

Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Полтава 2018

УДК 631.16
Ф 46

Автори:

Аранчій В.І., к.е.н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Чумак В.Д., к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів і кредиту
Бражник Л.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
(Полтавська державна аграрна академія)

Рецензенти:

Карцева В.В., доктор економічних наук, професор
(Полтавський університет економіки і торгівлі)
Зось-Кіор М.В., доктор економічних наук, професор
(Полтавський національний технічний університет
ім. Ю. Кондратюка)
Плаксієнко В.Я., доктор економічних наук, професор
(Полтавська державна аграрна академія)

*Затверджено до друку Вченою радою Полтавської державної аграрної
академії як навчальний посібник для здобувачів вищої освіти
(від 28 листопада 2017 р.)*

Ф 46 Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Аранчій В.І., Чумак В.Д.,
Бражник Л.В. – 2-ге вид., розшир. та доповн. – Полтава: РВ ПДАА,
2018. – 350 с.
ISBN 966-8556-91-7

У навчальному посібнику по дисципліні «Фінанси підприємств» розглянуто питання організації фінансової роботи на підприємстві, розкрито механізм формування фінансових ресурсів, порядок їх використання і планування надходжень, рух грошових потоків та визначення фінансових результатів діяльності підприємств, їх оподаткування. Викладено забезпечення суб'єктів господарської діяльності основним та оборотним капіталом, методика проведення аналізу фінансового стану підприємства та визначення факторів, що впливають на стабільність розвитку підприємства. До теоретичного матеріалу додано тестові завдання для самоперевірки, приклади та завдання для самостійного розв'язку; критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти, що здійснюються за стобальною системою з подальшим її переведенням у ЄCTS. Навчальний посібник має ілюстративність, супроводжується достатньою кількістю схем, рисунків, формул.

УДК 631.16

ISBN 966-8556-91-7

© Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В., 2018
© РВВ ПДАА, 2018

ВСТУП

Навчальний посібник підготовлений у відповідності з навчальною і робочою програмами дисципліни «Фінанси підприємств» для здобувачів вищої освіти ступеня вищої освіти «Бакалавр» галузі знань «Управління та адміністрування».

У даному навчальному посібнику розкривається сутність:

- фінансів підприємств, їх функції та принципи організації, зміст і задачі організації фінансової роботи на підприємствах та особливості фінансової діяльності підприємств різних форм власності і господарювання;

- грошових надходжень підприємств, порядку формування та використання прибутку;

- грошових коштів, джерел їх надходження, порядку зберігання і витрачання, організації розрахунків за різними формами;

- податків і зборів, їх класифікації, порядку нарахування та сплати до бюджету;

- оборотних активів підприємства, порядку їх формування, нормування та ефективності використання;

- кредиту, його форм, видів та організації банківського кредитування підприємств;

- основних засобів, їх зносу, амортизації та ефективності використання капітальних вкладень;

- оцінки фінансового стану підприємств, фінансового планування, його видів, змісту та порядку складання фінансового плану підприємства;

- фінансової санації та банкрутства підприємств.

Навчальний посібник складається із вступу; методичних рекомендацій по кожній темі, які розкривають сутність, зміст, форми вияву й взаємозв'язку основних фінансових категорій і процесів, що відбуваються на рівні господарюючих суб'єктів; переліку питань для підготовки до екзамену (заліку); тематики рефератів; тестів для самостійної перевірки знань; ситуаційних завдань для самостійного розв'язку, термінологічного словника та списку рекомендованої літератури.

Головною метою даного навчального посібника є формування у здобувачів вищої освіти сучасного економічного мислення та системи глибоких теоретичних знань і практичних

навичок з питань організації фінансової діяльності підприємств. Здобувачі вищої освіти повинні вміти орієнтуватися в сукупності фінансових відносин, які виражають розподіл і перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту і національного доходу на макро- і мікрорівнях.

Для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей курс «Фінанси підприємств» є одним з профільюючих, що вимагає поряд із вивченням теорії фінансів ретельно опрацювати нормативні матеріали, які регулюють організацію фінансових відносин в сучасних умовах. Опанування ключових категорій і положень має на меті закріпити термінологічний апарат.

Навчальний посібник «Фінанси підприємств» призначений для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Він може бути використаним і для працівників економічного профілю, що займаються питаннями фінансів, економіки, обліку та оподаткування підприємств.

1

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ»

Метою дисципліни «Фінанси підприємств» є вивчення сукупності фінансових відносин як специфічної форми суспільних відносин, підсистеми економічного базису, а також отримання здобувачами вищої освіти базових знань з питань теорії та практики фінансових відносин суб'єктів господарювання. Дисципліна передбачає вивчення здобувачами вищої освіти системи фінансово-кредитних відносин у взаємозв'язку з економічним механізмом функціонування виробництва в ринкових умовах. Вона розкриває суть фінансово-економічних категорій, порядок визначення структури і обсягів грошових надходжень підприємств, формування і використання фінансових результатів. Знання фінансової науки дозволить глибше зрозуміти хід розвитку об'єктивних процесів у суспільстві, закономірності функціонування фінансового механізму, формування і використання фінансових ресурсів на розвиток економіки.

У процесі вивчення дисципліни вирішуються наступні *завдання*:

- з'ясування сутності фінансових ресурсів підприємств, методів і джерел їх формування, організації фінансової діяльності підприємств;

- набуття навичок здійснення розрахунків грошових надходжень, прибутку і його розподілу, впливу оподаткування та використання прибутку, визначення потреби в обігових коштах, джерел фінансування відтворення основних виробничих фондів;

- оволодіння методами оцінки фінансового стану, фінансового планування, санації підприємств тощо.

Предмет: економічні, організаційні та правові аспекти діяльності суб'єктів господарювання.

Здобувачі вищої освіти повинні активно працювати, творчо мислити, проявляти самостійність, вміти об'єктивно дати оцінку реальному фінансовому стану досліджуваного підприємства.

У результаті вивчення дисципліни «Фінанси підприємств» **здобувач вищої освіти повинен знати:**

- суть фінансів, їх роль і функції;
- принципи побудови та основні ланки фінансово-кредитної системи;
- діючі положення про здійснення розрахункових операцій в готівковій та безготівковій формах;
- організацію фінансової роботи на підприємстві;
- систему платежів у державні та позабюджетні фонди;
- суть та функції податків, види податків, податкову систему України, порядок нарахування та сплати основних видів податків;
- технологію проведення фінансових розрахунків та визначення фінансових результатів на підприємствах різних форм власності і господарювання;
- вимоги щодо руху виробничих фондів підприємства, фінансове планування та прогнозування;
- методика проведення аналізу фінансової діяльності господарюючих суб'єктів.

Вивчивши курс «Фінанси підприємств», **здобувач вищої освіти повинен уміти:**

- оформляти розрахунково-платіжні документи;
- визначати показники фінансових результатів роботи підприємства;
- визначати суми платежів по податках і зборах;
- складати розрахунки та декларації по податках і зборах;
- визначати показники нормування оборотних засобів;
- складати фінансовий план діяльності підприємства;
- прогнозувати показники платоспроможності та проводити аналіз фінансового стану підприємства;
- здійснювати взаємовідносини з фінансовими органами, банками, партнерами по бізнесу, виробництву;
- визначити потреби у короткострокових кредитах та оцінювати кредитоспроможність позичальника;
- розраховувати рівень цін і затрат з окремих видів продукції;
- аналізувати показники фінансової стабільності;
- обґрунтовувати джерела фінансових ресурсів, форми і заходи оздоровлення фінансового стану підприємства тощо.

Рівень знань цієї дисципліни визначає професійну компетентність здобувача вищої освіти, його підготовленість до практичної діяльності.

Тема 1. Основи фінансів підприємств

Сутність і функції фінансів підприємств. Грошові фонди та фінансові ресурси. Основи організації фінансів підприємств. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи. Зміст та завдання управління фінансами підприємств.

Тема 2. Організація грошових розрахунків підприємств

Розрахункові й касові операції. Сутність грошових розрахунків підприємств. Безготівкові й готівкові розрахунки. Проведення касових операцій. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття. Форми безготівкових розрахунків. Принципи організації розрахунків. Розрахунки платіжними дорученнями. Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями. Розрахунки чеками. Розрахунки акредитивами. Вексельна форма розрахунків. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Тема 3. Грошові надходження підприємств

Характеристика і склад грошових надходжень підприємств. Доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг. Доходи від фінансово-інвестиційної та іншої діяльності. Формування валового і чистого доходу.

Тема 4. Формування і розподіл прибутку

Формування прибутку підприємства. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства. Прибуток від реалізації продукції та його формування. Методи розрахунку прибутку від реалізації. Сутність і методи обчислення рентабельності. Розподіл і використання прибутку. Розподіл прибутку підприємства. Використання чистого прибутку.

Тема 5. Оподаткування підприємств

Сутність оподаткування підприємств і податкова система. Сутність податків і їх функції. Система оподаткування

підприємств та її становлення в Україні. Оподаткування прибутку підприємств. Становлення оподаткування прибутку. Чинний порядок оподаткування прибутку. Рентні платежі. Плата за землю. Екологічний податок. Єдиний податок. Транспортний податок. Податок на нерухоме майно. Непрямі податки, які сплачують підприємства. Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств. Податок на додану вартість. Акцизний податок. Мито. Збори і відрахування, які сплачують підприємства. Місцеві податки і збори. Оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Тема 6. Обігові кошти

Сутність і основи організації обігових коштів. Склад і структура обігових коштів. Класифікація і принципи організації обігових коштів. Визначення потреби в оборотних коштах. Необхідність і способи визначення потреби в оборотних коштах. Нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. Нормування обігових коштів у незавершеному виробництві і витрат майбутніх періодів. Нормування обігових коштів для створення запасів готової продукції. Розрахунок нормативу обігових коштів економічним методом. Джерела формування обігових коштів. Власні джерела формування обігових коштів. Використання банківських кредитів для формування обігових коштів. Залучення коштів інших суб'єктів господарювання. Показники стану і використання обігових коштів. Показники стану власних обігових коштів. Показники використання обігових коштів і шляхи прискорення їх обертання. Вплив розміщення обігових коштів на фінансовий стан підприємства.

Тема 7. Кредитування підприємств

Необхідність та сутність кредитування підприємств. Кругооборот коштів підприємства та необхідність залучення кредитів. Класифікація кредитів, що надаються підприємствам. Банківське кредитування підприємств. Види банківського кредиту та їх характеристика. Умови та порядок отримання банківського кредиту. Порядок погашення банківського кредиту підприємством. Небанківське кредитування підприємств. Комерційне кредитування підприємств. Лізингове кредитування підприємств. Державне кредитування підприємств. Кредитування

підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

Тема 8. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів

Сутність основних засобів та їх відтворення. Показники стану та ефективності використання основних засобів. Знос і амортизація основних засобів. Сутність і склад капітальних вкладень. Джерела і порядок фінансування капітальних вкладень. Фінансування ремонту основних засобів.

Тема 9. Оцінювання фінансового стану підприємств

Оцінка фінансового стану підприємства, її необхідність і значення. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємств. Показники фінансового стану підприємства. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. Оцінка фінансової стійкості підприємства. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.

Тема 10. Фінансове планування на підприємствах

Фінансова стратегія підприємств. Зміст, завдання та методи фінансового планування. Зміст фінансового плану та порядок його складання. Зміст і значення оперативного фінансового плану.

Тема 11. Фінансова санація підприємств

Фінансова санація підприємств, її економічний зміст та порядок проведення. Фінансова криза на підприємстві: симптоми та фактори, що її спричиняють. Економічна сутність санації підприємств. Менеджмент фінансової санації підприємства. Випадки, коли приймається рішення про фінансову санацію підприємств. Класична модель фінансової санації. Санаційний аудит. План санації. Сутність санаційного аудиту та етапи його проведення. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, що перебуває в кризі. Аудит фінансової сфери підприємства. Ситуація підприємства на ринках факторів виробництва та збуту готової продукції. Аналіз причин кризи та сильних і слабких місць на підприємстві. Акт аудиторської перевірки. Фінансові джерела санації підприємств. Форми

фінансової санації. Внутрішні джерела фінансової санації. Санація балансу. Зменшення зареєстрованого фонду підприємства. Санація із залученням коштів власників підприємства. Альтернативна санація. Участь кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника. Фінансова участь персоналу в санації підприємства. Державна фінансова підтримка санації підприємств. Економіко-правові аспекти санації та банкрутство підприємств. Досудове врегулювання господарських спорів. Судове врегулювання господарських спорів. Необхідність, функції та завдання інституту банкрутства підприємств. Порядок оголошення підприємства банкрутом. Задоволення претензій кредиторів. Фінансова санація на ухвалу господарського суду. Мирова угода. Санація шляхом реорганізації (реструктуризації). Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство.

2

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДО ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ»

ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

План

1. *Сутність та функції фінансів підприємств*
2. *Фінансові ресурси підприємств, їх склад і характеристика*
3. *Особливості організації фінансів підприємств різних форм власності та господарювання*
4. *Зміст, завдання й організація фінансової роботи на підприємствах*

1. Сутність та функції фінансів підприємств

Вивчення цієї теми необхідно розпочати з вивчення сутності функцій фінансів підприємств. При цьому слід звернути увагу, що на підприємствах відбуваються основні господарські процеси, які формують фундамент економічної структури суспільства. Тому фінансові відносини у матеріальному виробництві впливають на всю систему взаємозв'язків у суспільстві. Завдяки фінансам підприємств здійснюються як процес виробництва на самому підприємстві, так і створюються бюджетні й позабюджетні фонди, проводяться різні види страхувань.

Фінанси підприємств – система економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових ресурсів підприємства.

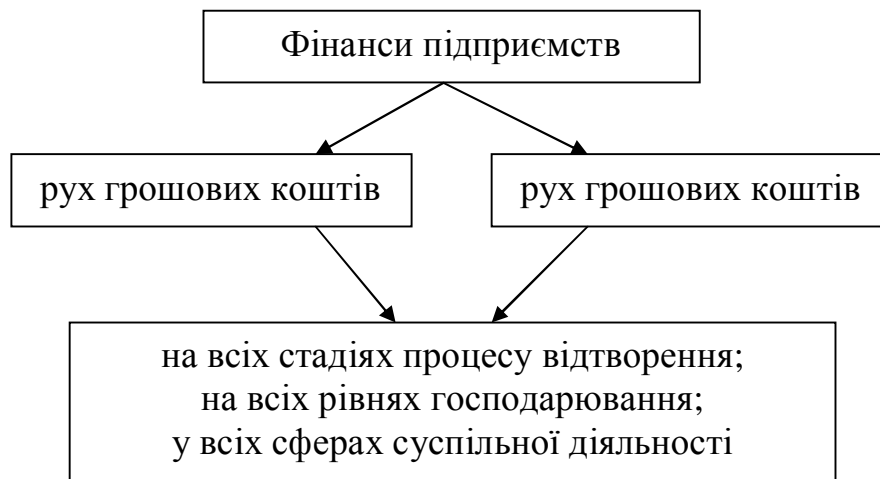


Рис. 1.1. Фінанси підприємств

Фінанси підприємств обслуговують формування і кругообіг їхніх коштів у процесі підготовки виробництва під виготовлення і реалізацію продукції, при утворенні і розподілі доходів і коштів матеріального заохочення й інших коштів. **Основне призначення фінансової системи підприємств** – створення фінансових ресурсів, необхідних для поточної виробничої діяльності та подальшого виробничого і соціального розвитку.

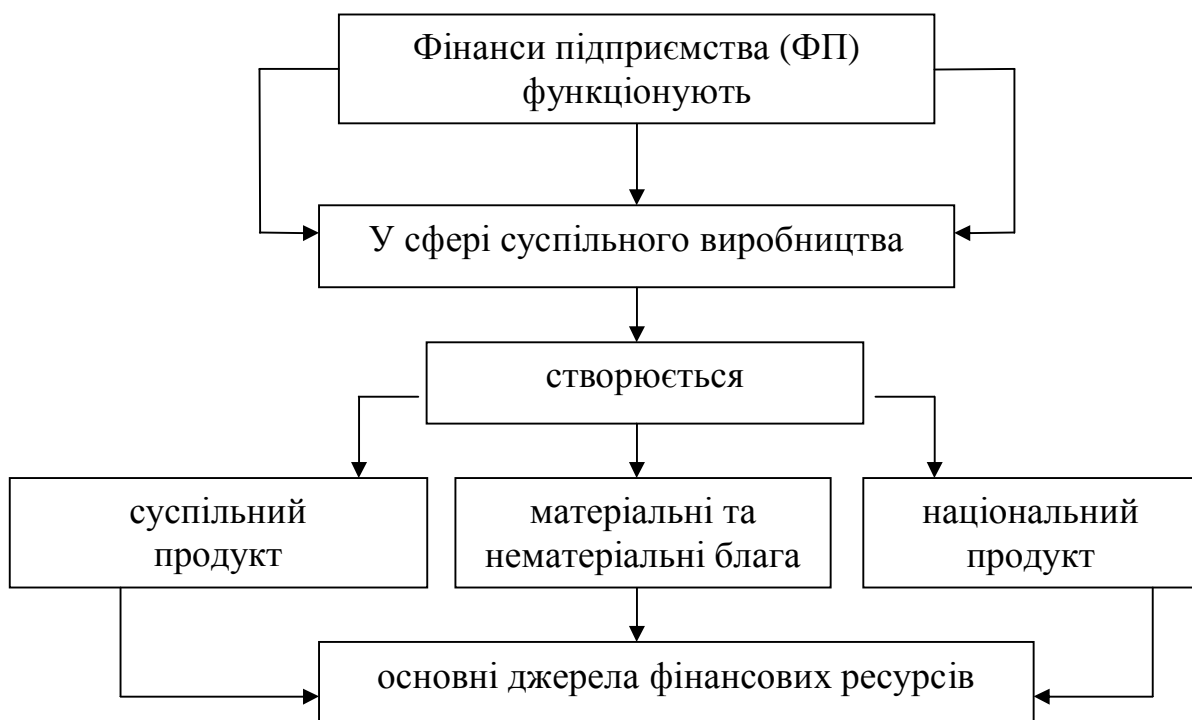


Рис. 1.2. Місце фінансів підприємств у виробництві

Фінанси підприємств охоплюють відносини між:

- окремими підприємствами щодо виконання договірних зобов'язань у процесі виробництва та реалізації продукції, комерційного кредитування;
- підприємствами та їх трудовими колективами щодо оплати праці і розподілу фондів економічного стимулювання;
- підприємствами та їх госпрозрахунковими підрозділами щодо відповідних платежів і розподілу прибутку;
- підприємствами та державою щодо платежів до бюджету й асигнувань з бюджету;
- підприємствами та кредитними установами щодо отримання і повернення кредитів.



Рис. 1.3. Групи відносин у сфері фінансів

Вивчаючи функції фінансів, слід уявити, що вони є похідними від сутності, яку виражають, і показують, яким чином реалізується суспільне призначення даної економічної категорії. Питання щодо кількості і змісту функцій фінансів підприємств є дискусійним.

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

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

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

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

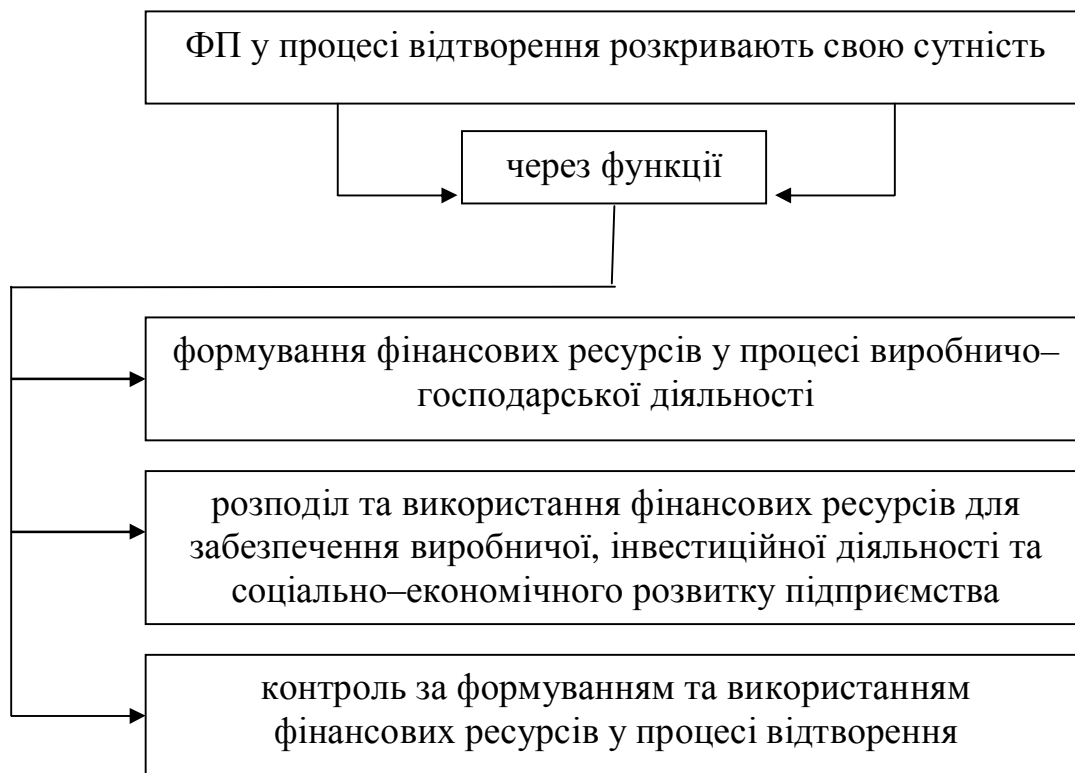


Рис. 1.4. Функції фінансів у процесі відтворення

Крім згаданих і розкритих нами трьох головних функцій: формування фінансових ресурсів, розподільчої і контрольної, в економічній і фінансовій літературі наводяться і інші функції фінансів підприємств: забезпечуюча, стимулююча, регулююча, формування грошових фондів і їх використання та ін. Ці функції, на наш погляд, не мають свого економічного змісту та самостійності. Вони виступають кінцевою дією, метою, частіше всього, розподільчої функції. Наприклад, регулювання в економіці – це двосторонній процес, який передбачає, з одного боку, розподіл частини якогось вищестоящого фонду (бюджету) між його нижчими ланками з метою приведення останніх до відповідного потрібного рівня. Тобто регулювання здійснюється за допомогою і через розподіл. Формування грошових фондів також здійснюється шляхом розподілу відповідних доходів і накопичень підприємств.

