одержувана виручка в першу чергу спрямовується на відшкодування вартості спожитих у процесі виробництва засобів виробництва. Частина, що залишилася – валовий дохід – розподіляється

на фонд оплати праці працівників сфери матеріального виробництва і чистий дохід (прибуток). Отриманий чистий дохід (прибуток) розподіляється, в першу чергу, на сплату відповідних податків і платежів до бюджету, а решта його частина – на освіту резервів і фондів підприємства. Найбільш наочно розподіл одержуваних підприємствами доходів і накопичень наведено на схемі (рис. 1.1).

Контрольна функція фінансів підприємств сприяє вибору найраціональнішого режиму виробництва й розподілу суспільного продукту національного доходу на підприємстві і в народному господарстві.

Контрольна функція фінансів полягає в здійсненні контролю за розподілом фондів підприємства щодо їх цільового призначення. Мета контролю – перевірка правильності витрачання фінансових ресурсів підприємства згідно з діючим законодавством і нормативними документами.

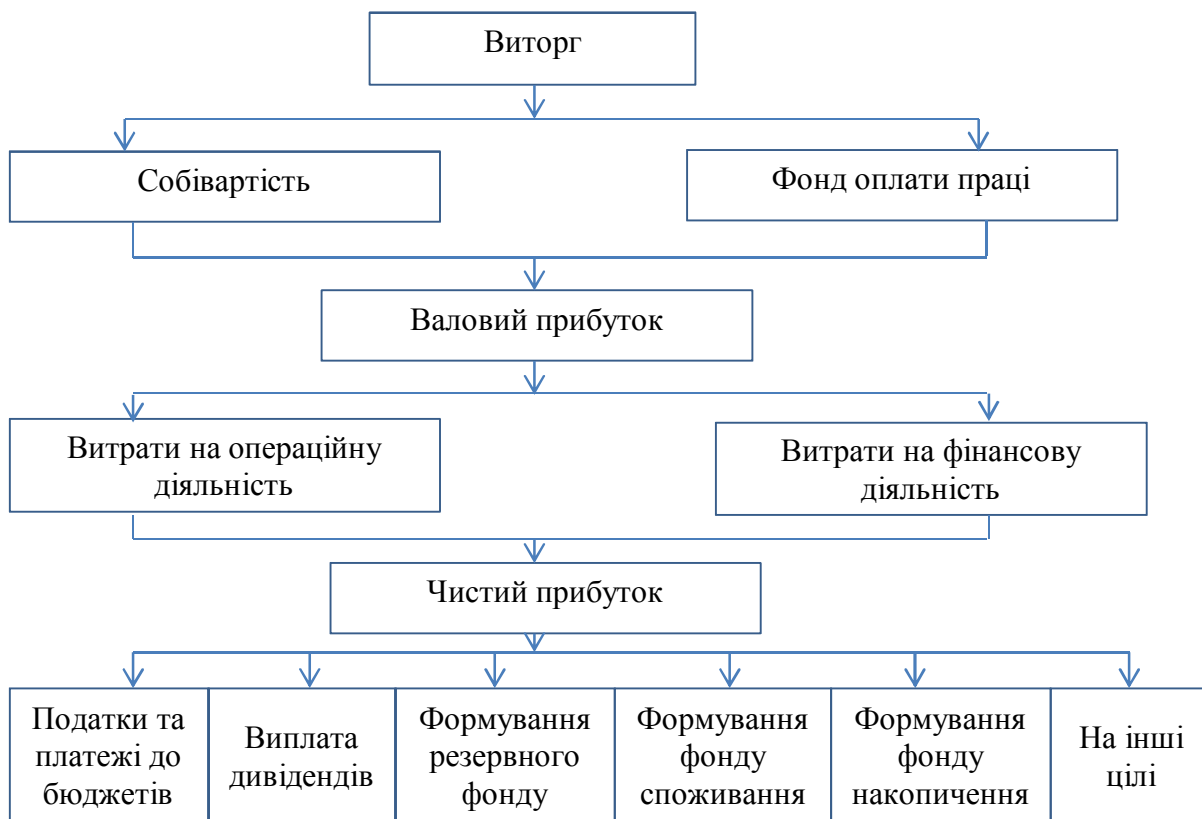


Рисунок 1.1 – Розподільна функція фінансів підприємств

Існують наступні види фінансового контролю:

- державний;
- внутрішньогосподарський;
- аудиторський;
- громадський.

Методами фінансового контролю є:

- аналіз;
- обстеження;
- нагляд;

- ревізія;
- перевірка.

Контроль на підприємстві можуть проводити як саме підприємство (керівництво), так і сторонні організації та державні установи. При цьому здійснення контролю пов'язане із застосуванням різного роду важелів і стимулів, які сприяють поліпшенню діяльності підприємства та підвищенню ефективності його праці.

Фінансовий контроль охоплює всі сфери господарської і фінансової діяльності, зокрема формування, розподіл, перерозподіл, використання фінансових ресурсів підприємства.

Контрольну функцію фінансів реалізують за наступними основними напрямками:

- за правильністю і своєчасністю перерахування до фондів грошових коштів за всіма встановленими джерелами фінансування;
- за дотриманням заданої структури фондів грошових коштів з урахуванням потреб виробничого й соціального характеру;
- контроль за цілеспрямованим і ефективним використанням фінансових ресурсів.

Для реалізації контрольної функції підприємства розробляють нормативи, які визначають розміри фондів грошових коштів і джерела їх фінансування.

Функції фінансів підприємства є взаємопов'язаними та є сферою одного й того ж процесу.

1.3 Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування

Для розуміння сутності фінансової роботи необхідно визначити склад фінансових ресурсів підприємства та джерела їх формування.

Поняття «фінансові ресурси» було введено вперше при складанні першого п'ятирічного плану розвитку СРСР, до складу якого входив баланс фінансових ресурсів.

Однозначне й обґрунтоване тлумачення ества даної категорії важливе для теорії і практичного здійснення фінансової роботи на підприємстві.

Фінансові ресурси підприємства - це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (привернуті й позикові засоби), що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат, що пов'язані з розширенням виробництва і економічним стимулюванням :

- у масштабах країни;
- на кожному підприємстві.

Структуру фінансових ресурсів визначають джерелами їх надходження.

Фінансові ресурси використовує підприємство в процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Основними формами їх існування є основні та обігові кошти підприємства.

Наявність фінансових ресурс у необхідних обсягах і ефективно їх використання багато в чому зумовлює фінансове благополуччя підприємства. Важливу роль при цьому виконує фінансове планування.

На сучасному етапі розвитку економіки доцільніше фінансовими ресурсами підприємства вважати його активи. Склад активів підприємства наступний:

1. Необоротні активи:

- нематеріальні активи;
- основні фонди;
- незавершене будівництво;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відкладені податкові активи;
- інші необоротні активи.

2. Обігові активи:

2.1 Обігові фонди:

- обігові кошти у виробничих запасах (крім готової продукції);
- обігові кошти у виробництві.

2.2 Фонди обігу:

- готова продукція;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками;
- грошові кошти та їх еквівалент.

Джерелами формування фінансових ресурсів у такому випадку є власний і залучений капітал.

1. Власний капітал:

- уставний капітал;
- амортизаційний фонд;
- прибуток.

2. Залучений капітал:

- отримані кредити;
- пайові та інші внески;
- отримані інвестиції;
- кошти, що мобілізовані на фінансовому ринку.

1.4 Фінансова робота на підприємстві

Фінансова робота – система економічних заходів з визначення необхідних для безперебійного функціонування обсягів фінансових ресурсів, що забезпечать виконання планів економічного та соціального розвитку підприємства.

Фінансова робота на підприємстві – це специфічна діяльність, спрямована на своєчасне й повне забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для самозадоволення його відтворювальних потреб, активної інвестиційної

діяльності і виконання всіх його фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковою службою, банками, іншими підприємствами і власними працівниками.

Предметом фінансової роботи на підприємстві є його фінансові відносини і фінансові потоки.

Організація фінансових відносин зводиться до побудови раціональних схем відносин підприємства з партнерами по бізнесу і зі всіма фінансовими інститутами держави.

Метою організації фінансових потоків є забезпечення їх достатності, своєчасності й синхронізації як обов'язкових передумов фінансової рівноваги підприємства і його фінансового благополуччя.

Основними напрямками фінансової роботи на підприємствах є:

- фінансове планування;
- оперативна фінансова робота;
- контрольна-аналітична робота.

Фінансова робота починається із прогнозування динаміки розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Тобто, слід спрогнозувати ситуацію на ринку, в економіці в цілому, в політичному житті країни, поведінку контрагентів, споживачів продукції і та ін. За результатами отриманих прогнозів складають план (виробничий, фінансовий, інвестиційний).

Фінансове планування припускає складання кожним підприємством фінансового плану, в якому здійснюють розрахунок потреби підприємства у фінансових ресурсах і джерелах покриття цієї потреби. Необхідність фінансового планування зумовлюється невизначеністю результатів підприємницької діяльності, обмеженістю ресурсів, постійними фінансовими ризиками, багатоваріантністю кінцевих фінансових результатів при різних сценаріях організації фінансових відносин і фінансових потоків на підприємстві.

Поточна фінансова робота полягає у виконанні запланованих результатів (показників). По-перше, необхідно мобілізувати фінансові ресурси в обсязі, якого вистачатиме на виконання виробничої програми. По-друге, необхідно оцінити вартість залучення власного та позикового капіталу та вирішити, яке з джерел формування основних та обігових коштів є найбільш ефективне у виробництві. По-третє, необхідно забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед ланцюгами фінансової системи (бюджет, фонди цільового призначення, постачальники, покупці, фінансова-кредитна система).

Оперативна фінансова робота припускає здійснення заходів, які щодня відстежують грошові потоки підприємства, їх доцільність і своєчасність. Дана ділянка фінансової роботи припускає пошук найвигідніших партнерів по бізнесу, укладення з ними договорів, здійснення всіляких операцій, обґрунтування самих прибуткових вкладень засобів підприємства.

До групи оперативної фінансової роботи входять також фінансові відносини всередині підприємства між філіями, цехами, відділами, бригадами,

робочими і слугать і фінансові відносини підприємства з вищестоящими органами з приводу внутрішньогалузевого перерозподілу фінансових ресурсів.

Оперативно-управлінська робота у сфері фінансів підприємства припускає постійний моніторинг кількісних і якісних характеристик його фінансових відносин і фінансових потоків. Основною метою оперативно-управлінської роботи є постійна позитивна дія на результативність будь-якої фінансової операції і господарської операції, яку здійснює підприємство, підтримка його ділової репутації на належному рівні.

Контрольно-аналітична робота покликана здійснити порівняння фактичних результатів роботи підприємства із запланованими результатами і проконтролювати дотримання ним діючих норм, ставок, тарифів. На даній ділянці фінансової роботи здійснюють критичну оцінку доцільності всіх напрямів витрачання підприємством фінансових ресурсів, аналіз джерел їх формування, а також роблять висновок щодо ступеня його адаптації до ринкових умов господарювання.

Аналіз і контроль за результатами діяльності підприємства дають змогу оцінити ефективність планування, правильність складання прогнозів, виявити «проблемні» місця у фінансово-господарській діяльності, скоректувати план виробництва, знайти додаткові ринки збуту, виявити резерви потужності і та ін. Результати контролю та аналізу використовує, зазвичай, керівництво підприємством для прийняття заходів щодо поліпшення фінансової та господарської роботи в наступному періоді.

Найважливішими завданнями з питань фінансової роботи підприємства є регулювання грошових потоків в цілях своєчасного фінансування витрат і зобов'язань; управління реалізацією продукції і послуг; оперативний контроль за надходженням виручки від реалізації; управління основним і обіговим капіталом; розробка заходів щодо збереження оборотних коштів, їх ефективного використання; підтримка ліквідності та платоспроможності підприємства; мобілізація й зростання грошових накопичень, підвищення рентабельності.

Управління потоками грошових коштів припускає розробку плану руху грошових коштів, облік і аналіз грошових потоків. Початковим етапом управління грошовими потоками є передбачення руху грошових ресурсів в конкретних періодах для забезпечення безперервного функціонування підприємства. Воно пов'язане з прогнозами розвитку виробничих й інших параметрів усіх видів діяльності, а також організацією фінансових взаємостосунків підприємства зі своїми партнерами і державою. Обґрунтування обсягу грошових ресурсів, їх витрачання дозволить не тільки забезпечити реальність передбачення їх руху, але й активно впливати на нього.

Фінансову роботу на підприємстві здійснюють на основі Господарського Кодексу України, спеціальних інструкцій, вказівок фінансових і банківських органів з різноманітних фінансово-кредитних питань.

Виконання всіх видів фінансової роботи покладене на фінансову службу підприємства. Фінансову роботу на підприємстві можуть виконувати також

працівники фінансового відділу або бухгалтерії. У даному випадку відповідальність за організацію фінансової роботи несе або начальник фінансового відділу, або головний бухгалтер.

Тема 2 Організація грошових розрахунків підприємств

- 2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств
- 2.2 Безготівкові й готівкові розрахунки
- 2.3 Проведення касових операцій
- 2.4 Види банківських рахунків і порядок їх відкриття

2.1 Сутність грошових розрахунків підприємств

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот.

Грошовий оборот – це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання. Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних з їх придбанням. Зростання трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою праці. Прямі і зворотні зв'язки між виробництвом і споживанням здійснюються через стадії розподілу й обміну за допомогою грошового обороту.

Особливе місце займає грошовий оборот у процесі реалізації продукції. За товарного виробництва продукт окремого виробника, призначений для споживання іншим суб'єктом господарювання, може дійти до споживача і дати право виробнику на отримання іншого продукту тільки після його оплати. Під час реалізації перевіряється відповідність між обсягом і структурою виробництва та суспільною потребою в них.

У соціалістичній економіці рух товарних і грошових потоків у економічній літературі розглядався крізь призму планової організації процесу відтворення і його складових – виробництва, розподілу, споживання.

Ринковим відносинам властивий вільний рух товарів, послуг, капіталу і ресурсів. Саме цей момент треба враховувати, розглядаючи рух товарів і пов'язаний з ним оборот грошей.

Оборот грошей супроводжує обмін товарів і послуг, коли здійснюється оплата за товар і гроші переходять від покупця до продавця. У загальній грошовій масі розрізняють активні гроші, що в кожний даний момент беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є лише потенційним платіжним засобом. Отже, маса грошей,

яка перебуває в обороті, завжди буде меншою за загальну кількість грошей на суму грошових фондів накопичення і зберігання. Останні постійно залучаються в активний грошовий оборот.

Маса грошей, яка перебуває в обороті, має дві форми: готівкову і безготівкову.

Розмежування грошового обороту на безготівковий і готівковий стає інструментом регулювання об'єкта грошового обороту – грошової маси.

Більша частина грошового обороту припадає на безготівковий оборот, який охоплює всі сфери господарських відносин підприємств і організацій, банківських і фінансових установ, населення.

Грошовий оборот на кожному підприємстві пов'язаний з такими напрямками:

- забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, комплектуючих, виплата заробітної плати);
- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- забезпечення спільної діяльності підприємств;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Таке групування пов'язане з різною економічною сутністю названих розрахунків, документообігом, видами й методами фінансового та банківського контролю.

Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, що в них відкрито рахунки суб'єктів підприємницької діяльності.

Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Одним із головних факторів нормалізації розрахунків у народному господарстві є запровадження єдиних розрахункових правил, які визначаються відповідними нормативними актами.

2.2 Безготівкові й готівкові розрахунки

Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також заінтересована держава - не тільки з погляду економного витрачання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. 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.

Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, підприємство повинно отримати в установленому порядку в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат, на господарські потреби тощо. У цьому разі гроші, що надійшли в безготівковій формі, можуть бути отримані в банку в готівковій формі.

Підприємства торгівлі, сфери обслуговування населення, реалізуючи товари, виконуючи замовлення, надаючи послуги, отримують плату за це, як правило, готівкою. Водночас їхні розрахунки з постачальниками, фінансово-кредитними установами, цільовими фондами в основному здійснюються в безготівковій формі.

Отримана готівка у вигляді виручки від реалізації продукції та інших касових надходжень може бути використана підприємствами не тільки для забезпечення господарських потреб, а й на оплату праці і виплату дивідендів (доходу). Крім того, для виплат, пов'язаних з оплатою праці й виплатою дивідендів, підприємства можуть використовувати й готівку, отриману з кас банків. Водночас підприємства повинні забезпечувати систематичну і повну сплату податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди згідно з чинним законодавством.

Підприємства також можуть проводити розрахунки з бюджетом і державними цільовими фондами готівкою. Але якщо підприємства мають податкову заборгованість, розрахунки між покупцем і постачальником продукції треба здійснювати тільки в безготівковому порядку.

Безготівкові розрахунки слід розглядати як цілісну систему, яка включає:

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

У класифікації безготівкових розрахунків слід розрізняти:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину всього грошового обороту в державі й обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність підприємств. Від організації розрахунків за товарними операціями залежать розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за нетоварними операціями пов'язані з фінансовими операціями: з кредитною системою, з бюджетами різних рівнів, зі сплатою

фінансових санкцій. Ці розрахунки здійснюються після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообігу коштів підприємства.

Відповідно до територіального розміщення підприємств (покупців - продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

За економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі суто технічних операцій, пов'язаних зі списанням і зарахуванням коштів на рахунки клієнтів у банківській установі.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;
- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами.

Правові основи організації безготівкових розрахунків у господарському обороті регламентуються законодавчими, інструктивними документами. Національний банк України виступає як методичний центр з розробки форм і засобів розрахунків у народному господарстві, правил документообігу, організації банківського контролю за проведенням розрахунків.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

2.3 Проведення касових операцій

Касові операції підприємства пов'язані як з прийняттям, так і з видачею готівки. Порядок ведення касових операцій регламентується НБУ і поширюється на всі підприємства незалежно від форм власності і виду діяльності, а також на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (крім банків і підприємств зв'язку).

Усі підприємства, які мають поточні рахунки в банку, зобов'язані саме там зберігати свої кошти. Отримувати готівку з власного рахунка, як зазначалось, підприємства можуть не тільки на заробітну плату, матеріальне заохочення, на відрядження та загальногосподарські витрати, а й на інші цілі (розрахунки за сировину, матеріали, товари тощо).

Отримання готівки з поточного рахунка здійснюється з використанням грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство тим самим дає розпорядження банку видати вповноваженій особі зазначену в чекові суму готівки. При оформленні чека не допускається виправлень, які можуть поставити під сумнів його достовірність.

Розрахунки готівкою підприємствами всіх видів діяльності та форм власності проводяться з оформленням таких документів: податкових накладних, прибуткових і видаткових касових ордерів, касового або товарного чека, квитанції, договору купівлі-продажу, актів про закупівлю товарів, виконання робіт (надання послуг) або інших документів, що засвідчують факти якоїсь діяльності, що підлягає оплаті.

Форми податкової накладної, ведення книг обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), порядок їх заповнення, а також систему обліку цих операцій визначає Державна податкова адміністрація.

Усім підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі. Цей ліміт для кожного підприємства визначається комерційними банками за місцем відкриття рахунка з урахуванням режиму і специфіки роботи підприємства, відстані його від установи банку, розміру касових оборотів, установлених строків і порядку передавання готівки в банк.

Підприємства мають право тримати в своїх касах готівку в межах лімітів. Ліміти касових залишків за необхідності протягом року можуть бути переглянуті. До встановлення ліміту каси на поточний рік діє ліміт попереднього року.

Якщо підприємство має податкову заборгованість і одночасно здійснює розрахунки готівкою (крім розрахунків із податків і обов'язкових платежів), сума тих коштів ураховується як фактичні залишки готівки в касі з наступним їх порівнянням зі встановленим лімітом каси.

На порушників цього положення накладається штраф за перевищення ліміту каси.

Колективні сільськогосподарські кооперативи, селянські спілки самостійно визначають обсяг готівки, що може постійно зберігатися в їхніх

касах. Про це вони зобов'язані повідомляти в першому кварталі кожного року установи банків, які їх обслуговують. У межах цих коштів вони здійснюють необхідні поточні витрати (крім коштів на виплату заробітної плати та дивідендів). Готівку понад попередньо визначені обсяги вони так само повинні здавати в банки.

Ліміт залишку готівки в касі не встановлюється фермерським господарствам, які займаються виключно виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також індивідуальним підприємцям.

Здачу надлишкової готівки підприємства проводять у порядку та у строки, встановлені відповідною установою банку. Ця готівка зараховується на їхні рахунки. Коли ліміту залишку готівки взагалі не встановлено, усю наявну в касі готівку наприкінці дня треба здати в банк.

Приймання готівки касами підприємств проводиться за відповідно оформленими (підписаними головним бухгалтером або особою, ним уповноваженою) прибутковими касовими ордерами. Видача готівки касами підприємств здійснюється за видатковими касовими ордерами або за належно оформленими платіжними (розрахунково-платіжними) відомостями. Усі надходження й видачі готівки в національній валюті підприємства реєструють у касовій книзі.

Приймання та облік готівки підприємствами сфери торгівлі, громадського харчування та послуг, тобто здійснення розрахунків з населенням, проводиться із застосуванням електронних контрольно-касових апаратів або товарно-касових книг. Порядок застосування ЕККА визначається Державною податковою адміністрацією. Кожне підприємство, що має касу, веде тільки одну касову книгу. Якщо підприємства мають підрозділи, які здійснюють касові операції з готівкою, незалежно від того, виділено ці підрозділи на самостійний баланс чи ні, вони повинні також вести касові книги.

Записи до касової книги проводяться касиром після одержання або видачі грошей за кожним прибутковим касовим ордером і видатковим документом. Щоденно, наприкінці робочого дня касир виводить залишок грошей у касі на наступне число і передає до бухгалтерії як звіт. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера підприємства.

2.4 Види банківських рахунків і порядок їх відкриття

Суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні та фізичні особи) для зберігання коштів і здійснення всіх видів банківських операцій відкривають рахунки в банках на власний вибір і за згодою цих банків.

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

Усі суб'єкти підприємницької діяльності та установи банків зобов'язані дотримуватись вимог чинного законодавства щодо відкриття рахунків. За

порушення належних вимог суб'єкти підприємницької діяльності та комерційні банки несуть відповідальність.

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

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

- бюджетні, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;

- кредитні, що відкриваються в будь-якій установі банку, котра має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди);

- депозитні, що відкриваються між власником рахунка та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняється.

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

- заяву на відкриття рахунка, підписану керівником та головним бухгалтером;

- копію свідоцтва (засвідчену нотаріально) про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади або іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію;

- копію статуту (положення), засвідчену нотаріально чи органом реєстрації. Установа банку, яка відкриває поточний рахунок, робить позначку про відкриття рахунка на тому примірнику статуту (положення), де стоїть позначка про взяття підприємства на облік у податковому органі, після чого цей примірник повертається власнику рахунка;

- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;

- картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та підпису розрахункових документів зі зразком відбитка печатки підприємства;

- копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України, засвідчену нотаріально або органом, що видав відповідний документ.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на:

- поточні;

- розподільчі;

- кредитні;

- депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті у разі здійснення поточних операцій.

Розподільчий рахунок призначений для попереднього зарахування коштів у іноземній валюті. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням. Гривневий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Для відкриття поточного рахунка в іноземній валюті підприємство подає в банк ті самі документи, що і для відкриття поточного рахунка в національній валюті. Якщо поточний рахунок в іноземній валюті відкривається в тому самому банку, де відкрито поточний рахунок у національній валюті, підприємство подає тільки заяву про відкриття рахунка та картки зі зразками підписів і відбитком печатки.

За реорганізації підприємства (злиття, перетворення, відокремлення) необхідно переоформити рахунок. Для цього підприємство подає в установу банку такі самі документи, що і в разі створення підприємства. Якщо змінено назву підприємства, в установу банку подається заява власника рахунка, нова копія свідоцтва про державну реєстрацію та зміни до установчих документів. У разі зміни характеру діяльності власника рахунка в банк подається новий статут (положення).

Коли підприємство ліквідується, його основний рахунок переоформлюється на ім'я ліквідаційної комісії, для чого подається рішення про ліквідацію підприємства і нотаріально засвідчена картка зі зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії та відбитком печатки підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія вживає заходів для закриття додаткових рахунків.

Кредитні рахунки в іноземній валюті відкриваються вповноваженим банком у порядку, встановленому на договірній основі, юридичним особам – резидентам та нерезидентам – банківським установам. Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи способом переказу кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Тема 3 Грошові надходження підприємств

3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств.

3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг.

3.3 Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності.

3.4 Формування валового і чистого доходу.

3.1 Характеристика і склад грошових надходжень підприємств

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів. Укладання коштів у виробництво з метою виготовлення товарів і отримання виручки від їх продажу характеризує кругообіг коштів підприємств.

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

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

Внутрішні грошові надходження згідно з чинною практикою обліку і звітності включали (рис. 3.1):

- 1) виручку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- 2) виручку від іншої реалізації;
- 3) доходи від фінансових інвестицій;
- 4) доходи від інших позареалізаційних операцій.

За командно-адміністративної економіки, коли ще не було реального фінансового ринку, уведення в класифікацію грошових надходжень доходу від позареалізаційних операцій було цілком виправданим. Тоді підприємства майже не мали доходів від цінних паперів, крім державних облігацій, котрі мали зовсім незначну питому вагу в загальних грошових надходженнях.

В основному доходи від позареалізаційних надходжень формувались за рахунок штрафів і пені, прибутку минулих років, виявленого у звітному році, списаної раніше дебіторської заборгованості, яка вважалася безнадійною, але котру, проте, було погашено у звітному періоді. Однак за ринкової економіки, коли функціонує і розвивається фінансовий ринок, а підприємства здійснюють фінансові інвестиції, стало доцільним ввести в класифікацію грошових надходжень «Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності», відокремивши їх від «Доходів від позареалізаційних операцій».

Трансформація ринкових відносин потребує створення необхідної інфраструктури. Розвивається фінансово-кредитна система, створюється і функціонує фінансовий ринок. За таких умов багато підприємств поряд з основною займається і фінансово-інвестиційною діяльністю: купівлею і продажем цінних паперів, укладанням тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізингом; валютними та іншими операціями з метою отримання додаткових доходів.

Доходи від цієї діяльності мають значну питому вагу у вхідних грошових потоках підприємств і є мірою розвитку ринкової інфраструктури, особливо фінансового ринку. Ці доходи зростатимуть. Доходи від фінансових операцій справляють прямий, безпосередній вплив на формування загального прибутку.

Виторг від реалізації товарів, робіт, послуг		Надходження від позареалізаційних операцій				
		Доходи від фінансової та інвестиційної діяльності (кредити, відсотки за депозитами, доходи від валютних та лізингових операцій, дивіденди)			Непередбачені доходи, які виникають в процесі здійснення господарської діяльності (штрафи, пені, неустойки тощо)	
Грошові надходження						
Непрямі податки (ПДВ, акциз, мито)	Грошові доходи					
	Витрати за операційною діяльністю (матеріальні, амортизація, інші)	Валовий дохід				
		Оплата праці	Чистий дохід			
	Сплата платежів та деяких видів податків (платежі до фондів соціального страхування)		Валовий прибуток			
		Собівартість	Витрати адміністративні, за фінансовою діяльністю	Сплата платежів та деяких видів податків (податок на прибуток та ін.)	Чистий прибуток	
	Сплата дивідендів				Формування резервного фонду	Формування фонду накопичення

Рисунок 3.1 – Структурна схема формування грошових надходжень підприємства та їх використання

Відповідно грошові надходження підприємств тепер включають:

- доходи від основної (операційної) діяльності – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
- доходи від іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості; одержані гранти, субсидії, інші доходи).

- доходи від фінансових операцій: від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, одержані дивіденди, одержані відсотки за облігаціями, інші доходи.

- доходи від іншої звичайної діяльності: реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів; ліквідації необоротних активів; неопераційних курсових різниць; безоплатно отриманих оборотних активів; уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.

- доходи від надзвичайних подій: відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи.

Отже, грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, удосконалення та розширення власного господарства, збільшення власного капіталу.

3.2 Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає і потребам покупців, суспільному попиту.

На практиці можуть використовуватись два методи визначення моменту реалізації продукції:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності), – метод нарахування;

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

Розмір виручки від реалізації продукції, за інших однакових умов, залежить від:

- 1) кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
- 2) рівня реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку.

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

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

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.). Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни - мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються вільними цінами, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозицій за домовленістю сторін - постачальників і споживачів.

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

Розрахунок ціни продукції можна здійснити за такими формулами:

$$Ц_1 = C + П$$

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

$$Ц_2 = C + П + ПДВ,$$

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

$$Ц_3 = C + П + АЗ + ПДВ,$$

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

Відтак повну роздрібну ціну продукції можна розрахувати за формулою:

$$Ц_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН,$$

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

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються відпускні та роздрібні ціни. Відвантаження продукції здійснюється посередникам оптом або партіями за відпускними цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають збутові націнки. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за

роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою. Продаючи товари за фіксованими цінами, торгові організації отримують торгову знижку.

За умов ринкової економіки ціни стають найважливішим фактором регулювання процесу виробництва та споживання і безпосередньо впливають на попит і пропонування.

Планову виручку від реалізації продукції визначають методом прямого рахунку, множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$V = P \cdot C,$$

де V – виручка;

P – кількість реалізованих виробів;

C – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати, виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації обраховують з формули:

$$P = Z_1 + T - Z_2$$

де P – обсяг реалізації в плановому періоді;

Z_1 – залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

T – випуск товарної продукції в плановому періоді;

Z_2 – залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на основі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, у тім числі з урахуванням попиту і пропонування.

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

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів. За ринкової економіки обсягу

продажу і виручці приділяється особлива увага. Від величини виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

Виручка від реалізації продукції – це сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію. Вона є основним джерелом грошових доходів і фінансових ресурсів підприємств. Виручка від реалізації продукції є фінансовою категорією, яка виражає грошові відносини між постачальниками і споживачами товару.

3.3 Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності

Фінансові інвестиції зумовлені потребою ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли кон'юнктура фінансового ринку уможливує отримання значно більшого рівня прибутку на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на товарних ринках.

Важливий напрямок фінансової діяльності підприємства за ринкової економіки – це раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток. Прибуткове інвестування грошових коштів здійснюється на фінансовому ринку.

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

Тимчасово вільні грошові засоби підприємства можуть вкладати на депозитні рахунки в комерційні банки під обумовлений відсоток.

Підприємство має право здавати в оренду нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку та інше) за відповідну плату або здійснювати фінансовий лізинг.

Лізинг – це форма довгострокової оренди, яка передбачає передачу права користування майном іншому суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі і на визначений угодою строк. Об'єктом лізингу є матеріальні цінності, які входять до складу основних засобів. У лізинговій угоді беруть участь три сторони: підприємство-постачальник, лізингова фірма (підприємство-орендодавець), орендатор, який отримав нерухоме майно і користується ним протягом визначеного часу.

Крім цього, підприємства можуть одержувати додаткову курсову різницю на валютні рахунки чи операції в іноземній валюті.

У процесі фінансово-господарської діяльності окремі підприємства порушують фінансові зобов'язання, умови господарських договорів, за що до них застосовуються економічні санкції.

Коли ці умови порушує контрагент, він зобов'язаний сплатити штрафи, пені, неустойки та інші види санкцій, а також відшкодувати збитки, завдані підприємству.

Як уже було сказано, у звітному році в підприємства може з'явитися прибуток минулих років тощо. Отже, за ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності і позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів і формування прибутку підприємств.

3.4 Формування валового і чистого доходу

Виручка від реалізації продукції у відтворювальному процесі матеріального виробництва відіграє важливу роль як одна з ланок нового кругообігу коштів підприємства. За рахунок грошових надходжень від реалізації продукції передовсім відшкодовується вартість матеріальних витрат на виробництво – використаної сировини, напівфабрикатів, матеріалів, електроенергії, палива та ін., а також перенесена частина вартості основних фондів (амортизаційні відрахування).

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. Валовий дохід – основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

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).

В економічній літературі країн СНД поняття чистого доходу і грошових нагромаджень іноді ототожнюються. «За умов товарно-грошових відносин вартість додаткового продукту (чистий дохід), - пише Д. Моляков, - реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну категорію - грошові нагромадження. Без огляду на те, що основою виникнення чистого доходу і грошових нагромаджень є додатковий продукт... за своєю суттю вони - самостійні категорії. Перша (чистий дохід) є категорією будь-якої форми суспільного виробництва, друга (грошові нагромадження) є категорією розподільчою. Тільки за умов товарно-грошових відносин чистий дохід реалізується в грошовій формі і виокремлюється в самостійну фінансову категорію - грошові нагромадження». На нашу думку, поняття «грошові нагромадження» є надуманою фінансовою категорією, тому що чистий дохід є грошовим виразом додаткового продукту, створеного працею людей на підприємствах. Таким чином, 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. Таким чином, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку ніяк не можна погодитись з думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна категорія являє собою чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття «прибуток» і «чистий дохід» є однозначними

Водночас за економічним змістом прибуток – це грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством.

Тема 4 Формування і розподіл прибутку

4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

4.2 Формування прибутку підприємства.

4.3 Розподіл прибутку підприємства.

4.4 Використання чистого прибутку.

4.1 Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Кінцевим результатом діяльності підприємства є прибуток. За величиною прибутку кредитори судять про можливість підприємства з повернення

позикових коштів, інвестори - про доцільність інвестицій у підприємство, постачальники - про платоспроможність підприємства.

Прибуток, як найважливіша категорія ринкових відносин, виконує наступні функції:

1) як показник, що характеризує фінансові результати господарської діяльності. Значення прибутку полягає в тому, що вона відображає кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства за певний період;

2) стимулюючу функцію, яка виявляється в процесі її розподілу і використання. Зміст цієї функції полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства;

3) як основне джерело формування доходної частини бюджетів різних рівнів. Податок на прибуток є найважливішим джерелом поповнення коштів бюджету.

Також можна виділити наступні функції прибутку.

- оцінювальна - ефект використання основних ресурсів підприємства;
- стимулююча - функція прибутку спрямована на зниження витрат виробництва запровадженням інновацій, що збільшує можливості розширення виробництва і зростання масштабів бізнесу;
- господарського розрахунку - доходи підприємства мають не тільки покривати витрати, але й резерв;
- розподільча - функція прибутку забезпечує вибір підприємницької діяльності серед альтернативних варіантів;
- індикативна (інформаційна) - функція прибутку забезпечує підприємство інформацією, з одного боку, про оцінку його діяльності, а з другого - про наповненість ринку товаром даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги виробництва.

Види прибутку:

- загальний прибуток - кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що включає в себе фінансові результати від різних видів його діяльності (продаж продукції, послуги, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних подій);
- валовий прибуток - прибуток, розрахований на реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- чистий прибуток.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток - це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства - це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

4.2 Формування прибутку підприємства

Валовий прибуток - загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між виручкою від реалізації товарної продукції і собівартістю цієї продукції. Оскільки продукція, використана у внутрігосподарському обороті, оцінюється за собівартістю, то прибуток від неї не одержують. Тому величина прибутку, визначена на основі товарної продукції, збігається з величиною прибутку, визначеною на основі валової продукції, оціненої за фактичними цінами її реалізації. З суми валового прибутку підприємство сплачує податки, відсотки за кредити, ренту, штрафи, тощо. З вирахуванням цих витрат у розпорядженні підприємства залишається чистий прибуток, який використовують для розширення виробництва (фонд нагромадження), утворення фондів матеріального стимулювання, страхових і резервних фондів та ін.

З економічного погляду, прибуток – це джерело розвитку виробництва, створюється витратами додаткової праці, а тому він є надлишком вартості над витратами виробництва. З соціального погляду прибуток розглядається як джерело зростання багатства власника підприємства, тому його сприймають як плату за ризик і виконання функцій головного організатора виробництва. Прибуток, таким чином, розглядається як надлишок загального доходу підприємства над доходом, що покриває всі витрати виробництва. Відмінність між першим і другим поняттям прибутку полягає в тому, що першому випадку його походження пояснюють на основі трудової теорії вартості, а в другому – ринкової кон'юнктури, закону попиту і пропозиції. Тому цей надлишок

вартості розглядають як плату за працю власника засобів виробництва, його дохід, який він може використати на власний розсуд. Але якби прибуток був платою за працю, то доходи виробників і власників засобів виробництва були б більш-менш однакові. Насправді вони значно різняться, і цю різницю трактують як плату за підприємницькі здібності. Якщо в економічному аспекті прибуток є такою ж складовою частиною процесу відтворення, як і витрати виробництва, то в соціальному – він є генератором капіталістичної економіки. Саме прибуток спонукає підприємця здійснювати виробництво, впроваджувати нову техніку і технологію, економити матеріальні і трудові ресурси тощо. Крім того, для отримання максимальних прибутків використовуються і неекономічні методи, зокрема штучне підвищення цін через монополізацію ринку, демпінг тощо. Щоб уникнути негативних наслідків гонитви за максимальними прибутками, необхідно сприймати їх передусім як джерело розвитку суспільного виробництва, в тому числі. матеріальні стимули цього розвитку, а не лише як засіб самозбагачення.

Отримання прибутку підприємством було пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства (рис. 4.1).

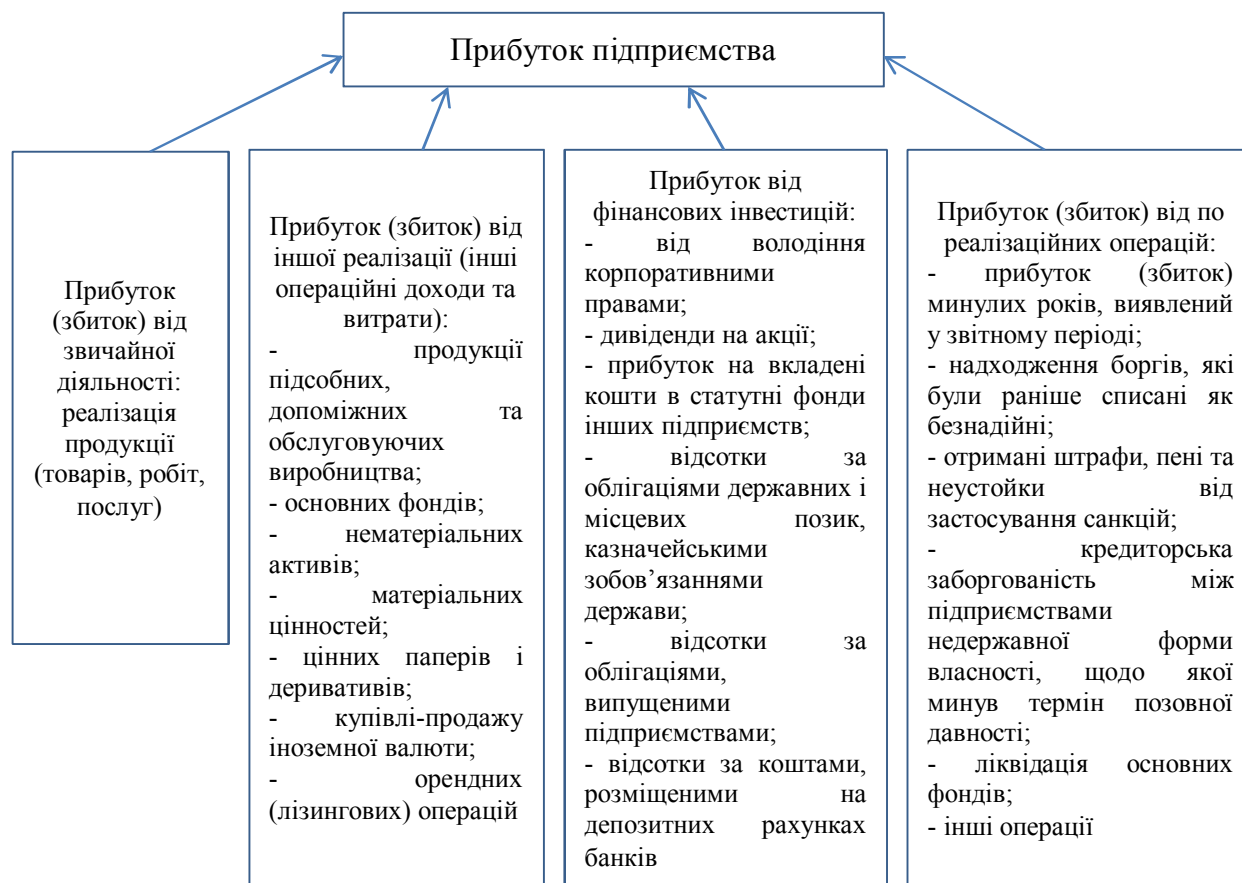


Рисунок 4.1 – Схема формування прибутку підприємства

Облік і визначення фінансових результатів – прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з

виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність.

4.3 Розподіл прибутку підприємства

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап - це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

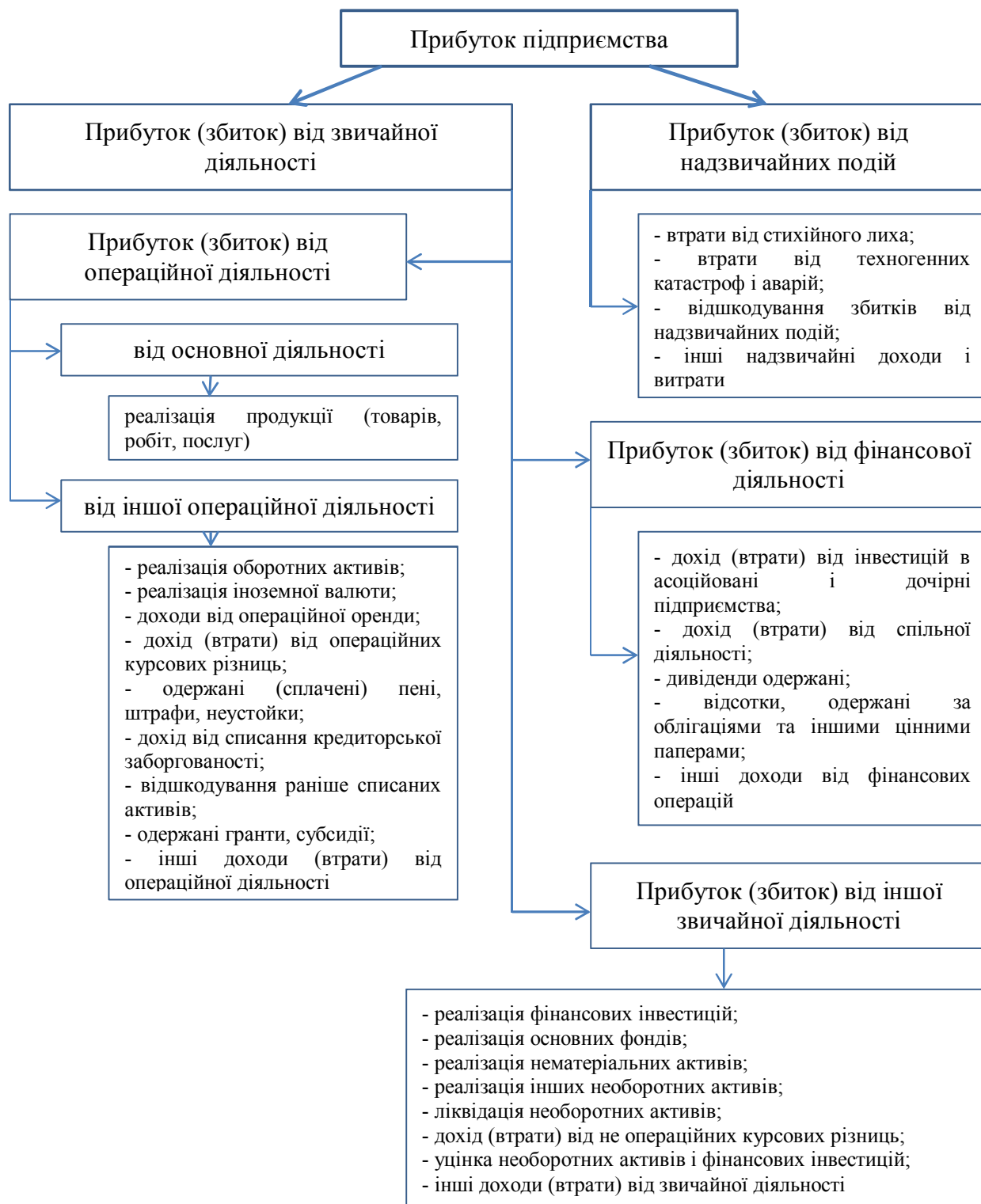


Рисунок 4.2 – Схема формування прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні

На рисунку 4.3 зображено схему розподілу прибутку підприємства до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. З неї можна зробити висновок, що на обсяг прибутку, який залишався в розпорядженні підприємств, впливали: абсолютна сума

отриманого балансового прибутку; платежі в бюджет, здійснювані за рахунок прибутку (рентні платежі, податок на прибуток).

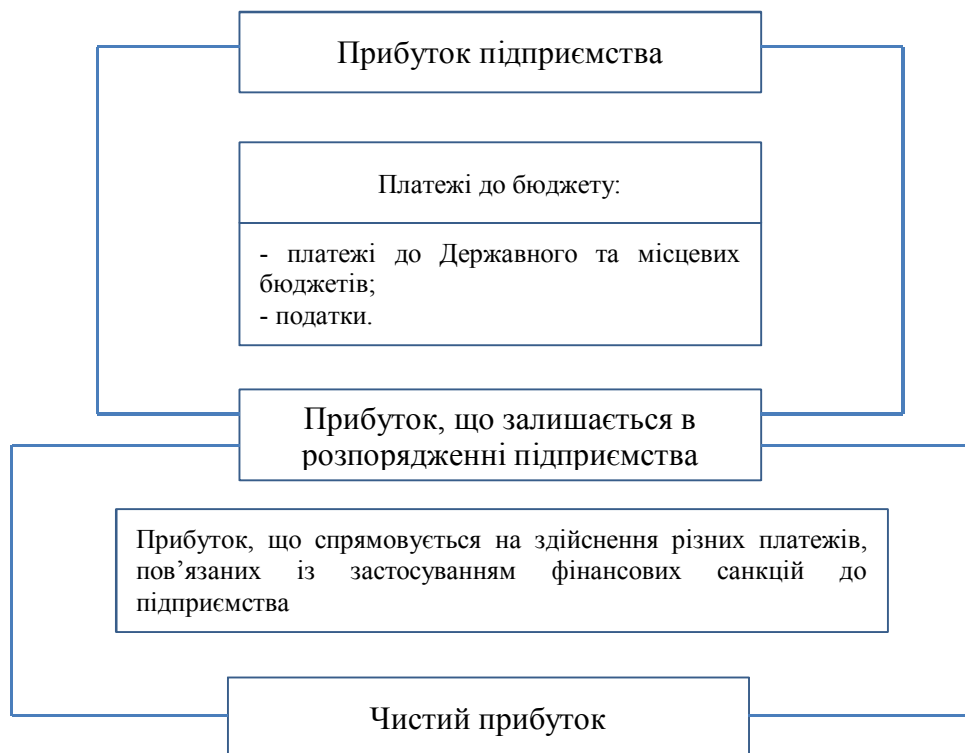


Рисунок 4.3 – Схема розподілу прибутку підприємства до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у різних сферах економіки стягувалися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосувалося комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток - це частина прибутку, що залишався в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій).

4.4 Використання чистого прибутку

Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом безпосереднього фінансування витрат.

На рисунку 4.4 зображено структурно-логічну схему використання чистого прибутку підприємства, до введення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

За рахунок чистого прибутку підприємство формувало ряд цільових фондів, кошти яких спрямовували на фінансування певних витрат, задоволення

відповідних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснювалося безпосередньо.

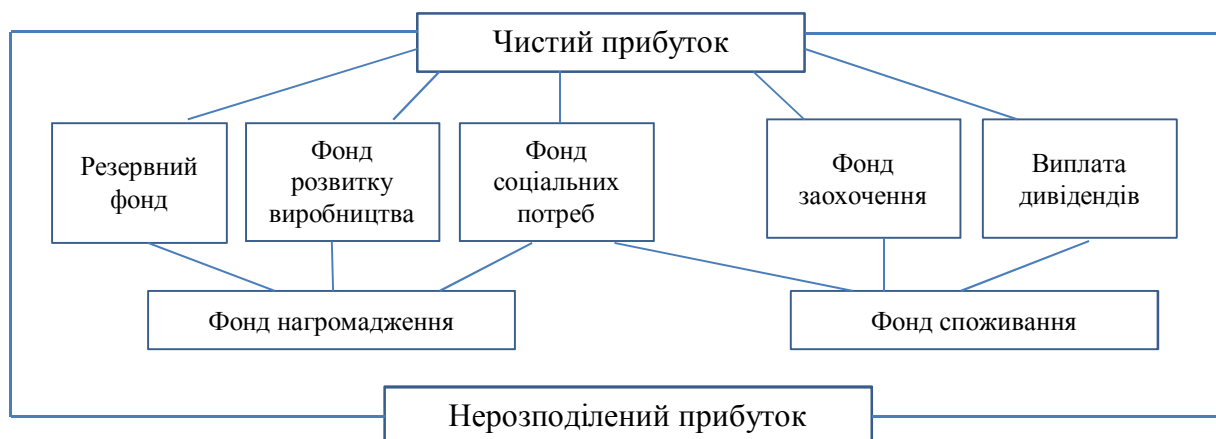


Рисунок 4.4 – Схема використання чистого прибутку до реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів

Принципове значення в розподілі чистого прибутку мало досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворювалися, а їхню величину можна було встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

З реформуванням бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в розподілі й використанні прибутку підприємств (рис. 4.5).

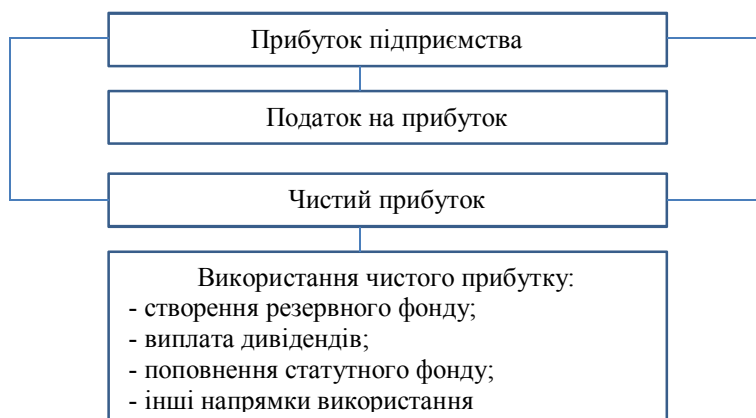


Рисунок 4.5 – Схема розподілу й використання прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку

Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання і сплата штрафів тепер враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної

діяльності, тобто в процесі формування прибутку. Отже, сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку, як це мало місце раніше.

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Передбачено облік використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

Тема 5 Оподаткування підприємств

5.1 Сутність податків і їх функції

5.2 Система оподаткування підприємств та її становлення в Україні

5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні

5.4 Податковий Кодекс України

5.1 Сутність податків і їх функції

Податки є важливою ланкою фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають одночасно з появою держави. З розвитком товарно-грошових відносин оподаткування здійснюється в основному в грошовій формі. Податки – це обов’язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

Обов’язкові платежі перераховуються до бюджету держави, а також до інших цільових державних фондів. Вони можуть здійснюватися в кількох формах: податки, плата за ресурси, цільові відрахування.