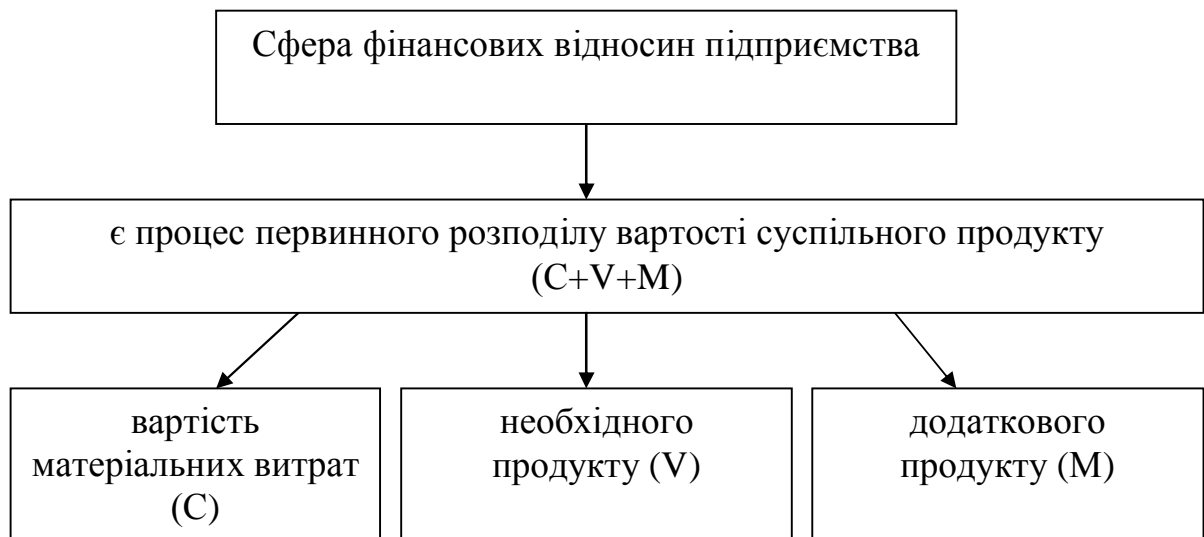


Рис. 1.5. Сфера фінансових відносин

Головною ланкою економіки в ринкових умовах господарювання є підприємства, які виступають у ролі господарюючих суб'єктів. Вони здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність, у результаті якої виробляють відповідні види продукції, реалізують її, отримують доходи і накопичення, розподіляють їх, формують відповідні фонди грошових коштів.

З теоретичної точки зору грошові фонди підприємства можуть включати амортизаційний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд соціального розвитку, фонд матеріального стимулювання тощо (рис. 1.6), але в практичній діяльності деякі з вище названих фондів не формуються.

З іншого боку, для здійснення господарської діяльності, отримання продукції, доходів і накопичень підприємства використовують окремі види ресурсів: матеріальні, трудові, фінансові, а також грошові кошти. При цьому матеріальні ресурси складають основу процесу виробництва, їх формування здійснюється, як правило, за рахунок різних джерел: власних активів підприємства, позичених та залучених.

При цьому **власні кошти** – це кошти підприємств, які постійно знаходяться в їхньому обігу й строк користування якими не встановлений. Формуються вони за рахунок власного капіталу, тобто тієї частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань.

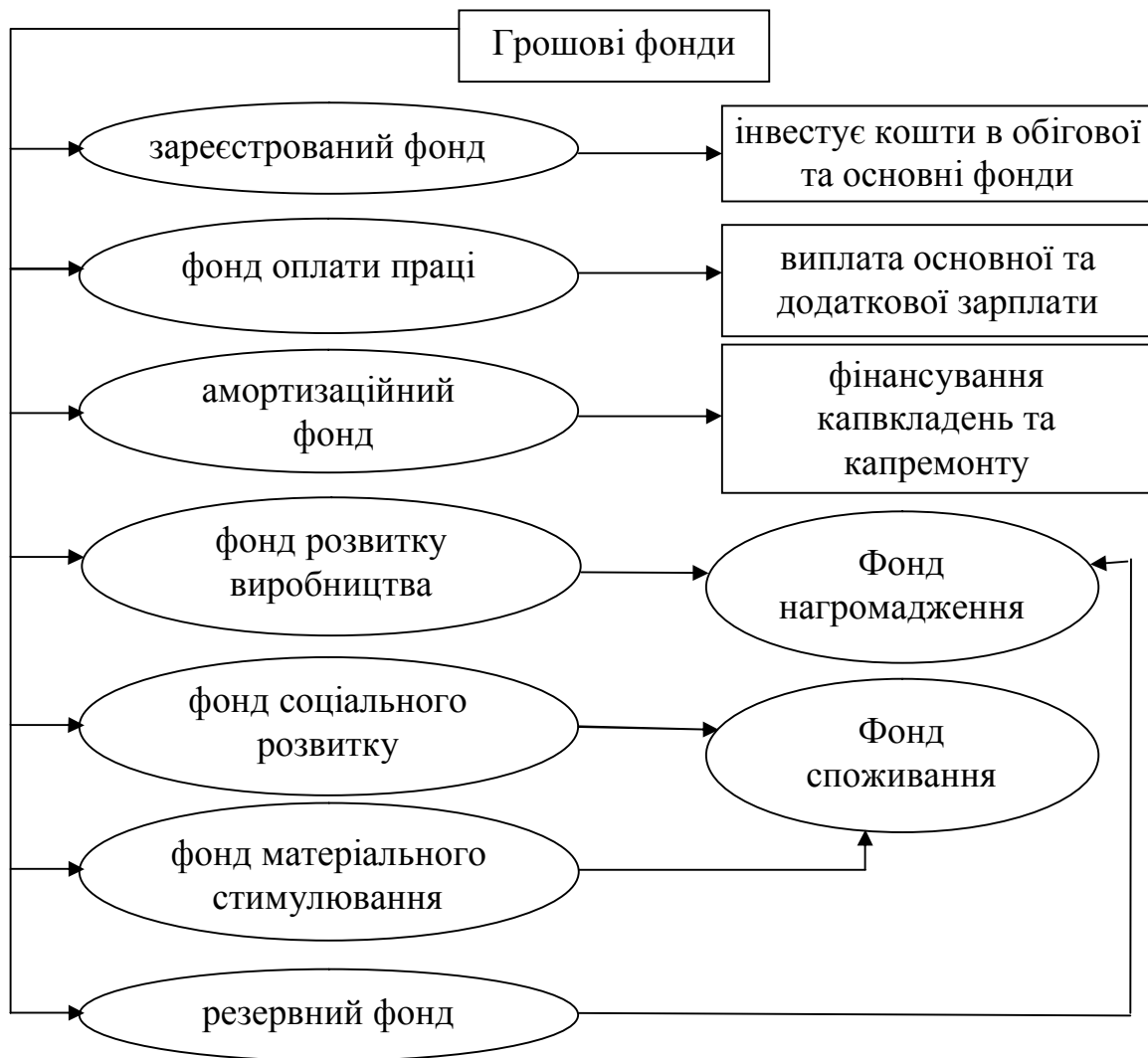


Рис. 1.6. Грошові фонди підприємства

Позичені кошти – це кошти, які отримує підприємство на визначений термін за плату і на умовах повернення. Формуються вони, в основному, за рахунок довгострокових та короткострокових кредитів банку.

Залучені кошти – це кошти, які не належать підприємствам, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно знаходяться в їх обігу. Формуються вони за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості.

Усі види перерахованих вище джерел беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і в здійсненні його виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку.

Для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення ним поставлених цілей на рівні господарюючих суб'єктів створюється спеціальна організаційна підсистема.

Фінансова служба підприємства – структурні підрозділи та посадові особи, що організують і забезпечують фінансову роботу на підприємстві. Для цього на великих підприємствах створюють спеціальні фінансові відділи, до складу яких входять бюро чи групи: планові, розрахункові, з касових і банківських операцій, претензійні, з мобілізації внутрішніх резервів та інші. На середніх підприємствах фінансову роботу звичайно проводить спеціальний працівник у складі бухгалтерії, а на малих – за фінансову роботу відповідає головний бухгалтер.

При вивченні цього питання необхідно звернути увагу на основні завдання фінансової служби підприємств в умовах ринкових перетворень, зокрема таких, як фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності, пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності і платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими господарюючими суб'єктами; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

2. Фінансові ресурси підприємств, їх склад і характеристика

Фінансові ресурси підприємств – це власний, позичений та залучений грошовий капітал, який використовується підприємствами для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку.

При цьому *активи* – це ресурси, які створюються підприємствами в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічної вигоди в майбутньому. Таке визначення активів дають Національні стандарти бухгалтерського обліку, що введені в дію з 1 січня 2000 року.

Активи бувають оборотні та необоротні. *Оборотні активи* – грошові кошти та їх еквіваленти (короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції), не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства (сировина, матеріали, готова продукція і т.д.), які призначені для реалізації або споживання протягом

операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати балансу. *Необоротні активи* – всі активи, які не вважаються оборотними (основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, нематеріальні активи та ін.).

Власний, позичений і залучений капітал формує, з одного боку, фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, є зобов'язанням перед конкретними власниками – державою, юридичними та фізичними особами.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок певних подій. Погашення заборгованості, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Зобов'язання бувають довгострокові та поточні. *Довгострокові зобов'язання* – це зобов'язання, які мають бути погашені підприємством після операційного циклу або через дванадцять місяців з моменту їх виникнення (довгострокові позики банків, відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання з оренди, інші довгострокові зобов'язання).

Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які мають бути погашені протягом операційного циклу підприємств або протягом дванадцяти місяців з дня їх виникнення (короткострокові кредити банків, усі види кредиторської заборгованості та ін.).

До фінансових ресурсів належать грошові фонди підприємства, а також частина грошових коштів, яка не входить до складу фондів.

Складовими фінансових ресурсів підприємства є:

- зареєстрований капітал (пайовий капітал);
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- довготермінові і короткотермінові кредити банків;
- відтерміновані податкові зобов'язання;

- кредиторська заборгованість усіх видів (зі страхування, за авансами одержаними, за векселями виданими, з оплати праці, за розрахунками з учасниками тощо);
- зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Фінансові ресурси підприємств класифікують за такими основними ознаками:

- джерела формування;
- етапи формування;
- використання;
- форма реалізації.

Основними **джерелами формування фінансових ресурсів** підприємств є *власні та залучені кошти*. *Власні фінансові ресурси* формуються з власних джерел фінансування. Вони утворюються вже під час організації підприємства при формуванні його зареєстрованого (пайового) капіталу. У процесі виробничо-господарської діяльності власні фінансові ресурси підприємства поповнюються завдяки отриманим доходам і прибуткам. Ці фінансові ресурси називають *власними внутрішніми фінансовими ресурсами*.

Водночас підприємство може отримувати фінансові ресурси у власне використання від емісії своїх акцій, отримання дотацій, субсидій, дивідендів, відсотків на цінні папери інших емітентів тощо. Такі фінансові ресурси називають *власними зовнішніми фінансовими ресурсами*.

Досить часто підприємству не вистачає власних фінансових ресурсів, і тоді воно залучає їх на фінансовому ринку у формі банківських кредитів, коштів від емісії облігацій, інших видів цінних паперів, кредиторської заборгованості тощо. Такі фінансові ресурси називають залученими. *Залучені фінансові ресурси* формують із залучених джерел фінансування.

За **етапами формування** фінансові ресурси поділяють на:

- *початкові*, тобто ті, з якими підприємство розпочинає свою діяльність (зареєстрований капітал);
- *набуті (прирощені)* – отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого доходу (прибутку та амортизації), субсидій, дотацій тощо.

За **використанням** фінансові ресурси підприємств поділяють на:

• *матеріалізовані* фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо);

• *грошові фінансові ресурси* (грошові кошти та їх еквіваленти).

За формою реалізації фінансові ресурси підприємств поділяють на:

• *матеріальні* (вкладені в основні засоби, запаси, незавершене виробництво тощо);

• *нематеріальні* (вкладені в нематеріальні активи);

• *фінансові* (вкладені у фінансові активи).

Необхідно зазначити, що в умовах ринкової економіки при характеристиці фінансової діяльності підприємства часто оперують поняттям «капітал» – об'єкт, на який можна впливати з метою отримання прибутку. У зв'язку з цим закономірно виникає питання: «Як співвідносяться категорії «фінансові ресурси» і «капітал»?».

Оскільки капітал – це частина фінансових ресурсів, що задіяні підприємством в оборот і приносять доходи з цього обороту, то на конкретний момент часу капітал буде меншим або дорівнювати фінансовим ресурсам підприємства, тобто капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів. Але в усьому світі фінансова звітність побудована таким чином, що різницю між фінансовими ресурсами і капіталом виявити неможливо. У стандартній звітності представлені не фінансові ресурси як такі, а їх перетворені форми – зобов'язання і капітал. Наявність фінансових ресурсів та їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову сталість.

Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних і прирівняних до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу. Основні джерела формування фінансових ресурсів представлені на рис. 1.7.

Фінансові ресурси можуть бути використані як в фондовій, так і в нефондовій формах. Історично використання фінансових ресурсів здійснюється, в основному, через грошові фонди спеціального цільового призначення.



Рис. 1.7. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Фондова форма використання фінансових ресурсів об'єктивно обумовлена потребами розширеного відтворення і має деякі переваги порівняно з нефондовою, а саме:

- > дозволяє тісніше ув'язати задоволення конкретних потреб підприємства з його економічними можливостями;
- > забезпечує концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку виробництва;
- > дає можливість повніше ув'язати суспільні, колективні і особисті інтереси для інтеграції зусиль по розвитку виробництва.

Разом з цим, можлива і нефондова форма використання фінансових ресурсів (при виконанні платіжних зобов'язань перед бюджетом, банками тощо).

Фінансові фонди підприємства – це сукупність його коштів, які мають певний порядок створення й використання. Сукупність фондів, що створюються на підприємстві поділяються на дві групи: фонди загальногосподарського і фонди

спеціального (цільового) призначення. До фондів загальногосподарського призначення належать: зареєстрований, пайовий і резервний капітали. Вони забезпечують фінансовими ресурсами головну і найвагомішу частку майна підприємства. До фондів спеціального призначення належать: фонд коштів, що спрямовується на розвиток і вдосконалення виробництва, фонд коштів, які спрямовуються на соціальні потреби, фонд заохочення, амортизаційний фонд, фонд ризику та інші, створення яких здійснюється підприємствами самостійно відповідно зі зареєстрованими завданнями підприємства і положенням про фонди.

3. Особливості організації фінансів підприємств різних форм власності та господарювання

Організація фінансів підприємств в першу чергу залежить від форми власності та організації бізнесу. За правом власності в Україні можуть діяти суб'єкти господарювання, що належать до державної та комунальної, колективної та приватної форм власності. В залежності від цього розрізняють підприємства наступних видів: приватні, засновані на власності фізичної особи; колективні, у т. ч. господарські товариства; кооперативи; комунальні, засновані на власності відповідної територіальної громади; державні, засновані на державній власності, в т. ч. казенні; суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями.

Існує тісний зв'язок між організаційною формою підприємництва та структурою капіталу, можливостями його фінансування та вартістю мобілізації фінансових ресурсів, оподаткуванням, рівнем накладних витрат, можливостями виходу на ринок капіталів тощо. Форма організації бізнесу визначає також можливості та умови залучення власного і позичкового капіталу. Наприклад, рівень кредитоспроможності підприємства значною мірою залежить від рівня відповідальності за борги, а також від розміру власного капіталу. Можливості використання різних інструментів фінансування залежать також від правових обмежень і рівня доступу суб'єкта господарювання до ринку капіталів.

Особливості організації фінансів суб'єктів господарювання без створення юридичної особи.

Суб'єкт підприємницької діяльності (фізична особа підприємець) – фізична особа, яка для ведення господарської діяльності зареєстрована, як підприємець без створення юридичної особи. Діяльність регулюється положеннями Глави 5 (ст. 50-54) Цивільного Кодексу України.

Початок ведення приватного бізнесу розпочинається із процедури реєстрації. Алгоритм реєстраційних дій визначає Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 № 755-IV. Так, оформити підприємницьку діяльність можна (хоча наразі вже не обов'язково) за місцезнаходженням приватного підприємця. І якщо раніше послуги з оформлення ФОП (фізична особа підприємець) мали право надавати винятково державні реєстратори, то з 01.01.2016 подібні адміністративні функції можуть виконувати нотаріуси та органи місцевого самоврядування, якщо про це є відповідне рішення місцевої ради.

Реєстрація підприємницької діяльності здійснюється на основі заяви встановленого зразка, де записуються необхідні відомості стосовно майбутньої підприємницької діяльності.

Заява на реєстрацію ФОП може бути надана суб'єктам державної реєстрації декількома способами.

По-перше, майбутній підприємець може подати реєстраційні документи самотійно. При цьому особа має пред'явити паспорт громадянина України, посвідку на тимчасове або постійне проживання, паспортний документ іноземця або посвідчення особи без громадянства.

По-друге, є можливість надіслати всі необхідні папери рекомендованим листом з описом вкладення. Але в цьому разі треба обов'язково нотаріально засвідчувати особистий підпис підприємця на заяві.

По-третє, документи може подати уповноважений на те представник, який повинен мати нотаріально завірену довіреність із переліком повноважень та паспорт.

Відповідно до Закону № 755 реєстрація підприємницької діяльності не може бути проведена без правильно оформленої заяви про реєстрацію ФОП.

При цьому громадянин може одразу подати заяви про обрання спрощеної системи оподаткування та/або про добровільну реєстрацію як платника ПДВ.

Якщо розпочати підприємницьку діяльність бажає особа неповнолітня, але якій уже виповнилося 16 років, до реєстраційної заяви додатково треба подати згоду батьків, опікунів чи усиновителів, завірену нотаріально.

Власний капітал приватного підприємця формується виключно за рахунок його приватного майна. Основним джерелом його збільшення є внутрішнє фінансування, зокрема невикористаний для споживання прибуток. Кредитні рамки приватного підприємця обмежуються величиною приватного майна, яке він може надати як кредитне забезпечення.

Законодавством передбачено кілька альтернативних варіантів оподаткування доходів приватних підприємців: оподаткування сукупного чистого доходу та сплата інших податків, передбачених законодавством України (традиційне оподаткування); сплата фіксованого податку з придбанням торгового патенту; сплата єдиного податку. Механізм оподаткування приватних підприємців розглянемо у наступних темах.

Після правильного проведення всіх реєстраційних дій підприємцю залишається тільки з'ясувати питання зі сплатою податків та обрати відповідний статус, якщо підприємець на час подання заяви про реєстрацію ще не визначився із бажаною системою оподаткування.

Так, згідно з пунктом 299.4 Податкового кодексу України заяву про обрання спрощеної системи ФОП може безпосередньо подати до державної фіскальної служби (ДФС): як особисто, так і в електронному вигляді (якщо в підприємця є цифровий підпис). Її можна також відправити рекомендованим листом з описом вкладення та повідомленням про вручення.

При цьому стати платником єдиного податку першої чи другої групи підприємець зможе тільки з 1-го числа місяця, наступного за місяцем реєстрації. Але за умови, що заяву про обрання спрощеної системи та ставки єдиного податку буде подано до органу ДФС до закінчення місяця, в якому відбулася реєстрація.

Якщо ФОП хоче застосовувати третю групу єдиного податку, відповідну заяву потрібно подати протягом 10 днів з дня держреєстрації. Тоді перший звітний період для такого ФОП-спрошенця почнеться з 1-го числа місяця, в якому відбулася державна реєстрація.

За недотримання зазначених строків стати єдиноподатником ФОП зможе, подавши заяву за 15 днів до початку кварталу, з якого буде застосовуватися спрощена система оподаткування. До цього він вважатиметься таким, що застосовує загальну систему оподаткування.

Новостворений спрошенець має також зареєструвати в органі ДФС:

- Книгу обліку доходів – якщо є платником єдиного податку першої, другої чи третьої (неплатник ПДВ) групи;
- Книгу обліку доходів і витрат – якщо є платником єдиного податку третьої групи (платник ПДВ).

Зокрема, добровільно стати платником ПДВ підприємець може:

- з бажаного (запланованого) дня реєстрації, зазначеного у реєстраційній заяві, що відповідає даті початку календарного місяця;
- з першого числа місяця, наступного за днем спливу 20 календарних днів після подання заяви до органу ДФС, якщо бажаний день реєстрації у заяві не зазначено.