Показники фінансово-господарської діяльності, на які впливають податки:

- собівартість продукції;
- прибуток від реалізації;
- прибуток підприємства;
- обсяг реалізації;
- виторг від реалізації;
- платоспроможність підприємства;
- фінансова стійкість підприємства;
- іммобілізація оборотних коштів;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства;
- залишки нереалізованої продукції;
- чистий прибуток;
- обсяг залучених кредитів;
- використання прибутку.

Елементи оподаткування, через які здійснюється вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємства:

- об'єкт оподаткування;
- ставки податку;
- джерело сплати податку;
- строки сплати податку;
- податкові пільги;
- штрафні санкції за порушення податкового законодавства.

Суспільне призначення податків виявляється в тих функціях, які вони виконують. У спеціальній літературі автори називають різні функції податків. Найбільш поширеним є погляд, що податки виконують дві основні функції - фіскальну та регулюючу.

Фіскальна функція податків полягає в мобілізації коштів у розпорядження держави та формуванні централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави. Вона реалізується через розподіл частини валового національного продукту.

Фіскальна функція є дуже важливою для характеристики податків, їхнього суспільного призначення. Для реалізації цієї функції важливе значення має постійність і стабільність надходження коштів в розпорядження держави.

З підвищенням ролі держави зростає значення регулюючої функції податків. Ця функція реалізується через вплив податків на різні напрямки, показники діяльності суб'єктів господарювання. Використання податків у цій функції є достатньо складним процесом і залежить від правильного вирішення таких питань:

1. Установлення об'єкта оподаткування та методики його визначення. Згідно з чинним законодавством оподатковуються валовий дохід, прибуток, вартість майна, сума виплаченої заробітної плати, вартість товарної продукції, обсяг реалізації та ін.

2. Визначення джерел сплати податків. Такими джерелами можуть бути: прибуток (за стягнення податку на прибуток); собівартість (відрахування в цільові державні фонди, сплата місцевих податків і зборів); частина виручки від реалізації продукції (сплата мита, акцизного збору, податку на додану вартість).

3. Установлення розміру ставок податків і методики їх розрахунку. Розмір ставок податків є дуже складною проблемою оподаткування, що істотно впливає на здійснення фіскальної і регулюючої функцій податків. Податкові ставки можуть бути універсальними і диференційованими. Вони можуть встановлюватися в грошовому вираженні на одиницю оподаткування або у відсотках до об'єкта оподаткування. Відсоткові ставки оподаткування можуть бути: пропорційними (не залежать від розміру об'єкта оподаткування), прогресивними (зростають зі збільшенням об'єкта оподаткування), регресивними (знижуються зі збільшенням об'єкта оподаткування).

4. Установлення термінів сплати податків. Для різних податків вони різні і залежать від об'єкта оподаткування, розміру податків і джерел сплати. Для уникнення негативного впливу податків на фінансово-господарську діяльність

важливе значення має запобігання тимчасовій іммобілізації оборотного капіталу підприємства для сплати податків.

5. Надання податкових пільг. Пільги істотно впливають на здійснення регулюючої функції податків і можуть надаватися окремим платникам податків, а також визначатися для окремих об'єктів оподаткування.

6. Застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання. Штрафні санкції застосовуються за таких порушень: неподання або несвоєчасне подання необхідних документів, форм звітності до податкової адміністрації; несплата в установлений термін податків та інших обов'язкових платежів державі; приховування об'єктів від оподаткування, умисне заниження суми податку. При цьому регулююча функція податку залежатиме від розміру фінансових санкцій та джерела їх сплати.

У процесі реалізації регулюючої функції податків виявляється її вплив на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємств: собівартість продукції, прибуток від реалізації, прибуток підприємства, обсяг реалізації, виручка від реалізації, чистий прибуток, швидкість обертання оборотних коштів, платоспроможність, фінансова стійкість, іммобілізація оборотних коштів, обсяг залучення кредитів.

5.2 Система оподаткування підприємств та її становлення в Україні

Система оподаткування - це продукт діяльності держави, її важливий атрибут. Кожна держава формує свою систему оподаткування з урахуванням досвіду інших країн, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення конкретних економічних і соціальних завдань, власних національних особливостей.

Становлення системи оподаткування в Україні почалося з ухваленням 25 червня 1991 р. Закону «Про систему оподаткування». У ньому було визначено принципи побудови і призначення системи оподаткування, дано перелік податків, зборів, названо платників та об'єкти оподаткування. Таким чином було закладено основи системи оподаткування, створено передумови для її наступного розвитку.

Ураховуючи зміни в податковій політиці держави, необхідність дальшого вдосконалення оподаткування, 2 лютого 1994 р. було ухвалено другий варіант Закону «Про систему оподаткування». Третій варіант цього закону Верховна Рада України ухвалила 18 лютого 1997 р.

В останньому варіанті закону дано більш повне і чітко визначення принципів побудови системи оподаткування, а також понять системи оподаткування, платників податків і зборів, об'єкта оподаткування; обов'язків, прав і відповідальності платників податків; видів податків, зборів і порядку їх зарахування до бюджету та державних цільових фондів.

Система оподаткування - це сукупність податків і зборів, (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, установленому відповідними законами держави.

Законом «Про систему оподаткування» було визначено такі важливі принципи її побудови:

- стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності;
- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;
- обов'язковість;
- рівнозначність і пропорційність;
- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічна обґрунтованість;
- рівномірність сплати;
- компетентність;
- єдиний підхід;
- доступність.

На сучасному етапі розвитку України податкова система держави регулюється Податковим Кодексом України, який був прийнятий в 2010 році, а вступив в дію з 01 січня 2011 року. Цей Кодекс регулює відносини, пов'язані з встановленням, зміною та скасуванням податків і зборів в Україні, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів і повноваження їх посадових осіб при здійсненні податкового контролю та інших адміністративних функцій, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Чинне в Україні законодавство дозволяє підприємствам вибрати максимально прийнятну для них систему оподаткування з урахуванням схеми роботи, запропонованого виду діяльності, оборотів, інших суттєвих моментів здійснення господарської діяльності.

Підприємства на загальній системі оподаткування сплачують податок на прибуток у розмірі 18% від суми оподатковуваного прибутку. Прибуток підраховується шляхом ведення на підприємстві податкового обліку, підрахунку доходів і витрат. Основним нормативним документом для платників податку на прибуток є Податковий кодекс України. До цього моменту діяв Закон України 28.12.1994 р. № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств».

Крім того, суб'єкти господарювання, оборот яких перевищує 1 000 000 грн. за календарний рік, зобов'язані зареєструватися

платниками податку на додану вартість. Ставка податку на сьогоднішній день в Україні становить 20%.

Якщо суб'єкт господарювання юридична особа, у якого за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищила 50 осіб, а обсяг доходу склав не більше 5 млн. грн., то відповідно до норм Податкового кодексу України такий суб'єкт може вибрати 3-ю групу спрощеної системи оподаткування: або 2% від доходу зі сплатою податку на додану вартість, або ж 4% від доходу без сплати ПДВ.

Слід мати на увазі ще деякі обмеження, що не дозволяють підприємству перейти на спрощену систему оподаткування.

В Україні також існує така форма суб'єкта господарювання як фізична особа-підприємець. Він також може вибрати систему оподаткування як загальну, так і спрощену. При цьому для того, щоб фізична особа-підприємець міг здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і бути на спрощеній системі оподаткування, існує ряд обмежень.

До вступу в силу нового Податкового кодексу, перелік всіх податків і зборів, які встановлені в Україні, можна було зустріти хіба що в підручнику з податкового права. Порядок встановлення та справляння різних обов'язкових платежів регулювався різними законами. Податковий кодекс України (далі – ПКУ), будучи кодифікує нормативним актом, узагальнив всі податки і збори, що значно спростило розуміння принципів оподаткування підприємств в Україні. У пункті 2 глави XIX «Прикінцеві положення» перераховані нормативні акти, які втратили чинність у зв'язку з набранням чинності ПКУ (Закони України «Про акцизний збір», «Про плату за землю» та інші).

Як відомо, податки і збори поділяються на місцеві та загальнодержавні (ст. 8 ПКУ). Загальнодержавні податки і збори встановлюються ПКУ і є обов'язковими для сплати на всій території країни (якщо інше не передбачено ПКУ). Місцеві податки і збори встановлюються місцевими органами влади на території місцевих громад. Але їх застосування також регулюється ПКУ. Перелік місцевих податків і зборів знаходиться в ПКУ. Він є граничним, тобто місцеві органи влади не мають права вводити збори, які не вказані в Кодексі. Місцеві органи встановлюють тарифи місцевих податків і зборів, але в межах зазначених у ПКУ граничного розміру ставок. Порядок зарахування загальнодержавних і місцевих податків і зборів в казну і їх розподілу регулюється Бюджетним кодексом України.

5.3 Загальна та спрощена системи оподаткування в Україні

Ухвалений у 2010 році Податковий кодекс України (ПКУ) став кодифікованим законом, який регулює сферу відносин, що виникають у зв'язку із стягненням обов'язкових податків і зборів в країні. Незважаючи на те, що основним завданням кодексу мало стати забезпечення стабільності системи оподаткування, відразу ж після набрання чинності ПКУ, його стали активно доповнювати та змінювати, вже за перший рік, було внесено більше десяти

змін. Останнього масштабного реформування податкова сфера зазнала 28.12.2014 року і реформи тривають.

Огляд щорічних правок і доповнень дозволяє простежити динаміку змін системи оподаткування підприємств.

1. Податок на прибуток підприємств

Даний податок регулюється розділом III ПКУ.

Ставка встановлена в розмірі 18%.

Базу оподаткування (суму, з якої необхідно сплачувати податок) становить прибуток – тобто різниця між доходами та витратами, яка визначається за підсумками бухгалтерського обліку.

Підприємства на загальній системі оподаткування подають звітність з цього податку раз на рік.

Терміни оплати податку залежать від суми річної виручки:

а) менше 20 млн. грн. – оплата відбувається раз на рік за даними річної декларації (до 10 червня);

б) більше 20 млн. грн. – необхідно щомісяця оплачувати авансові платежі. Авансовий платіж становить 1/12 частину від розміру податку за попередній період. Наприклад, в 2016 році податок на прибуток підприємства був нарахований у розмірі 2400 грн. Розрахунок авансового платежу на 2017 рік: $2400/12 = 200$ грн.

2. Податок на дивіденди сплачується емітентом на загальній системі оподаткування у розмірі 5%, а емітентом – платником єдиного податку в розмірі 20%. Податок сплачується авансовими платежами.

3. Єдиний податок

Регулюється Главою 1 Розділу 14 ПКУ.

Головних змін зазнав розподіл платників по групах. На даний момент існує чотири групи:

1, 2, 3 групи – можуть застосовуватися для ФОП (фізичних осіб – підприємців);

3 група – для підприємств;

4 група – для колишніх платників сільгосподатку.

Ставка єдиного податку на 2017 рік встановлена в залежності від групи:

1 група – максимум 10% розмірів прожиткового мінімуму;

2 група – максимум 20% мінімальної заробітної плати;

3 група – неплатники ПДВ 5 % суми доходу; платники ПДВ 3 % суми доходу;

4 група – залежить від обсягу та характеристики земельної ділянки.

Для перших двох груп конкретний розмір ставки встановлюється місцевою радою щорічно. Розміри ставок можна перевірити на сайті Державної фіскальної служби.

Термін оплати. 1 і 2 групи оплачують авансові платежі щомісяця до 20 числа (або за весь рік). 3 група здійснює оплату щоквартально, протягом 10 днів з останнього дня для подачі декларації. 4 група оплачує податок щомісяця

(до 30 числа місяця, наступного за звітним) в певному процентному співвідношенні.

4. ПДВ (Податок на додану вартість)

Регулюється Розділом 5 ПКУ, до якого також внесено зміни за останній час.

Можливі ставки ПДВ:

стандартна ставка встановлена в розмірі 20%;

для певних, передбачених ПКУ, видів діяльності (наприклад, експорт товарів) ставка може бути встановлена в розмірі 0%;

для поставок певних мед. препаратів та мед. обладнання ставка становить 7%.

Зареєструватися платником ПДВ можна на добровільній основі. Але, крім того, необхідно врахувати, що ст. 181 ПКУ передбачає обов'язкову реєстрацію платником ПДВ, якщо виходячи з результатів останніх 12 місяців, загальна сума від реалізації товару, виконання робіт та надання послуг сукупно перевищила 1 млн. грн (за вирахуванням суми сплаченого ПДВ).

База податку визначається за договірною вартістю, але не може бути нижче собівартості продукції, ціни придбання товарів, залишкової вартості основних засобів.

Зміни коригування ПК та ПЗ підлягають обов'язковій реєстрації в ЄРПН.

Нарахована підприємствами, для яких ставка податку на прибуток становить 0%, заробітна плата, не повинна бути нижче ніж сума подвійної мінімальної заробітної плати.

Також варто пам'ятати, що у випадку, якщо заробітна плата понад 32000 грн., то до суми, яка перевищила цей ліміт застосовується ставка податку з доходів фізичних осіб 20%. Для заробітної плати, які не перевищують ліміт, ставка 15%.

Заробітна плата також обкладається військовим збором, ставка якого становить 1,5%.

6. Єдиний соціальний внесок

ЄСВ – своєрідна заміна існуючих раніше відрахувань до Пенсійного фонду України та соцстрах, який підлягає оплаті незалежно від наявності доходів.

Платниками виступають фізичні особи – підприємці (ФОП) і роботодавці.

Уніфікована ставка ЄСВ – 22 % від фонду оплати праці.

Узагальнюючі дані щодо спрощеної та загальної систем оподаткування в Україні, можна скласти наступну таблицю (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Сплата податків за спрощеною та загальною системами оподаткування

Податок	Умови сплати
1	2
спрощена система оподаткування	
єдиний податок	У 2017 році в Україні 4 групи платників. У четверту групу трансформований фіксований сільгосподаток

Продовження таблиці 5.1

1	2
загальнодержавні податки	
податок на прибуток	Обов'язковий бухгалтерський облік з одночасним правом податкової служби перевіряти правильність ведення бухгалтерського обліку
Податок на додану вартість (ПДВ)	Поріг обов'язкової реєстрації платником ПДВ (з 300 до 1 млн. грн). Вводиться електронна система обліку податкових накладних та ПДВ-рахунків
Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО)	Уніфікована ставка 18%
Єдиний соціальний внесок	Уніфікована ставка 22% від фонду оплати праці
акциз	Два види акцизу: 1) акциз на підакцизні товари; 2) місцевий акциз на роздрібну торгівлю підакцизним товаром
екологічний податок	
рентні платежі, а саме: – рентна плата за транспортування нафти, аміаку територією країни – рентна плата за видобуток в Україні нафти і газу – плата за користування земними надрами України – збір за користування радіочастотним ресурсом України – збір за спеціальне використання води – збір за спеціальне використання лісових ресурсів	Рентні платежі об'єднані в один податок
мито	
збір на хмелярство і виноградарство	скасований
транспортний збір	скасований
місцеві податки і збори	
податок на майно, а саме: плата за землю податок на авто податок на нерухомість збір за паркування туристичний збір торговий патент	Складається з двох видів податків: земельний податок та орендна плата Транспортний збір на авто не старше 5 років і ринкової вартістю понад 375 мінзарплат Податок може вводитися за рішенням місцевих рад Податок може вводитися за рішенням місцевих рад Податок може вводитися за рішенням місцевих рад скасований

До загальнодержавних податків і зборів належать: податок на прибуток підприємств, ПДВ, акцизний податок, податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, рентні платежі (ст. 9 ПКУ).

1. Податок на прибуток підприємств

У пункті 10 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ встановлено ставку податку на прибуток підприємств. Вона як і раніше продовжує знижуватися. З 1 січня 2017 року підприємства будуть платити податок за ставкою 18%. Згадаймо, що нормою встановлено такі ставки:

- з 01.04.2011. по 31.12.2011. – 23 %;
- з 01.01.2012. по 31.12.2012. – 21 %;
- з 01.01.2013. по 31.12.2013. – 19 %;
- з 01.01.2015 (діє і в 2017 році) – 18 %.

З назви податку випливає, що базою оподаткування є прибуток (тобто сума після вирахування витрат і доходів). Звітність з податку на прибуток підприємств подається щорічно. Що стосується форми звіту, то бухгалтерів добре запам'ятають минулі роки, коли декларація змінювалася по два рази в році. Ті, хто користувався бухгалтерськими послугами в комплексі, навряд чи помітили зміни.

Що стосується сплати податку на прибуток, то в цьому питанні законодавець розділив платників податку на дві категорії: так підприємства з виручкою понад 20 млн. грн. на рік оплачують податок на прибуток щоквартально, інші юридичні особи сплачують податок на прибуток за підсумком подання річної податкової декларації.

Нововведенням 2015 року стало впровадження обов'язкового ведення бухгалтерського обліку діяльності підприємства. Податкові органи отримали право перевіряти правильність ведення бухгалтерського обліку. Об'єкт оподаткування безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським поняттям – фінансовий результат.

2. Податок на доходи фізичних осіб.

Розмір податку в 2017 році – 18 %.

Порядок оподаткування дивідендів, що виплачуються фізичним особам-засновникам, зазнав змін – ставка податку з доходів фізичних осіб при виплаті дивідендів складе:

5%, в разі якщо емітент корпоративних прав (підприємство, що сплачує дивіденди) перебуває на загальній системі оподаткування;

9% якщо емітент перебуває на спрощеній системі оподаткування (платник єдиного податку).

При виплаті дивідендів по привілейованих акціях та корпоративними правами, які передбачають виплату фіксованого обов'язкового розміру дивідендів. Подібний дохід прирівнюється до заробітної плати і оподатковується за ставкою 18 %. Інші пасивні доходи, такі як відсотки, роялті тощо оподатковуються за ставкою 18 %. При розрахунку податку з доходу фізичних осіб-підприємців, які перебувають на загальній системі, базою

оподаткування є різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у готівковій та безготівковій формі) і документально підтвердженими витратами

3. Податок на додану вартість (ПДВ)

Згідно п. 10 підрозділу 2 «Особливості справляння ПДВ» розділу XX в період з 01.01.2011. по 31.12.2013. ставка ПДВ зберігається в розмірі 20 %. І тільки з 1 січня 2014 року вона складає 17 % (як це зазначено в ст. 193 ПКУ), однак, законодавець відтермінував зменшення ставки ПДВ – в 2017 році вона становить 20%. Реєстрація підприємства платником ПДВ відбувається, якщо вона відповідає певним критеріям. Якщо річна виручка за підсумками попередніх 12 місяців перевищує 1 млн. грн., то особа обов'язково реєструється платником ПДВ. Крім того, особа має право добровільно зареєструватися платником ПДВ. З недавнього часу законодавець повернув платникам податків право добровільної реєстрації платником ПДВ без будь-яких вимог. Однак, варто враховувати той факт, що в разі відсутності виручки з ПДВ протягом 12 міс., податкова має право анулювати свідоцтво платника ПДВ.

З 2015 року встановлюється система ПДВ-рахунків і обов'язковий електронний документообіг для податкових накладних.

4. Акцизний податок.

Держава встановлює перелік товарів, продаж яких обкладається акцизним податком (продаж алкоголю, сигарет, бензину, інших паливно-мастильних матеріалів та інше). З 2015 року вводиться акциз на роздрібну торгівлю підакцизними товарами (включаючи пиво), а також акциз на переобладнання автотранспорту.

5. Екологічний податок.

Можна зустріти інформацію про те, що даний податок новий, з'явився з вступом в силу ПКУ. Але це не зовсім так, в ньому легко упізнається добре всім відомий збір за забруднення навколишнього природного середовища. Фахівці жартують, що збір «підвищили в ранзі» до звання податку. Податок сплачують суб'єкти, які викидають шкідливі речовини в атмосферу, поміщають відходи у відведених для цього місцях чи на об'єктах, тимчасово зберігають радіоактивні відходи або отримують їх в результаті діяльності. Здавалося б, що все гранично ясно. Але знову компетентні органи розійшлися в думках у питанні про те, кого визнавати платниками податку. ДПА вважає, що платити податок зобов'язані всі суб'єкти, що викидають сміття в баки, урни, контейнери, незалежно від того, уклали вони з комунальним підприємством договір на вивезення твердих побутових відходів. На думку ДПА, факт тимчасового розміщення відходів є достатньою підставою визнати особу платником податків (лист від 26.08.2011 р. № 23116/7 / 15-2117).

Бажання ДПА визнати платниками екологічного податку житлово-комунальні організації (лист від 07.09.2011 р. № 24090/7 / 15-2117) не була підтримана Мінприроди та Мінрегіоном. На думку останніх, ЖЕКи не можуть бути платниками екологічного податку, оскільки здійснюють збирання та перевезення ТПВ, але ніяк не їх розміщення. Зі свого боку суб'єкти господарювання, щоб перестраховатися і уникнути нарахування податків і

штрафів за неподання декларацій з податку, на початку календарного року направляють до податкового органу заяву про відсутність у звітному році об'єкта обчислення екологічного податку (п. 250.9 ПКУ).

6. Рентні платежі.

З 2015 року Податковий кодекс технічно об'єднав такі види рентних платежів:

1) рентна плата за транспортування нафти, аміаку територією країни (податок, встановлений для спеціалізованих підприємств);

2) рентна плата за видобуток в Україні нафти і газу (податок, встановлений для підприємств, що спеціалізуються на видобутку нафти і газу);

3) плата за користування земними надрами України (податок сплачують підприємства, які розробляють корисні копалини, такі як мрамур, граніт, пісок та інше);

4) збір за користування радіочастотним ресурсом України (податок оплачують спеціалізовані підприємства, які надають послуги мобільного зв'язку, телемовлення);

5) збір за спеціальне використання води (податок призначений для спеціалізованих підприємств, наприклад, комунальних підприємств водопровідно-каналізаційного господарства);

6) збір за спеціальне використання лісових ресурсів (податок для спеціалізованих підприємств, наприклад, державних підприємств лісового господарства).

7. Мито.

Як і раніше, розмір мита за видачу документів і вчинення дій в інтересах зацікавлених осіб визначаються відповідно до декрету Кабміну від 21.01.1993. № 7-93 (з наступними змінами та доповненнями). Питання встановлення та справляння мита за імпортно-експортними операціями регулюються митним законодавством.

Надбавка за електрику – цільовий збір до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, яка виробляється кваліфікованими когенераючими установками (глава 3 розділу XIV ПКУ). Даний збір є елементом алгоритму (формули) при визначенні тарифів на електричну та теплову енергію.

Надбавка за газ – цільовий збір до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності (глава 4 розділу XIV ПКУ). Даний збір є елементом алгоритму при визначенні тарифу на газ.

Місцеві податки і збори

До місцевих податків в 2016 році належать:

- податок на майно;
- єдиний податок;
- збір за паркування;
- туристичний збір.

З 2015 року скасовано місцевий збір - збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Слід зазначити, що ПКУ значно змінив систему місцевих податків і зборів. Деякі були скасовані, а деякі – додані. З введенням в дію Податкового кодексу зникли давні, добре всім знайомі податок з реклами та комунальний податок.

1. Податок на майно.

З 2015 року законодавець під егідою податку на майно об'єднав такі податки: податок на нерухомість, плата за землю, податок на авто.

1.1 Податок на нерухомість

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, запроваджується в Україні вперше. Стаття 265 ПКУ повинна була вступити в силу з 1 січня 2012 року. Але в пункт 1 розділу XIX ПКУ внесли зміни, слова «1 січня 2012 року» замінено словами «1 липня 2012 року». Фактично податок вступив в силу з 2013 року. Платниками податку є громадяни та підприємства, які володіють приміщеннями. У 2017 році фізособи сплачують податок тільки в разі, якщо сукупно належить розмір загальної площі перевищує 120 кв. м. (Для будинку) і 60 кв. м. (для квартири) і 180 кв. м. (при різнотипних володінні). Ставка податку становить не більше 1,5% мінзарплати за кв. м. Передбачено доплата за квартиру понад 300 м² і будинок понад 500 м² – 25 тис. грн. Громадяни платять податок раз на рік на підставі повідомлення податкової служби, а підприємства щоквартально самостійно здійснюють авансові платежі

1.2 Плата за землю

Під егідою земельного податку фактично об'єднані два види податків: земельний податок, орендна плата. Об'єктом оподаткування цим податком є земельні ділянки, які перебувають у власності або оренді, а також земельні паї, які знаходяться у власності. Що стосується сплати податку єдиноподатниками, то в разі, якщо земельна ділянка використовується з метою підприємницької діяльності, то сплата податку не здійснюється, якщо ж не використовується, то сплата податку обов'язкове.

1.3 Податок на авто

Новий вид податку, що підлягає сплаті власниками легкового автотранспорту, ринкова вартість якого перевищує 375 мінзарплат. Ринкову вартість встановлює Мінекономіки і публікує зазначену інформацію на своєму сайті. Не підпадає під оподаткування автотранспорт віком більш 5 років.

2. Єдиний податок.

Платники єдиного податку розділені на 4 групи.

Перша група – СПД, які займаються виключно роздрібним продажем товарів. Додаткові умови: відсутність найманих працівників, розмір річного доходу – до 300 000 грн. Ставка – до 10% розмірів прожиткового мінімуму. У цій групі знаходяться особи, які займаються ринковою торгівлею.

Друга група – СПД, які здійснюють діяльність з надання побутових та інших послуг, як населенню, так і юрособам, але тільки платникам єдиного податку. Додаткові умови: до 10 осіб найманих працівників, розмір річного доходу – до 1,5 млн. грн. Ставка – до 20% мінімальної заробітної плати.

Третя група – СПД і підприємства. Додаткові умови (без обмеження за кількістю найманих працівників): розмір річного доходу – до 5 млн. грн. Ставка – 3 % від доходу (для платників ПДВ), 5 % від доходу (при включенні ПДВ до складу єдиного податку).

Четверта група – в четверту групу можуть бути віднесені виключно виробники сільськогосподарської продукції. Четверта група – це результат трансформації фіксованого сільськогосподарського податку.

5.4 Податковий Кодекс України

З 1 січня 2011 року в Україні набув чинності новий Податковий кодекс. Основною характеристикою нового Податкового кодексу є те, що він уніфікував нормативну базу правил оподаткування в Україні. Слід зазначити, що деякі норми Податкового кодексу, зокрема правила оподаткування податком на прибуток підприємств, набирають чинності з відстрочкою за часом, тобто з 01 квітня 2011 року.

Якщо говорити про головні нюанси Податкового кодексу, тут варто відзначити такі положення:

- уніфікація бухгалтерського та податкового обліків;
- оптимізація амортизації;
- зменшення кількості податків;
- зменшення ставки податків тощо.

Структура Податкового кодексу складається з таких розділів:

1. Загальні положення

У цій частині Податковий кодекс встановлює загальні норми та принципи оподаткування, розкриває поняття податкового права, встановлює перелік податків, права органів влади та ін.

2. Адміністрування податків.

Тут Податковий кодекс визначає правила податкового обліку, звітність, облік платників податків, регулює податкові перевірки, податкові консультації та інші загальні норми.

3. Податок на прибуток підприємств.

Цей розділ Податкового кодексу присвячений оподаткування підприємств в частині податку на прибуток. Набуває чинності з 01.04.2011 року.

4. Податок з доходів фізичних осіб.

У цій частині Податковий кодекс регулює правила оподаткування доходів фізосіб і СПД підприємців.

5. Податок на додану вартість.

Розділ присвячений оподаткуванню ПДВ.

6. Акцизний податок.

Податковий кодекс встановлює правила оподаткування акцизним податком торгівлі певними товарами.

7. Збір за першу реєстрацію транспортного засобу.

З 01.01.11 в Україні скасовано транспортний збір, який оплачувався автовласниками при проходженні техогляду. Відтепер збір підлягає сплаті виключно при первинній реєстрації на території України.

8. Екологічний податок.

9. Рентна плата за транспортування нафти і газу.

10. Рентна плата за видобуток нафти і газу.

11. Плата за користування надрами України.

12. Місцеві податки і збори.

Розділ Податкового кодексу присвячений регулюванню місцевих податків, їх кількість і порядок збору.

13. Плата за землю.

14. Спеціальні податкові режими.

Тут слід зазначити, що в первісному вигляді глава містила нові правила спрощеної системи оподаткування. Проте згодом цей пункт був скасований. В даний час спрощена система оподаткування підприємств функціонує в старому вигляді, згідно з Указом Президента «Про спрощену систему оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності».

15. Збір за користування радіочастотним ресурсом України.

16. Збір за спеціальне використання води.

17. Збір за спеціальне використання лісових ресурсів.

18. Особливості оподаткування діяльності за договорами про розподіл продукції.

19. Прикінцеві положення.

20. Перехідні положення.

Ця глава Податкового кодексу містить перехідні положення оподаткування, такі як, розміри ставок податків і зборів, пільги для певних товарів та інші норми.

Тема 6 Обігові кошти

6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура

6.2 Нормування оборотних коштів

6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

6.1 Оборотні кошти підприємства: поняття і структура

Для організації господарчої діяльності кожне підприємство повинно мати не тільки основні виробничі фонди, але також мати в наявності оборотні фонди.

На відміну від основних виробничих фондів, оборотні фонди беруть участь тільки в одному циклі виробництва, втрачають натуральну форму і цілком переносять свою вартість на знову створений продукт.

Обігові кошти постійно беруть участь у забезпеченні процесу виробництва і реалізації продукції, одночасно знаходяться на всіх стадіях

кругообігу коштів. Переходячи з грошової форми вартості в товарну, потім у виробничу, товарну і знову в грошову – обігові кошти забезпечують безперебійну роботу підприємства. Таким чином, сферу виробництва обслуговують оборотні виробничі фонди, а процес реалізації продукції – фонди обертання.

До виробничих фондів відносяться: сировина, основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, МШП, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів.

Фонди обертання являють собою ту частину обігових коштів, що складається з залишків готової продукції на складі підприємства, товарів відвантажених, але не оплачених покупцями, залишків коштів підприємства на розрахунковому рахунку в банку, касі, у розрахунках і дебіторській, а також вкладені в короткострокові цінні папери.

Таким чином, обігові кошти - це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обертання для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції.

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг.

Оборотні кошти – це сукупність грошових коштів підприємства необхідних для формування і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фонду обігу.

1. За місцем і роллю в процесі виробництва.

Формування і регулювання окремих елементів оборотних коштів має свої особливості. З огляду на це відокремлюють оборотні кошти у сферах виробництва та обігу, а також розділюють їх на нормовані і ненормовані.

Оборотні фонди – це частина засобів виробництва, яка бере участь у виробничому циклі і переносить свою вартість на вартість грошової продукції.

Одна частина входить до продукції і утворює її, а друга допомагає виконувати процес.

Фонди обігу – це частина засобів виробництва, яка не бере участі у виробничому процесі але авансується на створення засобів оборотних фондів.

Оборотні кошти використовують ефективніше тоді, коли більша їхня частина золота у сфері виробництва.

2. За джерелами утворення оборотні кошти є:

- 1) власні;
- 2) позичені.

3. За способами планування або формування

- 1) нормовані;
- 2) ненормовані

Таблиця 6.1 – Оборотні кошти підприємства

Оборотні кошти у сфері виробництва (оборотні фонди)	Оборотні кошти у сфері обігу (фонди обігу)
виробничі запаси незавершене виробництво напівфабрикати власного виготовлення	відвантажена продукція грошові кошти на р/р дебіторська заборгованість інші оборотні кошти
нормовані оборотні кошти залишки готової продукції	ненормовані оборотні кошти

Також можна представити нормовані та ненормовані оборотні кошти у вигляді схеми (рис. 6.1).

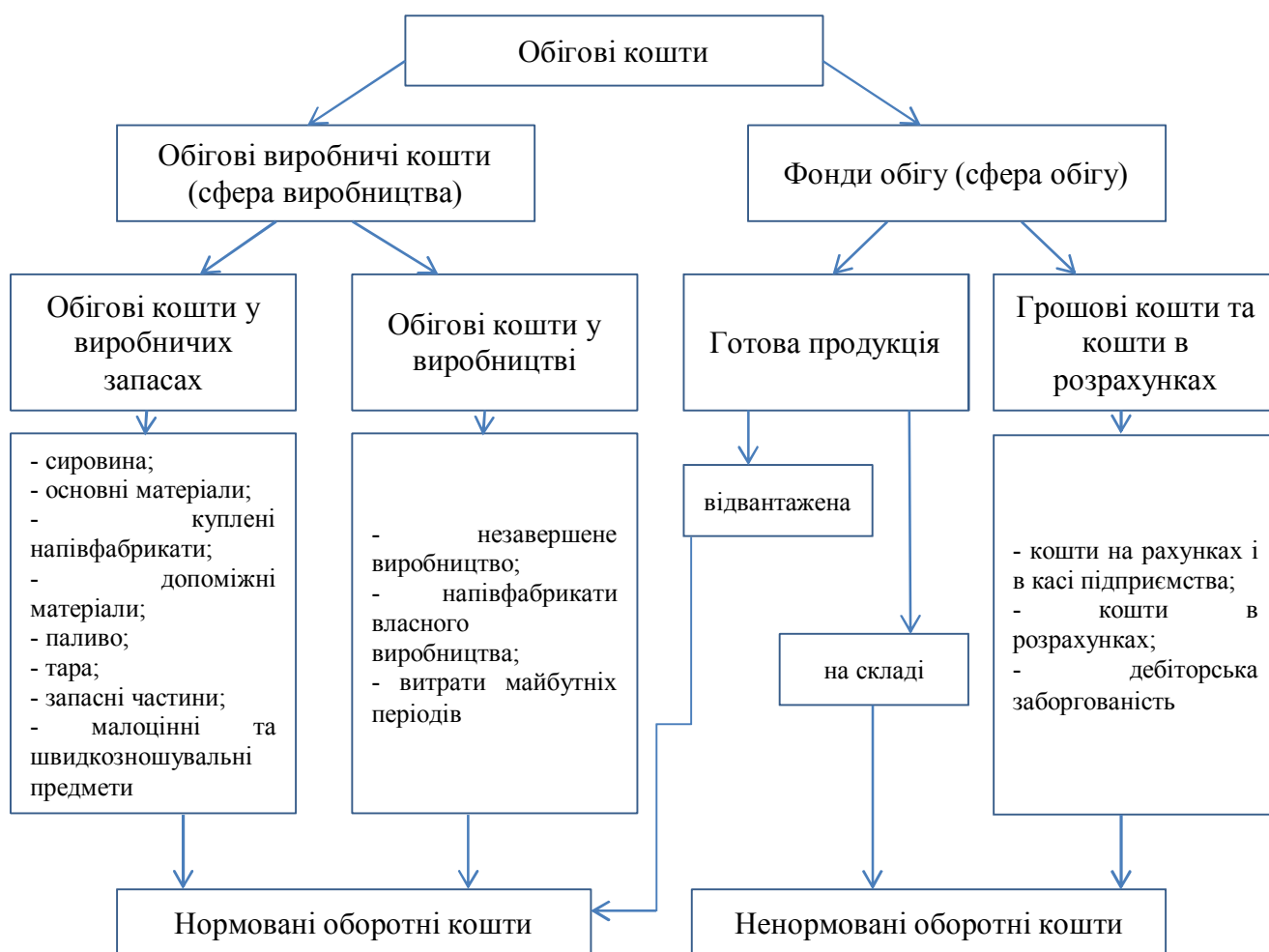


Рисунок 6.1 – Класифікація обігових коштів.

6.2 Нормування оборотних коштів

Нормування – це необхідний розмір грошових коштів, що вкладаються в мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперервного процесу виробництва.

Методи розрахунку нормативів оборотних коштів.

– аналітичний – аналіз наявних товарно-матеріальних ресурсів з наступним корегуванням фактичних запасів та вилучення з них надлишкових;

– коефіцієнтний – в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних обігових коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів;

– метод прямого рахунку – це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, залишки готової продукції). Це є найбільш ефективний метод, попередні два є допоміжні.

1. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах.

Виробничі запаси розділяють на ті, які відносяться до оборотних фондів (сировина, матеріали, паливо) і ті які відносять до основних фондів (запчастини, інструменти, інвентар).

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів визначається множенням середньодобового споживання матеріалів у вартісному виразі на норму їхнього запасу в днях.

Точність розрахунку залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів. На підприємстві існує декілька видів запасів: транспортний, підготовчий, поточний, резервний.

Транспортний, що не перевищує двох днів, оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати встановленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства.

Підготовчий – на період часу, необхідного для приймання, складування та підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів.

Поточний – обчислюють у межах половини середнього інтервалу між поставками певних видів матеріальних ресурсів (якщо між споживачем і постачальником договір один раз на місяць то кожний запас має забезпечувати 15 днів роботи.

Резервний (страховий) – за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором або за періодом, необхідним для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від виробника до споживача.

Оборотні кошти, що тяжіють основних, відрізняються за змістом і значенням від тих, які відносять до оборотних фондів і нормування їх відрізняється – основою служать норми запасу деталей на одиницю ремонтної складності. У мало- і швидкозношуваних предметах :

1) порізне визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі і тих що експлуатуються;

2) грошова оцінка складських запасів за повною заготівельною вартістю, а предметів, що використовуються 50% первісної вартості;

3) відмова від нормування у днях споживання предметів, що експлуатуються, і розрахунок норм на підставі коефіцієнтів, що

характеризують залежність від розміру запасів, від чисельності персоналу, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування.

2. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві.

Залежить від обсягу продукції, що виробляється, собівартості окремих її видів, характеристики розподілу витрат протягом виробничого циклу.

Тобто оборотні кошти змінюються прямо пропорційно динаміці масштабі випуску та с/в продукції. При цьому має бути враховано співвідношення середньої с/в незавершеного виробництва і с/в готової продукції, яке заведено називати коефіцієнтом наростання витрат.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві

$$H_{нв}^{ок} = V_g \cdot T_y \cdot K_{нв}$$

де T_y – середня тривалість виробничого циклу в дн.;

V_g – середньодобовий випуск товарної продукції;

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат (с/в в незавершеному виробництві).

2. Коефіцієнт наростання потреб потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу.

Якщо велика номенклатура виробів, то визначення коефіцієнта таким способом надто трудомістке, тому:

$$K_{нв} = C_{нц} + 0,5C_{рц}/C_v$$

де $C_{нц}$ – первісні витрати на початок виробничого циклу;

$C_{рц}$ – решта витрат на виготовлення виробу;

C_v – виробнича с/в виробу.

Норматив оборотних коштів у інших нормованих елементах.

3. *Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів* розраховується виходячи з залишків коштів на початок періоду та суми витрат протягом розрахункового періоду з відрахунком величини наступного погашення витрат за рахунок с/в продукції.

4. *Норматив оборотних коштів у залишку готової продукції* визначається як добуток вартості одноденного випуску готових виробів на норму їхнього запасу в днях. У свою чергу норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації, комплектування, пакування, виписування та здавання платіжних доручень в банк.

Сукупний норматив оборотних коштів на розрахунковий (плановий) період – це загальна сума нормативів, обчислених для окремих видів елементів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та залишків готової продукції.

Оборотні кошти становлять значну частину матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання має неабияке значення для економіки країни.

6.3 Показники і шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

Таблиця 6.4 – Ефективність використання оборотних коштів

основні показники	способи підвищення ефективності
коефіцієнт оборотності	оптимізація запасів і ресурсів незавершеного виробництва скорочення тривалості виробничого циклу поліпшення організації МТЗ прискорення реалізації товарної продукції
коефіцієнт завантаження	
тривалість одного обороту	
рентабельність	

Коефіцієнт оборотності – діленням вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт завантаження – скільки оборотних коштів припадає на кожен грошову одиницю реалізованої продукції – тобто обернений показник до коефіцієнту оборотності.

Тривалість одного обороту в день (швидкість обороту) – співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді (квартал – 90, рік – 360) і коефіцієнта оборотності за той самий час.

Рентабельність – відношення прибутку підприємства до його оборотних коштів.

Унаслідок прискорення оборотності фінансових коштів зменшується потреба в них, тобто відбувається процес вивільнення оборотних коштів з обороту. Розрізняють абсолютне (зменшення потрібної суми коштів) та відносне (реалізація більшої кількості продукції за фіксованої суми коштів завдяки поліпшення їхнього використання).

Оптимізація запасів дає змогу скоротити запаси на підприємстві, особливо з матеріаломістким виробництвом.

Зменшення тривалості виробничого циклу на 1 день дає змогу зменшити обсяг незавершеного виробництва на суму понад 2 млн. грошей.

Якщо прискорити реалізацію продукції на 1 день, то можливе вивільнення оборотних коштів становитиме 1/3 обсягу залишків готової продукції на складах.

Тема 7 Кредитування підприємств

7.1 Необхідність та сутність кредитування суб'єктів господарювання.

7.2 Форми та види кредитів, які використовуються у господарській діяльності.

7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел.

7.3.1 Банківське кредитування.

7.3.2 Комерційне кредитування.

7.3.3 Лізингове кредитування.

7.3.4 Державне кредитування.

7.3.5 Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

7.1 Необхідність та сутність кредитування суб'єктів господарювання

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

З економічного погляду кредит – це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства – споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти.

Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообігу оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів.

Таким чином, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення.

При недостатності власного капіталу та відсутності виручки від попередніх реалізацій неможливе ведення фінансово-господарської діяльності без додаткових вкладень коштів.

Процес виробництва і реалізації готової продукції також вимагає певних грошових витрат. При цьому момент відтоку грошових коштів та їх притоку не збігаються в часі з моментом здійснення продажу та витрат на виробництво.

Надходження грошових коштів може затримуватись через відстрочку реалізації, або зв'язку з існуванням дебіторської заборгованості. Таким чином суб'єкту господарювання, необхідні надходження додаткових грошових коштів для покриття нових платежів.

В економіці відомі два зовнішні джерела залучення грошових коштів: бюджетні асигнування та кредитування.

Бюджетні асигнування можливі для обмеженого кола суб'єктів господарювання, тому не розглядається як загальний спосіб засіб притоку грошових коштів. Таким чином, кредит справедливо можна вважати єдиним реальним зовнішнім джерелом грошових коштів.

У свою чергу кредитування підприємств поділяється на банківське і небанківське. До небанківського можна віднести:

- комерційне;
- лізингове;
- державне;
- кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансових інститутів.

У процесі кредитування підприємств насамперед враховується індивідуальні особливості кругообігу їхніх оборотних коштів. Взагалі особливості індивідуального обороту коштів підприємства зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать:

- галузева належність підприємства;
- характер виробничого процесу;
- сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- рівень організації виробництва;
- рівень організації збуту і постачання;
- інші фактори.

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них в рамках конкретної угоди називається кредитором, інша – позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або

виконана робота та надані послуги, що до яких укладається кредитний договір, є об'єктом кредиту.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні кошти є:

- виробничі запаси (сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент);
- незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва;
- витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів тощо);
- готова продукція і товари;
- платіжні та розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

На підприємствах виникає потреба в кредитах під виробничі запаси, якщо їх розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Причиною таких можуть бути сезонність завезення, нерівномірна або дострокова поставка матеріальних ресурсів постачальниками та ін.

За допомогою кредитів підприємство, коли йому тимчасово бракує власних коштів, може розрахуватись зі своїми постачальниками.

Отже, кредит необхідний і для підтримування кругообігу фондів діючих підприємств, що обслуговують процес реалізації продукції.

Об'єктами довгострокового та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, та інші витрати, що приводять до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчувають брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку й амортизаційних відрахувань.

Використання різноманітних форм кредитування підприємства прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності.

Визначаючи потреби в кредитах, підприємства виходять із загальної потреби у коштах і наявності таких.

Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким чином. На першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції.

На другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах. Для цього можна користуватися формулою:

$$\text{Ко.б.} = \text{ОК} - \text{ОКн} - \text{ОКпр} + \text{КЗ}$$

де Ко.б. – необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти;

ОК – потреба в оборотних коштах;

ОКн – власні оборотні кошти на початок періоду;

ОКпр – поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

КЗ – зменшення кредиторської заборгованості.

Потреба підприємства в кредитах під інвестиційні проекти визначається на основі інвестиційної програми за окремими етапами її реалізації та з урахуванням власних джерел фінансування.

Власні кошти для фінансування інвестиційних програм складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію, технічне переоснащення, нове будівництво.

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів - це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення та виплати відсотків за користування. Період залучення кредиту визначається банком. Практика свідчить, що нині в Україні у зв'язку з високою інфляцією цей строк не перевищує 3 місяців.

У банківській практиці для визначення розмірів кредиту використовується метод, коли позика видається не в повному обсязі, а за мінусом визначеної частини у відсотках до заявленої величини кредиту. Ця величина для кожного підприємства може бути різною, виходячи з його кредитоспроможності і ступеня ризику кредитування.

7.2 Форми та види кредитів, які використовуються у господарській діяльності

Кредити, які можуть отримати підприємства, класифікуються за такими ознаками:

- за кредиторами;
- за формами та видами;
- за метою використання;
- за терміном надання;
- за забезпеченням;
- за порядком надання.

Кредиторами підприємств можуть бути:

- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні Інститути (банківський, лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Форми та види кредитів зображено на рисунку 7.1.

До видів кредитів належать:

- банківський;
- комерційний;
- державний;
- лізинговий.

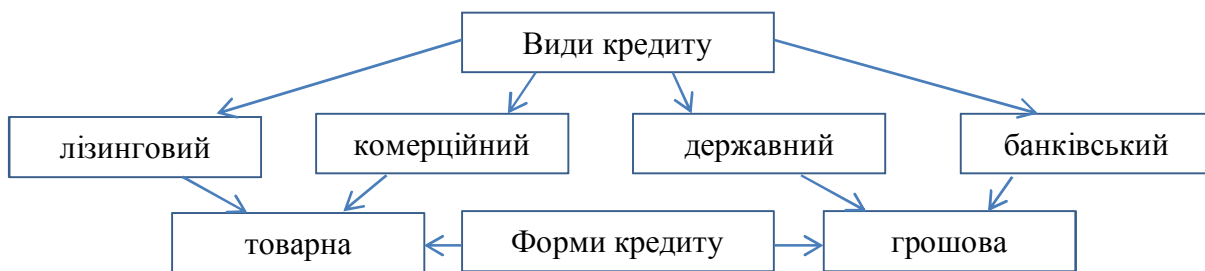


Рисунок 7.1 – Форми та види кредитів, що надаються підприємствам

Банківський кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит – це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит – це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання.

Лізинговий кредит – це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають за орендування майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний – у товарній. Банківський та державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається переважно в грошовій формі. У період становлення ринкових відносин можлива його сплата як у товарній, так і у змішаній формах (товарній і грошовій одночасно). Лізинговий кредит може погашатися в грошовій, товарній та змішаній формах.

Слід зазначити, що традиційно в країнах з розвинутою ринковою економікою факторингові та лізингові кредитні послуги підприємствам надаються переважно спеціалізованими фінансово-кредитними інститутами – факторинговими та лізинговими компаніями.

В Україні кредитні послуги у вигляді факторингу надають тільки комерційні банки. Лізингові послуги надають переважно лізингові компанії. У зв'язку з цим лізинговий кредит умовно віднесений до групи небанківських кредитів.

Залежно від мети використання розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування:

- оборотних коштів;
- основних засобів.

Підприємство має можливість отримувати кредити на придбання товарно-матеріальних запасів, обладнання, інших активів, розширення та

модернізацію виробничих потужностей, викуп окремих виробничих комплексів або цілих підприємств.

За терміном надання розрізняють короткострокові, середньострокові, довгострокові кредити.

Короткострокові кредити підприємства можуть отримувати у разі фінансових труднощів, які виникають у зв'язку з витратами виробництва та обороту. Термін короткострокового кредиту не перевищує одного року.

Середньострокові кредити (від одного до трьох років) надаються на поточні витрати, оплату обладнання та фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити (понад 3 роки) можуть надаватися для формування основних фондів. Об'єктами кредитування є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію, розширення вже діючих основних фондів, нове будівництво, приватизацію та корпоратизацію підприємств тощо.

В Україні кредити за терміном надання можна поділити на дві групи: короткострокові та довгострокові. Кредити, термін надання яких перевищує один рік, вважаються довгостроковими.

Сьогодні в Україні перевагу віддають короткостроковим кредитам.

Залежно від забезпечення кредити поділяють на 2 групи:

- забезпечені;
- бланкові.

Забезпечені кредити гарантуються певними видами активів, зокрема:

- нерухомістю;
- цінними паперами;
- товарно-матеріальними цінностями;
- дебіторською заборгованістю тощо.

Забезпечення кредитів може також здійснюватись: правами підприємств на інтелектуальну власність, землю гарантіями (банків, коштами чи майном третьої особи); іншим забезпеченням (поручительство, поліс страхової компанії).

В Україні як забезпечення кредиту використовують, головним чином, товарно-матеріальні цінності та нерухомість.

Кредити, які надаються банками підприємствам під заставу державних цінних паперів називаються ломбардними. У міру розвитку, ринку державних цінних паперів значення цього кредиту в діяльності українських підприємств зростатиме.

Бланкові кредити отримують тільки фінансове стійкі підприємства на короткий термін (1–10 днів). У вітчизняній практиці бланкові кредити практично не використовуються.

Порядок надання кредиту передбачає такі види позик:

- прями;
- консорціальні;
- позики участі.

Надання прямих позик передбачає кредитування підприємства безпосередньо одним кредитором.

Консорціальні позики надаються тоді, коли підприємству-позичальнику потрібні кошти в обсязі, який не може бути забезпечений одним кредитором. У цьому разі кілька кредиторів об'єднуються, і кожен з них надає частину загального кредиту.

У консорціальній угоді можуть брати участь не тільки кілька банків, а й кілька підприємств-позичальників, яких стосується конкретний кредитний проект.

Підприємство-позичальник, що бажає отримати кредит у великому розмірі, може самостійно визначити банк, який бере на себе зобов'язання з організації банківського консорціуму та виконання функцій головного банку у кредитній угоді. Як правило, головним банком визначають один із великих банків, який має досвід проведення великомасштабних кредитних операцій.

Для отримання консорціумного кредиту підприємство-позичальник готує і надає головному банку, як правило, таку інформацію:

- 1) клопотання на отримання кредиту, із зазначенням характеру діяльності, фінансового стану підприємства;
- 2) дані про мету та направленість кредиту, термін надання, періоди його погашення;
- 3) техніко-економічне обґрунтування проекту;
- 4) інші документи, що потрібні для прийняття рішення про кредитування.

Кредитні взаємовідносини між консорціумом та підприємством-позичальником регулюються кредитною угодою, яку підписують усі учасники.

Головний банк акумулює кошти банків-учасників і кредитує підприємство відповідно до кредитної угоди.

За настання строків погашення зобов'язань підприємство повертає кредиторам не тільки позичені кошти та відсотки за кредит, а й відшкодовує всі витрати, пов'язані з організацією та здійсненням кредитної операції у тій сумі та строках, які обумовлені в кредитному договорі.

Консорціальне кредитування в Україні не набуло розвитку. За останні роки було укладено лише кілька консорціальних угод.

Позики участі – банки передають (переуступають) частини позики іншим кредиторам. Домовленість про таку позику можна укласти навіть без відома підприємства-позичальника, а умови такої позики відрізняються від умов надання початкового кредиту.