У разі обрання загальної системи оподаткування фізособі не треба подавати до ДФС ніяких заяв. Але ще до початку підприємницької діяльності новому підприємцю треба обов'язково зареєструвати Книгу обліку доходів та витрат для ведення обліку результатів господарської діяльності.

Якщо розрахунки здійснюватимуться готівкою та відповідно до вимог законодавства для застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО), в органі ДФС потрібно буде також зареєструвати касовий апарат.

Особливості організації фінансів приватних підприємств. Приватне підприємство (ПП) – це юридична особа, заснована на власності окремого громадянина або громадян (в т. ч. нерезидента) з правом найму робочої сили. Обмежень щодо мінімальної кількості учасників для реєстрації ПП немає. Приватне підприємство повинно мати власну печатку; складати

самостійний баланс, відкривати розрахунковий рахунок у банку, тобто мати всі атрибути юридичної особи.

Згідно з чинним законодавством підприємства – суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форми власності, обов'язково повинні мати *зареєстрований капітал*.

Переваги ПП:

– засновник самостійно визначають принципи і механізми управління ПП;

– засновник несуть відповідальність за зобов'язання ПП лише в межах своїх вкладів;

– в законодавстві відсутній мінімум для зареєстрованого капіталу, а тому може бути об'ємом в 1 гривню;

– підприємницька діяльність може бути як з найманими працівниками, так і без них;

– власник самостійно керує підприємством, що дає можливість оперативно реагувати на зовнішні чинники.

Недоліки ПП:

– відсутній окремий закон, який би регулював діяльність приватного підприємства, тому суб'єкти вимушені керуватися загальними положеннями Цивільного та Господарського кодексів. Тому виникає багато спірних питань на практиці (наприклад, порядок створення та діяльності органів управління, реєстрація установчих документів, приєднання нових членів, виплата дивіденд тощо). Тому потрібно детально такі моменти прописувати в статуті підприємства;

– власник ПП зобов'язаний зареєструвати таке приватне підприємство згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців».

Фінансування приватного підприємства здійснюється на основі внесків його власника, одержання комерційних чи банківських позичок. На практиці типовою є ситуація, коли в приватних підприємств повністю відсутній зареєстрований капітал, а величина власного капіталу (в результаті одержаних збитків) має від'ємне значення. У такому разі проблематичним є залучення кредитних ресурсів.

Приватні підприємства сплачують усі податки, передбачені законодавством для суб'єктів господарювання – юридичних осіб на загальних підставах. Разом з тим ці підприємства здебільшого належать до сфери малого бізнесу, а отже, можуть обирати

спрощену систему звітності та оподаткування, що зменшує їх накладні витрати та податкові платежі. Згідно з чинними нормативними актами юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми (приватні підприємства, ТОВ, АТ тощо) та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 5 млн. грн, можуть перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Особливості організації фінансів акціонерних товариств.

Акціонерне товариство – господарське товариство, зареєстрований капітал якого поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім належним майном. Специфіка фінансової діяльності АТ визначається особливостями формування зареєстрованого капіталу. Згідно з вітчизняним законодавством розмір зареєстрованого капіталу АТ повинен бути *не меншим за суму, еквівалентну 1250 мінімальним заробітним платам*, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, чинної на момент створення товариства.

Акціонерні товариства *за типом* поділяються на публічні акціонерні товариства (ПАТ) та приватні акціонерні товариства (ПрАТ).

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій.

Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне.

Закон вимагає обов'язкове розміщення акцій Публічних акціонерних товариств в біржовому реєстрі, встановлюються вимоги щодо доходу від реалізації за звітний рік (має бути не меншим 400 млн. грн) та середньої ринкової капіталізації (має бути не меншою за 100 млн. грн).

Для розміщення акцій ПАТ в біржовому реєстрі, таким товариствам необхідно пройти процедуру лістингу та

забезпечити вільне котирування частини акцій на публічній біржі (індивідуальні вимоги, починаючи від 10% акцій у вільному продажу).

Організація *фінансово-господарської діяльності* у формі акціонерних товариств є найприйнятнішою з погляду залучення капіталу, зокрема власного. Це пояснюється такими чинниками:

- поділ зареєстрованого капіталу на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, яка може бути досить малою, що дає можливість залучення як дрібних, так і великих інвесторів;

- високий рівень мобільності корпоративних прав (акцій), особливо, якщо вони котируються на біржі, а отже, мінімальні затрати на передачу прав власності;

- спрощений порядок реалізації права на правонаступництво;

- можливість розміщення емісії серед величезної кількості інвесторів, значна частина яких не претендує на контроль над підприємством;

- досить детальне нормативне регулювання діяльності АТ, що створює умови для захисту інтересів акціонерів, у т. ч. від «розмивання» капіталу;

- акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства лише в межах належних їм акцій;

- оплата вартості акцій може здійснюватися як у грошовій, так і в майновій формі;

- порівняно низький рівень інформаційної асиметрії, оскільки АТ повинні публікувати свою звітність у засобах масової інформації, надавати детальну інформацію при емісії цінних паперів, що в цілому зменшує ризики.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю правління АТ здійснює ревізійна комісія, яка призначається із складу акціонерів.

Фінансування акціонерного товариства може здійснюватися за рахунок надходження коштів від емісії акцій (простих і привілейованих), випуску облігацій, цінних паперів, що конвертуються в акції (конвертовані облігації), опціонів на придбання акцій. Окрім цього, джерелом поповнення капіталу може бути тезаврований прибуток, банківські та комерційні позички.

Особливості організації фінансів товариств з обмеженою відповідальністю. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) так само, як і акціонерне товариство, є суб'єктом колективної власності, має зареєстрований капітал, поділений на частки, розмір яких визначається зареєстрованими документами. Обмежень щодо розміру зареєстрованого капіталу не має. Власниками (учасниками, засновниками) ТОВ можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Як впливає із визначення ТОВ, заснувати його може навіть одна особа, але законодавством передбачено обмеження щодо максимальної кількості учасників ТОВ – не більше 100 осіб.

Статутний капітал ТОВ підлягає сплаті учасниками до закінчення першого року з дня державної реєстрації ТОВ (ч. 3 ст. 144 ЦК). Якщо учасники до закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства не внесли (не повністю внесли) свої вклади, загальні збори учасників приймають одне з таких рішень:

- про виключення зі складу ТОВ тих учасників, які не внесли (не повністю внесли) свої вклади, та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі;
- про зменшення статутного капіталу та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі;
- про ліквідацію ТОВ.

Відповідальність учасників ТОВ за борги підприємства обмежується їх внесками у власний капітал. Такий статус полегшує залучення власного капіталу ТОВ із зовнішніх фінансових джерел. У разі ліквідації товариства вимоги його власників задовольняються в останню чергу, після погашення претензій кредиторів.

Недоліком в організації фінансування ТОВ є складність і витратність передачі права власності на частки. На відміну від акцій АТ, частки ТОВ є не досить мобільними, оскільки відсутній організований ринок торгівлі ними. Окрім цього, операція купівлі-продажу часток має бути нотаріально посвідчена.

Фінансування товариства може здійснюватися на основі додаткових внесків учасників, залучення банківських і комерційних позичок, у т. ч. шляхом емісії облігацій. У разі, якщо кредитоспроможність товариства та його активи є недостатніми для залучення необхідних розмірів кредитних

ресурсів, окремі учасники ТОВ можуть надавати поручительства чи інші види кредитного забезпечення під позички, які виділяються товариству. Завдяки цьому розширюються можливості фінансування підприємства. У такому разі відповідальність учасників за зобов'язаннями ТОВ не обмежується їхніми вкладками у зареєстрований капітал, а додатково поширюється на майно, надане у кредитне забезпечення.

Досить часто з метою економії на податках учасники ТОВ замість фінансування товариства на основі збільшення зареєстрованого капіталу надають підприємству довгострокові позички. В цьому разі учасники розглядатимуться одночасно як власники і кредитори підприємства. Ризик втрати капіталу для учасника-кредитора буде меншим, оскільки згідно із законодавством про банкрутство претензії кредиторів задовольняються в першочерговому порядку порівняно з власниками.

Особливості організації фінансів кооперативів.

Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для спільної виробничої діяльності та обслуговування переважно членів кооперативу. В Україні кількість членів кооперативу залежить від його виду та галузі діяльності. Кооператив має всі ознаки підприємства: самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, виконавчі органи. Основним правовим документом, що регулює діяльність кооперативу, є статут. Членом кооперативу може бути фізична або юридична особа, яка зробила вступний і пайовий внески в розмірах, визначених статутом кооперативу (чи спілки).

Зареєстрований капітал кооперативів формується за рахунок пайових внесків. *Пай* – майновий внесок члена кооперативу у створення та розвиток капіталу кооперативу, який здійснюється шляхом передачі кооперативу майна, в т. ч. грошей, майнових прав, а також земельної ділянки. Розміри пайових внесків встановлюються в рівних частинах і/або пропорційно очікуваній участі члена кооперативу в його господарській діяльності.

Кооператив відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном. Члени кооперативу (якщо інше не

передбачено статутом) відповідають за зобов'язаннями кооперативу тільки в межах пайового майнового внеску. Кооператив не несе відповідальності за зобов'язаннями членів кооперативу.

Вітчизняним законодавством передбачена можливість створення сільськогосподарських, обслуговуючих, промислових, транспортних, житлових та будівельних кооперативів, багатофункціональних товариств у системі споживчої кооперації; кредитних спілок, кооперативних банків і товариств для взаємного страхування.

Фінансові ресурси кооперативу формуються за рахунок доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), пайових та інших внесків членів кооперативу, кредитів та інших надходжень, не заборонених законодавством.

Одним з різновидів кооперативів є **кредитні спілки**, які можна розглядати як спрощену форму кооперативного банку. *Кредитна спілка* – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

До основних *видів фінансової діяльності кредитної спілки* можна віднести: приймання внесків від членів спілки; надання позичок членам спілки та іншим кредитним спілкам; надання поручительств щодо виконання членами спілки зобов'язань перед третіми особами.

Члени спілки несуть фінансову відповідальність щодо її зобов'язань перед державними установами, кооперативними, громадськими об'єднаннями та фізичними особами в межах своїх членських внесків. У кредитній спілці за рішенням загальних зборів створюється кредитний комітет, який складається не менше ніж з трьох членів спілки. Цей орган відповідає за реалізацію кредитної політики, визначеної правлінням, та приймає рішення про надання позичок або готує відповідні подання до розгляду правлінням.

Кошти кредитної спілки утворюються, здебільшого, із вступних і членських внесків її членів. Вступний внесок сплачується членом одноразово при прийнятті в спілку і не повертається при припиненні членства. Членський внесок, який

належить членові спілки на правах власності, визначає його частку в майні та його особисту фінансову відповідальність за зобов'язаннями спілки. За рахунок коштів спілки формується позичковий (використовується для надання позичок) та резервний (використовується для покриття втрат від неповернення позичок) капітал.

4. Зміст, завдання й організація фінансової роботи на підприємствах

Фінансова діяльність – це діяльність, спрямована на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, досягнення ним визначених цілей економічного і соціального розвитку. Фінансова діяльність зумовлює зміни як величини так і складу власного та залученого (позикового) капіталів підприємства.

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних **завдань**:

- забезпечення фінансовими ресурсами поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутків і рентабельності підприємства;
- забезпечення виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами (постачальниками, підрядниками, банками, страховими та інвестиційними компаніями тощо), бюджетом тощо;
- фінансове забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства;
- контроль за ефективним розподілом і цільовим використанням фінансових ресурсів.

Ефективність фінансової діяльності забезпечується формуванням оптимального фінансового механізму підприємства.

Реалізація завдань фінансової стратегії і тактики підприємства здійснюється через **фінансовий механізм** – сукупність методів і форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток господарюючого суб'єкта.



Рис. 1.8. Фінансовий механізм підприємства

Основним методом господарювання підприємств в умовах ринкової економіки є *комерційний розрахунок*, який полягає у співвимірі в грошовій формі витрат і результатів діяльності. Принцип економії полягає в тому, щоб досягався:

- певний результат при найменших витратах (принцип мінімізації);
- найвищий результат при заданому обсязі витрат (принцип максимізації).

Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається шляхом використання всіх фінансових категорій: виручки, прибутку, амортизації, обігових засобів, кредиту, податків, нормативів, стимулів, пільг, санкцій тощо.

Ефективність роботи кожного підприємства багато в чому залежить від повної і своєчасної мобілізації фінансових ресурсів і правильного їх використання для забезпечення нормального процесу виробництва і розширення виробничих фондів. У зв'язку з цим для кожного підприємства важливу роль відіграє правильна організація фінансової роботи.

Фінансова робота являє собою систему економічних заходів по визначенню фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для забезпечення виконання планів економічного і соціального розвитку підприємств, здійснення контролю за їх цільовим та ефективним використанням.

Основними завданнями фінансової роботи є:

- мобілізація фінансових ресурсів у розмірі, необхідному для забезпечення нормального процесу виробництва і розширення виробничих фондів в обсягах, встановлених планами;
- пошук шляхів збільшення прибутку і збільшення рентабельності виробництва;
- своєчасне виконання зобов'язань перед різними ланками фінансово-кредитної системи: перед бюджетом – по сплаті встановлених податків і платежів; перед централізованими позабюджетними фондами – по сплаті встановлених платежів; перед банками – по поверненню кредитів і сплаті відсотків по них;
- своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками по оплаті товарно-матеріальних цінностей, перед робітниками по оплаті праці;
- контроль за збереженням і використанням обігових активів і прискоренням їх обертання;
- контроль за раціональним і цільовим використанням фінансових ресурсів.

Фінансова робота складається з таких чинників:

- фінансове планування та прогнозування;
- оперативна фінансова робота;
- аналіз і контроль за фінансовою діяльністю підприємств.

Фінансове планування, виступаючи однією з найважливіших функцій управління підприємством, передбачає складання фінансових планів (включаючи кредитні й касові) та інших

фінансово-економічних розрахунків по визначенню витрат і джерел покриття в різних сферах діяльності підприємства.

Оперативна (поточна) фінансова робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, на постійну підтримку ліквідності та платоспроможності на належному рівні.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньо-господарських резервів, збільшення дохідності та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності підприємства.

ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1. Сутність грошових розрахунків підприємств*
- 2. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття*
- 3. Форми безготівкових розрахунків та їх характеристика*
- 4. Загальні правила ведення касових операцій*
- 5. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств*

1. Сутність грошових розрахунків підприємств

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.



Рис. 2.1. Грошовий обіг підприємства

Грошовий обіг між суб'єктами господарювання проходить у вигляді купівлі-продажу на основі грошових розрахунків. Згідно з діючими нормативними документами Національного банку України, вони можуть здійснюватись як в готівковій, так і в безготівковій формах.

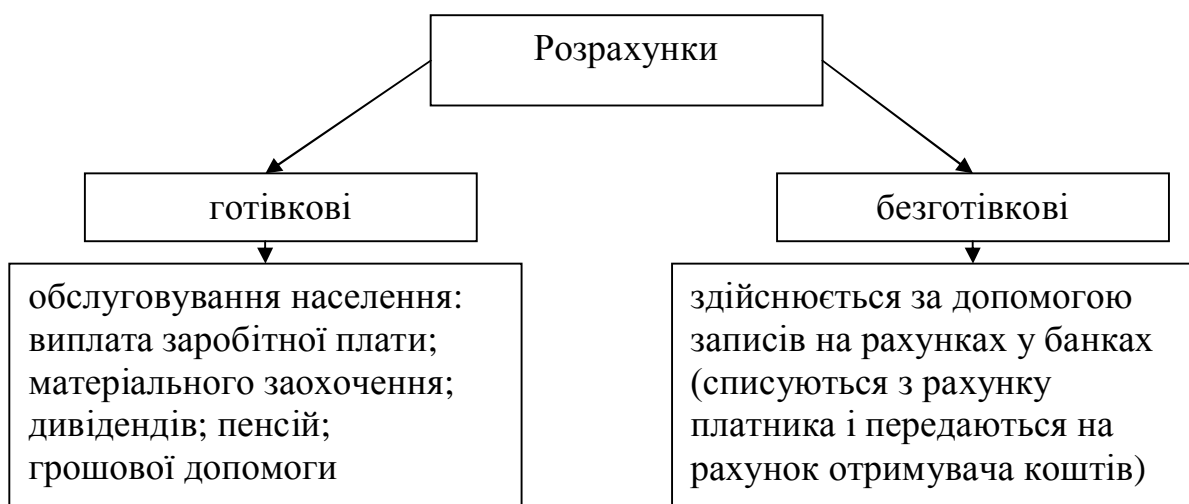


Рис. 2.2. Форми розрахунків

Готівкова форма розрахунків застосовується для 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, тобто гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.



Рис. 2.3. Сутність безготівкових розрахунків

У класифікації безготівкових розрахунків розмежовують: розрахунки за товарними операціями і 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 кругообороту коштів підприємства.

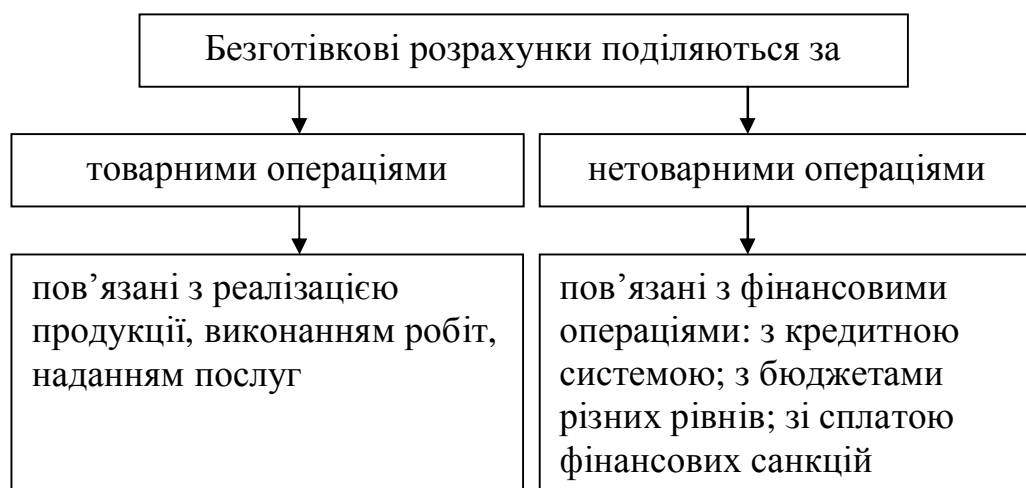


Рис. 2.4. Зв'язок безготівкових розрахунків за товарними та нетоварними операціями

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

До основних принципів грошових розрахунків можна віднести:

- обов'язкове зберігання грошових коштів на рахунках в банках;
- підприємству надається право вибору установи банку для відкриття рахунків усіх видів;
- самостійний вибір підприємством форми безготівкових розрахунків і способу платежу;
- кошти з рахунку списуються банком лише за дорученням власника цього рахунку;
- поточні рахунки підприємству відкриваються лише за умови повідомлення про це податкового органу;
- розрахунки з покупцями і замовниками повинні здійснюватись після відвантаження продукції, робіт, послуг;
- платежі здійснюються в межах залишків коштів на рахунках платника;
- розрахунки між суб'єктами господарювання здійснюються переважно в безготівковій формі.

Розподіл безготівкових розрахунків зображено на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Розподіл безготівкових розрахунків

2. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття

Суб'єкти підприємницької діяльності відкривають рахунки в банках для зберігання і використання коштів.

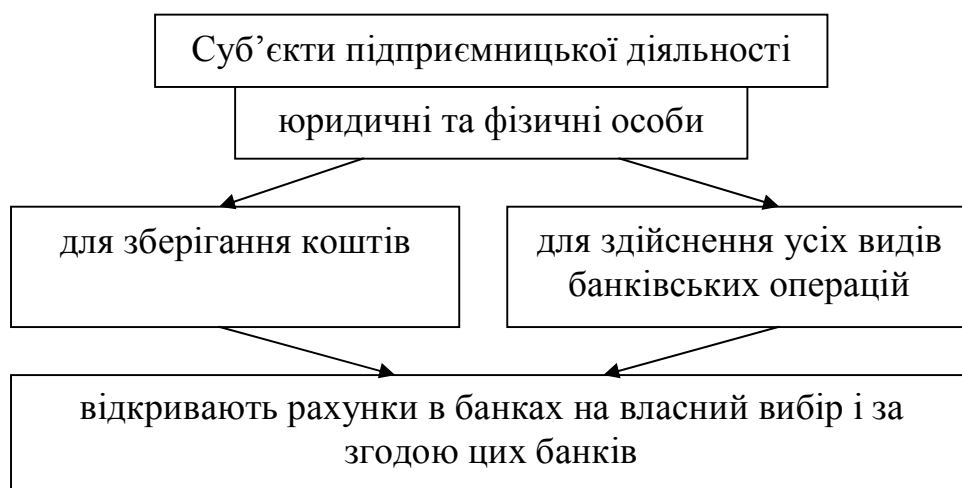


Рис. 2.6. Відкриття рахунку підприємства

Підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі рахунки в національній валюті (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Класифікація рахунків підприємства

Для відкриття поточних рахунків підприємства подають установам банків такі документи:

- заяву на відкриття рахунку, підписану керівником та головним бухгалтером;
- копії належним чином зареєстрованого установчого документа (статуту / засновницького договору / установчого акта / положення). Юридичні особи, установчі документи яких оприлюднені на порталі електронних сервісів, установчий документ у паперовій формі не подають. Юридична особа, яка створена та/або діє на підставі модельного статуту, затвердженого Кабінетом Міністрів України, подає копію рішення про її створення або про провадження діяльності на підставі модельного статуту, підписаного усіма засновниками;
- картку зі зразками підписів осіб, яким надано право розпорядження рахунком та підпису розрахункових документів зі зразком відтиску печатки підприємства (згідно Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 12 листопада 2003 року № 492). Можуть надаватись і інші документи на вимогу Банку – за потреби.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках – банк. **Розрахунковий документ** – це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Залежно від форми розрахункового документа використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків.