У зв'язку із низькою кредитоспроможністю більшості українських підприємств у вітчизняній практиці позики участі не практикуються.

7.3 Кредитування підприємств за рахунок різних джерел

7.3.1 Банківське кредитування

Нині найпоширенішим видом кредиту є банківський. За такого кредитування підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Банківський кредит класифікують за такими ознаками:

1. Цільова спрямованість.

2. Термін кредиту.
3. Вид відсоткової ставки.
4. Валюта кредиту.
5. Види обслуговування.

Залежно від мети кредит може надаватися на:

- фінансування оборотного капіталу;
- фінансування основного капіталу;
- викуп приватизованого підприємства.

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутних фондів банків, для внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Не можуть отримати кредити підприємства:

- проти яких порушено справу про банкрутство (крім кредитування заходів фінансової санації»);
- під укладені ними контракти, які не передбачають захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками в поставках товарів;
- коли вони мають прострочену заборгованість за раніше наданими кредитами.

Залежно від терміну розрізняють: короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий кредити.

Залежно від відсоткової ставки підприємства можуть одержувати кредити з плаваючою і фіксованою відсотковою ставкою.

Підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредитів у іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинно мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Підприємства можуть отримати різноманітні види кредитів та послуги кредитного характеру (рис. 7.2).

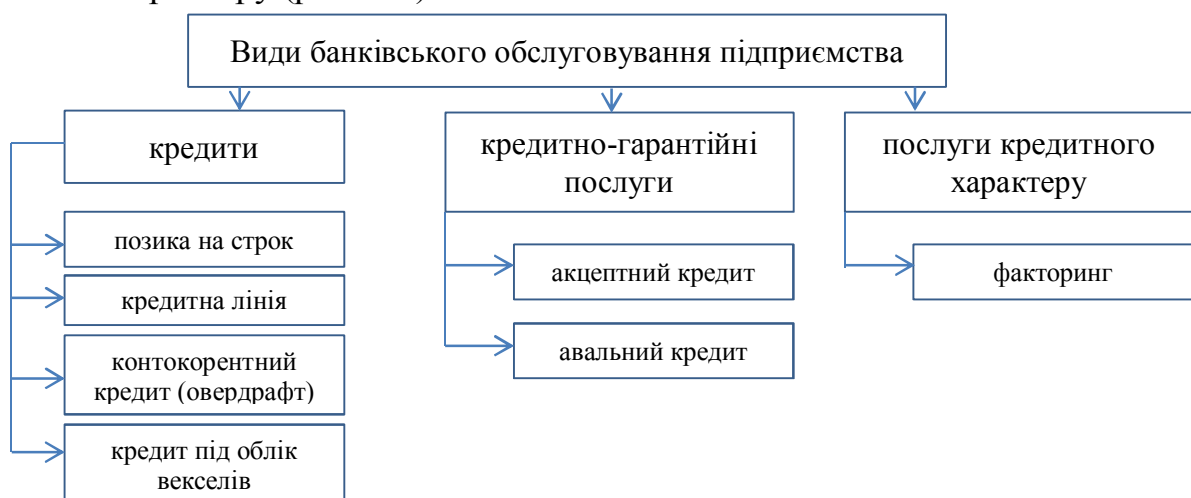


Рисунок 7.2 – Види банківського обслуговування підприємства

Строковий кредит – це кредит, який надається повністю негайно після укладення кредитної угоди. Погашається він або періодичними внесками, або одноразовим платежем у кінці терміну.

Кредитна лінія – це згода банку надати кредит протягом певного періоду часу в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити й на коротший період. Відкрита кредитна лінія дає змогу оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені у кредитній угоді, що укладається між підприємством та банком. Протягом строку дії кредитної лінії підприємство може будь-коли одержати позику без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Проте за банком зберігається право відмовити підприємству у позиці в межах затвердженого ліміту, якщо банк виявить погіршення фінансового стану позичальника. Через це кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим становищем та доброю репутацією. На прохання підприємства ліміт кредитування можна переглядати.

Розрізняють два види кредитних ліній: сезонну й постійно відновлювальну. Сезонну кредитну лінію відкривають за періодичного браку оборотних коштів, пов'язаних із сезонністю виробництва або з необхідністю створення запасів товарів на складі. Таку лінію може бути відкрито, наприклад, цукровому заводу для формування запасів цукрових буряків або овочевій базі для створення запасів овочів на зиму. Кредити овочевій базі і цукровому заводу погашаються за рахунок виручки від реалізації продукції. Погашення боргу й відсотків здійснюється одноразовим платежем. У разі відкриття сезонної кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства забезпечення.

Відновлювальну кредитну лінію може бути відкрито підприємству тоді, коли воно відчуває постійний брак оборотних коштів для відновлення процесу виробництва в заданому обсязі.

Відновлювальна кредитна лінія надається на термін, який не перевищує одного року. Особливість відновлювальної кредитної лінії полягає в тому, що підприємство, погасивши частину кредиту, може одержати нову суму, але в межах відповідного ліміту і періоду дії кредитної угоди. У зв'язку з цим підприємство повинно заставити банку основні фонди або надати якусь іншу гарантію.

Нині комерційні банки України відкривають кредитні лінії, як правило, сільськогосподарським підприємствам і підприємствам переробних галузей народного господарства.

Овердрафт – короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку.

Для підприємства у комерційному банку може відкриватись спеціальний позичковий рахунок - контокорент (італ. conto corrente – поточний рахунок) – єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображуються, з одного боку, погашення кредиту

банку та інші платежі з доручення підприємства, з іншого – кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). Контокорент – це поєднання позикового рахунка з поточним, і він може мати дебетове та кредитове сальдо.

Використання контокорентного кредиту пов'язане з більшими витратами для підприємства. Відсотки за користування позикою за контокорентним рахунком є найвищими у банківській практиці.

Контокорентний кредит може використовуватись для:

- фінансування придбання засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів;

- подолання тимчасових фінансових труднощів.

Характерні особливості контокорентного кредиту:

- встановлення ліміту кредитування;

- можливість скасування кредитної угоди будь-коли.

З іншого боку, контокорентний кредит має певні переваги для підприємства-позичальника:

- відсотки за кредит нараховуються лише за фактичні дні користування;

- кредитними коштами підприємство може скористатись будь-коли без укладення додаткової кредитної угоди.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) – це короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явнику векселів, обліковуючи (скуповуючи) їх до настання строку виконання зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Переваги такого кредиту для підприємства:

- гарантія того, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною відсотковою ставкою;

- у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселем, банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств;

- такий кредит поліпшує умови ліквідності суб'єкта господарювання.

Надання облікового кредиту здійснюється на підставі поданої підприємством заяви на дисконтування векселів. Банк ретельно перевіряє репутацію підприємства-векселедавця, а також підприємства-пред'явника векселя. Коли їх фінансовий стан є позитивним, банк дисконтує векселі. При цьому він залишає за собою право повернути ті векселі, які викликають підозру.

До кредитно-гарантійних послуг, що надаються підприємствам банками, належать:

- акцептний кредит;

- авальний кредит.

Акцептний кредит – це позика, яка передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником тратти за умови, що підприємство надає у розпорядження банку вексель до строку його оплати.

Авальний кредит – це позика, коли банк бере на себе відповідальність за зобов'язаннями підприємства у формі поручительства або гарантії. Підприємство-одержувач платежу, як і за акцептного кредиту, отримує від

банку-гаранта (аваліста) умовне платіжне зобов'язання. Якщо власник векселя вносить протест у зв'язку з несплатою векселя, банк-аваліст погашає всю суму векселя за платника.

За авальний кредит банк одержує комісійні, розмір яких залежить від виду вимог, що випливають з гарантії, а також терміну дії гарантії. Крім того, за наданий кредит стягується відсоток за діючими ставками.

Принципова різниця між авальним та акцептним кредитами полягає у характері відповідальності банку. За надання авального кредиту, без огляду на його суть як вексельного поручительства, банк несе тільки субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто вимога може бути звернена на нього тільки за невиконання її підприємством. За акцептного кредиту банк несе солідарну відповідальність і вимогу, на вибір кредитора, може бути звернено як на підприємство, так і на банк. Для підприємств, які інтенсивно використовують векселі, більш еластичною формою вексельного кредиту є позики, що видаються під заставу векселів.

Банки можуть відкривати підприємствам спеціальні позикові рахунки і відображати на них суму наданої позики, забезпечену прийнятими векселями. Позики оформляються без зазначення строку або до настання строку погашення векселів, що приймаються в заставу. Векселі приймаються (депонуються) як забезпечення не за їхньою повною вартістю, а за 60 - 90% їхнього номіналу залежно від кредитоспроможності підприємства, що заставляє векселі, і надійності самих векселів.

Погашення позики під векселі робить саме той, хто користується кредитом, після чого банк повертає йому векселі на суму погашеного боргу. Якщо від самого підприємства гроші не надходять, то на погашення позики обертаються суми, які надходять в оплату векселів.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить факторинг – система фінансування, за умовами якої підприємство-постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями комерційному банку. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнту; страхування його від кредитного ризику.

В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Згідно з конвенцією про факторингові операції 1988 року операція вважається факторинговою тоді, коли вона задовольняє принаймні дві з чотирьох умов.

1. Наявність кредитування у формі оплати позикових зобов'язань.
2. Облік дебіторської заборгованості підприємства-постачальника.
3. Інкасування дебіторської заборгованості підприємства-постачальника.
4. Страхування підприємства-постачальника від кредитного ризику.

Підприємству відкривається факторинговий рахунок, де здійснюється облік усіх операцій з факторингу. Факторингом більше користуються малі та середні підприємства, оскільки їм частіше бракує оборотних коштів.

Факторингові послуги банк не надає:

- за платіжними зобов'язаннями бюджетних організацій;
- за платіжними зобов'язаннями збиткових і неплатоспроможних підприємств;
- за платіжними зобов'язаннями господарських організацій, оголошених некредитоспроможними;
- за компенсаційними або бартерними угодами;
- за договорами, умови яких застерігають право покупця повернути товар протягом певного часу, а також за договорами, які вимагають від продавця здійснення після продажного обслуговування;
- підприємствам, що мають велику кількість дебіторів, заборгованість кожного з яких є незначною.

Практично суть факторингу зводиться до такого. Банк купує в підприємства-постачальника право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції (робіт, послуг) і перераховує постачальнику 70–90 % суми коштів за відвантажену продукцію в момент подання всіх необхідних документів. Після отримання платежу від покупця банк перераховує продавцю залишок коштів (30–10 %) за мінусом відсотків за факторинговий кредит та комісійної винагороди.

Перед укладенням факторингової угоди банк вивчає підприємство-постачальника з погляду відповідності таким вимогам.

1. Продукція має бути високої якості і користуватись попитом на ринку.
2. Постачальник повинен мати стійкі темпи зростання виробництва і дотримувати чітко встановлених умов продажу продукції.
3. Підприємство має бути фінансово стійким та мати добру репутацію.

Для здійснення факторингових операцій постачальник подає в банк такі документи:

- 1) заяву;
- 2) баланс на останню звітну дату;
- 3) копії розрахункових документів, виданих на покупця;
- 4) інші документи на вимогу банку.

Укладаючи факторингову угоду, підприємство повідомляє банку (факторинговій фірмі) такі дані:

- найменування, адресу кожного платника та умови торгівлі з ним;
- суму боргових вимог, що перепоступаються;
- суму боргу кожного платника (з урахуванням сум за рахунками-фактурами, сум недоплат);
- дані про умови платежів для кожного платника або стосовно різних видів рахунків;

– іншу інформацію, необхідну для інкасації боргових вимог, у тім числі листування з платником, інформацію про здійснені заходи щодо стягнення належних сум.

Плата за факторингове обслуговування залежить від виду факторингу, фінансового стану підприємства-позичальника, масштабів і структури його виробничої діяльності та надійності покупців. Визначаючи плату за факторинг, ураховують відсоток за кредит і середній термін обороту коштів банку в розрахунках із покупцем.

Факторингові послуги банку (факторингової компанії) мають для підприємств такі переваги:

1) більша гарантія стягнення (інкасування) дебіторської заборгованості покупця;

2) надання продавцю короткострокового кредиту;

3) зменшення кредитних ризиків продавця;

4) продавець має можливість оперативно поліпшити своє фінансове становище, оскільки оплата за продукцію (роботи, послуги) здійснюється банком (факторинговою компанією) протягом 2-3 днів з моменту укладення факторингової угоди.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

В Україні факторингове обслуговування підприємств не набуло поширення у зв'язку з низьким рівнем платіжної дисципліни в народному господарстві.

7.3.2 Комерційне кредитування

Комерційний кредит – це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, саме він породив вексельний обіг і тим самим сприяв розвитку безготівкового грошового обігу. Основна мета комерційного кредиту – прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку.

Комерційний кредит – це відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора.

Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися:

– оплатою векселя;

– передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі;

– переоформленням комерційного кредиту на банківський.

Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:

- в ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, що зв'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг;

- він надається тільки в товарній формі;

- позиковий капітал інтегровано з промисловим або торговим, що знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки. До переваг належать:

- оперативність надання коштів у товарній формі;

- технічна нескладність оформлення угоди;

- надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами;

- сприяння розвитку кредитного ринку.

Недоліками комерційного кредиту є: обмежені можливості в часі та розмірах; наявність помітного ризику для кредитора; можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі.

Нині на практиці застосовуються переважно три різновиди комерційного кредиту:

- кредит із фіксованим терміном погашення;

- кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів;

- кредитування за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості.

7.3.3 Лізингове кредитування

За економічної кризи більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне оновлення виробництва. Відтак виникає об'єктивна необхідність розвитку лізингового бізнесу, що уможливорює залучення приватних інвестицій для фінансової підтримки підприємств, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає «брати в оренду».

Будь-яка лізингова операція має фінансовий (кредитний) характер. Власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоодержувачу) фінансову послугу: він купує майно у власність і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача покриває його повну вартість та отримує певний прибуток у вигляді лізингової маржі.

В економічному розумінні лізинг – це кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. Суб'єктами кредитних відносин тут виступають: у ролі кредитора – лізингодавець, позичальника – лізингоодержувач.

З економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який надається на придбання основних фондів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоодержувачем) та кредитором (лізингодавцем) будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

Сутність лізингу проявляється у його функціях:

- фінансовій;
- виробничій;
- збутовій.

Фінансова функція полягає:

- у звільненні підприємства від одномоментної повної оплати придбаних основних фондів та наданні їх на умовах довгострокового кредиту;
- у використанні підприємством податкових та амортизаційних пільг.

Оскільки орендну плату зараховують до складу валових витрат, то відповідним чином зменшується оподатковуваний прибуток підприємства.

Застосування механізму прискореної амортизації сприяє не тільки зменшенню оподаткованого прибутку в лізингоодержувача, а й прискоренню технічного оновлення виробництва.

Виробнича функція полягає в оперативному вирішенні проблеми переоснащення виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через їх тимчасове використання на умовах лізингу. Це ефективний засіб для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки.

Збутова функція полягає в розширенні кола споживачів та освоєнні нових сегментів ринку за рахунок залучення насамперед тих підприємств, що неспроможні відразу придбати те чи інше майно.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме майно, що його можна віднести до основних фондів, яке не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень на передачу в лізинг (оренду).

До об'єктів лізингу належать:

- машини та обладнання;
- засоби обчислювальної техніки;
- транспортні засоби;
- виробничі будівлі та споруди;
- інші основні фонди.

Не можуть бути об'єктами лізингу:

- об'єкти оренди державного майна, крім окремого, індивідуально визначеного майна державних підприємств;
- земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Класичному лізингу притаманний тристоронній характер взаємовідносин: лізингодавець, лізингоодержувач, постачальник.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, у тім числі банківська (небанківська) фінансова установа, яка передає в користування об'єкти лізингу згідно з договором.

Лізингодержувач - суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором.

Постачальник лізингового майна - суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє машини, обладнання тощо і (або) передає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Лізингодавцями можуть бути:

- лізингові компанії;
- комерційні банки;
- філії, підрозділи підприємств-виробників обладнання;
- державні й місцеві органи (комітети з управління майном; відділи постачання).

Лізингодержувачі – це:

- юридичні особи, зайняті виробництвом тієї чи іншої продукції;
- фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю. До категорії продавців майна належать:

- виробники машин та обладнання;
- оптово-збутові організації;
- торгові фірми;
- власники майна та інші учасники угоди.

Крім основних учасників, у лізинговому бізнесі беруть участь посередники, тобто особи, що репрезентують економічні інтереси як продавців, так і покупців об'єктів лізингу. До таких належать:

- страхові компанії;
- брокерсько-дилерські фірми;
- сервісні центри з обслуговування машин та устаткування;
- інші посередники.

Залучення посередників у лізинговий бізнес приводить до скорочення терміну оборотності капіталу, унаслідок чого підвищується дохідність виробництва.

7.3.4 Державне кредитування

Державний кредит – це економічні відносини, які виникають між підприємством і державою внаслідок купівлі першим державних цінних паперів (підприємство стає кредитором держави), а також унаслідок одержання бюджетних і позабюджетних кредитів (підприємство стає позичальником).

Державне кредитування здійснюється наданням бюджетних позик безпосередньо міністерствам, відомствам, іншим центральним органам державної виконавчої влади для фінансування через банківські установи:

- пускових об'єктів;
- раніше розпочатих новобудов виробничого призначення;
- технічного переозброєння і реконструкції діючих підприємств незалежно від форм власності.

Фінансування інвестиційних потреб підприємств буває цільовим, прямим, поворотним, терміновим, забезпеченим заставою чи гарантією (поручительством).

Бюджетні позики надаються на таких умовах:

- обсяги бюджетних кредитів на відповідний рік доводяться до міністерств, відомств, інших центральних органів державної влади, які фінансуються Міністерством економіки, після затвердження Державної програми економічного й соціального розвитку України;

- перелік будов і об'єктів виробничого призначення, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, визначає Міністерство економіки за погодженням з Міністерством фінансів і подає його на затвердження Кабінету Міністрів України у складі Державної програми економічного й соціального розвитку України на рік, що планується;

- терміни погашення бюджетних кредитів не перевищують трьох років, а в окремих випадках – п'яти років;

- погашення бюджетних кредитів починається через рік після закінчення будівництва, реконструкції або технічного переозброєння об'єкта кредитування (якоїсь його черги, пускового комплексу) і здійснюється щоквартально;

- погашення бюджетних кредитів, які використовуються на придбання обладнання, що не входить у систему будівель, починається наступного за плановим року і здійснюється щоквартально протягом не більше двох років;

- за користування бюджетними позиками встановлюється відсоткова ставка, яка визначається Мінфіном України щорічно під час формування державного бюджету.

Організація роботи з обслуговування бюджетних кредитів, їх обліку і проведення розрахунків з позичальниками покладається на вповноважені комерційні банки України.

7.3.5 Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів

Нині комерційні банки України дуже рідко надають підприємствам довготермінові кредити. Можливість отримати такий кредит є реальнішою через кредитні лінії Світового банку і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), що надаються уповноваженими банками.

Головні критерії та обсяги фінансування підприємств по лінії ЄБРР:

- фінансуються тільки проекти підприємств з приватною формою власності, які функціонують переважно у галузях сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості та послуг;

- допроектні активи підприємств не повинні перевищувати 2,5 млн. доларів США за винятком вартості споруд та будівель;

- кількість працівників не повинна перевищувати 500 осіб;

- частка приватної власності має бути не меншою за 51 %;

- підприємство має відповідати вимогам техніки безпеки, екологічним, санітарно-гігієнічним, а також іншим нормам охорони довкілля, що встановлені законодавством України;

- власний внесок позичальника в проект не може бути меншим за 30% вартості проекту;

- коефіцієнт обслуговування боргу (відношення прибутку позичальника після сплати податків, амортизаційних відрахувань та витрат на сплату відсотків за всіма позиками до всієї заборгованості підприємства з урахуванням кредиту ЄБРР) має бути не меншим за 1,3.

За рахунок коштів ЄБРР здійснюються короткострокове та довгострокове фінансування проектів, які задовольняють вимоги ЄБРР.

Короткострокове кредитування надається для реалізації експортних контрактів та придбання імпортової продукції з метою подальшого використання в процесі виробництва.

Довгострокове кредитування надається для фінансування основних засобів (придбання нового вітчизняного та імпортного обладнання).

Типові умови кредитування такі:

- мінімальна сума кредиту – 50 тис. дол. США;

- максимальна сума кредиту – встановлюється для кожного уповноваженого банку індивідуально;

- термін короткострокового кредиту – від 6 до 12 місяців;

- максимальний термін довгострокового кредиту – 5 років;

- максимальна відстрочка погашення основної суми боргу – 2 роки (тривалість пільгового періоду);

- орієнтовна ставка відсотків за користування кредитом – 15 % річних.

У кредитному договорі встановлюються терміни сплати відсотків за кредитом ЄБРР. Протягом усього строку кредитування підприємство надсилає в банк щомісячні та щоквартальні повідомлення про хід виконання робіт згідно з бізнес-планом.

За рахунок коштів ЄБРР кредитуванню підлягають тільки фінансове скупні та забезпечені заставою проекти. При цьому вартість застави не повинна бути меншою 140 % суми загальної заборгованості за кредитом за умови підтримування позичальником коефіцієнта обслуговування боргу.

Кредитні кошти не спрямовуються: на рефінансування вже існуючих зобов'язань приватних підприємств або на фінансування придбання цінних паперів діючих підприємств і нерухомості; на реалізацію проектів, пов'язаних з ігорним бізнесом, виробництвом або постачанням зброї та ін.

Підприємство здійснює платежі згідно з умовами кредитної угоди, укладеної з банком.

Для отримання кредиту за рахунок коштів ЄБРР, підприємство-позичальник направляє в уповноважений банк такі пакети документів:

- загальні;

- установчі;

- фінансові;
- підтвердження щодо забезпечення кредиту;
- спеціальні.

Крім зазначених документів підприємство-позичальник подає в банк бізнес-план, на основі якого оцінюється ефективність запропонованого проекту.

За позитивної оцінки фінансового стану підприємства та проекту укладається кредитна угода між уповноваженим банком та позичальником.

Тема 8 Фінансове забезпечення відтворення основних засобів

8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства

8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів

8.3 Фінансування ремонту основних засобів

8.1 Склад і структура необоротних активів підприємства

Кожне підприємство має у власності певне майно, яке називатимемо «активами підприємства». Як правило, найбільшу питому вагу в структурі активів мають необоротні активи. Їх структуру можна представити в наступному вигляді (рис. 8.1).

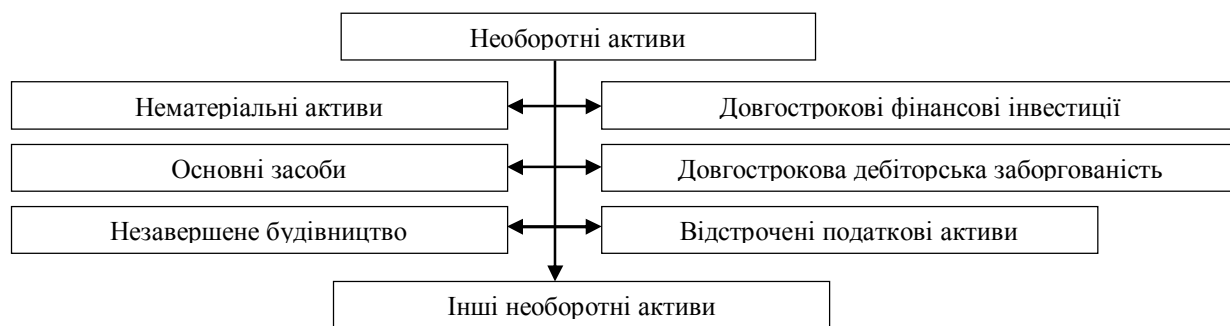


Рисунок 8.1 – Структура необоротних активів підприємства

Розглянемо кожний з названих елементів, користуючись Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, але має матеріальний носій, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.

Класифікувати нематеріальні активи можна за наступними напрямками:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);
- гудвіл;
- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

До **незавершеного будівництва** відносять вартість незавершених капітальних інвестицій у будівництво, створення, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, які призначені для заміни діючих, устаткування для монтажу), що здійснює підприємство, а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.

Основні засоби (основні фонди) – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Об'єкт основних засобів – закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремих конструктивно відокремлених предметів, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої певну роботу тільки в складі комплексу, а не функції, а комплекс самостійно.

В Податковому Кодексі України, який було введено в дію з квітня 2011 р. розглядаються наступні питання визначення та нарахування амортизації. Нижче будуть розглянуті статті цього кодексу, які стосуються амортизації.

Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Балансова вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів – сума залишкової вартості таких засобів та активів, яка визначається як різниця між первісною вартістю з урахуванням переоцінки і сумою накопиченої амортизації.

Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл.

Стаття 144. Об'єкти амортизації

144.1 Амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській

діяльності;

- витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів;

- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року;

- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;

- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту відповідно до положень підпункту 137.2.1 пункту 137.2 статті 137 цього Кодексу;

- сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до статті 146 цього Кодексу;

- вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів.

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

- утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;

- ліквідацію основних засобів;

- придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тисяч гривень театральними підприємствами – платниками податку;

- витрати на виробництво національного фільму та придбання майнових прав інтелектуальної власності на національний фільм.

144.3 Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування:

- витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів;

- витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування;

- витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів;

- вартість гудвілу;

- витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів.

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

Стаття 145. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів. Методи нарахування амортизації.

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

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

145.1.1 Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням методів, визначених у підпункті 145.1.5 пункту 145.1 статті 145 цього Кодексу, протягом таких строків:

Групи	Строк дії права користування
група 1 - права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);	відповідно до правовстановлюючого документа
група 2 - права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);	відповідно до правовстановлюючого документа
група 3 - права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання визнаються роєлті;	відповідно до правовстановлюючого документа
група 4 - права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років
група 5 - авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 років
група 6 - інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

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

145.1.2 Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше ніж визначено в пункті 145.1 і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації).

145.1.3 При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід урахувувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;

– правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

145.1.4 Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено в пункті 145.1 цієї статті.

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

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

145.1.5 Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

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

2) зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

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

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

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

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

145.1.6 Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15, визначених у пункті 145.1 цієї статті, нараховується за методами, що наведені в підпунктах 1 і 5 підпункту 145.1.5 цієї статті. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості.

145.1.7 На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

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

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

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

Слід також зазначити, що основні засоби можуть бути власними, а можуть бути орендованими, або отриманими за договором лізингу. Взагалі оренда та лізинг нічим не розрізняються – обидві форми залучення об'єктів основних засобів припускають укладення договору на передачу об'єкта від орендодавця (лізингодавця) орендарю (лізингоотримувачу) на принципах платності за використання майна. Раніше розрізняли оперативну та фінансову оренду. Різниця між цими видами оренди полягала в тому, що при оперативній оренді майно по закінченню терміна дії договору оренди поверталось орендодавцю, а при фінансовій – переходило до власності орендаря. На сучасному етапі відповідно до законодавства лізинг (фінансова оренда) - визначають як «особливий вид орендних відносин», при якому одна сторона (лізингодавець) за дорученням іншої сторони (лізингоотримувача) придбаває від третьої сторони (продавця) у власність обумовлене договором лізингу майно (об'єкт лізингу) і надає його лізингоотримувачу за платню на певних таким договором умовах у володіння і користування на термін, що перевищує дванадцять місяців.

Також лізинг має відповідати наступним вимогам:

– після закінчення терміну договору лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача;

– термін договору лізингу перевищує 80 відсотків терміну служби об'єкту лізингу або залишкова вартість об'єкту лізингу після закінчення договору лізингу складає менше 20 відсотків його первинної вартості;

– після закінчення терміну договору лізингу лізингоотримувач володіє правом викупу об'єкта лізингу за ціною нижче за ринкову вартість об'єкта лізингу на дату реалізації цього права;

– загальна сума лізингових платежів за період договору лізингу перевищує 90 відсотків вартості об'єкту лізингу.

Лізинг здійснюють за трибічним (продавець – лізингодавець – лізингоотримувач) або двостороннім (лізингодавець – лізингоотримувач) договором лізингу.

При укладенні двостороннього договору лізингу між лізингодавцем і продавцем додатково укладають договір про купівлю-продаж об'єкта лізингу.

Тобто основна відмінність оренди від лізингу – це передача майна, яке орендують, у власність лізингоотримувача після закінчення терміну лізингу. Однак раніше цим визначенням характеризували фінансову оренду.

Також розрізняти оренду та лізинг можна наступним чином. За визначенням оренда – це майнове наймання, договір, за яким орендодавець передає орендарю в термінове володіння і користування майно, що необхідне для самостійного ведення господарської діяльності за відповідну платню.

За договором лізингу лізингодавець зобов'язує придбати у власність вказане лізингоотримувачем майно у певного їм продавця і надати лізингоотримувачу це майно за платню в тимчасове володіння і користування.

На практиці і в тому і в іншому випадку договір може містити й інші додаткові умови за домовленістю сторін.

Лізингові (орендні) операції здійснюють у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди землі та оренди жилих приміщень.

Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна (що підпадає під визначення основного фонду згідно зі статтею 8 цього Закону), яке придбане або виготовлене орендодавцем на умовах інших, ніж передбачає фінансовий лізинг (оренда).

Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає відповідно до договору фінансового лізингу (оренди) передання орендарю майна, (що підпадає під визначення основного фонду згідно зі статтею 8 цього Закону), яке придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, що пов'язані з правом користування та володіння об'єктом лізингу. Лізинг (оренда) вважають фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов: об'єкт лізингу передають на строк, протягом якого амортизація складе не менше 75 відсотків його первісної вартості за нормами амортизації, що визначені згаданою вище статтею 8 цього Закон. В свою чергу, орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, яка визначена у такому лізинговому договорі; сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингу.

Зворотний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовий

організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

Оренда землі – господарська операція, яка передбачає надання орендодавцем землі у користування іншій юридичній або фізичній особі на визначений строк, за цільовим призначенням та за орендну плату. Порядок здійснення оренди землі встановлює відповідне законодавство.

Оренда жилих приміщень – господарська операція, яка передбачає надання жилого будинку або квартири її власником у користування іншій фізичній чи юридичній особі на визначений строк, для цільового використання та за орендну плату.

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Відстрочені податкові активи – це сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

До **інших необоротних активів** відносять суми необоротних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей «Необоротних активів».

8.2 Сутність і склад фінансового забезпечення відтворення основних засобів

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

Для визначення розміру капітальних вкладень на підприємстві складається бюджет капітальних витрат, тобто обрахунок запланованих витрат на капітальні вкладення. Бюджет капітальних витрат включає такі дані:

- первісну вартість усіх основних засобів на початок планового періоду;
- наявність невикористаних амортизаційних відрахувань на початок планового періоду;
- суму амортизаційних відрахувань, яку буде нараховано протягом планового періоду;
- орієнтовний підрахунок вартості устаткування, яке підлягає заміні або продажу протягом планового періоду;
- орієнтовну суму амортизаційних відрахувань на придбані основні засоби протягом планового періоду;
- вартість основних засобів та суму амортизаційних відрахувань, яка буде в підприємства на кінець планового періоду.

Вихідними передумовами розробки бюджету капітальних вкладень є:

- а) календарний план реалізації інвестиційного проекту;
- б) бюджетні заявки на виконання окремих видів робіт і придбання матеріалів, механізмів, устаткування, розроблених виконавцями окремих функціональних блоків проекту;
- в) загальна стратегія фінансування інвестиційного проекту;
- г) попередній графік потоку інвестиційних витрат, складений на етапі розробки бізнес-плану проекту;
- д) фінансовий стан інвесторів проекту.

Бюджет капітальних вкладень включає два розділи: I розділ – «Капітальні витрати», II розділ «Надходження коштів».

Під час розробки розділу «Капітальні витрати» передбачається здійснити такі розрахунки:

- 1) виділення із загального обсягу інвестиційних витрат тієї частини, яка належить до поточного періоду. Це здійснюється в тому разі, коли тривалість реалізації інвестиційного проекту перевищує один рік;
- 2) уточнення обсягу інвестиційних витрат поточного року з урахуванням корективів, які вносяться підрядчиком у технологію робіт;
- 3) уточнення обсягу і структури капітальних витрат у зв'язку зі зміною індексу цін після затвердження показників бізнес-плану проекту;
- 4) уточнення первісного обсягу капітальних витрат з урахуванням резерву фінансових коштів, передбачених у контракті з підрядчиком на покриття непередбачених витрат. Обсяг цього резерву в процесі розробки бюджету капітальних вкладень має визначитися з урахуванням тільки тих витрат, які відображені в первісній оцінці інвестиційних ризиків.

Процес розробки розділу «Надходження коштів» передбачає, як правило, такі етапи:

- 1) уточнення загального обсягу надходження коштів з метою збалансування цього показника з показником загального обсягу капітальних витрат, які відображені в першому розділі бюджету;
- 2) уточнення структури джерел надходження коштів у разі зміни обсягу капітальних витрат;
- 3) забезпечення узгодження обсягу надходження коштів за окремими періодами формування дохідної частини бюджету з обсягом капітальних витрат, передбачених в окремі періоди згідно з календарним планом здійснення робіт.

Бюджет капітальних вкладень, як і календарний план, розробляється спочатку на наступний рік у розрізі кварталів, а потім у рамках наступного кварталу деталізується в розрізі місяців.

На підставі бюджету капітальних витрат приймають рішення щодо здійснення капітальних вкладень.

За складання бюджету капітальних витрат і здійснення капітальних вкладень, треба враховувати їхню структуру. Розрізняють технологічну та відтворювальну структури капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень відображає співвідношення таких витрат:

- будівельні роботи;
- придбання устаткування, інструментів та інвентарю;
- монтаж устаткування;
- проектно-дослідні роботи;
- інші витрати.

Важливе значення для підвищення ефективності виробництва має поліпшення технологічної структури капітальних вкладень за рахунок збільшення питомої ваги витрат на придбання активної частини основних виробничих засобів.

За ринкових відносин важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень. Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок власних і залучених коштів

Структура джерел фінансування капітальних вкладень підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема: від оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами підприємства; суті стратегічних цільових фінансових рішень підприємства тощо.

Найприйнятнішим для підприємства є комплексний підхід до вибору джерел фінансування капітальних вкладень. Тоді основною передумовою визначення оптимальної структури таких джерел може бути детальний аналіз:

- по-перше, можливого обсягу внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень;
- по-друге, можливого обсягу залучення додаткових коштів, пов'язаного із подорожчанням капітальних витрат.

Не слід забувати, що порушення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування капітальних вкладень може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

Фінансовий менеджер повинен визначити граничний розмір капітальних витрат виходячи з розміру та питомої ваги кожного джерела фінансування, які можна залучити для здійснення капітальних вкладень.

Відповідно до чинного законодавства джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів;
- 4) кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- 5) кошти іноземних інвесторів.

8.3 Фінансування ремонту основних засобів

Основні виробничі засоби в процесі експлуатації зазнають фізичного зносу і втрачають свої експлуатаційні якості. У зв'язку з цим ремонт основних засобів є необхідною умовою виробничого процесу. Від своєчасності та якості ремонту залежить ефективність використання основних виробничих засобів на підприємстві.

Своєчасний ремонт основних виробничих засобів запобігає передчасному їх зносу та вибуттю, продовжує строк служби, підвищує виробничу потужність та скорочує потребу в нових капітальних вкладеннях.

Поточний ремонт здійснюється для забезпечення роботи основних виробничих засобів і полягає в усуненні окремих поломок основних засобів і заміні або поновленні їхніх окремих частин.

Середній ремонт провадиться для часткового поновлення основних засобів із заміною деталей, вузлів обмеженої номенклатури, яка визначається технічною документацією.

Капітальний ремонт машин, устаткувань провадиться для відновлення їх виробничого ресурсу. При цьому здійснюється, як правило, повне розбирання машини або верстата, виявлення дефектів, контроль технічного стану, власне ремонт, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування.

Витрати на всі види ремонтів визначаються підприємствами самостійно, виходячи з технічного рівня, фізичного зносу основних виробничих засобів та забезпечення ремонтних робіт матеріально-технічними ресурсами.

Економічна доцільність капітального ремонту основних виробничих засобів визначається порівнюванням витрат на капітальний ремонт об'єкта з вартістю аналогічного нового устаткування. Якщо вартість капітального ремонту цього об'єкта перевищує вартість аналогічного нового устаткування, то такий ремонт робити недоцільно.

Фінансування капітального ремонту на підприємстві здійснюється згідно з планом капітального ремонту. План складають на підставі кошторисно-фінансових розрахунків щодо ремонту окремих об'єктів з урахуванням чинних норм, цін, тарифів. Затверджує план керівник підприємства.

До складу витрат на капітальний ремонт включають проектно-кошторисні витрати; оплату ремонтних робіт; вартість придбання нових деталей, вузлів, агрегатів; вартість заміни зношених конструкцій і деталей у будівлях і спорудах.

Порядок фінансування капітального ремонту залежить від способу його проведення. У разі здійснення капітального ремонту машин, устаткування, транспортних засобів підрядним способом на основі договорів розрахунки провадяться за актами приймання повністю відремонтованих вузлів, агрегатів тощо. Розрахунки стосовно ремонту, який здійснюється господарським способом провадяться, як правило, за окремими елементами витрат: виплата

заробітної плати, оплата рахунків за матеріальні цінності, деталі, які використані в період проведення ремонту основних засобів тощо.

Контроль за здійсненням капітального ремонту, оформленням кошторисно-технічної документації, економним витрачанням грошових коштів здійснює керівник підприємства.

Підприємства (незалежно від підпорядкування і форм власності) протягом звітного періоду мають право витрати на всі види ремонтів (поточний, середній, капітальний) віднести до валових витрат у сумі, що не перевищує 5% сукупної балансової вартості груп основних засобів на початок звітного року. У цих самих розмірах названі витрати відносять на витрати виробництва, тобто на собівартість виробленої продукції.

Усі витрати на ремонт, у тім числі й ті, що перевищують зазначену суму, відносять на збільшення балансової вартості основних засобів груп 2, 3 і 4 або балансової вартості окремого об'єкта основних засобів групи 1. Таким чином, вони підлягають амортизації за нормами, передбаченими для відповідних груп основних засобів.

Витрати на капітальний ремонт орендованих основних виробничих засобів провадяться згідно з договором оренди. Коли умовами договору передбачено, що всі витрати на ремонт орендованих основних засобів провадяться за рахунок коштів орендаря, то в суму орендної плати не включають відрахування на капітальний ремонт основних засобів.

Якщо капітальний ремонт орендованого майна здійснюється орендодавцем, то витрати на капітальний ремонт включаються в орендну плату і сплачуються орендарем.

Ремонт основних невиробничих засобів фінансується з прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а також інших джерел, за рахунок яких фінансується поточне утримання зазначених основних засобів.

Тема 9 Оцінювання фінансового стану підприємств

9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства

9.2 Види, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства

9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства

9.3.1 Методика аналізу майна підприємства та джерел його формування

9.3.2 Методика оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства

9.3.3 Методика оцінки фінансової стійкості підприємства

9.3.4 Методика оцінки ділової активності

9.1 Роль аналізу фінансового стану та його вплив на ефективну діяльність підприємства

У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан підприємств залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення

раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Фінансовий аналіз (від грецьк. розклад, розчленування) – це метод оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства. Як метод дослідження аналіз полягає в розчленуванні цілого на складові. Протилежне поняття – синтез (від грецьк. з'єднання, складання) – це метод вивчення предмета в цілісності, єдності та взаємозв'язку його частин. Зв'язок «аналіз-синтез» притаманний будь-якому науковому дослідженню. Особливе значення він має в економічних дослідженнях як на макро-, так і на мікрорівні.

Мета фінансового аналізу – інформаційне забезпечування прийняття рішень, на які істотно впливають фактичні або прогнозні дані про фінансовий стан підприємства. Ідеться про отримання відносно невеликої кількості ключових, найінформативніших параметрів, що об'єктивно, всебічно характеризують фінансовий стан підприємства (платоспроможність, фінансову стійкість, незалежність, рентабельність діяльності, імовірність банкрутства тощо).

Оцінювання фінансового стану підприємства становить інтерес для широкого кола суб'єктів ринку:

- підприємства, яке хоче знати неупереджену думку про свою діяльність і розробити заходи щодо її поліпшення;

- акціонерів, що вклали свої кошти у власний капітал підприємства, цікавить стабільність його фінансового стану і прогнози стабільності на майбутнє. Окрім того, їх цікавить рентабельність підприємницької діяльності та політика керівництва щодо виплати дивідендів;

- інвесторів, зацікавлених в ефективності та прийнятній ризикованості інвестування своїх коштів;

- кредиторів і постачальників, які бажають впевнитись у платоспроможності підприємства;

- партнерів по бізнесу, які прагнуть встановити з підприємством стабільні і надійні ділові відносини (постачальники, споживачі, транспортувальники, страхові компанії та ін.);

- сторонніх щодо підприємства структур (так, Державна податкова адміністрація бажає впевнитись у спроможності підприємства сплачувати податки, профспілки – у стабільності зайнятості працівників і здатності своєчасно виплачувати заробітну плату, благодійні організації – у потенційній спроможності підприємства допомагати).

Таким чином, перелік перерахованих груп користувачів фінансового аналізу показує, що він потрібний всім учасникам економічного процесу.

9.2 Види, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу.

Фінансовий аналіз, який ґрунтується на даних лише бухгалтерської звітності, придбаває характер зовнішнього аналізу, тобто аналізу, який проводиться за межами підприємства зацікавленими контрагентами, власниками або державними органами. Аналіз на основі лише звітних даних містить доволі обмежену частину інформації про діяльність підприємства і не дозволяє розкрити всіх секретів фірми. Обидва види аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу (рис. 1.1).

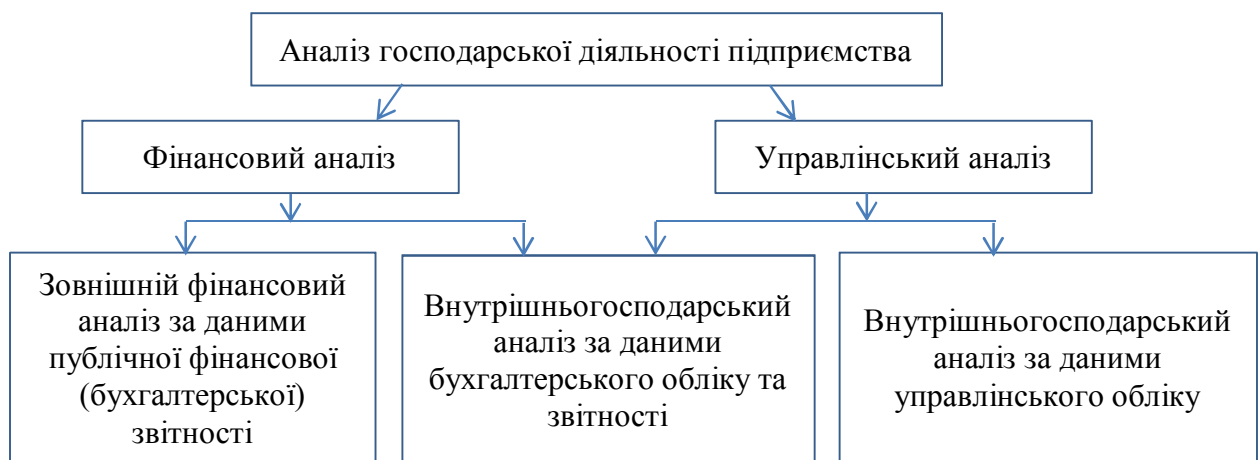


Рисунок 9.1 – Місце фінансового аналізу у загальній системі аналізу господарської діяльності підприємства

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- множинність об'єктів-користувачів;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

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.

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 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.

Основні відмінності між зовнішнім та внутрішнім аналізами ілюструє таблиця 9.1.

Таблиця 9.1 – Ознака видів фінансового аналізу

Ознака	Фінансовий аналіз	
	Зовнішній	Внутрішній
Інформаційна база аналізу	Фінансова звітність (публічна)	Бухгалтерський управлінський облік та звітність
Рівень регламентації правил	Держава	Підприємство
Суб'єкти аналізу (користувачі)	Підприємство і його прямі та непрямі ділові партнери	Підприємство
Відкритість результатів аналізу	Відкриті	Комерційна таємниця

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

При цьому першочерговими завданнями аналізу є:

- загальна оцінка фінансового стану та чинників, що його зумовлюють;
- вивчення відповідності між коштами та джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання;

– визначення причинно-наслідкових зв'язків між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності і на основі цього оцінка виконання плану щодо надходження фінансових ресурсів та їх використання з позицій зміцнення фінансового стану підприємства;

- дотримання фінансової, розрахункової та кредитної дисципліни;
- визначення ліквідності та фінансової стабільності підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;

– прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності й наявності власних і залучених коштів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;

– розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

За результатами аналізу розробляються заходи поліпшення фінансового стану підприємства.

Залежно від змісту і завдань аналізу використовують такі основні інформаційні джерела: фінансову звітність; статистичну звітність; дані внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку; дані з облікової документації (вибіркові дані); експертні оцінки.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

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

Інформацію, яка використовується для аналізу фінансового стану підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою.

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає керівник підприємства.

Мета складання фінансової звітності – надати користувачам повну, правдиву, та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства для прийняття рішень.

Фінансова звітність забезпечує такі інформаційні потреби користувачів:

- щодо придбання, продажу цінних паперів та володіння ними;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінювання якості управління;
- оцінювання здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;
- прийняття інших рішень.

Дані внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку надаються керівництву підприємства для прийняття відповідних рішень щодо витрат: за видами виробів (послуг, робіт); за місцями виникнення (виробничі підрозділи); за класифікаційними ознаками (постійні та змінні); за калькуляційними статтями; за економічними елементами; за періодами тощо.

9.3 Методика проведення аналізу фінансових показників діяльності підприємства

9.3.1 Методика аналізу майна підприємства та джерел його формування

У матриці балансу необхідно виділити чотириох квадранта по такій схемі (табл. 9.2).

Таблиця 9.2 – Квадранти матриці балансу

Актив	Пасив
Позаоборотні активи засоби	Власний капітал
Оборотні кошти	Зобов'язання

При упорядкуванні скороченої форми балансу варто не тільки згрупувати його статті, але і виключити із сум статутного і додаткового капіталу статті активу балансу «Розрахунки з фундаторами» і «Збитки минулого року і звітного року». Знадобляться також дані зі звіту про фінансові результати і їхнє використання.

На основі вище перерахованих звітних даних, треба скласти чотириох аналітичні таблиці:

- матричний баланс на початок року;
- матричний баланс на кінець року;
- різницевий (динамічний) матричний баланс за рік;
- баланс грошових надходжень і витрат підприємства.

Матричний баланси підприємства складаються по єдиній методиці. Перші два баланси носять статичний характер і показують стан засобів підприємства на початок і кінець року. Третій баланс відбиває динаміку – зміна засобів підприємства за рік (найбільше придатний для аналітичних і прогнозних розрахунків).

Правила упорядкування матричної моделі для перших трьох балансів не складні :

- вибирається розмір матриці, статті активу відбиваються по горизонталі матриці, статті пасиву - по вертикалі;
- заповнюється балансовий рядок і графа матриці в точній відповідності з даними бухгалтерського балансу;
- послідовно, починаючи з першого рядка активу балансу, підбираються джерела засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства (дивися табл. 9.2);

– перевіряються всі балансові результати по горизонталі і вертикалі матриці (табл. 9.3).

Таблиця 9.3 – Джерела засобів

Статті активу балансу	Джерела засобів (статті пасиву)
Позаоборотні активи	
1. Основні засоби і нематеріальні активи	1. Статутний і додатковий капітал 2. Довгострокові кредити і позики 3. Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
2. Капітальні вкладення	1. Довгострокові кредити і позики 2. Статутний і додатковий капітал 3. Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
3. Довгострокові фінансові вкладення	1. Статутний і додатковий капітал 2. Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку
Оборотні кошти	
1. Запаси і витрати	1. Статутний і додатковий капітал (залишок) 2. Резервний капітал 3. Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку (залишок) 4. Короткострокові кредити і позики. 5. Кредитори 6. Фонди споживання і резерви
2. Дебітори	1. Кредитори 2. Короткострокові кредити і позики.
3. Короткострокові фінансові вкладення	1. Резервний капітал 2. Кредитори 3. Фонди споживання і резерви
4. Кошти	1. Резервний капітал 2. Фонди накопичення і нерозподіленого прибутку 3. Кредити і позики 4. Фонди споживання і резерви

Найбільше відповідальним є третій етап упорядкування матриці – добір джерел засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Тут варто виходити з кола фінансових прав і повноважень наданих підприємству, економічного природи позаоборотних і оборотних, власних і позикових засобів, господарської доцільності.

Можна запропонувати такий варіант добору засобів (табл. 9.4).

Таблиця 9.4 – Матричний баланс підприємства

Актив / Пасив	УК і додатковий капітал	Резервний капітал	Фонди накопичення і прибули	Разом власний капітал	Довгострокові кредити	Кредитори	Фонди споживання і резерви	Разом зобов'язань	БАЛАНС
ОС і НМА	x			x					x
Кап. вкладення	x		x	x	x			x	x
Довгострокові фін. вкладення.	x			x					x
Разом внеоборотні активи	x		x	x	x			x	x
Запаси витрати і	x	x	x	x		x		x	x
Дебітори						x		x	x
Короткострокові фін. вкладення						x		x	x
Кошти						x	x	x	x
Разом оборотні активи	x	x	x	x		x	x	x	x
БАЛАНС	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Добір джерел засобів проводиться в названій послідовності й у межах залишку засобів.

Існують різноманітні класифікації методів фінансового аналізу. Практика фінансового аналізу виробила основні правила читання (методику аналізу) фінансових звітів. Серед можна виділити основні:

Горизонтальний аналіз (тимчасовий) - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

Вертикальний аналіз (структурний) – визначення структури підсумкових фінансових показників, із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна виділити шість основних прийомів аналізу: горизонтальний (часовий) аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, трендовий, аналіз відносних показників (коефіцієнтів), порівняльний та факторний аналіз.

В основі вертикального аналізу лежить інше уявлення бухгалтерської звітності – у вигляді відносних величин, які характеризують структуру загальних підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу є динамічні ряди цих величин, що дозволяє досліджувати й прогнозувати структурні зміни у складі господарських засобів та джерел їх утворення.

Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції змін окремих статей чи груп, що входять до складу звітності. В основі цього аналізу лежить

розрахунок базових темпів росту балансових статей чи статей звіту про прибутки та збитки.

9.3.2 Методика оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства

Одним з найважливіших критеріїв оцінки фінансового стану підприємства є його платоспроможність. В практиці фінансового аналізу розрізняють довгострокову й поточну платоспроможність. Під довгостроковою розуміється здатність підприємства розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями. Здатність підприємства платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями прийнято називати ліквідністю (поточною платоспроможністю).

Підприємства можуть бути ліквідні у більшій чи меншій мірі, оскільки до складу поточних активів входять різнорідні обігові засоби, серед яких є як такі, що легко реалізуються та такі, що важко реалізуються для погашення зовнішньої заборгованості.