3. Форми безготівкових розрахунків

Безготівкові розрахунки в господарському обороті України здійснюються відповідно до «Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затвердженої постановою Правління Національного банку України від 21 січня 2004 року № 22 (зі змінами та доповненнями).

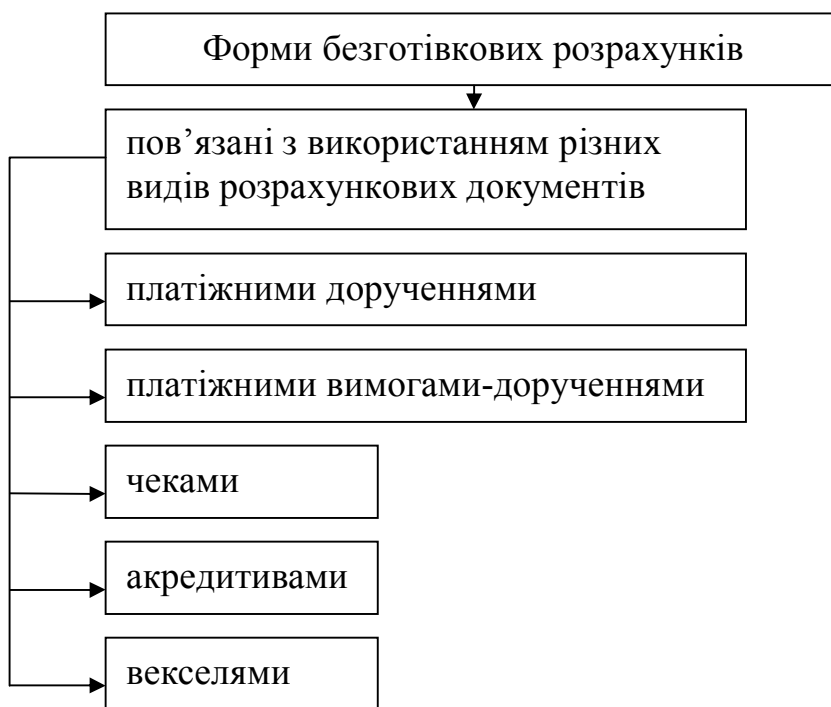


Рис. 2.8. Форми безготівкових розрахунків

Розглянемо кожну форму розрахунків, звернувши особливу увагу на переваги й недоліки кожної з форм розрахунків, а також – доцільності їх застосування при здійсненні конкретних господарських операцій.

Платіжне доручення – це письмове доручення власника рахунку перераховувати відповідну суму зі свого рахунку на рахунок отримувача коштів

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються за такою схемою (рис. 2.9).



Рис. 2.9. Схема розрахунків платіжними дорученнями

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

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

Якщо постачальник (отримувач коштів) не має рахунка в банку або розрахунки між постачальником і покупцем платіжним дорученням неможливі, підприємство може виконати розрахунок гарантованим платіжним дорученням через підприємства зв'язку. Гарантовані платіжні доручення застосовуються у разі переказу коштів на виплату заробітної плати працівникам, що заготовляють продукцію в населених пунктах, де відсутні банківські установи.

Так само переказують окремим громадянам пенсії, заробітну плату, авторський гонорар, витрати, пов'язані з відрядженням, тощо. У таких випадках підприємство-платник виписує платіжне доручення, де визначено призначення вказаної суми, на підприємство зв'язку і передає його в банк. До доручення додаються бланки заповнених грошових переказів на отримувачів і загальний список отримувачів грошей.

Розрахунки платіжними дорученнями мають ряд позитивних сторін у порівнянні з іншими формами розрахунків, а саме:

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

Платіжна вимога-доручення – це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина – вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина – доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунка на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника.



Рис. 2.10. Акцептні та безакцептні вимоги – доручення

Розрахунок за допомогою платіжної вимоги-доручення здійснюється (рис. 2.11).

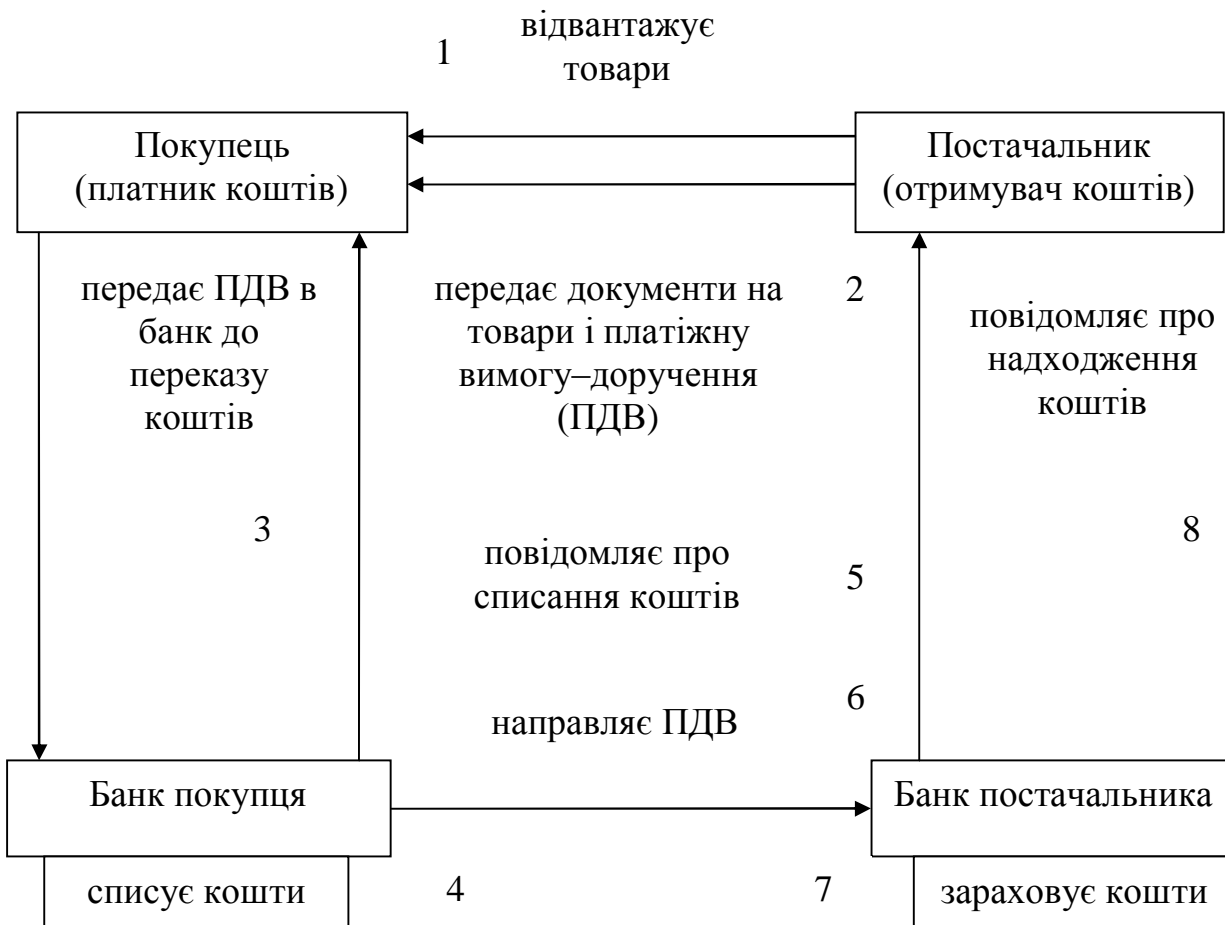


Рис. 2.11. Розрахунок платіжною вимогою-дорученням

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

Розглянута форма розрахунків об'єднує розрахунки платіжними дорученнями і платіжними вимогами-дорученнями.

Позитивні її якості полягають у наступному: вона більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; зміцнює договірні відносини в господарстві; прискорює оформлення розрахункових документів; платіж здійснюється за згодою платника після попередньої

перевірки розрахункових і товарно транспортних документів постачальника.

Наступною формою безготівкових розрахунків є розрахунки чеками з лімітованих чекових книжок (рис. 2.12).

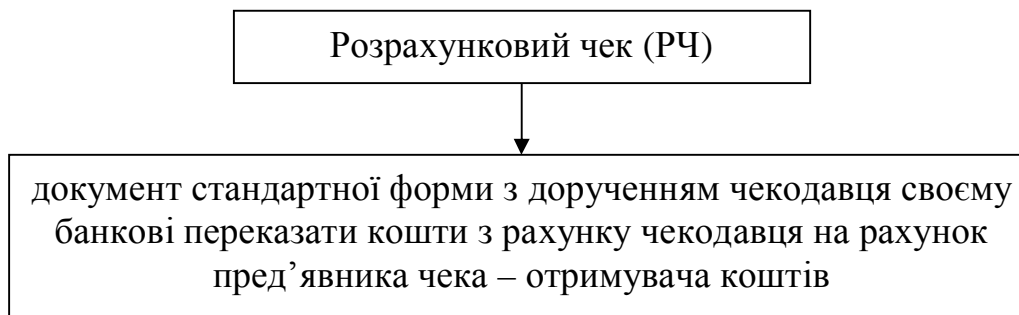


Рис. 2.12. Розрахунковий чек

Розрахунки чеками здійснюються за схемою, наведеною на рис. 2.13.

Чек заповнюється від руки або з використанням технічних засобів. Не допускається виправлення в чеках та використання факсу замість печатки.

Чек, на якому відсутній будь-який із реквізитів, вважається недійсним і повертається банку чекодавця без виконання.

Чек пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом 10 календарних днів (день виписки чека не враховується).

Чек приймається чекодержателем в оплату безпосередньо від чекодавця, на ім'я якого виписаний документ, що підтверджує отримання ним товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Для отримання чекової книжки підприємство подає банку–емітенту заяву в одному примірнику за підписами уповноважених осіб, яким надане право підпису документів для здійснення розрахунково–грошових операцій з відбитком його печатки. Заява зазначеної форми заповнюється клієнтом від руки або з використанням технічних засобів за всіма вказаними в ній реквізитами. У заяві та талоні до неї чекодавець проставляє номер рахунку, з якого сплачуватиметься чек.

Банк зобов'язаний під розписку на заяві ознайомити особу, яка одержує чекову книжку, про порядок заповнення чеків, а також попередити чекодавця щодо відповідальності за втрачені або викрадені чеки.



Рис. 2.13. Схема розрахунків чеком

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

Виписуючи чек, чекодавець переносить залишок ліміту з корінця попереднього чека і виводить новий залишок ліміту. Ліміт – це сума депонованих коштів чекодавця, для здійснення розрахунків чеками з чекової книжки. Чекодавець самостійно вказує суму ліміту на звороті заяви для отримання чекової книжки. Сума ліміту не повинна перевищувати залишку коштів на поточному рахунку чекодавця.

Чеки підписуються особами, які мають право підписувати розрахункові документи (як правило керівником і бухгалтером) та повинні містити відтиск печатки чекодавця.

Чекодержатель в кінці робочого дня здає в банк чеки разом із примірниками реєстрів чеків.

У разі, якщо чекодавець і чекодержатель обслуговуються в одній установі банку, після перевірки правильності складання реквізитів чеку і реєстру кошти списуються з відповідного рахунку чекодавця та зараховуються на рахунок чекодержателя на підставі першого примірника реєстру.

Невикористані чеки після закінчення строку дії чекової книжки або вичерпання ліміту підлягають поверненню до банку–емітента, де вони мають бути погашені банком.

Для постачальника ця форма розрахунків має наступні переваги: відносна швидкість розрахунку; велика швидкість надходження грошей на рахунок чекодержателя і відповідно прискорення обороту і скорочення дебіторської заборгованості.

До основних недоліків слід віднести:

1) недостатню гарантію платежів із-за недостатності коштів у чекодавця;

2) неможливість розрахунків чеками за великими сумами платежів;

3) можливість підробки документів.

Для покупця ця форма має головну перевагу: є висока ступінь гарантії одержання товару, оскільки чек виписується в момент одержання товару, виконаних робіт, наданих послуг.

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



Рис. 2.14. Акредитивна форма розрахунків

Схема здійснення розрахунків з використанням акредитивної форми зображена на рис. 2.15.

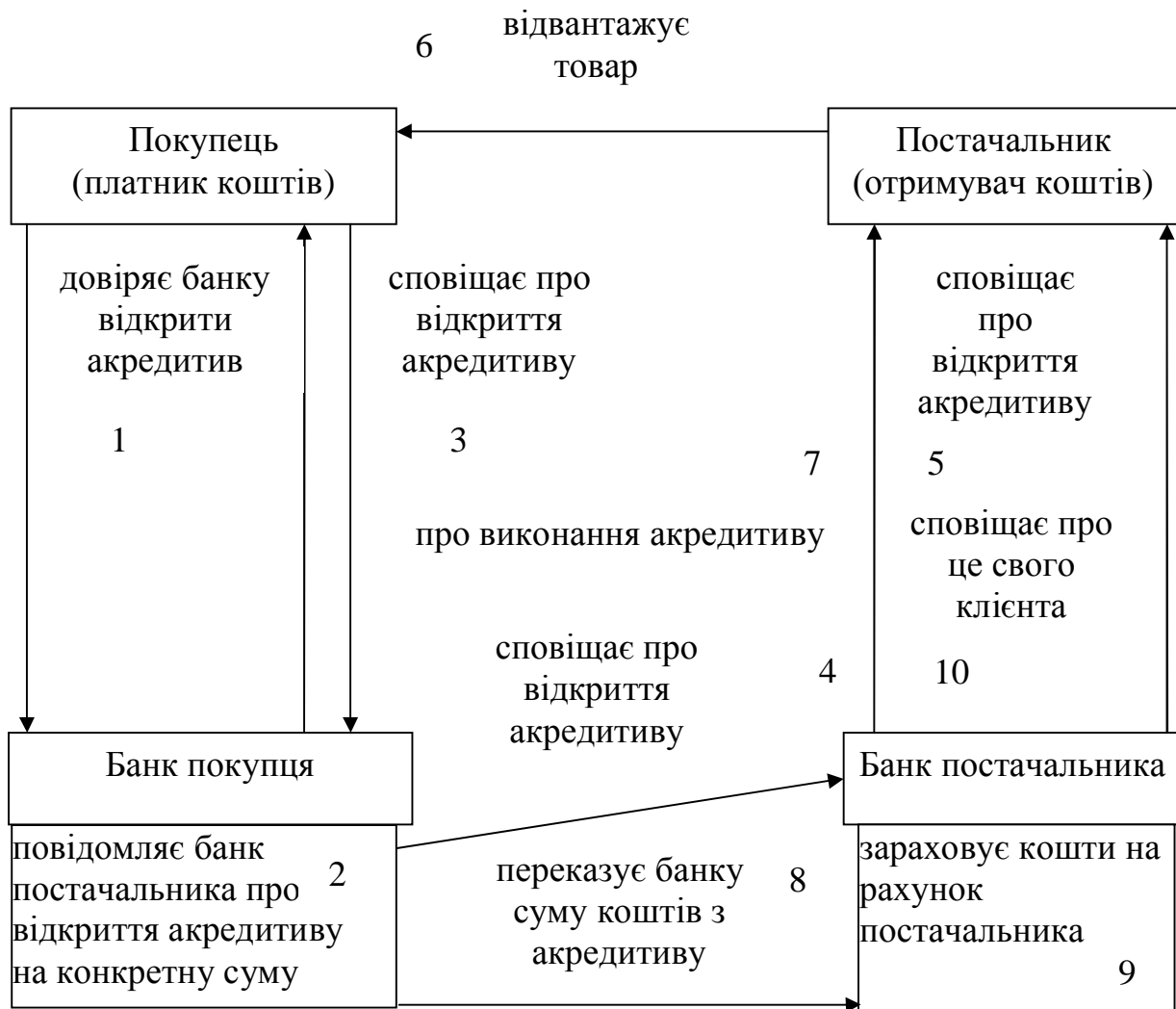


Рис. 2.15. Розрахунки з використанням акредитиву

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

Переваги акредитиву в тому, що ця форма розрахунків надійна, проста і приваблива як гарантія оплати.

Для покупця недоліком акредитиву є те, що на певний час гроші виводяться з обороту – вони «заморожуються» в банку покупця, а для продавця гроші не можна використовувати до моменту постачання товару.

Акредитивна форма розрахунків дає постачальнику впевненість, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено. Для постачальників акредитивна форма розрахунків надійна, відносно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату. Покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні тому, що на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансовий стан підприємств-покупців.

Розрізняють наступні види акредитивів:

Покритий – це акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів.

Непокритий – це акредитив, оплата за яким у разі тимчасового браку коштів на рахунку платника гарантується банком-емітентом наданням банківського кредиту.

Відзивний – це акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом будь-коли без попереднього повідомлення постачальника (бенефіціара).

Безвідзивний – це акредитив, який може бути анульований або змінений лише за згодою бенефіціара.

Вексельна форма розрахунків – це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, які оформляються векселем. Характеристика векселя подана на рис. 2.16.

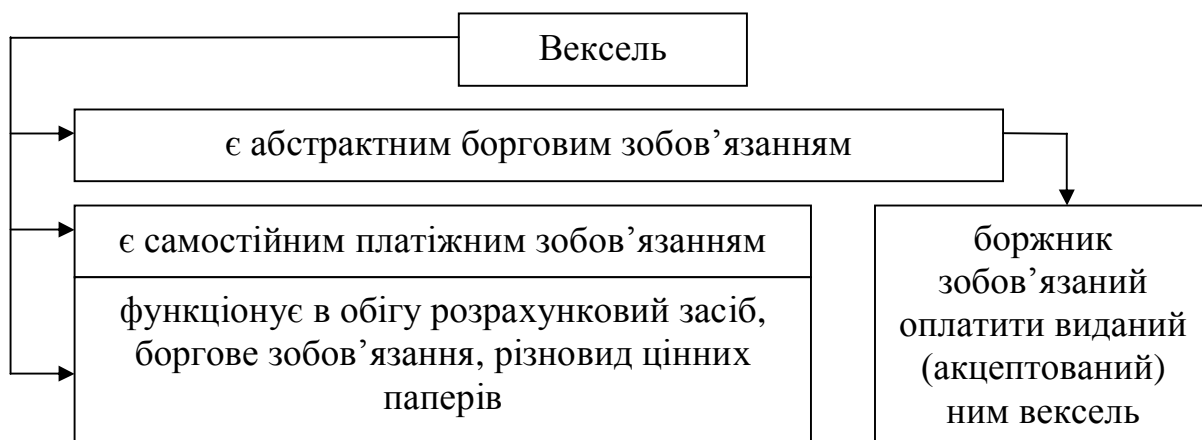


Рис. 2.16. Вексель

Вексель – це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати

сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк.

Векселі, які застосовуються в господарському обороті, досить різноманітні. Класифікацію векселів за різними ознаками подано на рис. 2.17.



Рис. 2.17. Класифікація векселів

Векселі казначейські – один із видів державних цінних паперів, які виписуються для покриття видатків державного бюджету. Вони можуть бути використані для здійснення розрахунків, для зарахування сплати податків до державного

бюджету, як застава для забезпечення інших платежів та кредитів. Векседавцем і відповідно платником є Головне управління Державного казначейства.

Приватні векселі емітуються корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками.

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

Товарний (комерційний) вексель використовується для кредитування торговельних операцій.

Простий (соло-вексель) випишується і підписується боржником і є його борговим зобов'язанням оплатити кредитору вказану суму у встановлений строк. Тобто, оформляючи простий вексель, векседавець є платником. Обіг простого векселя здійснюється за схемою: векседавець передає вексель → власник векселя пред'являє вексель до акцепту → векседавець погашає вексель і передає його ремітенту → власник векселя вручає погашений вексель векседавцю.

Переказний вексель (тратта) – це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента). Трасант – особа, що видає тратту, тобто переказує свій вексель на іншу особу. Ремітент – власник переказного векселя. Суть цих відносин полягає в тому, що трасант випишує вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Забезпечений вексель – це вексель, гарантований заставою, яка надається кредиторіві, банку або продавцю доти, доки борг не буде сплачено.

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

Доміцільований вексель – це такий, у якому застережено, що даний вексель підлягає сплаті третьою особою – доміцелянтом у визначеному місці.

Переваги розрахунками векселями полягають в тому, що:

1) для покупця – скорочення потреби в оборотних коштах, залучення до оплати за товар третьої особи, яка має кошти, а

також можливість використання для оплати товару векселів, одержаних від своїх боржників;

2) для продавця – підвищення гарантій оплати за рахунок поручителя по відповідальності всіх векселедавців перед векселедержателем; можливість продажу векселів до строку їх погашення боржниками і одержання необхідних оборотних коштів.

Недоліком є те, що крім договору постачання необхідне оформлення ще одного документа – векселя. Для цього покупець повинен в окремих випадках одержати згоду надійного поручителя банку. Недостатнє використання векселів у господарському обороті України пояснюється деякими сумнівами з боку підприємств відносно можливості цього цінного паперу слугувати надійним розрахунково–платіжним засобом в ситуації всезагальної кризи платежів.

З одного боку, відпускати продукцію в кредит (по векселю) може тільки підприємство, яке не відчуває фінансових ускладнень і яке може чекати оплати. З другого боку, для уникнення ризику продавець буде приймати векселі тільки від платоспроможного підприємства, яке може розрахуватися без використання векселя, або від стабільно працюючого підприємства, у якого не буде ускладнень погасити виданий вексель.

Розвиток електронно-обчислювальної техніки дає змогу широко використовувати безготівкові розрахунки у формі *пластикових карток*, що містять зашифровану інформацію, яка дозволяє їх власникам здійснювати платежі та отримувати готівкові кошти. Пластикові картки являють собою пластинку з нанесеною на неї магнітною смугою або вмонтованою мікросхемою, яка містить ключ до спеціального карткового розрахунку в банку.

Держатель картки в електронній системі зв'язується з емітентом через термінал. Замість підпису на рахунку він вводить за допомогою клавіатури секретну комбінацію цифр, що за правильного набору санкціонує дебетування його банківського рахунку.

За економічним змістом розрізняють кредитові та дебетові картки. *Кредитові картки* пов'язані з відкриттям кредитної лінії у банку, що дає можливість власникам користуватися кредитом

при купівлі товарів і отриманні касових позичок. *Дебетові картки* призначені для одержання готівкових коштів у банківських автоматах або придбання товарів з розрахунком через електронні термінали. Кошти при цьому списуються з рахунка власника банку.

Банківські кредитові картки призначені для покупки товарів з використанням банківського кредиту, а також для одержання авансів готівково–грошовій формі. Головна особливість цієї картки – відкриття банком кредитної лінії, яка щоразу використовується автоматично при купівлі товарів або одержання кредиту в грошовій формі. Кредитна лінія діє в межах встановленого банком ліміту. Банківська кредитна картка у деяких системах може використовуватись для пільгової оплати деяких видів послуг, а також для одержання коштів у банківських автоматах. Існують ще й такі види пластикових карток як: індивідуальні, корпоративні, приватні кредитні картки, картки для купівлі через термінали, картки для банківських автоматів.

Існують і інші форми безготівкових розрахунків, такі як платіжні вимоги і інкасові доручення. Ці форми розрахункових документів застосовують лише в окремих випадках, спеціально визначених чинним законодавством та нормативними актами Національного банку України для безакцептного та безспірного стягнення коштів.

Основним документом при безспірному стягненні платежів є платіжна вимога. В безспірному порядку кошти з рахунку стягуються лише за вимогою державних виконавців, які діють на підставі виконавчих документів судових органів та вимог банків, що видають накази про примусове погашення боргових зобов'язань клієнтів-боржників, якщо подібний варіант розрахунку передбачено кредитним договором.

4. Загальні принципи ведення касових операцій підприємств

Усі готівкові розрахунки підприємств і підприємців між собою і з громадянами проводяться на основі Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженого постановою Правління Національного банку України № 637 від 15.12.2004 року (зі змінами).

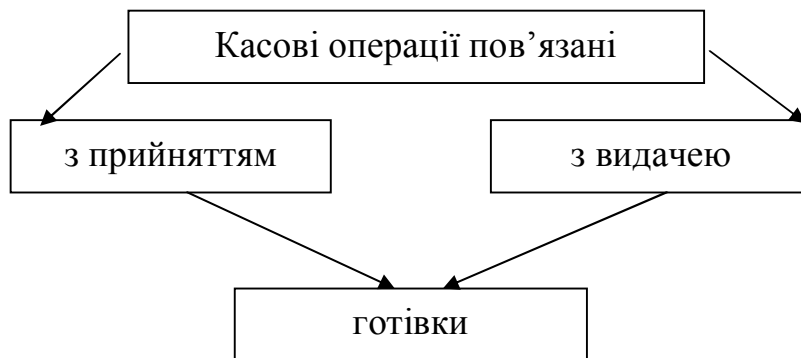


Рис. 2.18. Касові операції

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



Рис. 2.19. Готівка підприємства

Всі операції по руху готівкових коштів оформляються відповідними документами, поданими на рис. 2.20.

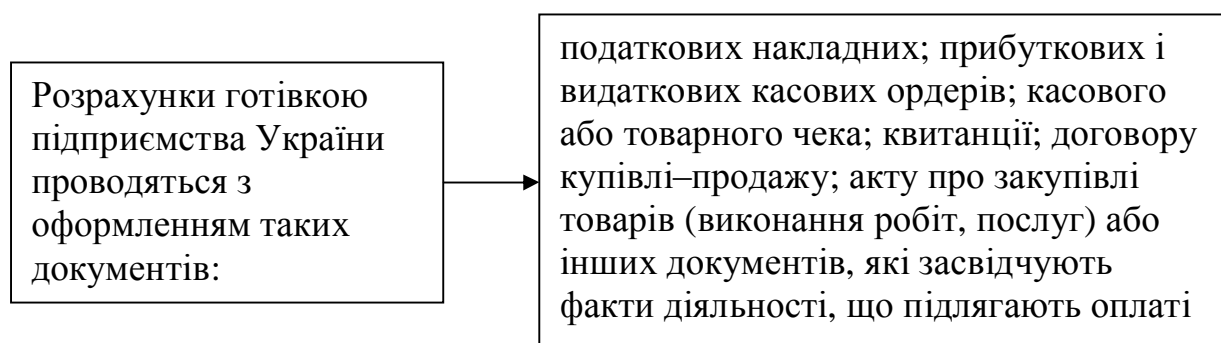


Рис. 2.20. Документи підприємства

На кожному підприємстві обов'язково повинен бути розрахований **ліміт каси**. Ліміт каси встановлюється підприємствам, які мають рахунки в установах банків і здійснюють операції з готівкою. Такі підприємства можуть зберігати в своїй касі готівку на кінець дня в межах затвердженого ліміту каси.

До розрахунку приймається строк здавання підприємством готівкової виручки (готівки) для її зарахування на рахунки в банках, визначений відповідним договором банківського рахунку. Для кожного підприємства та його відокремленого підрозділу складається окремий розрахунок встановлення ліміту залишку готівки в касі.

Установлений ліміт каси затверджується внутрішніми наказами (розпорядженнями) підприємства. Відповідальність за неподання заявок-розрахунків у визначені строки та несвоєчасне одержання встановленого ліміту каси згідно з умовами договору на розрахунково-касове обслуговування покладена на підприємства.

Підприємства, що виробляють та перероблюють сільськогосподарську продукцію, різних організаційно-правових форм (акціонерні товариства, агрофірми тощо) можуть встановлювати (переглядати) ліміт каси на період заготівлі та перероблення сільськогосподарської продукції згідно з фактичними показниками їх касових оборотів (надходжень або видачі готівки) за будь-які три місяці сезону виробництва (перероблення) сільськогосподарської продукції попереднього року. Підприємства зобов'язані здавати готівкову виручку понад установлений ліміт каси в порядку і строки, визначені установою банку для зарахування на їх поточні рахунки.

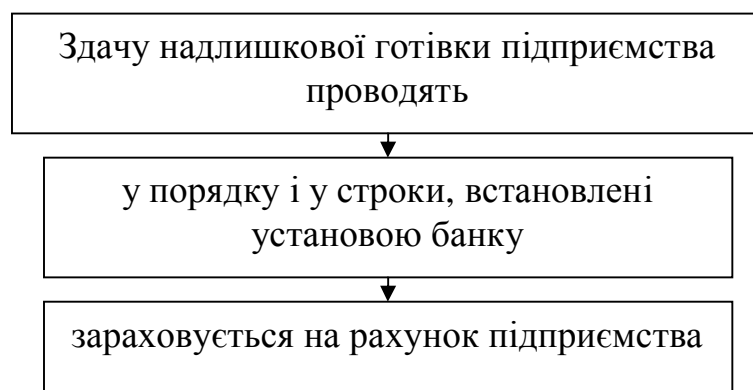


Рис. 2.21. Надлишкова готівка

Готівкові кошти можуть здаватися підприємствами в денні та вечірні каси установ банків, інкасаторам Національного банку або установ комерційних банків, підприємствам поштового зв'язку для переказів на їх поточні рахунки в установах банків.

Готівкові кошти не вважаються понадлімітними в день їх надходження, якщо вони були здані в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, до обслуговуючих банків не пізніше наступного робочого дня банку або були використані підприємством (без попереднього здавання їх до банку і одночасного отримання з каси банку на зазначені потреби) наступного дня на господарські потреби.

Не вважаються понадлімітними в день їх надходження і ті готівкові кошти, що надійшли до кас підприємств у вихідні та святкові дні та були здані в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, до обслуговуючих банків наступного робочого дня банку та підприємства або були використані підприємством (без попереднього здавання їх до банку і одночасного отримання з каси банку на зазначені потреби) наступного робочого дня на господарські потреби.

Готівкова виручка підприємств може використовуватися ними для забезпечення потреб, що виникають у процесі їх функціонування, а також для проведення розрахунків з бюджетами за податками і зборами (обов'язковими платежами). Підприємства, що мають податковий борг, здійснюють виплати, що пов'язані з оплатою праці (крім виплат через екстрені (невідкладні) обставини), виключно за рахунок коштів, одержаних з установ банків.

Підприємства не повинні накопичувати готівкову виручку в своїх касах понад встановлений ліміт каси для здійснення потрібних витрат до настання строків цих виплат.

Підприємства, що мають поточні рахунки в установах банків, одержують готівку з цих рахунків в установах банків у межах наявних коштів і витрачають її виключно на цілі, які визначені в грошовому чеку та не суперечать чинному законодавству України.

Підприємства можуть надавати на вимогу обслуговуючої установи банку при виникненні будь-яких сумнівів щодо проведення ними операцій, що не є економічно виправданими або суперечать чинному законодавству та в значних сумах

(перевищують еквівалент 10,0 тис. євро за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, установленим Національним банком), копії розрахункових звітних документів (касові й товарні чеки, розрахункові квитанції, квитанції до прибуткових касових ордерів, проїзні документи), а також актів закупівлі, рахунків-фактур тощо, які підтверджували б здійснені цільові витрати одержаної в установах банків готівки (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці та отриманням чистого доходу підприємства).

Підприємства мають право зберігати готівку в своїй касі, що одержана в установі банку для виплат, пов'язаних з оплатою праці, пенсій, стипендій, дивідендів (доходу), понад установлений ліміт каси протягом трьох робочих днів, включаючи день одержання готівки в установі банку. Для проведення цих виплат працівникам віддалених підрозділів підприємств залізничного транспорту та морських портів готівка може зберігатися в їх касах понад установлений ліміт каси протягом п'яти робочих днів, включаючи день одержання готівки в установі банку. Готівка, що одержана в установі банку на інші виплати, має видаватися підприємством своїм працівникам у той самий день. Суми готівки, що одержані в установі банку і не використані за призначенням протягом установлених вище строків, повертаються підприємством в установу банку не пізніше наступного робочого дня після закінчення строку або можуть залишатися в його касі (у межах установленого ліміту) і видаватися на ті самі цілі.

Підприємство має право зберігати в касі готівку для виплат, пов'язаних з оплатою праці, що здійснюються за рахунок виручки, понад установлений йому ліміт каси протягом трьох робочих днів з дня настання строків цих виплат у сумі, що зазначена в переданих до каси платіжних (розрахунково-платіжних) відомостях.

Видача готівки під звіт проводиться з кас підприємств за умови повного звіту конкретної підзвітної особи за раніше виданими підзвіт сумами, тобто в разі подання до бухгалтерії авансового звіту про витрачені (частково витрачені) кошти та одночасного повернення до каси підприємства залишку готівки, виданої під звіт.

Підзвітні особи зобов'язані подати до бухгалтерії підприємства разом із невикористаним залишком готівки авансовий звіт про витрачання одержаних у касі сум у такі строки:

- за відрядженнями – протягом трьох робочих днів після повернення з відрядження;
- на закупівлю сільськогосподарської продукції, продуктів її переробки та заготівлю вторинної сировини, крім металобрухту (далі – закупівля сільгосппродукції та заготівля втор-сировини), – протягом десяти робочих днів з дня видачі готівки під звіт;
- на всі інші виробничі (господарські) потреби – наступного робочого дня після видачі готівки під звіт.

Якщо з каси підприємства підзвітній особі одночасно видана готівка на відрядження та для вирішення у цьому відрядженні виробничих (господарських) питань (у тому числі й для закупівлі в населення сільгосппродукції та заготівлі вторсировини), то підзвітна особа незалежно від строку відрядження протягом трьох робочих днів після повернення з відрядження має подати до бухгалтерії підприємства повний звіт про суми, що були їй видані для вирішення виробничих (господарських) питань і безпосередньо на відрядження.

У разі придбання працівником підприємства за власні готівкові кошти товарів (продукції, послуг) або використання цих коштів у відрядженні для потреб підприємства підзвітна особа звітує за витрачені кошти у вищезазначеному порядку.

Фізичні особи – довірені особи клієнтів (юридичних осіб), які одержали готівку з карткового рахунку із застосуванням корпоративної картки для вирішення виробничих (господарських) питань або на відрядження, використовують її за цільовим призначенням без оприбуткування в касі підприємства. Зазначені довірені особи мають подавати до бухгалтерії підприємства авансовий звіт разом з підтверджуючими документами.

Підприємства при розрахунках з іншими юридичними особами повинні дотримуватися граничних обмежень на здійснення готівкових розрахунків.

До підприємств застосовуються штрафні санкції згідно з чинним законодавством України за: перевищення встановлених лімітів каси; неоприбуткування (неповне оприбуткування) у

касах готівки; перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівкових коштів підзвіт без повного звітування щодо раніше виданих коштів; витрачання готівки з виручки на виплати, що пов'язані з оплатою праці, за наявності податкового боргу; використання одержаних в установі банку готівкових коштів не за цільовим призначенням; проведення готівкових розрахунків без подання одержувачем коштів платіжного документа, який підтверджував би сплату покупцем готівкових коштів.

5. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств

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

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

Отже, забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансово-економічний стан.

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

Залежно від того, які суб'єкти застосовують санкції, останні поділяються на договірні, банківські (кредитні), фінансові.

Договірні санкції спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод. Такі санкції застосовуються у вигляді сплати неустойки, яка визначається у відсотках до суми невиконаного зобов'язання.

Банківські (кредитні) санкції застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни; за незадовільний стан обліку і звітності; нецільове використання кредитних ресурсів; порушення планових строків уведення об'єктів, на які отримано кредит, в експлуатацію; за несвоєчасне повернення отриманих кредитів.

Фінансові санкції застосовуються за порушення суб'єктами господарювання фінансової дисципліни. Вони застосовуються державними органами, фіскальними службами.

Усі господарюючі суб'єкти мусять правильно, у відповідності до діючих нормативних документів, організувати зберігання та витрачання грошових коштів, своєчасно розраховуватися за своїми платіжними зобов'язаннями з постачальниками продукції, товарів, робіт, послуг, з ланками фінансово-кредитної системи, установами та організаціями, як правило, в безготівковому порядку через установи банків і під їх контролем, тобто, дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни. За неправильне зберігання та витрачання грошових коштів, несвоєчасні розрахунки та платежі підприємства сплачують на користь відповідних суб'єктів у встановленому розмірі пеню, штрафи, неустойки.

Так, платники грошових коштів, які не дотримуються встановлених строків платежів, тобто порушують їх, за прострочення платежу у відповідності до Закону України Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань сплачують на користь отримувача коштів пеню в розмірі, встановленому в договорі сторін, але не більше подвійної облікової ставки НБУ, що діяла в період, за який стягується пеня. При цьому платники самостійно нараховують пеню та подають банку платіжні доручення на її перерахування, як правило, одночасно з оплатою основного боргу.

За правильність нарахування пені відповідальність несе банк отримувача грошових коштів. Тому за порушення розрахунково-платіжної дисципліни несуть відповідальність і установи банків. Так, за несвоєчасне зарахування коштів на рахунки клієнтів з вини банків вони сплачують отримувачу коштів пеню в розмірі, передбаченому договором на проведення розрахунково-касового обслуговування, але не більше подвійної облікової ставки НБУ, що діяла у період, за який стягується пеня. З іншого боку, підприємства всіх форм власності мусять повертати в п'ятиденний строк платникам помилково зараховані на їхні рахунки грошові кошти. При невиконанні цієї вимоги з керівника та головного бухгалтера підприємства стягується до бюджету штраф у розмірі двох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

У випадках порушення юридичними особами всіх форм власності, фізичними особами, суб'єктами підприємницької діяльності норм по урегулюванню обігу готівки в національній

валюти до них, відповідно до Указу Президента «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки», застосовуються *фінансові санкції у вигляді штрафів у таких розмірах*:

- за перевищення встановлених лімітів залишку готівки в касах (у подвійному розмірі суми виявленої понад лімітної готівки за кожен день);
- за неоприбуткування чи неповне оприбуткування в касах готівки (у п'ятикратному розмірі не-оприбуткованих сум);
- за витрачання готівки з виручки, отриманої від реалізації продукції, робіт, послуг та інших касових надходжень на виплату заробітної плати, матеріального заохочення, допомоги всіх видів, компенсацій за наявності заборгованості по податках (у розмірі здійснених виплат);
- за перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівки під звіт без повного звіту за використання раніше виданих коштів (у розмірі 25% виданих під звіт сум);
- за проведення готівкових розрахунків без подання одержувачем коштів платіжного документа (товарного або касового чека, квитанції до прибуткового ордера, іншого письмового документа), який би підтверджував сплату покупцем готівкових коштів (у розмірі сплачених коштів);
- за використання одержаних в установі банку готівкових коштів не за цільовим призначенням (у розмірі витраченої готівки).

Також застосовують розмір штрафу за невстановлення установами банків лімітів залишку готівки в касах з них стягується штраф у п'ятдесятикратному розмірі неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожний випадок такого невстановлення.

Крім того, діючим законодавством та розрахунково-платіжними договорами можуть бути передбачені додаткові санкції за окремі порушення виконання грошових зобов'язань.

ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1. Характеристика грошових надходжень підприємств*
- 2. Класифікація доходів підприємств*

1. Характеристика грошових надходжень підприємств

Грошові надходження – це кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємств.

Продаж продукції (товарів) – це господарські операції підприємства, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за компенсацію незалежно від термінів її надання, а також операції з безоплатного надання товарів.

Продаж послуг (робіт) – операції цивільно-правового характеру з надання послуг (результатів робіт), надання права на користування або розпорядження товарами, у тому числі нематеріальними активами, а також: надання об'єктів власності за компенсацією; надання права на користування або розпорядження товарами у межах договорів лізингу, продажу, ліцензування або інші способи передачі права на патент, авторське право, торговий знак, інші об'єкти права інтелектуальної власності.

До продажу не належать операції з передачі товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення схову (відповідального зберігання), довірчого управління, оренди (лізингу), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу права власності на такі товари іншій особі. Основним каналом надходження грошових коштів є виручка від реалізації продукції, робіт, послуг (рис. 3.1).

Своєчасність надходжень коштів від продажу продукції – важливий момент у господарській діяльності підприємства.

По-перше, надходження є основним регулярним джерелом надходження грошових коштів підприємства.

По-друге, процес кругообігу коштів підприємства закінчується продажем продукції, що дає можливість відшкодувати витрачені на виробництво грошові кошти і

створювати необхідні умови для поновлення наступного кругообігу.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів), виконаних робіт та наданих послуг	Надходження від інших видів діяльності
	Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності (участь в капіталі інших підприємств, дивіденди, відсотки від фінансових інвестицій та їх реалізація, оренда активів, реалізація обігових і не обігових активів та майнових комплексів і інших доходів звичайної діяльності, не пов'язаних з операційною діяльністю)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	
Валовий прибуток або збиток	
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток або збиток)	
Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)	

Рис. 3.1. Склад виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

По-третє, від обсягу і повноти надходжень залежать фінансова стійкість підприємства, стан обігових коштів, розмір прибутку, своєчасність розрахунків з постачальниками товарно-матеріальних цінностей, бюджетом, кредитними установами.

Грошові надходження від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного податку), незважаючи на зовнішні ознаки (грошова форма, надходження коштів після продажу продукції, джерело різних платежів і відрахувань) не є доходом у політекономічному розумінні цього слова, оскільки, перш за все, кошти спрямовуються на відшкодування витрачених матеріальних цінностей, виплату заробітної плати, відрахувань на соціальні заходи тощо.

Решта надходжень, що залишається після відшкодування вищевказаних витрат, набуває форму доходу підприємства у вигляді прибутку.

З метою отримання прибутку підприємство виконує й інші операції, пов'язані з наданням основних засобів в оренду, продажем матеріальних цінностей і нематеріальних активів, управління корпоративними правами тощо.

В Україні застосовуються два методи визначення надходжень від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та виконання інших операцій:

– **касовий метод**, відповідно до якого дохід (виручку) від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та виконання інших операцій визначають за коштами, що надійшли на рахунки у вигляді платежів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги, оприбуткованих матеріальних цінностей, а також від виконання інших операцій та фінансової діяльності;

– **метод нарахування**, відповідно до якого дохід (виручку) від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) та інших матеріальних цінностей визначають за вартістю відвантажених (переданих) товарів (підписання документа про виконані роботи, надані послуги) на відповідну дату.

Застосування методів визначення доходу (виручки) від виконання господарських операцій та фінансової діяльності тісно пов'язане з чинним податковим законодавством, яке передбачає відповідальність будь-якої юридичної особи за розпорядження отриманими грошовими коштами або матеріальними цінностями з моменту юридичного визнання дійсності проведених операцій.