За ступенем ліквідності поточні активи умовно можна поділити на три групи:

1) ліквідні кошти, що знаходяться у терміновій готовності до реалізації (грошові кошти, високоліквідні цінні папери);

2) ліквідні кошти, що знаходяться у розпорядженні підприємства (зобов'язання покупців, запаси товарно-матеріальних цінностей);

3) неліквідні кошти (сумнівна дебіторська заборгованість, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів).

Пропорція, у якій ці групи повинні знаходитися по відношенню один до одного, визначається характером і сферою діяльності підприємства, швидкістю оборотності оборотних коштів, співвідношенням поточних і довгострокових активів; сумою та терміновістю зобов'язань, на покриття яких необхідні статті активу.

Аналіз платоспроможності підприємства починається з аналізу ліквідності балансу. Для оцінки ліквідності балансу визначають ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань. Для цього необхідно згрупувати баланс наступним чином: в активах кошти групуються за ступенем ліквідності, а зобов'язання – за строком їх погашення.

Групи активів:

A1 – активи швидкої реалізації;

A2 – активи середньої реалізації;

A3 – активи довгострокової реалізації;

A4 – активи, що важко реалізуються.

Групи пасивів:

П1 – негайні пасиви;

П2 – короткострокові пасиви;

П3 – довгострокові пасиви;

П4 – постійні пасиви.

Необхідно співставити підсумки розділів по активам і пасивам. Співставлення перших груп відображають відношення поточних платежів та надходжень. Зрівняння других груп показує тенденцію поточної ліквідності. Оцінка ліквідності балансу дає уявлення про фінансовий стан підприємства з точки зору можливості своєчасного проведення розрахунків.

Баланс буде відповідати вимогам ліквідності, якщо:

$$A1 > П1 \quad A2 > П2 \quad A3 > П3 \quad A4 < П4$$

У фінансовому аналізі використовують систему показників ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності

Даний коефіцієнт дорівнює відношенню величині найбільш ліквідних активів до найбільш термінових зобов'язань і короткострокових пасивів. Під найбільш ліквідними активами розуміються грошові кошти та короткострокові цінні папери. Короткострокові зобов'язання підприємства являють собою суму найбільш термінових зобов'язань і короткострокових пасивів, що включає: кредиторську заборгованість та інші пасиви; позички не погашені у строк, короткострокові кредити та позикові кошти. Коефіцієнт показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може погасити у найближчий час. Коефіцієнт характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу.

$$K_{ал} = \frac{ГК + ЦП}{ПЗ}$$

де $K_{ал}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$ГК$ – грошові кошти;

$ЦП$ – цінні папери;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Нормативне значення цього показника 0,2 – 0,25.

Коефіцієнт швидкої ліквідності

У склад ліквідних коштів у чисельнику відносного показника включаються дебіторська заборгованість та інші активи. Коефіцієнт відображає прогностні платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середній тривалості обороту дебіторської заборгованості.

$$K_{ш} = \frac{ГК + ЦП + ДЗ}{ПЗ}$$

де $K_{ш}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

$ГК$ – грошові кошти;

$ЦП$ – цінні папери;

$ДЗ$ – сума дебіторської заборгованості;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт покриття

Коефіцієнт покриття являє собою відношення всіх поточних активів до короткострокових зобов'язань. Він дозволяє встановити у якій кратності поточні активи покривають короткострокові зобов'язання. Чим більше величина поточних активів по відношенню до поточних пасивів, тим більше впевненість, що існуючі зобов'язання будуть погашені за рахунок активів, якими володіє підприємство.

Коефіцієнт покриття вказує на платіжні можливості підприємства за умови не тільки своєчасного розрахунку з дебіторами й вдалої реалізації готової продукції, але й продажу у випадку необхідності інших елементів матеріальних оборотних коштів.

$$K_n = \frac{ГК + ЦП + ДЗ + ВЗ}{ПЗ}$$

де K_n – коефіцієнт покриття;

$ГК$ – грошові кошти;

$ЦП$ – цінні папери;

$ДЗ$ – сума дебіторської заборгованості;

$ВЗ$ – виробничі запаси, готова продукція на складах;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

9.3.3 Методика оцінки фінансової стійкості підприємства

Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – забезпечення стабільності його діяльності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю. Її аналіз дає змогу визначити фінансову можливість підприємства на відповідну перспективу.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідальності фінансово-господарської діяльності.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позичок та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити не виправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми обов'язками.

Щодо визначення показників фінансової стійкості введемо умовні позначки:

- ВК – власний капітал;
- МП – майно підприємства;
- ПК – позикові кошти;
- ДК – довгострокові кредити;
- ДП – довгострокові позики;
- ПА – позаоборотні активи;
- ВОЗ – вартість основних засобів;
- СНА – сума накопиченої амортизації;
- А – активи;
- ЗК – залучений капітал;
- ДЗ – довгострокові зобов'язання;
- ЗА – заборгованість акціонерам.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на підставі комплексу показників. (див. табл. 9.5).

Таблиця 9.5 – Показники фінансової стійкості

Показники	Порядок розрахунку
1	2
Коефіцієнт незалежності	$\frac{ВК}{МП}$
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{ПК}{ВК}$
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{ДК + ДП}{ВК + ДК + ДП}$
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{ВК + ДК + ДП - ПА}{ВК + ДК + ДП}$
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\frac{ВОЗ - СНА}{МП}$

Продовження таблиці 9.5

1	2
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{BK}{A}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{A}{BK}$
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{3K}{MP}$
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{ДЗ}{ДЗ + BK}$
Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{ДЗ}{3K}$
Показник заборгованості акціонерам	$\frac{3A}{A} * 100\%$

9.3.4 Методика оцінки ділової активності

Основні показники ділової активності наведені у таблиці 9.6.

Таблиця 9.6 – Показники ділової активності

Показник	Порядок розрахунку
Загальне обертання капіталу	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Підсумок балансу}}$
Обертання мобільних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{I + II \text{ розділ } A}$
Обертання матеріальних оборотних коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{II \text{ розділ } A}$
Обертання готової продукції	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$
Обертання дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
Середній строк обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360 * \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}$
Обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
Середній строк обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360 * \text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$
Фондовіддача необоротних активів	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Необоротні активи}}$
Обертання власного капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Власний капітал}}$

За допомогою вищенаведених методик проведемо аналіз фінансового стану підприємства.

Тема 10 Фінансове планування на підприємствах

10.1 Сутність і зміст фінансового планування.

10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві.

10.1 Сутність і зміст фінансового планування

Фінансове планування – це цілеспрямований організований фінансовий розвиток на основі гармонійної і, за можливістю, оптимальної структури мети і відповідних засобів її досягнення.

У той же час фінансове планування – процес розробки людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності людини. Для того, щоб ця діяльність була успішною, необхідна методологія і методика розробки фінансового плану.

Планування фінансів як і інші види діяльності, має свою мету і свої завдання.

Ціль планування фінансів – визначення можливих обсягів надходження грошових коштів і їх витрат у плановий період.

До завдань планування фінансів належать:

1. Забезпечення господарського процесу необхідними грошовими коштами.

2. Встановлення фінансових відносин з бюджетом, банком, страховими організаціями й іншими господарськими суб'єктами. Ці фінансові відносини кількісно вимірюються масою грошей (кредит), які надійшли, і масою грошей, які сплачені (податки, відсотки за кредит, страхові внески).

3. Визначення шляхів найбільш раціонального вкладення капіталу, у тому числі у спільне підприємство, у цінні папери і т. д.

4. Збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових коштів.

5. Виконання контролю за створенням і виконанням грошових фондів.

Фінансовий план підприємства може включати такі документи:

- прогноз обсягів реалізації;
- кошторис грошових видатків та надходжень;
- таблицю доходів і витрат;
- прогнозований кошторис активів та пасивів підприємства;
- розрахунок точки досягнення беззбитковості.

Важливим моментом фінансового планування є визначення стратегії планування. Стратегія фінансового планування означає загальний напрямок розробки фінансового плану, джерел надходження грошей, джерел прибутку.

Господарський суб'єкт являє собою систему зі складу різних виробництв, цехів, складів, служб (ремонтних, тарних, енергетичних, транспортних та інших), відділів (плановий, виробничий, технічний, відділ праці, фінансовий, бухгалтерія й інші), лабораторій, магазинів, соціальних і інших підрозділів. Ролі кожного з цих підрозділів в отриманні прибутку різні.

Так, наприклад, господарський суб'єкт не може існувати без бухгалтерії, канцелярії, але ж і очікувати прибутків від цих підрозділів не слід. Такі ж вимоги не слід вимагати від ремонтних підрозділів, підрозділів соціального забезпечення і т. п.

Важливим змістом фінансового планування на підприємстві є визначення планів його центрів відповідальності. Наприклад, на підприємстві можуть бути створені: центр доходів, витрат, прибутку, ціни, інвестицій, тощо. Такі центри відповідальності – це одне або декілька структурних підрозділів фірми, фінансова діяльність яких робить помітний вплив на кінцеві фінансові показники діяльності підприємства. Керівники цих підрозділів звичайно володіють більшою самостійністю, ніж керівники інших служб і підрозділів, наділяються як особливими правами, так і певною відповідальністю. В рамках своєї компетенції вони ухвалюють життєво важливі для підприємства рішення, несуть всю повноту відповідальності за досягнення кінцевих показників діяльності.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ компанії, менеджер якого несе відповідальність за його діяльність.

Будь-яка компанія є ієрархією центрів відповідальності: на нижчому рівні, як правило, знаходяться відділи, які, у свою чергу, можуть входити до складу управлінь, управління – до складу департаментів, департаменти – до складу дирекцій. Сама компанія теж є центром відповідальності з генеральним директором на чолі. Центр відповідальності використовує різні ресурси (матеріальні, людські, фінансові), одержуючи на вході і на виході результат у вигляді продукції, робіт або послуг, який беруть на озброєння інші центри відповідальності або зовнішнє оточення компанії. Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами:

- досягненням поставлених цілей (як фінансових, так і нефінансових);
- ефективністю використання ресурсів (співвідношення виходу і входу).

При цьому найефективнішим є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів. Ефективність центрів відповідальності визначає ефективність компанії в цілому, що кінець кінцем відображається на її положенні на ринку, здібності створювати вартість і підвищувати капіталізацію.

Керівник центру витрат несе відповідальність за витрати структурного підрозділу. Розрізняють два види центрів витрат:

- центр нормованих витрат;
- центр ненормованих витрат.

Прикладом центру нормованих витрат є виробничі структурні підрозділи (цехи основного і допоміжного виробництва). У центрі нормованих витрат може бути встановлене нормативне співвідношення входу і виходу, тобто для кожної одиниці випуску визначають необхідну кількість матеріалів і робіт. У виробничих підрозділах таке співвідношення задають технологічними нормативами витрати матеріалу і виконання робіт для виробництва однієї одиниці продукції.

У центрі ненормованих витрат не може бути встановлена пряма залежність виходу від входу. Як правило, витрати центру ненормованих витрат є постійними по відношенню до випуску.

Основними інструментами декомпозиції організації на складові з метою закріплення відповідальності є:

- організаційна структура, зокрема неформальна, якщо офіційна структура не відповідає реальному розподілу повноважень і відповідальності;
- виробнича структура;
- бізнес-процеси організації (якщо вони не описані, то при формуванні фінансової структури можна не витрачати час на їх опис);
- технологічна схема в організаціях зі складним виробництвом;
- частка витрат (доходів) виділеного центру відповідальності в сукупних показниках організації.

Фінансове планування складається з наступних елементів: мети, програми, норми і нормативів, правил, процедур.

Мета фінансового планування перш за все та, що поставлена фінансовим директором перед працівниками фінансової служби та яка визначає напрямок їх діяльності в сфері розробки та реалізації фінансової політики, яка зобов'язана забезпечити необхідні та контрольовані грошові потоки підприємства. Однак фінансовий стан господарського суб'єкта залежить від усієї господарської діяльності в цілому на підприємстві (рис. 10.1.).

Слід виділити основні цілі фінансового планування – творчі, перспективні (новаторські цілі), вирішення проблеми, звичайні робочі обов'язки, самовдосконалюючі.

Творчі, перспективні цілі включають підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на фінансовому ринку, їх захват певної частини фінансового ринку, розвиток сфери вкладення капіталу (інвестицій) у підприємництво, у цінні папери, ін.

У зв'язку з тим, що планування й управління фінансами здійснюють конкретні люди – до творчих і перспективних цілей фінансового планування слід віднести також удосконалення організації служби фінансового менеджменту, професійного рівня фінансових менеджерів і економістів.

Вирішення проблеми – мета досягнення якої означає вирішення конкретної чітко вираженої фінансової проблеми, мету її досягнення керівник господарюючого суб'єкта доводить до відома трудового колективу і досягнення цієї мети означає повне вирішення даної проблеми. Для вирішення окремих фінансових проблем вказана мета може доводитись фінансовим директором або фінансовим менеджером перед працівниками фінансової служби.

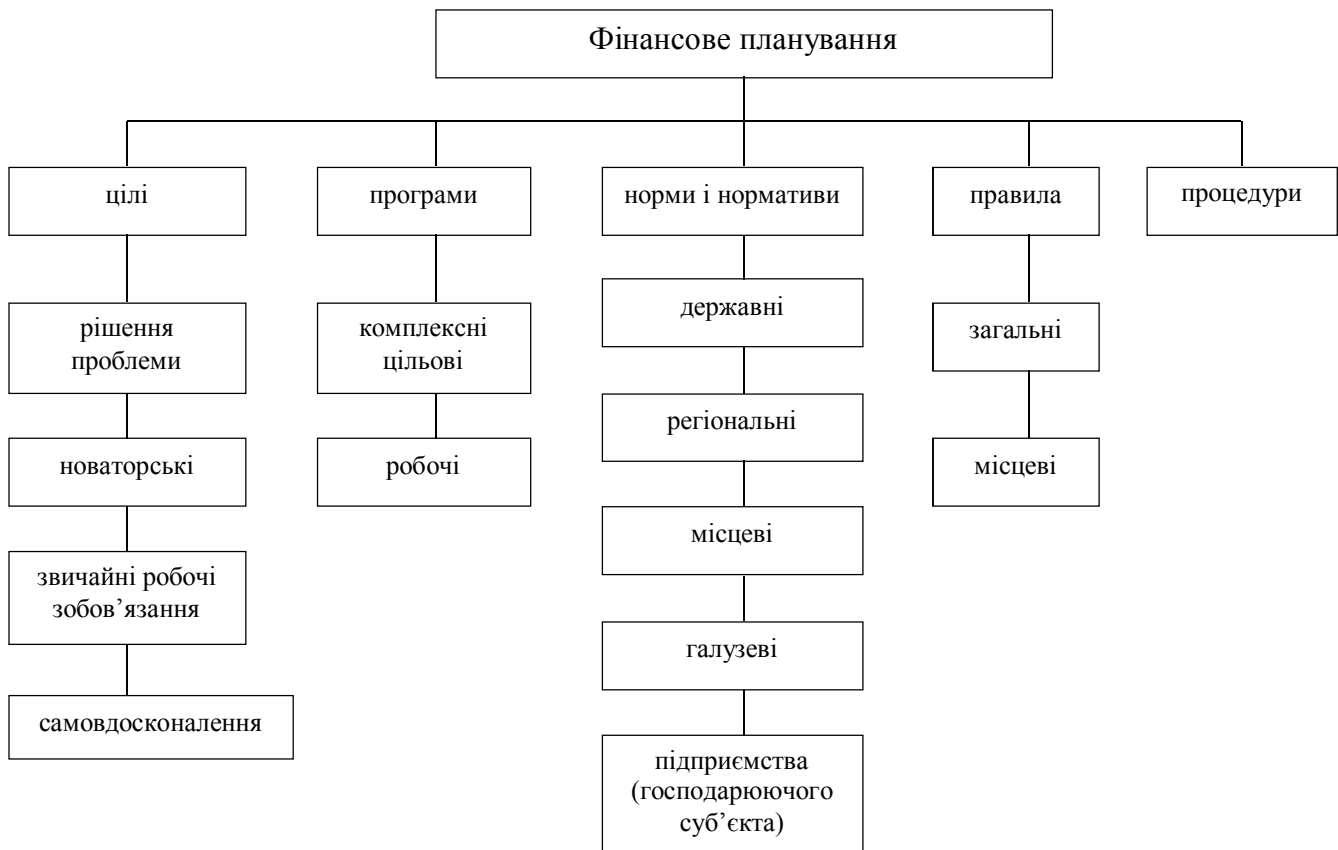


Рисунок 10.1 – Структура фінансового планування

Звичайні робочі зобов'язання – завдання, які необхідно сформулювати для визначення, за результатами яких фінансовий директор (менеджер) зможе оцінити свою роботу та роботу фінансової служби. Для виконання цих завдань важливе значення має письмове формулювання параметрів і якісних показників, у порівнянні з якими можна постійно оцінювати результати фінансової діяльності та діяльності працівника.

Самовдосконалення означає особисті творчі плани конкретного спеціаліста (фінансового менеджера, економіста) для досягнення яких розробляють плани підвищення кваліфікації працівників.

Програми – частина плану, що визначає узгодження за строками, результатами та ресурсним забезпеченням комплексу дій виконавців для досягнення поставлених завдань. Програми бувають *цільові комплексні* та *робочі*.

Комплексні цільові програми – результат застосування програмно-цільового методу планування, який має на увазі наявність завдання та програми з її розвитку. Програми передбачають – що, коли, хто і за рахунок яких ресурсів зобов'язаний діяти.

Робочі програми – обмежені, невеликі та розробляються у господарюючому суб'єкті для реалізації певної частини завдання.

Комплексні цільові та робочі програми мають різні масштаби дій, але програмні елементи у них спільні і в них має бути чітко визначено: хто, коли, де та за якими ресурсами зобов'язаний діяти.

Фінансове планування широко використовує **норми** та **нормативи**. *Норма* – встановлена міра, тобто якась середня величина. *Норматив* – технічний, економічний або інший розрахунковий показник норми для виконання певного завдання. Норматив являє собою розрахункову величину затрат фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів і затрат часу, що використовуються у фінансовому плануванні. Саме ці нормативи є основою розрахунку всіх економічних і фінансових показників, що самостійно плануються.

Нормативи та норми бувають регіональні, місцеві, галузеві, окремого господарюючого суб'єкта і реалізуються шляхом застосування нормативного методу планування.

Правила у фінансовому плануванні визначають напрями та загальні критерії дій апарата управління фінансами (фінансової дирекції або групи фінансових менеджерів). Правила грають важливу роль, оскільки керівникам нижнього та середнього рівня управління слід вирішувати свої питання управління фінансами, не звертаючись кожного разу до керівництва вищого рівня за вказівками.

Сутність правил полягає у тому, що вони відображають управлінське рішення відносно того чи слід виконувати якісь дії.

Правила можуть бути загальними й особистими. Загальні правила розробляють для всіх господарюючих суб'єктів (порядок і форми розрахунків, кредитування, оплати податків, інше). Особисті правила діють лише в межах окремого господарюючого суб'єкта (правила ведення оперативного обліку, використання грошових коштів, порядок розрахунку нормативів витрат грошових і матеріальних ресурсів, порядок визначення нормативу власних обігових коштів і та інше).

Процедура – суворо встановлений порядок і послідовність дій у конкретних ситуаціях, які досить часто повторюються (процедура списання коштів з банківських рахунків, отримання коштів, планування витрат матеріальних і трудових ресурсів, інше). До завдань процедур у фінансовому плануванні належать рутинні постійні дії, які повторюються. Стандартизованість їх у формі правил і процедур забезпечує економію часу фінансового директора (менеджера) для надання можливості використати вивільнений час для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях і проблемах, які потребують творчої ініціативи. Важливість процедури у фінансовому плануванні полягає у можливості впровадження автоматизованої системи управління фінансами для рутинних операцій, що постійно повторюються.

10.2 Принципи та методи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування включає в себе організацію планування фінансів за визначеними принципами. Принцип (лат. *principium* – основа, початок) – основне правило діяльності.

Фінанси підприємств ґрунтуються на плануванні фінансів за принципами їх організації, які залежать від:

1. Форми власності (державна, колективна, приватна);
2. Галузевої належності, яка в промисловості налічує галузі:
 - машинобудування (авіаційна, оборонна, суднобудівна, радіоелектронна, телекомунікація і зв'язок, приладобудівна, важке машинобудування, машинобудування, верстатобудування, автомобілебудування, тракторне та сільськогосподарське машинобудування);
 - гірничо-металургійна (металургійне виробництво, метизне, коксохімічне, вогнетривке, трубне виробництво, гірничо-видобувна промисловість);
 - хімічна промисловість;
 - легка промисловість (вовняна, бавовняна, шкіряна, фарфоро-фаянсова, трикотажна, шовкова, шкіряно-галантерейна, іграшкова);
 - меблева та деревообробна промисловість.
3. Напрямів діяльності (промислове виробництво, науково-технічна та проектування, будівництво, торгівля, і та інше);
4. Організаційно-правової форми підприємницької діяльності (унітарне підприємство, товариство, кооператив, холдингова компанія, тощо).

До принципів фінансового планування в умовах ринкової економіки відносять: науковість, комплексність, оптимальність, фінансове співвідношення термінів, взаємозалежність фінансових показників, маневреність, мінімізацію фінансових затрат, раціональність, фінансову стійкість.

Принцип науковості означає, що розрахунок планових показників має базуватись на детальному аналізі даних фінансової і статистичної звітності, на визначенні перспективи розвитку тих чи інших фінансових показників. Науковість планування означає використання науково-обґрунтованих методів розрахунку показників норм і нормативів.

Принцип комплексності планування та управління фінансами означає, що показники фінансового плану пов'язані між собою. Фінансовий план – єдине ціле. Тому виконання одного фінансового показника приводить до змін інших показників і всієї системи - в цілому. Плановість забезпечує відповідність обсягів продажу та витрат, інвестицій, вимогам ринку, стану кон'юнктури та платоспроможного попиту, тобто можливість здійснення своєчасних розрахунків; даний принцип у найбільшому обсязі реалізується під час упровадження сучасних методів внутрішнього фінансового планування (бюджетування) і контролю.

Принцип оптимальності планування і управління фінансами потребує найбільш раціонального використання капіталу й усіх наявних фінансових

ресурсів. Він визначає вибір одного найбільш оптимального планового вирішення із можливих варіантів плану.

Принцип прийняття управлінських рішень фінансового співвідношення термінів забезпечує мінімальний розрив у часі між надходженням і використанням грошових потоків, що досить важливо в умовах постійних змін у чинному законодавстві України й особливо - в умовах інфляції. Під використанням коштів слід розуміти і можливість їх збереження шляхом розміщення в активах, що легко реалізуються (цінні папери, депозити, ліквідні активи, інші).

Принцип взаємозалежності фінансових показників забезпечує врахування змін у чинному законодавстві, регулює підприємницьку діяльність, оподаткування, обліковий процес, обов'язкову звітність: фінансову, податкову, статистичну, тощо.

Принцип маневреності (гнучкості) забезпечує можливість маневру у випадку не передбачуваних змін планових обсягів продажу, перевищення планових витрат на поточну виробничу або інвестиційну діяльність, інших невідповідностей планових і фактичних показників фінансових планів.

Принцип мінімізації фінансових витрат зобов'язаний забезпечувати будь-які поточні чи інвестиційні витрати за найбільш дешевими цінами.

Принцип раціональності забезпечує вклад капіталу в найбільш ефективні інвестиції і мінімізує фінансові ризики.

Принцип фінансової стійкості забезпечує фінансову незалежність від залучених джерел фінансування і сприяє дотриманню критичної точки співвідношення власного та позикового капіталу з метою забезпечення платоспроможності та здатності щодо термінових погашень короткострокових зобов'язань.

Але в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні принципи фінансового планування доповнюються іншими принципами:

Принцип здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю, що передбачає розвиток внутрішнього та зовнішнього вартісного контролю. В Україні розвитку набув зовнішній контроль, який передбачає виконання податкових зобов'язань і контроль за використанням державних коштів. Інші ж види фінансового контролю потребують розвитку та вдосконалення.

Принцип створення достатніх фінансових резервів, що забезпечує захищеність підприємства в умовах інфляції, недосконалого ринку, недосконалого правового законодавства, фінансових та інших страхових ризиків.

Методи планування ділять на дві групи: метод розрахунку окремих фінансових показників і загальний метод складання фінансового плану.

Перша група включає такі методи:

- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;
- балансовий;
- метод оптимізації планових рішень;

- економіко-математичне моделювання.
- Друга група методів фінансового планування включає:
 - сітьовий метод планування;
 - програмно-цільовий метод планування;
 - метод прогнозування фінансових показників.

Тема 11 Фінансова санація підприємств

11.1 Теоретичні основи фінансової санації підприємств

11.1.1 Фінансова криза на підприємстві: економічний зміст і причини виникнення

11.1.2 Економічна сутність санації підприємств

11.1.3 Менеджмент фінансової санації підприємства

11.1.4 Умови проведення фінансової санації підприємства

11.2 Розробка плану санації

11.3 Фінансові джерела санації підприємства

11.1 Теоретичні основи фінансової санації підприємств

11.1.1 Фінансова криза на підприємстві: економічний зміст і причини виникнення

Заходи, спрямовані на оздоровлення фінансової системи України, можуть дати позитивні результати лише за умов санації фінансів базової ланки економіки – підприємств та організацій. Висока собівартість продукції вітчизняного виробництва та істотне зменшення попиту на неї стали головними причинами фінансової кризи переважної більшості українських підприємств.

В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте вітчизняні підприємства не змогли безболісно перейти від «ринку продавця», який діяв за адміністративної системи господарювання, до «ринку покупця». Керівники багатьох суб'єктів господарювання за браком належної кваліфікації довели свої підприємства до межі банкрутства.