При виконанні господарських операцій, пов'язаних з продажем продукції (товарів, робіт, послуг), інших матеріальних цінностей, нематеріальних активів, зобов'язання підприємства щодо розпорядження отриманими надходженнями в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах виникають з моменту:

- зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок підприємства як оплати продукції (товарів, робіт, послуг), що підлягає продажу; оформлення податкової накладної (відповідного рахунку), що засвідчує факт надання покупцю товарів (робіт, послуг) при розрахунках кредитними або дебетовими картками, дорожними, комерційними, персональними або іншими чеками;

- оприбуткування готівкових коштів у касі підприємства або інкасація готівкових коштів у банківській установі, що обслуговує підприємство;

- виймання грошових надходжень (чи замінників гривні – жетони, картки) з торговельних апаратів або подібного устаткування.

У разі продажу товарів (робіт, послуг) з оплатою за рахунок бюджетних коштів зобов'язання підприємства виникають з моменту надходження таких коштів на розрахункові рахунки підприємства.

Доходи (виручка) від реалізації групуються за такими видами діяльності:

- 1) реалізація товарів;
- 2) реалізація готової продукції;
- 3) виконання робіт та надання послуг.

Розмір виручки від реалізації продукції 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 звітної періоду. 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, тому підприємство має їх обґрунтувати.

Залежно від того, яку мету має підприємство на ринку, розрізняють різні *підходи до ціноутворення* (оптимізації цін). Такими цілями можуть бути:

- *виживання на ринку* стає головною метою, коли ринок досяг майже граничної місткості (для збереження життєздатності підприємства можуть установлювати низькі ціни, сподіваючись, що ринок буде чутливим до них);
- *максимізація прибутку* (у цьому разі зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирають ту з них, яка забезпечить максимальний прибуток);
- *лідерство на ринку* досягається через зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку (установлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку);

➤ *лідерство за якістю товарів* передбачає встановлення відносно високих цін, які мають компенсувати високі витрати на науково-дослідні роботи й забезпечення якості.

За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані та регульовані ціни. **Фіксовані ціни** встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності на товари (послуги), які монопольне виготовляються чи надаються державою (газ, електроенергія, пасажирський транспорт тощо). **Регульовані ціни** встановлюються для регулювання рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад, хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. Державою встановлюються ще й індикативні ціни – мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються **вільними цінами**, тобто такими, що склалися на ринку під впливом попиту і пропонування за домовленістю сторін – постачальників і споживачів.

З метою встановлення оптимального рівня цін, ураховуючи фактори, що впливають на ціни, а також прийняту підприємством ринкову стратегію, використовуються такі **методи ціноутворення**:

1. Витратний метод («витрати + прибуток»).
2. Отримання цільової норми прибутку.
3. Оцінка споживної вартості.
4. Пропорційне ціноутворення.
5. Метод «очікуваного прибутку».
6. Метод швидкого повернення витрат.

За методом «*витрати + прибуток*» ціна обчислюється за формулою:

$$Ц = С + П + АП + ПДВ + ТН,$$

де С – собівартість продукції;

П – величина прибутку в ціні;

АП – акцизний податок;

ПДВ – податок на додану вартість;

ТН – торгова націнка.

У ринковій економіці сфера застосування цього методу є обмеженою.

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

Метод ціноутворення з урахуванням **отримання цільової норми прибутку** орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Підприємства намагаються встановити ціну, включаючи в неї прибуток, що планується у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбитковості і за встановлення ціни, відповідно до цієї методики, враховується залежність загальних витрат і виручки від обсягу продажу:

$$\ddot{O} = \hat{A}_{ci} + \frac{\hat{A}_{\ddot{m}\ddot{o}} + \ddot{I}_{c\ddot{a}\ddot{a}}}{N},$$

де $V_{зм}$ – величина змінних витрат на одиницю продукції, грн;

$V_{пост}$ – постійні витрати на дану продукцію за певний період (рік), грн;

$\Pi_{заг}$ – загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той самий період від продажу продукції, грн;

N – обсяг продажу продукції в натуральних одиницях.

Метод **оцінки споживної вартості** ґрунтується на оцінці вигоди, яку матиме споживач від використання товару. Цьому методу ціноутворення властивий певний ризик внаслідок можливості невинного завищення або заниження ціни.

Метод **пропорційного ціноутворення** характеризується тим, що, користуючись ним, підприємства виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживної вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів. За цього методу (його ще називають «за рівнем конкуренції») ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів.

Метод **«очікуваного прибутку»** застосовують найчастіше тоді, коли підприємство планує підписати контракт і, пропонуючи нижчі ціни, ніж інші підприємства, має шанси виграти боротьбу за контракт.

Метод **швидкого повернення витрат** використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення витрачених коштів. Такої поведінки дотримуються здебільшого виробники, котрі не впевнені в тривалому успіхові їхньої продукції на ринку.

Існують ще й інші методи ціноутворення, але використання будь-якого з них потребує наступного коригування ціни, із застосуванням різноманітних знижок і доплат (за оплату

готівкою, величину придбаної партії товару, доставку, сезонних знижок, вартості супутніх послуг тощо).

На практиці підприємства встановлюють не окремі ціни на окремі товари, а використовують цілу систему цін, щоб продати весь асортимент своїх товарів, урахувавши попит на різних, у тому числі територіальних віддалених ринках.

Підприємство визначає як планову, так і фактичну виручку від реалізації продукції. Для забезпечення правильності її визначення надзвичайно важливе значення мають дані про різницю між часом відвантаження і часом оплати продукції; питома вага поставок продукції за попередню оплату; поставок, які будуть оплачені протягом одного-трьох місяців після відвантаження; змін дебіторської заборгованості. Узагальнення такої інформації дає змогу спрогнозувати реальне надходження грошових коштів у плановому періоді (місяць, квартал, рік).

Планову виручку від реалізації продукції визначають **методом прямого рахунку**. За його використання виручка від реалізації визначається 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:

$$B = P \times C,$$

де B – виручка,

P – кількість реалізованих виробів,

C – ціна реалізації кожного виробу.

Обсяг реалізації можна розрахувати **укрупненим методом** 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 розраховують за формулою:

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

де P – обсяг реалізації в плановому періоді;

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

T – випуск товарної продукції в плановому періоді;

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

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на підставі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, у тому числі з урахуванням попиту і пропозиції.

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 обсягам 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 випланих відсотків, що в кінцевому підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

2. Класифікація доходів підприємств

На величину грошових надходжень підприємств впливають як *зовнішні*, так і *внутрішні фактори*.

До *зовнішніх факторів* належать: кон'юнктура товарного та фондового ринків; форми розрахунків; умови та порядок банківського кредитування; система оподаткування підприємств; умови надання товарного кредиту; можливість залучення безоплатного цільового фінансування.

До *внутрішніх факторів* належать: життєвий цикл підприємства; тривалість операційного циклу; невідкладність інвестиційних програм; сезонність виробництва і реалізації продукції; амортизаційна політика підприємства; коефіцієнт операційного лівереджу; фінансова підготовка менеджерів підприємства.

Для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідно оптимізувати грошові надходження. У короткостроковому періоді це досягається через використання «системи прискорення – уповільнення платіжного обороту». Підприємством розробляються заходи, спрямовані на прискорення грошових надходжень і уповільнення їх виплат. Особливу увагу варто приділяти прискореному погашенню дебіторської заборгованості. На підприємствах України понад 70-90% дебіторської заборгованості припадає лише на один її вид – дебіторську заборгованість за розрахунками за поставлену продукцію (наданий товарний кредит).

Грошові надходження (вхідні грошові потоки) класифікують за такими ознаками: види господарської діяльності, масштаби обслуговування господарського процесу; метод підрахунку обсягу грошових надходжень; неперервність формування.

За видами господарської діяльності:

- *грошові надходження від операційної діяльності*, до яких належать надходження грошових коштів від покупців продукції, товарів, робіт, послуг (грошові надходження від основної діяльності), грошові надходження від іншої операційної діяльності (грошові надходження від операційної оренди, від операційних курсових різниць, грошові надходження від продажу оборотних активів – запасів сировини, матеріалів, палива тощо, крім фінансових інвестицій).

Основними факторами впливу на грошові надходження та витрачання операційної діяльності є:

- тривалість виробничого циклу;
- швидкість обертання фінансових ресурсів, вкладених в оборотні активи підприємства;
- форма розрахунків із постачальниками та споживачами;
- ціна продукції (товарів, робіт, послуг), що пропонується підприємством;
- наявність конкурентів;
- розмір витрат, пов'язаних із транспортуванням продукції до споживача.

- *грошові надходження від фінансової діяльності*, які об'єднують надходження грошових коштів від розміщення акцій, власної емісії, що призводять до збільшення власного капіталу підприємства; надходження грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань (позик, векселів, облігацій, інших короткострокових і довгострокових зобов'язань, не пов'язаних з операційною діяльністю);

- *грошові надходження від інвестиційної діяльності*, які включають: грошові надходження від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі, від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, від продажу необоротних активів, інших довгострокових необоротних активів, від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць, суми грошових надходжень у формі дивідендів як результат придбання акцій або

боргових зобов'язань інших підприємств, часток участі у спільних підприємствах, надходження грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю) і позик, наданих іншим сторонам та відсотків за ними, надходження грошових коштів від ф'ючерсних та форвардних контрактів, опціонів (крім тих, які укладаються для операційної або фінансової діяльності).

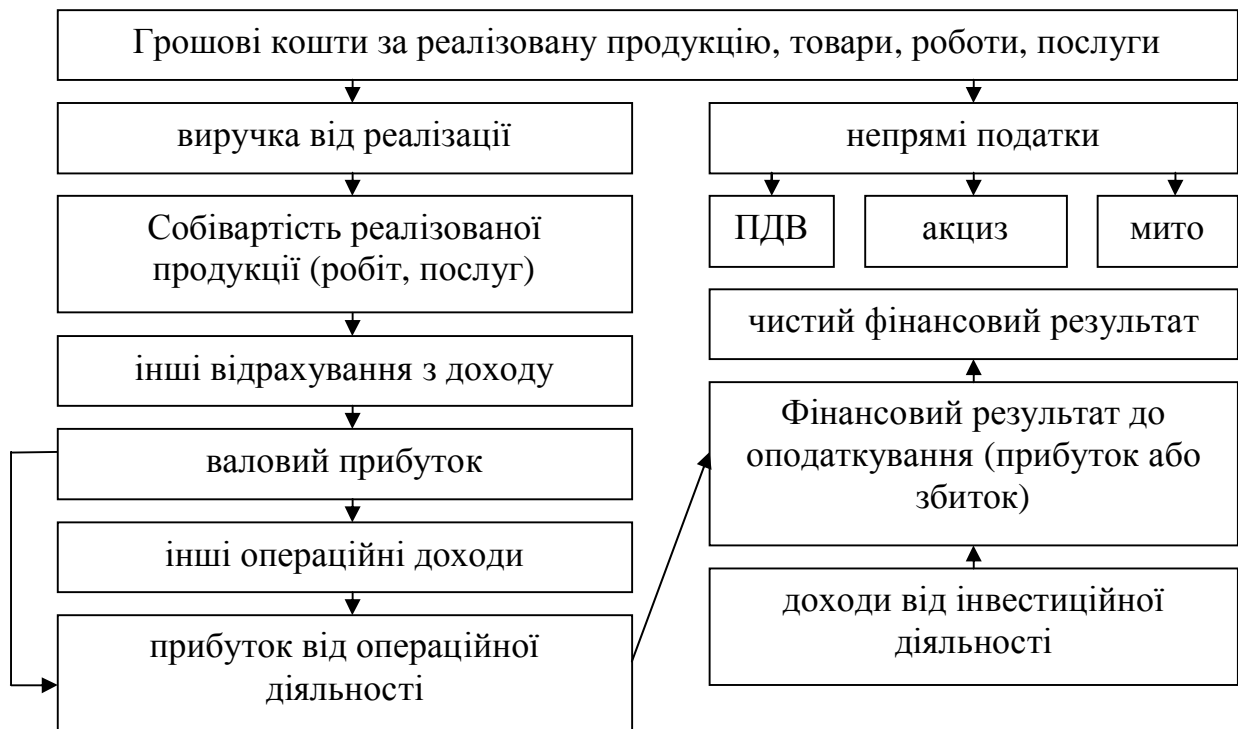


Рис. 3.2. Схема напрямків використання виручки

За *масштабами обслуговування господарського процесу* виділяють грошові надходження:

- підприємства загалом;
- окремих структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства;
- від окремих господарських операцій.

За *методом підрахунку обсягу грошових надходжень* розрізняють:

- *валові грошові надходження* – рівні сумі всіх надходжень грошових коштів за певний період часу;
- *чисті грошові надходження* – це перевищення суми грошових надходжень над грошовими видатками за певний період часу.

За *неперервністю формування* виділяють:

- *регулярні грошові надходження* – це постійні (з

фіксованими інтервалами) надходження грошових коштів протягом звітного періоду (грошові надходження від продажу продукції, кредитна лінія, цільове фінансування тощо);

- *дискретні грошові надходження* – надходження грошових коштів від виконання разових господарських операцій у звітному періоді (грошові надходження від продажу зайвого майна, отримання благодійної допомоги тощо).

За *видами операцій* виділяють грошові надходження:

- *товарні*, що пов'язані з реалізацією товарів, готової продукції, виконанням робіт та наданням послуг;

- *нетоварні* (дотації, спонсорські внески, отримані дивіденди тощо).

ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

План

1. Сутність прибутку підприємства та порядок його формування

2. Розподіл і використання прибутку

1. Сутність прибутку підприємства та порядок його формування

Характеризуючи економічний зміст прибутку, доцільно звернути увагу на три основних аспекти: **прибуток** – це показник, який найбільш повно відображає ефективність виробництва; завдяки прибутку підприємства можуть здійснювати свою діяльність на основі принципу самофінансування; за рахунок прибутку підприємств формуються не тільки фінансові ресурси суб'єктів господарювання, але й бюджетні ресурси та позабюджетні фонди.

Прибуток, як кінцевий результат господарської діяльності, визначається на основі бухгалтерського обліку всіх господарських операцій підприємства. Схема формування і розподілу прибутку підприємства показує основні складові прибутку і напрями його використання.

Існує також визначення, згідно з яким **прибуток** являє собою частину чистого доходу, створеною працею робітників.

Прибуток також можна розглядати як плату за працю підприємця по управлінню та організації виробництва або як плату підприємцю за ризик.

Навіть при розбіжностях у поглядах, вчені-економісти єдині в тому, що прибуток являє собою різницю, відхилення, залишок, тобто **прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати.

Як уже зазначалося, прибуток підприємства характеризується не тільки багатоаспектністю значень, а й різноманіттям форм. Під загальним поняттям «прибуток» розуміють усілякі його види, що характеризуються нині кількома десятками термінів. Усе це потребує певної систематизації використовуваних термінів. Таку систематизацію, проведену тільки за найважливішими класифікаційними ознаками, наведено в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Систематизація видів прибутку підприємства за основними класифікаційними ознаками

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. Джерела формування прибутку, використовувані в його обліку	а) прибуток від реалізації продукції; б) прибуток від реалізації майна; в) прибуток від позареалізаційних операцій.
2. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	а) прибуток від операційної діяльності; б) прибуток від інвестиційної діяльності; в) прибуток від фінансової діяльності.
3. Склад елементів, що формують прибуток	а) маржинальний прибуток; б) балансовий або валовий прибуток; в) чистий фінансовий результат.
4. Характер оподаткування прибутку	а) оподатковуваний прибуток; б) прибуток, що не підлягає оподаткуванню.
5. Характер інфляційного «очищення» прибутку	а) прибуток номінальний; б) прибуток реальний.
6. Характер використання прибутку	а) капіталізований (нерозподілений) прибуток; б) спожитий (розподілений) прибуток.
7. Значення підсумкового результату господарювання	а) додатний прибуток (відповідно, прибуток у звичайному його розумінні); б) від’ємний прибуток (збиток).

Характеристика ролі прибутку підприємства за умов ринкової економіки:

1. Прибуток підприємства є визначальною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його ключовою кінцевою метою є зростання добробуту власників підприємства. Ознакою цього зростання є розмір поточного і відкладеного їхнього доходу на вкладений капітал, джерелом якого є отриманий прибуток.

Для іншого персоналу рівень прибутку підприємства також є досить значущим спонукальним мотивом їхньої діяльності, особливо за наявності на підприємстві програми участі найманих робітників у прибутку. Прибутковість підприємства є не тільки гарантом їхньої зайнятості (за інших рівних умов), а й певною мірою забезпечує додаткову матеріальну винагороду їхньої праці й задовольняє низку їхніх соціальних потреб.

2. Прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє «наповнювати» дохідну частину державних бюджетів усіх рівнів (загальнодержавного і місцевих), що дає можливість державі успішно виконувати покладені на неї функції і здійснювати накреслені програми розвитку економіки. Крім того, реалізація відомого принципу – «багатство держави характеризується рівнем заможності її громадян» – також пов'язана зі зростанням прибутку підприємства, що забезпечує підвищення доходів його власників, менеджерів і персоналу.

3. Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства як порівняти з галузевим характеризує уміння (підготовленість, досвід, ініціативність) менеджерів успішно здійснювати господарську діяльність за умов ринкової економіки. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств характеризує ринкові й інші зовнішні чинники, що визначають ефективність виробничої діяльності і є основним регулятором «переливу капіталу» в галузі з більш ефективним його використанням

4. Прибуток – основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його

розвиток. У системі внутрішніх джерел формування цих ресурсів прибутку належить провідна роль. Що вище рівень генерування прибутку підприємства в процесі його господарської діяльності, то менше його потреба в залученні фінансових ресурсів із зовнішніх джерел і за інших рівних умов – то вище ступінь самофінансування його розвитку, міра реалізації стратегічних цілей цього розвитку, а також конкурентна позиція підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких інших внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є постійно відтворюваним джерелом, і його відтворення за умов успішного господарювання здійснюється на розширеній основі.

5. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Здатність до самозростання вартості капіталу забезпечується капіталізацією частини отриманого підприємством прибутку, тобто його спрямуванням на приріст активів. Що вище сума і рівень капіталізації отриманого підприємством прибутку, то більшою мірою зростає вартість його чистих активів (активів, сформованих за рахунок власного капіталу), а відповідно, і ринкова вартість підприємства в цілому, обумовлена за його продажу, злиття, поглинання й у інших випадках.

6. Прибуток підприємств – найважливіше джерело задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку виявляється насамперед у тім, що кошти, що надходять у бюджети різних рівнів під час його оподаткування, служать джерелом реалізації різноманітних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, котрі забезпечують «виживання» окремих соціально незахищених (або недостатньо захищених) членів суспільства. Певна соціальна роль прибутку виявляється в тім, що він служить джерелом для зовнішньої благодійної діяльності підприємства, спрямованої на фінансування окремих неприбуткових організацій, установ соціальної сфери, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

7. Прибуток є основним захисним механізмом, що запобігає загрозі банкрутства підприємства. Хоч така загроза може виникнути й за умов прибуткової господарської діяльності підприємства (у разі використання невиправдано високої частки позичкового капіталу, особливо короткострокового; недостатньо ефективного керування ліквідністю активів і т. п.), але за інших рівних умов підприємство набагато успішніше виходить із

кризового стану за високого потенціалу генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів (відновлена платоспроможність), підвищена частка власного капіталу за відповідного зниження обсягу використовуваних позичкових засобів (підвищена фінансова стійкість), сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Як і кожна економічна категорія, прибуток виконує певні функції, які відображають його суть.

Оціночна функція. Суть її полягає в тому, що через абсолютний розмір прибутку оцінюється робота підприємства. Недоліком цієї функції є те, що розмір прибутку залежить від рівня цін.

Стимулююча функція. Суть її полягає в тому, що прибуток є основним джерелом формування фондів економічного стимулювання на підприємстві. Тобто, за рахунок прибутку підприємство фінансує витрати на розвиток і вдосконалення виробництва, поліпшує умови праці, здійснює матеріальне стимулювання працюючих.

З економічної точки зору, **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.

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.

Абсолютна величина прибутку важлива, коли йде мова про фінансові ресурси, які можуть бути використані підприємствами, суспільством. Але **для характеристики ефективності господарювання** цього абсолютного показника недостатньо. Отже, щоб оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно віднести до відповідних показників. У підсумку буде отриманий показник ефективності, або **рентабельності**.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних затрат підприємства. У практиці господарювання розраховуються наступні показники рентабельності: рентабельність продукції; рентабельність виробництва; рентабельність виробничих фондів та інші. Рентабельність продукції можна розрахувати по всій реалізованій продукції та за окремими її видами (рис. 4.1).

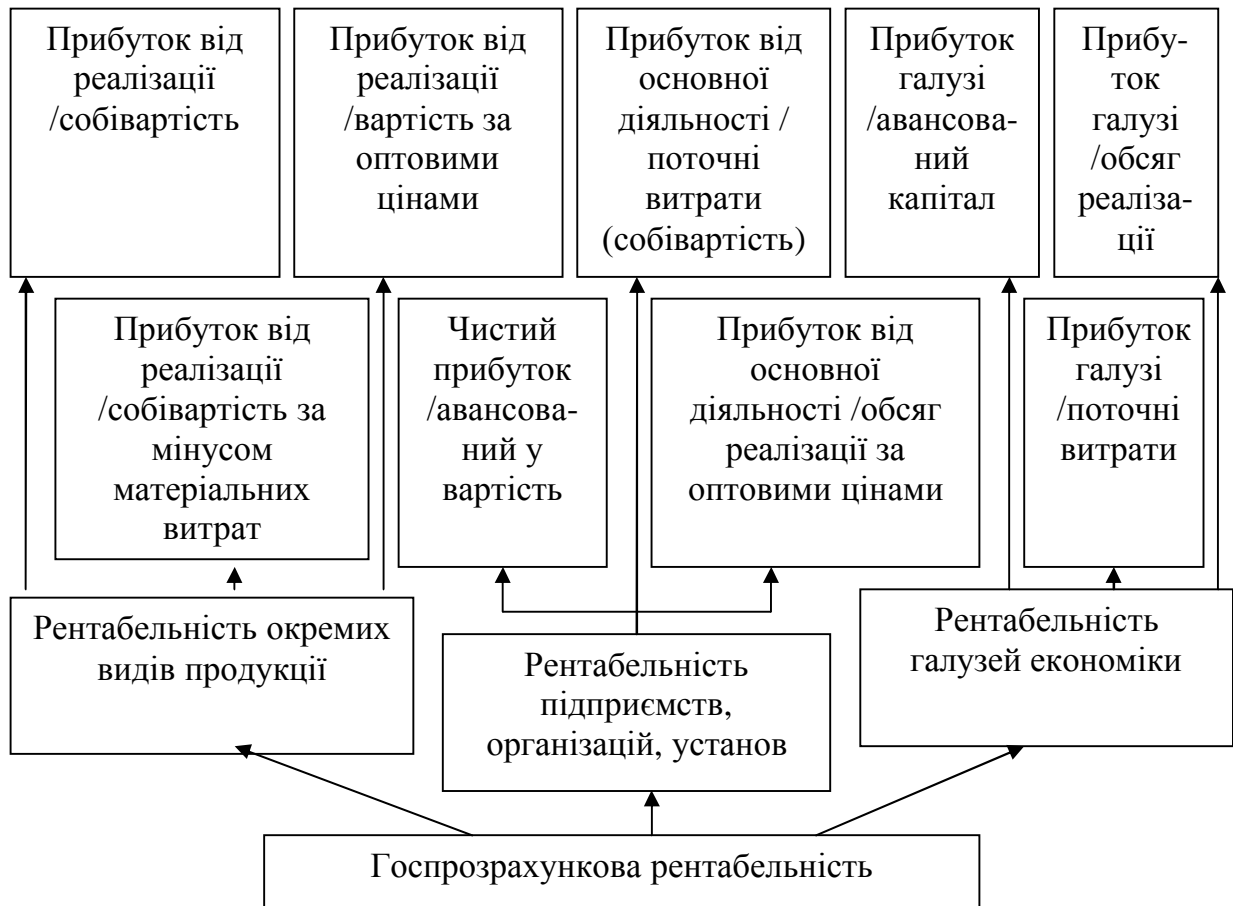


Рис. 4.1. Показники розрахункової рентабельності

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

Метод прямого розрахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку потрібні такі вихідні дані.

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.

2. Собівартість одиниці продукції.

3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Цей метод розрахунку застосовується за порівняно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але надто трудомісткий, особливо коли реалізується великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості з'ясувати вплив на прибуток окремих факторів.

Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на одну гривню продукції. Це укрупнений метод, який може застосовуватись підприємством у цілому для розрахунку прибутку від реалізації всієї продукції. Метод передбачає використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді (порівнянна – це продукція, що вироблялася в попередньому періоді; непорівнянна – це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді).

Прибуток з фінансової (облікової) точки зору визначається у наступному порядку.

Чистий дохід (виручка) від реалізації – це сума грошових коштів, які надійшли підприємству від продажу (відпуску) продукції (товарів, робіт, послуг) по цінах реалізації без податку на додану вартість, акцизного податку та мита.

Валовий прибуток – це прибуток, розрахований за реалізованою продукцією у вигляді різниці між чистим доходом (виручкою без ПДВ, акцизу та інших вирахувань з доходу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). **Собівартість продукції (робіт, послуг)** – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут.

Валовий прибуток називають також прибутком від реалізації продукції, робіт, послуг. За розміром прибуток від продажу продукції, хоч і тотожний реалізованому чистому доходу, однак менший

чистого доходу підприємства на суму, яка залишається в залишках продукції, використаної на внутрішньогосподарські потреби.

Крім прибутку від продажу, на підприємствах розраховується прибуток від основної діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток (збиток) від позареалізаційних операцій, фінансовий результат до оподаткування, чистий фінансовий результат. Кожен з цих видів прибутку має свою схему розрахунку та розмір.

Прибуток від операційної (основної) діяльності визначається як сума валового прибутку та інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут продукції, робіт, послуг та інших операційних витрат.

При цьому до складу інших операційних доходів включають: доход від операційної оренди активів; доход від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; доход від реалізації оборотних активів та ін.

Фінансовий результат до оподаткування визначається як сума прибутку від операційної (основної) діяльності, доходів від участі в капіталі, фінансових та інших доходів за мінусом витрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат.

Чистий фінансовий результат (прибуток / збиток) – це частина прибутку після вирахування з нього податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

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

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

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що береться для розрахунків.

Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства.

2. Розподіл і використання прибутку

При формуванні системи розподілу прибутку головна вимога зводиться до того, щоб органічно поєднувались інтереси підприємства, суспільства в цілому і конкретних працівників. Реалізація цієї вимоги обумовлює **основні принципи розподілу прибутку**:

1. Зв'язок політики розподілу із загальною політикою управління прибутком підприємства. Мета і задачі політики розподілу прибутку повинні повністю відповідати цілям і задачам загальної політики управління ним, так як розподіл прибутку звітного періоду являє собою процес забезпечення умов формування прибутку майбутнього періоду.

2. Пріоритетність обліку інтересів і менталітету власників підприємства. Менталітет власників підприємства може бути спрямований на отримання високого поточного прибутку або на забезпечення високих темпів приросту інвестованого капіталу, визначаючи головну пропорцію розподілу прибутку між частинами, які споживаються і капіталізуються.

3. Передбачуваність політики розподілу прибутку. При необхідності зміни основних пропорцій розподілу прибутку в зв'язку з коригуванням стратегії розвитку підприємства або по інших причинах всі інвестори повинні бути заздалегідь сповіщені про це.

4. Оцінка ефективності розробленої політики розподілу прибутку. Така оцінка проводиться з наступних основних показників: коефіцієнт капіталізації прибутку; коефіцієнт дивідендних виплат (або виплат прибутку власникам) та інші.

За характером виникнення всі чинники, які впливають на розподіл прибутку, можна розділити на дві основні групи: зовнішні (що визначаються зовнішніми умовами діяльності підприємства); внутрішні (що визначаються особливостями господарської діяльності даного підприємства).

Зовнішні чинники розглядаються як свого роду обмежувальні умови, які визначають границі формування пропорцій розподілу прибутку. До числа найважливіших з цих чинників відносять:

1. Правові обмеження. Законодавчі норми, які визначають загальні фінансові і процедурні питання, пов'язані з розподілом прибутку. (податкові і інших відрахування, ставки податків, збори, ставки мінімальних відрахувань в резервний фонд і т.п.)

2. Податкова система. Конкретні ставки податків і система податкових пільг істотно впливає на пропорції розподілу прибутку. Якщо рівень оподаткування особистих прибутків громадян значно нижча за рівень оподаткування господарської діяльності і майна підприємства, це створює передумови до підвищення частки споживаного капіталу, і навпаки.

3. Середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал. Цей показник визначає ефективність пропорцій споживання і реінвестування прибутку. Зростання цього показника створює передумови до підвищення частки прибутку, яка капіталізується.

4. Темп інфляції. Цей чинник утворює ризик знецінення майбутніх прибутків, формуючи схильність власників до зростання поточних їх виплат. Однак, якщо підприємство випускає інфляційно захищену продукцію (а ціни на окремі види продукції можуть випереджати темпи інфляції) або його інвестиційні проекти забезпечують високий рівень матеріалізації капіталу, то негативним впливом цього чинника на пропорції розподілу прибутку можна нехтувати.

5. Стадія кон'юнктури ринку. У період підйому кон'юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку зростає. Дія цього чинника дозволяє отримати в майбутньому набагато більшу норму прибутку на реінвестований капітал, ніж в попередні роки.

Внутрішні чинники надають вирішальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дозволяють формувати їх відповідно до конкретних умов і результатів господарювання даного підприємства. До числа найважливіших з цих чинників відносять наступні.

1. Менталітет власників підприємства. Якщо власники потребують постійного притоку поточних прибутків або не приймають ризики, пов'язані з тривалим очікуванням прибутків у майбутньому періоді, вони наполягатимуть на забезпеченні високої частки споживаного прибутку в процесі його розподілу. Якщо ж власники не потребують високих поточних прибутків і віддають перевагу ще більш високому рівню цих прибутків в майбутньому періоді за рахунок реінвестування капіталу, частка прибутку, що капіталізується буде зростати.

2. Рівень рентабельності діяльності. Цей показник впливає істотним чином на формування пропорцій розподілу прибутку. При низькому рівні рентабельності господарської діяльності (а відповідно і меншій сумі прибутку, що розподіляється) свобода формування пропорцій її розподілу істотно обмежена.

3. Інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів. Якщо у підприємства є готові реальні проекти, внутрішня ставка прибутковості по яких значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і проекти, які можуть бути реалізовані у відносно короткій період, частка прибутку, який капіталізується, повинна істотно зрости.

4. Стадія життєвого циклу підприємства. На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства вимушені більше коштів інвестувати в свій розвиток, обмежуючи розміри виплат прибутків власникам. Підприємства в стадії зрілості ведуть не таку активну діяльність в сфері реального інвестування, мають можливість залучати необхідні ним кредитні ресурси на більш вигідних умовах, а отже можуть забезпечити більш високі розміри виплат прибутків власникам і персоналу.

5. Рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. Якщо підприємство веде агресивну, високо ризикову політику в окремих сферах своєї діяльності або здійснює господарські операції з високим рівнем ризику, воно змушене більше коштів направляти з прибутку на формування резервного і інших страхових фондів.

6. Чисельність персоналу і програм його участі в прибутку. Чим вища чисельність персоналу, чим більший обсяг контрактних зобов'язань підприємства з персоналу в прибутку, тим вища споживана частка прибутку.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб.

Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді.

Під *розподілом прибутку* потрібно розуміти спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Основні напрямки розподілу прибутку

Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій – стимулювання діяльності підприємств. Перш ніж бути використаним на фінансування росту підприємства, прибуток розподіляється між сторонами, що забезпечують його створення. Кількість сторін, яким він належить, в першу чергу, залежить від організаційно-правової форми підприємства. Якщо це підприємство (казенне, державне, приватне), то частину прибутку присвоює держава у вигляді податків. Решта прибутку залишається у підприємства на умовах: оперативного управління (казенне підприємство), повного господарського відання (державне підприємство), на правах власності (приватне підприємство, товариство).

Як правило, держава отримує частину прибутків, застосовуючи два канали його вилучення.

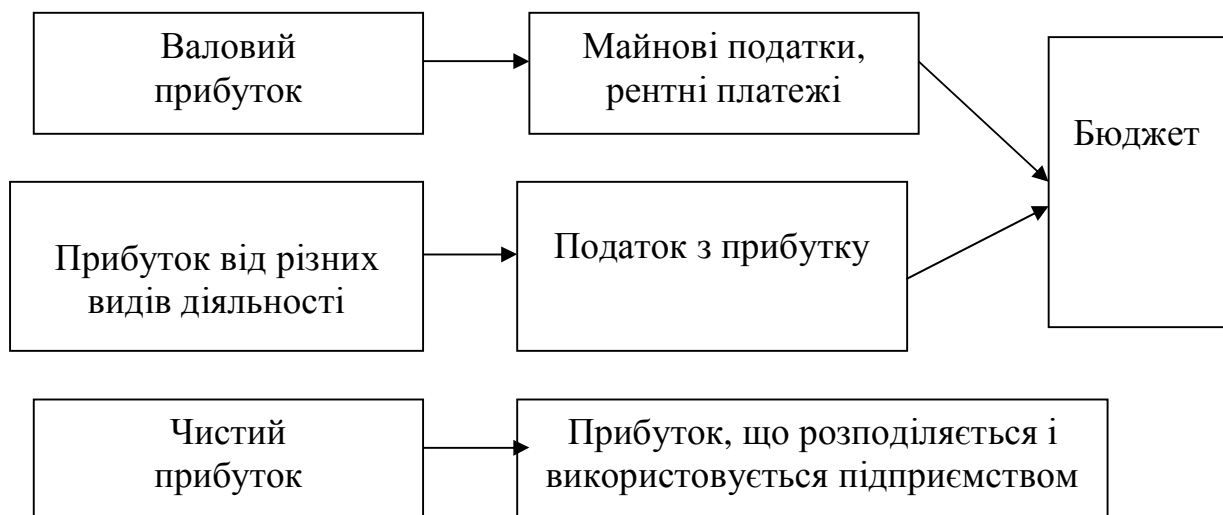


Рис. 4.3. Розподіл прибутку підприємства між суб'єктами володіння і розпорядження

Першим каналом розподілу прибутку є сплата підприємствами податків: екологічний податок, податок на нерухоме майно, транспортний податок та рентні платежі.

Другим каналом є сплата підприємствами до бюджету податку на прибуток.

Дещо складнішим є процес розподілу прибутку в акціонерних товариствах. У такому випадку має місце ще одна сторона, яка претендує на частину прибутку товариства – акціонери.

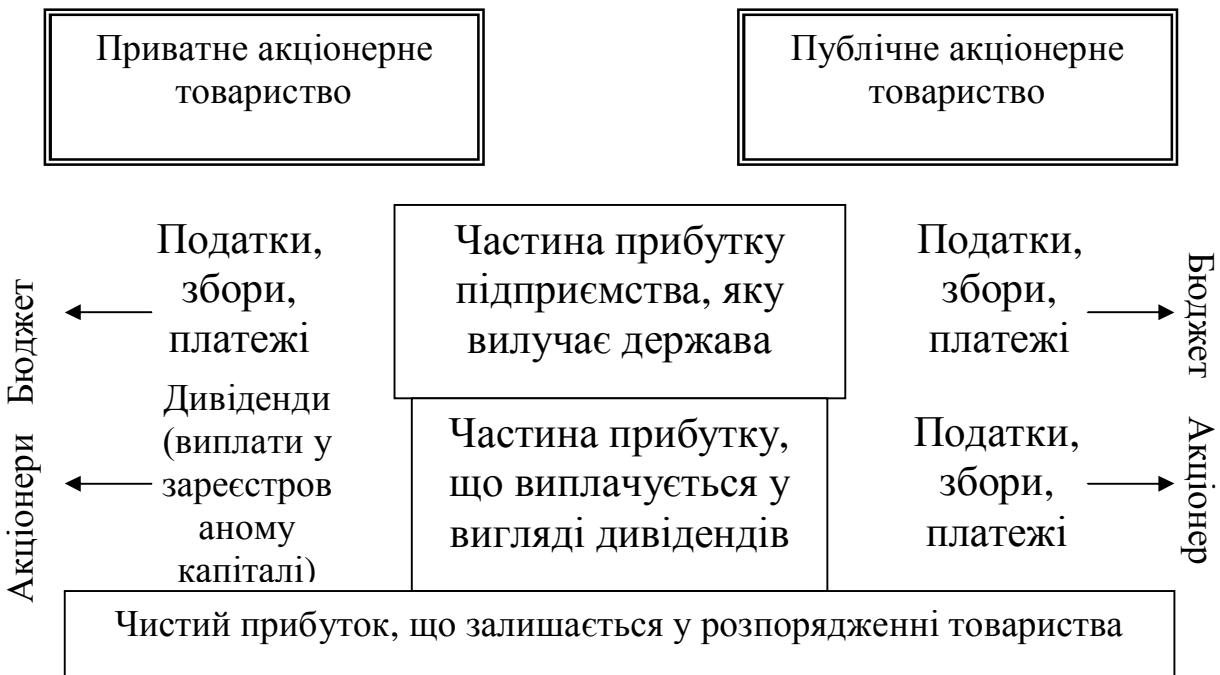


Рис. 4.4. Розподіл прибутку товариства між суб'єктами володіння і розпорядження

Таким чином, розподіл прибутку підприємства здійснюється у два етапи.

На першому етапі відбувається розподіл прибутку до оподаткування. При цьому прибуток до оподаткування розподіляється на чистий прибуток та податок на прибуток. Суб'єктами розподілу прибутку до оподаткування є держава і підприємство. Пропорції розподілу прибутку до оподаткування визначаються законодавством, що регулює процес нарахування і сплати податку на прибуток.

На другому етапі відбувається розподіл чистого прибутку. Чистий прибуток розподіляється на споживчий та капіталізований прибуток. Споживчий прибуток – це частина чистого прибутку, що виплачується власникам у вигляді дивідендів чи інших видів доходів. Капіталізований прибуток – це частина чистого прибутку, що залишається на підприємстві,

після виплати доходів власникам. Капіталізований прибуток, що залишається на підприємстві може розподілятися між резервним, фондом матеріального стимулювання, соціального забезпечення, розвитку виробництва, або визнається нерозподіленим прибутком і збільшує розмір власного капіталу підприємства. Якщо капіталізований прибуток не розподіляється між грошовими фондами підприємства, він в повному обсязі вважається нерозподіленим прибутком підприємства і збільшує власний капітал.

У разі, якщо суб'єкт господарювання не виплачує дивідендів чи інших доходів власникам, уся сума чистого прибутку вважається капіталізованою і залишається на підприємстві.

На пропорції розподілу чистого прибутку впливає:

- дивідендна політика підприємства;
- рівень фінансової стійкості підприємства;
- потреба в інвестиціях;
- потреба у власних фінансових ресурсах;
- законодавчі обмеження;
- економічна ситуація в країні.

Нерозподілений прибуток, що не використаний на збільшення капіталу, визнається фінансовим резервом і може використовуватись в майбутньому для покриття збитків, фінансування інвестиційних проектів та інше.

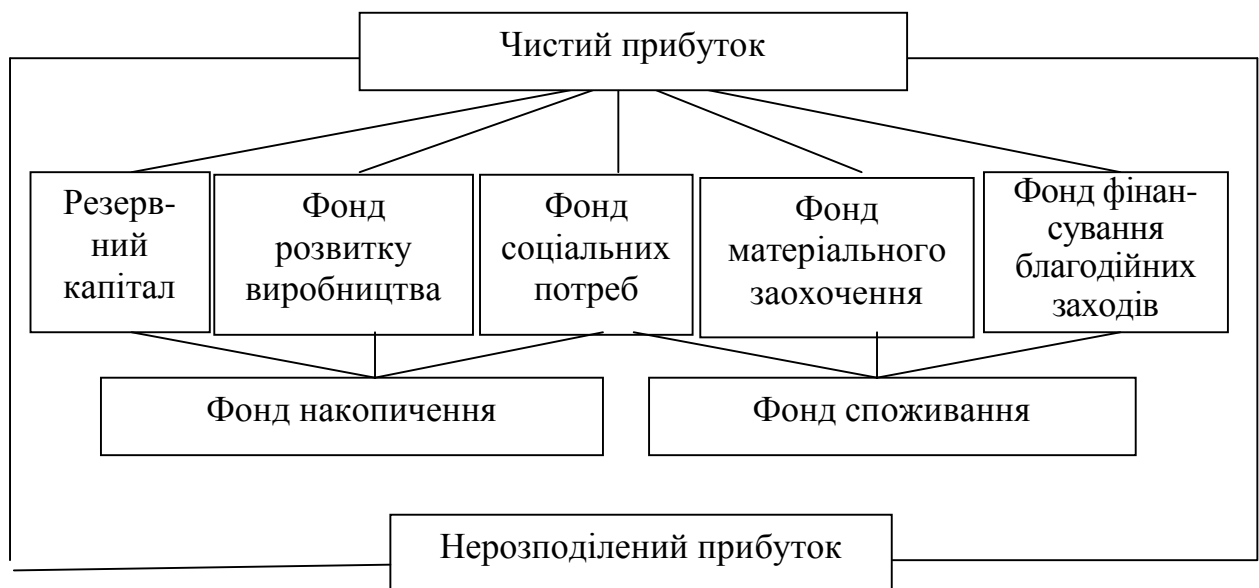


Рис. 4.5. Використання чистого прибутку у приватних підприємствах

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку підприємства використовують прибуток на наступні цілі:

- поповнення зареєстрованого капіталу підприємства у проценті, що зазначений в установчих документах підприємства;
- на формування резервного капіталу у проценті, що зазначений в установчих документах підприємства;
- на виплату дивідендів по акціях (в акціонерних товариствах) та доходів учасникам (в товариствах з обмеженою відповідальністю) тощо.

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

Обмеження нерозподіленого прибутку можуть бути добровільними або вимушеними. Одним з найбільш поширених добровільних обмежень є обмеження на нерозподілений прибуток з метою розширення матеріально-технічної бази підприємства. Це обмеження може бути зняте керівництвом товариства в будь-який момент.

Резервний капітал створюється з метою усунення можливих тимчасових фінансових ускладнень і забезпечення нормальної роботи підприємства. Величина резервного капіталу визначається засновницькими документами як максимальний відсоток від розміру зареєстрованого капіталу. Так, в акціонерних підприємствах резервний капітал повинен становити не менше 25% величини зареєстрованого капіталу. Він створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку в передбачених засновницькими документами відсотках, але не менше 5% чистого прибутку.