Ще однією негативною тенденцією, яка є наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є катастрофічне зростання їх кредиторської дебіторської заборгованості. За статистичними даними більше половини кредиторської та дебіторської заборгованості є простроченою. Це є наслідком неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок, значна кількість позовних заяв до арбітражних судів надходять у зв'язку з банкрутствами підприємств.

Зауважимо, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету,

зростання безробіття, що зрештою може стати одним з чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді. Значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Проте через недосконале законодавство, відсутність належного тер етико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фінансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктивних і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами. На межі фінансової кризи опинилось і чимало фінансово-кредитних установ. В Україні найбільше збанкрутілих підприємств припадає на галузь матеріально-технічного постачання та збуту, хоча потенційно банкрутами є майже всі сільськогосподарські підприємства.

У ринковій економіці банкрутство підприємств - нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств утримується на ринку не більш як 20-30. Причому кількість фінансово неспроможних підприємств зростає не лише в абсолютному, а й у відносному вираженні.

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

Під **фінансовою кризою** розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для спішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадії її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібрати найефективніший каталог санаційних заходів. Класифікацію ознак фінансової кризи наведено на рисунку 11.1.



Рисунок 11.1 – Класифікація ознак фінансової кризи

Для вибору найефективніших форм санації, прийняття привільних рішень щодо усунення негативних процесів передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання.

Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежить від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що належать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в перелічені далі блоки.

1. Низька якість менеджменту.
2. Дефіцити в організаційній структурі.

3. Низький рівень кваліфікації персоналу.
4. Недоліки у виробничій сфері.
5. Прорахунки в галузі постачання.
6. Низький рівень маркетингу та втрата збуту продукції.
7. Прорахунки в інвестиційній політиці.
8. Брак інформації та раціоналізаторства.
9. Дефіцити у фінансуванні.
10. Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу.

Загалом усі названі причини кризи досить тісно взаємопов'язані, становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Безперечно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виокремити пені специфічні причини фінансової неспроможності, але по суті вони зводяться до щойно перелічених.

Типові наслідки впливу зазначених причин і факторів на фінансово-господарський стан підприємства такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- підвищення тиску на ціни;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Розрізняють три види кризи:

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);
- криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал і це призводить до незадовільної структури балансу);
- криз ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати неплатоспроможності).

Між розглядуваними видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричинює кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Зумовлене зовнішніми та внутрішніми факторами зменшення обсягів реалізації продукції призводить, з одного боку, до зниження прибутковості та до збитковості, а з іншого - до зниження рівня ліквідності та платоспроможності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є непомірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможності та банкрутство підприємства.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Існують три фази кризи:

а) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

б) фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї.

11.1.2 Економічна сутність санації підприємств

Термін «санація» походить від латинського «sanare» – оздоровлення, видужання. Економічний словник тлумачить це поняття як систему заходів, здійснюваних для запобігання банкрутств промислових, торговельних, банківських монополій, визначаючи, що санація може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості у довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Для повного розкриття змісту санації слід конкретизувати види заходів, які проводяться в межах фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання.

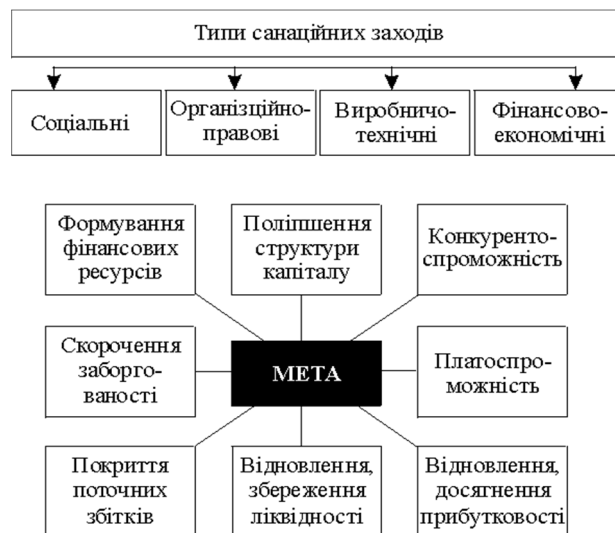


Рисунок 11.2 – Економічний зміст поняття «санація»

Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Джерелами фінансування санації можуть бути

кошти. Залучені на умовах позики або на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів. Необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації.

1. Санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника.

2. Санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства (реорганізація).

Виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані насамперед з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства пов'язана, як правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фінансового оздоровлення підприємств-гігантів або підприємств-міст. В такому разі звільнення працівників може призвести до соціальної нестабільності в регіоні. Саме тому слід вести помірковану політику звільнення у взаємозв'язку із реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені такі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

На практиці досить часто із санацією ідентифікується поняття «реструктуризація». Реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва.

Можна стверджувати, що «санація» є ширшим поняттям, ніж «реструктуризація». Реструктуризацію доцільно починати на ранніх стадіях кризи. Вона спрямована переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. А санація включає в себе як реструктуризацію (заходи

щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності), так і заходи фінансового характеру (спрямовані на відновлення ліквідності та платоспроможності).

11.1.3 Менеджмент фінансової санації підприємства

Процес організації фінансової санації підприємств можна подати трьома основними функціональними блоками:

1. Розробка санаційної концепції та плану санації.
2. Проведення санаційного аудиту.
3. Менеджмент санації.

До функціональних сфер менеджменту санації слід віднести такі:

- а) постановка цілей:
 - забезпечення ліквідності;
 - управління прибутковістю та оптимізація використання наявних ресурсів;
 - забезпечення життєдіяльності підприємства.
- б) формування та аналіз проблеми (головна проблема - фінансова криза);
- в) пошук альтернатив, прогнозування та оцінювання їх реалізації (добір і оцінювання необхідного каталогу санаційних заходів);
- г) прийняття рішення;
- д) реалізація (проведення конкретних санаційних заходів);
- е) контроль;
- є) аналіз відхилень.

Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головним завданням якого є визначення стратегічних та тактичних цілей санації та орієнтація процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб.

Зауважимо, що не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

Розглянемо більш детально так звану «класичну модель санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансової санації суб'єктів господарювання у різних країнах з розвинутою ринковою економікою.

Згідно з класичною моделлю санації, процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. У рамках аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізується його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів цього аналізу робиться висновок про санаційну спроможність відповідної господарської одиниці. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, ринки збуту продукції втрачено, структура

балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. У противному разі санація означатиме лише відстрочку в часі ліквідації підприємства і нічого окрім додаткових збитків для власників та кредиторів не принесе. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі та в примусовому порядку.

У разі, якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність та прибутковість, володіє достатньо підготовленим управлінським персоналом, ринками збуту товарів, виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, то приймається рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Чим раніше на санаційно спроможному підприємстві розпочнеться санація, тим більші шанси на її кінцевий успіх.

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в бік зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. Йдеться про реалізацію так званої першочергової (Crash) програми. Даною програмою можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, факторинг, заморожування інвестицій та деякі інші.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для досягнення цієї мети слід узгодити тактичні цілі, а саме сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів; основні вартісні цільові показники; соціальні цілі.

Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Згідно з обраною стратегією виробляється програма санації. Наступним елементом класичної моделі санації є її проект, який розробляється на базі санаційної програми і містить у собі техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових результатів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Відчутну допомогу може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції.

11.1.4 Умови проведення фінансової санації підприємства

Рішення про проведення санації може прийматися в таких основних випадках:

1. З ініціативи суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі – якщо існує загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом в недалекому майбутньому. Рішення про санацію приймається до звернення кредиторів в арбітражний суд із заявою про оголошення банкрутом даного підприємства (досудова санація).

2. Після того, як боржник з власної ініціативи звернувся до арбітражного суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство (якщо підприємство стало фінансово неспроможним або існує реальна загроза такої неспроможності). Одночасно з поданням заяви боржник має подати до арбітражного суду план санації та (або) проект мирової угоди. Зрозуміло, що рішення про санацію приймається лише у разі, якщо підприємство доведе кредиторам, що воно є санаційно спроможним.

3. По закінченні місячного терміну з моменту опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабміну України оголошення про порушення справи про банкрутство даного підприємства - якщо надійшли пропозиції від фізичних чи юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника та подали акцептовані комітетом кредиторів та арбітражним судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неспроможного підприємства. У разі згоди кредиторів з умовами та механізмом задоволення їхніх претензій арбітражний суд приймає рішення про припинення провадження у справі про банкрутство та про здійснення фінансової санації юридичної особи.

4. З ініціативи фінансово-кредитної установи. Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» установа банку має право відносно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс заходів щодо його санації, у тому числі:

- передати оперативне управління даним підприємством адміністрації, сформований за участю банку;
- реорганізувати боржника;
- змінити порядок платежів;
- спрямувати на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

5. З ініціативи заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. У разі невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи щодо оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників у керівні органи підприємства, обмеження у праві розпоряджатися випущеною продукцією та іншим майном відповідного суб'єкта господарювання. Якщо санаційні заходи не привели до поновлення платоспроможності підприємства, то

заставодержатель має право звернутися до арбітражного суду із заявою про стягнення майна, яке перебуває в іпотеці.

6. З ініціативи Державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про державні підприємства.

7. З ініціативи НБУ – якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку. Режим санації є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санацій, передбачених Законом України «Про банки та банківську діяльність».

11.2 Розробка плану санації

План фінансового оздоровлення розробляють, як правило, фінансові ат контролінгові служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представники потенційного санатора, незалежні аудиторські та консалтингові фірми. Необхідність залучення зовнішніх консультантів під час розробки плану зумовлена трьома основними чинниками:

- а) затратами робочого часу, необхідного для розробки плану;
- б) потребою в належних знаннях та досвіді;
- в) потребою в об'єктивності.

Для розробки плану санації використовують увесь методичний та функціональний арсенал контролінгу та користуються такими принципами:

- завершеність – врахування всіх найважливіших обставин справи (усі позиції плану мають базуватися на цілком перевірених даних);
- змістовність – розгляд лише тих обставин, які стосуються процесу санації;
- правильність – правдиве висвітлення проблематики кризи з відображенням усіх передумов та безперервного, логічного ланцюга аргументів;
- якісність – правдиве та однозначне висвітлення й відтворення інформації;
- об'єктивність – чітке розмежування між фактичними даними, власним поглядом контролера та висновками.

План санації може складатися зі вступу та чотирьох розділів.

Вступ містить загальну характеристику об'єкта планування. Тут подаються відомості про правову форму організації бізнесу, форму власності, організаційну структуру. Сферу діяльності, а також коротка історична довідка про розвиток підприємства. Окрім цього визнаються мета складання плану, його замовник та методи розробки.

Розділ 1 відбиває вихідну ситуацію на підприємстві.

Оцінювання зовнішніх умов, у яких функціонує підприємство, є основою стратегічного планування і включає в себе вивчення загальних політико-економічних тенденцій, аналіз галузі та ринкового сегмента.

Аналіз фінансово-господарського стану охоплює два аспекти: виробничо-господарську діяльність та фінансовий стан. Наводяться дані про фактичний

фінансовий та майновий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величин прибутків/збитків, рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового левериджу тощо).

Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць полягає в систематизації та оцінюванні відповідних чинників і їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства. Такий аналіз має на меті локалізувати та усунути зазначені чинники. Симптоми кризи виявляються в результаті аналізу слабких місць підприємства. Останні можуть виявлятися в таких сферах: Залучення капіталу; ринок; персонал; законодавство.

В наявному потенціалі характеризуються сильні сторони підприємства, його можливі шанси та наявний потенціал у кадровій, виробничій, технологічній, маркетинговій та інших сферах. Потенціал розвитку підприємства визначається такими головними чинниками: фінансове забезпечення та можливість залучення додаткового капіталу; наявність кваліфікованого персоналу; наявність надійних та дешевих джерел постачання сировини (матеріалів); наявність ринків збуту продукції; виробничий потенціал; ефективна організаційна структура; висока якість менеджменту.

Ефективну санацію можна забезпечити завдяки планомірному розвитку ф використанню наявного і підприємстві потенціалу, а також послаблення чинників, що обмежують можливості санації.

На підставі аналізу вихідної ситуації доходять висновку про доцільність і можливість санації підприємства чи про необхідність його ліквідації.

Розділ 2 має характеризувати стратегічні цілі санації підприємства, цільові орієнтири та розробку стратегії. Тут подається також оперативна Crash-програма, що відбиває заходи, спрямовані на покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності та ліквідності підприємства. Лише за умови вдалого виконання цієї програми підприємство буде здатним реалізувати план санації, тобто вжити заходів щодо відновлення прибутковості та досягнення стратегічних конкурентних переваг. До каталогу санаційних заходів можуть входити:

- рефінансування дебіторської заборгованості (форфейтинг, факторинг, звернення до арбітражного суду);
- мобілізація прихованих резервів завдяки продажу окремих позицій активів; зменшення та збільшення статутного капіталу;
- реструктуризація кредиторської заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- зворотний лізинг;
- розпродаж за зниженими цінами товарів, попит на які низький.

Розділ 3 включає в себе конкретний план заходів щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді і складається з розглянутих далі частин.

План маркетингу та оцінювання ринків збуту продукції. У ньому визначаються ринкові чинники, які впливають на:

- збут продукції та місткість ринку;
- мотивацію споживачів;
- ступінь еластичності попиту та рівень платоспроможності попиту на продукцію підприємства;
- умови збуту;
- галузеві ризики;
- ситуацію на суміжних товарних ринках.

Наводиться перелік можливих конкурентів, з'ясовуються їхні переваги та недоліки; подається схема реалізації продукції; розглядаються методи її стимулювання. Визначаються можливості та шляхи розширення ринків збуту.

План виробництва та капіталовкладень. Наводяться відомості про використання обладнання, його знос, витрати, пов'язані з відновленням, можливості оренди або лізингу. Характеризується виробничий процес, виробничі зв'язки з постачальниками сировини. Даються конкретні заходи щодо розширення асортименту продукції та підвищення її якості. Зазначається, яке саме обладнання, технологію, «ноу-хау» і в кого і на яких умовах треба придбати. На цій підставі оцінюються потреби в інвестиціях. План виробництва та відповідних капіталовкладень складається у формі бюджету.

Організаційний план. Характеризується організаційна структура підприємства, розглядаються можливості її реорганізації та перепрофілювання, аналізується управлінський та кадровий склад, вносяться пропозиції щодо змін в ньому, намічаються заходи щодо посилення мотивації працівників та вдосконалення організації менеджменту.

Фінансовий план має містити в собі:

- прогноз випуску та реалізації продукції; баланс грошових надходжень і витрат;
- зведений баланс активів і пасивів;
- аналіз шляхів досягнення беззбитковості підприємства;
- форми та джерела мобілізації фінансових ресурсів;
- графіки освоєння, окупності та повернення фінансових ресурсів.

У фінансовому плані наводиться також сума витрат на розробку плану санації та, можливо, проведення санаційного аудиту. На підставі фінансового плану визначається загальна потреба підприємства у фінансових ресурсах із зовнішніх джерел.

Розділ 4 містить розрахунок ефективності санації, а також перелік заходів щодо організації реалізації плану та контролю за її перебігом. Деталізуються очікувані результати виконання проекту, а також прогнозуються можливі ризики й збитки.

Основні критерії оцінювання ефективності санації такі:

- ліквідність та платоспроможність;
- прибутковість;

- додаткова вартість, створена в результаті санації;
- конкурентні переваги.

Якщо за основу брати критерій прибутковості, то ефективність санації дорівнює співвідношенню прогнозованого обсягу додаткового прибутку до розміру вкладень на проведення санації.

Результати санації (окрім подолання неплатоспроможності та відновлення конкурентоспроможності) можна оцінити. Знаючи додатковий прибуток підприємства. Вкладення в проведення санації розглядаються як інвестиції санатора в підприємство, що перебуває у фінансовій кризі, з метою одержання прибутку (в абсолютній чи відносній формі).

У реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг.

Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

11.3 Фінансові джерела санації підприємства

Сукупний капітал підприємства складається з власного та позичкового капіталу, таким чином, фінансування санації може здійснюватися за рахунок самофінансування, фінансових коштів власників, за допомогою кредиторів і, у виняткових випадках, шляхом одержання державної фінансової підтримки. Санація може бути спрямована на реструктуризацію активів або пасивів. Якщо санація здійснюється без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство, то вона може бути в таких формах: зменшення номінального капіталу підприємства; конверсія власності в борг; конверсія боргу у власність; пролонгація строків сплати заборгованості; добровільне зменшення заборгованості; самофінансування.

Санація із залученням нового фінансового капіталу може мати такі форми: альтернативна санація; зменшення номінального капіталу з подальшим його збільшенням (двоступінчата санація); безповоротна фінансова допомога власників; безповоротна фінансова допомога персоналу; емісія облігацій конверсійної позики; залучення додаткових позик.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні кошти підприємств і капітал його власників) та зовнішню санацію (кошти кредиторів і держави). Виділяють окремий вид санації підприємств – із допомогою державної фінансової підтримки.

Фінансування державою санаційних заходів може здійснюватися на поворотній або безповоротній основі. Крім того, в окремих випадках держава може вдаватися до непрямих методів сприяння санації суб'єктів господарювання: податкові пільги, створення особливих умов підприємницької діяльності тощо.

Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямована на поліпшення (або відновлення) платоспроможності й ліквідності підприємства і може здійснюватися за такими напрямками: реструктуризація активів; зменшення (заморожування) витрат; збільшення виручки від реалізації.

У рамках реструктуризації активів виділяють такі види санаційних заходів:

1. Мобілізація прихованих резервів. Вона здійснюється шляхом реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва й реалізації продукції; у результаті індексації балансової вартості майнових об'єктів, який не можна реалізувати без порушення нормального виробничого циклу.

2. Використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг).

3. Лізинг основних фондів. Цей метод дає змогу модернізувати обладнання за відсутності необхідних інвестиційних ресурсів.

4. Здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються в виробничому процесі.

5. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу.

6. Продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів.

Рефінансування дебіторської заборгованості (переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо). До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать: факторинг; урахування, або дисконт векселів; форфейтинг.

Крім того, у рамках заходів щодо рефінансування дебіторської заборгованості проводиться комплекс процедур із примусового стягнення заборгованості, в тому числі шляхом звернення з позовом до арбітражного суду.

Наступні дві групи санаційних заходів пов'язані в основному зі змінами у звіті про фінансові результати та їх використання. Це - зменшення (заморожування витрат), яке здійснюється в напрямках заморожування інвестиційних вкладень та зниження валових витрат, й збільшення виручки від реалізації продукції.

Розглянемо тепер комплекс санаційних заходів, спрямованих на реструктуризацію пасивів підприємства. Ці заходи пов'язані зі зміною розмірів і структури фінансових джерел формування активів. Збиткові підприємства можуть удатися до санації балансу (чиста санація). Чиста санація передбачає покриття відображених балансі збитків за рахунок власних або прирівняних до них коштів. Ліквідність і платоспроможність підприємства і результаті чистої санації не поліпшується, оскільки на підприємство в цьому разі не залучаються додаткові фінансові ресурси. Санація балансу за рахунок санаційного прибутку доцільна тільки тоді, коли вичерпано решту можливостей покриття балансових збитків.

Найзацікавленішими в санації неспроможного підприємства особами є його власники (акціонери, пайовики тощо). Вони, як правило, несуть значний тягар фінансування санаційних заходів. Фінансування санації власниками може здійснюватися:

- шляхом збільшення (зменшення) статутного фонду;
- надання позик;
- цільових внесків на безповоротній основі.

У результаті санації балансу підприємство не мобілізує додаткових коштів, однак створюються необхідні передумови для залучення зовнішніх фінансових джерел у майбутньому. На практиці з санаційною метою досить часто слідом за зменшенням статутного капіталу здійснюється його збільшення. Ця операція має назву двоступінчата санація.

Крім того, в санаційних заходах можуть приймати участь й кредитори. Фінансова їх участь може здійснюватися шляхом:

- пролонгації та реструктуризації наявної заборгованості;
- за допомогою повної або часткової відмови від існуючих вимог;
- через надання додаткових кредитних ресурсів;
- трансформацією боргу у власність.

Охарактеризовані джерела фінансування санації найчастіше зустрічаються у вітчизняній та зарубіжній практиці фінансового оздоровлення підприємств. Звичайно, ми розповіли про децентралізовані фінансові джерела. Державна фінансова підтримка вважається антиринковим методом санації і застосовується у виняткових випадках. Наголосимо, для кожного конкретного випадку фінансової неспроможності підприємства слід добирати прийнятні форми санації з урахуванням причин кризи, санаційної спроможності, наявності санаторів та внутрішніх резервів тощо.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Базецька Г. І. Фінанси підприємства : планування та виробництво у виробничій сфері : [навч. посібник] / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко ; Харків. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 292 с.
3. Бердар М. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / М. М. Бердар. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
4. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / О. Г. Біла. – Укоопспілка. Львів. комерц. акад., 2006. – 103 с.
5. Власова Н. О. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. І. Безгінова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
6. Вовк В. М. Планування як важливий елемент системи фінансового менеджменту на підприємстві / В. М. Вовк, М. В. Лип'яніна // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону : фінансова політика та інвестиції : зб. наук. пр. – Випуск XVI. – № 1. – Київ : СЕУ / Рівне : НУВГП, 2010. – С. 168–178.
7. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 6–8.
8. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова, Н. А. Дьяченко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 48–57.
9. Левченко Л. О. Огляд методів прогнозування фінансового стану підприємства на основі економетричних моделей / Л. О. Левченко, Д. С. Белова // Збірник Київського національного університету будівництва і архітектури: Управління розвитком складних систем. – 2013. – № 14. – С. 164–169.
10. Лисенко М. С. Фінансове планування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємств / М. С. Лисенко // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 4. – С. 15–18.
11. Литвин Ю. О. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах / Ю. О. Литвин, В. І. Матвійчук // Актуальні проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – № 4. – С. 67–85.
12. Львіцина С. А. Фінансове планування на будівельному підприємстві / С. А. Львіцина // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 79–84.
13. Макаровська Т. П. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Т. П. Макаровська. – Київ : МАУП, 2008. – 384 с.

14. Малишенко К. А. Фінансове планування на підприємстві: шляхи його удосконалення / К. А. Малишенко, О. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т. 1. – С. 119–122.
15. Марцин В. П. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В. П. Марцин // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 23–31.
16. Математичні методи в економіці: [навч. посібник] / [І. С. Благун, В. П. Кічор, Р. В. Фещур, С. Й. Воробець]; за ред. В. П. Кічора. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2011. – 264 с.
17. Недільська Л. В. Планування обсягів фінансових ресурсів та їх використання сільськогосподарськими підприємствами / Л. В. Недільська // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2(29), Т. 2. – С. 407–416.
18. Недосекин А. О. Модели и методы финансового планирования / А. О. Недосекин, З. И. Абдуллаева. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2013. – 176 с.
19. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : [підручник] / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
20. Оганісян М. О. Економічні підходи визначення потреби підприємства у фінансовому плануванні / М. О. Оганісян // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т.1. – С. 140–143.
21. Онисько С. М. Фінанси підприємств : [підручник] / С. М. Онисько, П. М. Марич. – Львів : «Магнолія Плюс», 2009. – 367 с.
22. Панасенко О. В. Вдосконалення фінансового планування на підприємствах // Актуальні проблеми економіки / О. В. Панасенко. – 2008. – № 7. – С. 219 – 227.
23. Петрова Ю. А. Економіка підприємства : [Електронний ресурс] / Ю. А. Петрова. – Режим доступу : <http://be5.biz/ekonomika/epua/72.htm>. – Назва з екрану.
24. Роговий А. В. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства / А. В. Роговий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2(3). – С. 120–127.
25. Фінансове планування і управління на підприємствах : [навч. посібник] / Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
26. Сіренко Н. М. Фінансове планування – складова сталого розвитку підприємства / Н. М. Сіренко, А. В. Бурковська, О. О. Бузнік // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3, Т. 2. – С. 214–217.
27. Ситник Г. В. Принципи фінансового планування та його роль у забезпеченні збалансованого фінансового розвитку підприємства / Г. В. Ситник // Інноваційна економіка. – 2011. – №5. – С. 76–78.
28. Степура В. В. Концептуальні основи інтегрованого фінансового планування / В. В. Степура // Науковий вісник : Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 32–37.

29. Стецюк П. А. Стратегічне планування формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 1. – С. 98–102.
30. Сюркало Б. І. Методологія ефективного фінансового планування [Електронний ресурс] / Б. І. Сюркало, Г. М. Шамота // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>. – Назва з екрану.
31. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : [навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти] / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – 2-е вид. – Київ : Каравела, 2005. – 311 с.
32. Філімоненков О. Фінанси підприємств : навч. посібник / Олександр Філімоненков. – 2-ге, вид., перероб. та доп. – Київ : Кондор, 2005. – 397 с.
33. Фінанси підприємств у схемах і таблицях : [практикум] : у 2-х ч. / Держаний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» ; [уклад. : Л. Л. Гриценко, О. В. Дейнека, І. М. Крайніков]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Ч. 2. – 212 с.
34. Фінанси підприємства : [підручник] / [Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва, Н. А. Гринюк та ін.] ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2007. – 490 с.
35. Roney Curtis W. Intersections of Strategic Planning and Futures Studies: Methodological Complementarities // Journal of Futures Studies, November 2010, 15(2): PP. 71–100.

Навчальне видання

БАЗЕЦЬКА Ганна Ігорівна

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни

«ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА»

*(для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня
«бакалавр» спеціальності 051 – Економіка)*

Відповідальний за випуск: *Т. А. Пушкар.*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання: *І. В. Волосожарова*

План 2017, поз. 266Л

Підп. до друку 08. 08. 2017. Формат 60x84/16
Друк на ризографі Ум. друк. арк. 7,0
Тираж 50 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017.