Кошти резервного капіталу використовуються на додаткові витрати виробничого і соціального розвитку підприємства, на поповнення його оборотних коштів, покриття збитків, на виплату гарантованих дивідендів за

привілейованими акціями (у випадку недостатності прибутку) та інші заходи, передбачені засновницькими документами.

За рахунок нерозподіленого прибутку також можуть виплачуватися дивіденди, оголошені у звітному періоді. У тому разі, коли чистий прибуток відповідного року є недостатнім, виплата дивідендів може провадитися за рахунок резервного капіталу. Отже, для нарахування дивідендів, крім чистого прибутку поточного року, можуть бути використані нерозподілений прибуток та резервний капітал.

ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1. Сутність податкової системи України*
- 2. Непрямі податки і збори*
- 3. Прямі податки та їх характеристика*
- 4. Місцеві податки і збори, порядок їх нарахування та сплати*
- 5. Єдиний соціальний внесок*

1. Сутність податкової системи України

Важливим напрямом фінансової діяльності підприємств виступають взаємовідносини з державою щодо сплати податків, зборів і платежів. Засади фінансової політики держави в сфері оподаткування знаходять конкретний вираз у спеціальних актах податкового права, серед яких найбільш суттєве значення для підприємств має Податковий кодекс України.

Податкова система – це сукупність податків, зборів, інших платежів та внесків до бюджету, платників податків та органів, що здійснюють контроль за правильністю обчислення, повнотою і вчасністю сплати їх у встановленому законом порядку.

Побудова ефективної системи оподаткування не можлива без дотримання певних вимог – принципів, які направлені на досягнення певних кількісних та якісних характеристик.

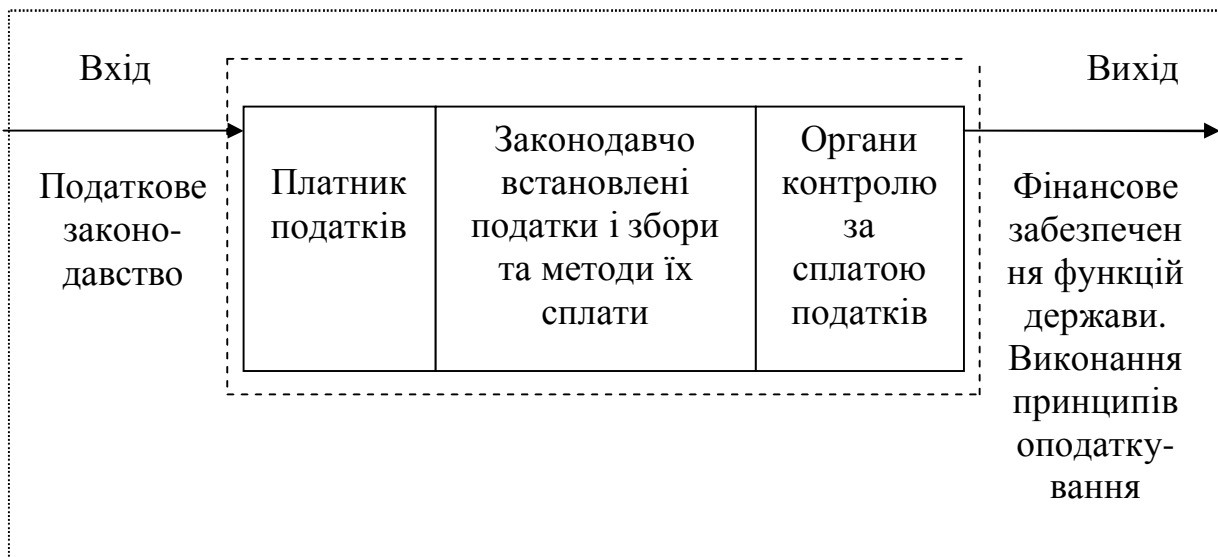


Рис. 5.1. Моделі організаційної структури податкової системи

Вважається, що вперше принципи податкової системи було сформовано Адамом Смітом, який наголошував на наступних чотирьох постулатах:

1. Загальність – піддані держави зобов’язані брати участь у підтримці уряду кожен по можливості своїх власних коштів, тобто у розмірах доходів, що отримані під захистом держави.

2. Визначеність – частина податку, яку платить кожен підданий повинна бути суворо визначена, а не довільна. Час її сплати, спосіб стягнення та розмір внеску повинні бути точно та суворо визначені.

3. Зручність – кожен податок повинен стягуватись у такий час і спосіб, що є найбільш зручним для платника.

4. Фіскальна ефективність – податок повинен стягуватись таким чином, щоб він забирав у громадян якомога менше грошей понад те, що потрапляє в державне казначейство, і в той час, щоб зібрані гроші залишались якомога менший час в бюджеті.

При вивченні цієї теми, в першу чергу, необхідно уявити сутність категорії *податок*, яка забезпечує видалення й перерозподіл створеного внутрішнього продукту і формування централізованих фондів грошових ресурсів держави.

Податки – особлива сфера виробничих відносин, своєрідна не лише економічна, але й фінансова категорія, а також найважливіший економічний важіль, що регулює

взаємовідносини юридичних і фізичних осіб з державою в умовах ринку.

Податки – один з основних методів, що використовуються державою для перерозподілу національного доходу і утворення бюджетних доходів суспільства.

Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ).

Сутність податків (платежів) як економічної, фінансової категорії полягає в тому, що вони є обов'язковими внесками до бюджету відповідного рівня, які здійснюють платники в порядку і на умовах, зазначених у відповідних законодавчих актах України про оподаткування. Виникнення і існування податків та інших податкових платежів пов'язано з виникненням і функціонуванням держави. Держава без податків не може існувати, тому податки є вихідною категорією, що відображає істотні риси і властивості загальнодержавних фінансів. Податки і платежі, що внесені платниками до бюджету, стають власністю держави і є матеріальною базою фінансового забезпечення виконання нею соціально-економічних і політичних обов'язків.

За економічним змістом податки – це фінансові відносини між державою і платниками податків з приводу створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, які необхідні державі для виконання своїх функцій. Ці взаємовідносини, в своїй більшості, мають односторонній характер – від платників до держави у вигляді сплати платниками відповідних податків до бюджету. В той же час, у певному обсязі ці взаємовідносини мають і двосторонній характер, як від платників – державі, так і від держави – платникам податків: юридичним особам – у вигляді бюджетного фінансування різних заходів; фізичним особам – у вигляді виплати їм відповідних субсидій.

Податки мають **суспільний зміст і матеріальну основу**. **Суспільний зміст** виявляється в перерозподілі національного доходу, в тому, що вони виступають частиною єдиного процесу відтворення, специфічною формою виробничих відносин. **Матеріальна основа** податків полягає в тому, що вони є сумою грошових коштів, мобілізованих державою у платників податків.

Законодавство не дає чіткого розмежування понять податок, мито, збір. Проте можна сказати, що:

1) **податок** – це узаконена форма відчуження власності юридичних та фізичних осіб до бюджету відповідного рівня (в розмірах і в строки, передбачені в ПКУ) на принципах обов'язковості, безповоротності, індивідуальної безоплатності;

2) **збори** – це платежі, які стягуються з платника державними органами за надання права брати участь у виробництві або використовувати як матеріальні, так і нематеріальні об'єкти.

3) **мито** стягується з юридичних та фізичних осіб за здійснення спеціально уповноваженими органами дій і видачу документів, що мають юридичне значення. Так, митними органами стягується платіж за ввезення та вивезення товарів (перевезення через митний кордон держави), судами стягується державне мито за подання позову тощо.

В сучасних умовах податки виконують **дві основні функції: фіскальну і регулюючу.**

Фіскальна функція є основною функцією податків. Її зміст полягає у тому, що за її допомогою, шляхом стягнення (сплати) встановлених державою податків і податкових платежів утворюються державні грошові фонди, що являють собою матеріальну умову існування держави і здійснення нею внутрішньої та зовнішньої політики. Держава має отримувати не лише достатньо податків, але й своєчасно, щоб у встановлені строки фінансувати відповідні витрати бюджету. За допомогою фіскальної функції податків відбувається одержавлення частини національного доходу, який створено в народному господарстві країни. Таким чином, фіскальна функція податків створює об'єктивні умови для втручання держави в економіку, в економічні відносини, тобто обумовлює функціонування **регулюючої функції.**

Сутність регулюючої функції податків полягає в тому, що вони впливають на різні сторони діяльності їх платників. Так, податки спричиняють значний вплив на відтворення, стимулюючи або стримуючи темпи його розширення, збільшуючи або зменшуючи накопичення капіталу, розширюючи або скорочуючи платоспроможний попит населення і т.п. У зв'язку з цим держава в змозі свідомо використовувати податки з

метою регулювання визначених пропорцій у соціально-економічному житті суспільства.

Під час встановлення податку обов'язково визначаються такі елементи:

- 1) платники податку;
- 2) об'єкт оподаткування;
- 3) база оподаткування;
- 4) ставка податку;
- 5) порядок обчислення податку;
- 6) податковий період;
- 7) строк та порядок сплати податку;
- 8) строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Податкове законодавство України ґрунтується на таких принципах:

1) загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені ПКУ податки та збори, платником яких вона;

2) рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;

3) невідворотність настання відповідальності у разі порушення податкового законодавства;

4) презумпція правомірності рішень платника податку;

5) фіскальна достатність – встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;

6) соціальна справедливість – установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;

7) економічність оподаткування – установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

8) нейтральність оподаткування – установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;

9) стабільність – зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

10) рівномірність та зручність сплати – установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;

11) єдиний підхід до встановлення податків та зборів – визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

Класифікація податків і зборів:

1. У залежності від форми оподаткування всі податки поділяються на прямі і непрямі.

Податки прямі – це обов'язкові нормативні платежі з прибутку або доходу працівника, спадщини, землі, будівель тощо. Ці податки стягуються в процесі придбання та накопичення матеріальних благ (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток, транспортний податок і т. п.).

Податки непрямі – це податки, які включаються в ціну товарів або тарифів на послуги. Вони не відраховуються прямо з доходів працівника (власника), а виплачує їх підприємство (податок на додану вартість, акцизний податок, мито, що стягується митними органами тощо).

2. За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяються на: податки на доходи, податки на споживання; податки на майно.

Податки на доходи – це податки, що стягуються за встановленими ставками з доходів фізичних і юридичних осіб. До них належать податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб.

Податки на споживання – це податки, що стягуються з покупців у цінах на товари та послуги, які купуються. До цих податків належать податок на додану вартість, акцизний податок, мито.

Податок на майно – це податок, що встановлюється на конкретне майно юридичних і фізичних осіб. Наприклад, транспортний податок.

3. У залежності від рівня державних структур, які встановлюють податки, вони поділяються на **загальнодержавні і місцеві**.

До *загальнодержавних* належать податки та збори, що встановлені ПКУ і є обов'язковими до сплати на усій території України.

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

4. У залежності від напрямку використання податки поділяються на загальні та цільові (спеціальні).

Загальні податки – це податки, які не мають цільового призначення і використовуються державою на загальнодержавні заходи (утримання органів управління, оборону країни та ін.). До них можна віднести податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок тощо.

Цільові (спеціальні) податки – це податки, які встановлюють для фінансування спеціальних заходів. Так, податок на землю використовується для фінансування витрат, пов'язаних з раціональним використанням та охороною земель, підвищенням їх родючості, введенням державного земельного кадастру, землевпорядкуванням та інше.

5. За періодичністю стягнення розрізняють податки разові і систематичні.

Разові податки – сплачуються один раз протягом певного часу при здійсненні певних дій (більшою мірою такий різновид податків має характер зборів).

Систематичні (регулярні) податки – сплачуються регулярно через певні проміжки часу й протягом усього періоду володіння або діяльності платника (щомісячно, поквартально, щорічно).

В Україні, відповідно до Податкового кодексу України №2755-VI, встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До загальнодержавних належать такі податки та збори:

1) податок на прибуток підприємств;

2) податок на доходи фізичних осіб;

3) податок на додану вартість;

4) акцизний податок;

5) екологічний податок;

б) рентна плата:

– рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин;

– рентна плата за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;

– рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України;

– рентна плата за спеціальне використання води;

– рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів;

– рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України.

7) мито.

До місцевих податків належать:

1) податок на майно складається з:

– податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;

– транспортного податку;

– плати за землю.

2) єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

1) збір за місця для паркування транспортних засобів;

3) туристичний збір.

Класифікація ставок:

1. Базова (основна) ставка податку. Базовою (основною) ставкою податку визначається ставка, що визначена такою для окремого податку відповідним розділом Податкового кодексу України. У деяких випадках, під час обчислення одного і того самого податку можуть використовуватися декілька базових (основних) ставок.

2. Гранична ставка податку. Граничною ставкою податку визнається максимальний або мінімальний розмір ставки за певним податком.

3. Абсолютна та відносна ставки податку. *Абсолютною (специфічною)* є ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування. *Відотною (адвалорною)* визнається ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється у відсотковому або кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування.

За недотримання податкового законодавства Податковим кодексом України передбачено штрафні (фінансові) санкції та пеня.

Підставою може бути: неподання у строки заяв або документів для взяття на облік у відповідному органі державної фіскальної служби, реєстрації змін місцезнаходження чи внесення інших змін до своїх облікових даних, неподання виправлених документів для взяття на облік чи внесення змін, подання з помилками чи у неповному обсязі, неподання відомостей стосовно осіб, відповідальних за ведення бухгалтерського обліку та/або складення податкової звітності.

Розмір штрафної (фінансової) санкції може бути різний. Наприклад, за неподання або несвоєчасне подання платником податків або іншими особами, зобов'язаними нараховувати і сплачувати податки та збори, тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 170 грн, за кожне таке неподання або несвоєчасне подання.

Ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення, – тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 1020 грн за кожне таке неподання або несвоєчасне подання.

Невиконання платником податків вимог, щодо умов самостійного внесення змін до податкової звітності – тягне за собою накладення штрафу у розмірі **5%** від суми самостійно нарахованого заниження податкового зобов'язання (недоплати).

При самостійному донарахуванні суми податкових зобов'язань інші штрафи не застосовуються.

У разі якщо контролюючий орган самостійно визначає суми податкового зобов'язання, зменшення суми бюджетного відшкодування та/або зменшення від'ємного значення об'єкта

оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість платника податків на підставах:

– платник податків не подає в установлені строки податкову (митну) декларацію;

– дані перевірок результатів діяльності платника податків свідчать про заниження або завищення суми його податкових зобов'язань, заявлених у податкових (митних) деклараціях, уточнюючих розрахунках;

– дані перевірок щодо утримання податків у джерела виплати, в тому числі податкового агента, свідчать про порушення правил нарахування, утримання та сплати до відповідних бюджетів податків і зборів, у тому числі податку на доходи фізичних осіб таким податковим агентом;

– результати митного контролю, отримані після закінчення процедури митного оформлення та випуску товарів, свідчать про заниження або завищення податкових зобов'язань, визначених платником податків у митних деклараціях тощо, тягне за собою накладення на платника податків штрафу в розмірі **25% суми нарахованого податкового зобов'язання**, неправомірно заявленої до повернення суми бюджетного відшкодування та/або неправомірно заявленої суми від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість;

При повторному (протягом 1095 днів) визначені контролюючим органом суми податкового зобов'язання, зменшення суми бюджетного відшкодування та/або зменшення від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість – тягне за собою накладення на платника податків штрафу у розмірі **50% суми нарахованого податкового зобов'язання, неправомірно заявленої до повернення суми бюджетного відшкодування та/або неправомірно заявленої суми від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість.**

У разі якщо платник податків не сплачує суми самостійно визначеного грошового зобов'язання протягом строків, визначених ПКУ, такий платник податків притягується до відповідальності у вигляді штрафу у таких розмірах:

– при затримці до 30 календарних днів включно, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, – у розмірі **10%** погашеної суми податкового боргу;

– при затримці більше 30 календарних днів, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, – у розмірі **20%** погашеної суми податкового боргу.

Граничні строки застосування штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) до платників податків відповідають строкам давності для нарахування податкових зобов'язань, визначеним статтею 102 ПКУ. А саме: контролюючий орган має право самостійно визначити суму грошових зобов'язань платника податків не пізніше закінчення 1095 дня, що настає за останнім днем граничного строку подання податкової декларації та/або граничного строку сплати грошових зобов'язань, нарахованих контролюючим органом, а якщо така податкова декларація була надана пізніше. Якщо протягом зазначеного строку контролюючий орган не визначає суму грошових зобов'язань, платник податків вважається вільним від такого грошового зобов'язання, а спір стосовно такої декларації та/або податкового повідомлення не підлягає розгляду в адміністративному або судовому порядку.

У разі застосування контролюючими органами до платника податків штрафних санкцій за порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, такому платнику податків надсилаються (вручаються) податкові повідомлення – рішення.

Пеня може бути визначена:

а) при самостійному нарахуванні суми грошового зобов'язання платником податків – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання;

б) при нарахуванні суми грошового зобов'язання контролюючими органами – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання, визначеного.

в) при нарахуванні суми податкового зобов'язання, визначеного платником податків або податковим агентом, – після спливу 90 календарних днів, наступних за останнім днем граничного строку сплати податкового зобов'язання.

Щодо розміру пені варто пам'ятати, що відтепер у разі нарахування зобов'язання до сплати (включаючи суму штрафних санкцій за їх наявності та без урахування пені) самим платником або податковим агентом, розмір пені становить 100% річних облікової ставки Нацбанку, яка діє на кожний календарний день прострочення, включаючи день погашення.

У випадку нарахування податкового зобов'язання (з врахуванням штрафів за наявності та без врахування пені) контролюючим органом або в інших випадках визначення пені відповідно до вимог Податкового кодексу України, коли її розмір не встановлений, пеня нараховується за кожний календарний день прострочення, включаючи день погашення, у розрахунку 120% річних облікової ставки НБУ, діючої на кожний такий день.

2. Непрямі податки і збори

Податок на додану вартість – один із основних непрямих податків в Україні. **Сутність податку на додану вартість** полягає в тому, що він є частиною знов створеної вартості, яка стягується з покупців у цінах на товари і послуги, що продаються, на кожному етапі їх виробництва і продажу.

Податок на додану вартість (ПДВ)– це податок, що стягується з покупців у вигляді надбавки до цін на товари, роботи, послуги, які їм продаються, а сплачується до бюджету продавцями цих товарів, робіт і послуг.

Відповідно до розділу V «**Податок на додану вартість**» Податкового кодексу України базою є операції з постачання товарів/послуг, що визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів.

У разі якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без урахування податку на додану вартість), така особа зобов'язана зареєструватися як платник податку, крім особи, яка є платником єдиного податку.

Згідно Податкового кодексу України об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з:

– постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю;

– постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

– ввезення товарів на митну територію України;

– вивезення товарів за межі митної території України;

– постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

З метою оподаткування цим податком до операцій з ввезення товарів на митну територію України та вивезення товарів за межі митної території України прирівнюється поміщення товарів у будь-який митний режим, визначений Митним кодексом України.

Відповідно до пункту 193.1 статті 193 Податкового кодексу України ставки ПДВ встановлюються від бази оподаткування цим податком в таких розмірах:

а) **20 відсотків;**

б) **0 відсотків;**

в) **7 відсотків** по операціях з:

– постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

– постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

Особами, з метою оподаткування ПДВ, є будь-які із зазначених нижче осіб:

1. Юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі (у т. ч. підприємства з іноземними інвестиціями), а також фізичні особи – підприємці, які або:

- застосовують загальну систему оподаткування;
- є платниками єдиного податку за ставкою 3%;
- є платниками єдиного податку за ставкою 5% та добровільно переходять на сплату єдиного податку за ставкою 3%.

2. Юридичні особи, фізичні особи, фізичні особи – підприємці, які ввозять товари на митну територію України.

3. Представництва нерезидентів, що не мають статусу юридичної особи.

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг податком на додану вартість визначається, виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім податку на додану вартість та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів).

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

База оподаткування операцій з постачання товарів, ввезених на митну територію України, визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче митної вартості товарів, з якої були визначені податки і збори, що справляються під час їх митного оформлення, з урахуванням акцизного податку та ввізного мита, за винятком податку на додану вартість, що включаються в ціну товарів/послуг згідно із законом.

У разі якщо постачання товарів/послуг здійснюється за регульованими цінами (тарифами), база оподаткування визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за такими цінами (тарифами).

У разі постачання виробничих або невиробничих засобів, інших товарів/послуг без оплати, з частковою оплатою, у межах обміну, у межах дарування, у рахунок оплати праці фізичним особам, які перебувають у трудових відносинах із платником

податку, пов'язаній з постачальником особі, суб'єкту господарювання, який не зареєстрований платником податку, іншим особам, які не зареєстровані платниками податку, база оподаткування визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін.

У разі постачання товарів за договорами фінансового лізингу базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість, але не нижче ціни придбання об'єкту лізингу.

ПДВ, який необхідно розрахувати, як податкове зобов'язання включається безпосередньо в ціну реалізації, і отримана виручка від реалізації товарів (робіт, послуг) містить у собі ПДВ в тому числі.

Обсяг податку на додану вартість, що буде сплачуватись до бюджету, визначається як різниця між податковим зобов'язанням платника податку та податковим кредитом.

Податкове зобов'язання – загальна сума податку, яку зобов'язаний сплатити (нарахувати) платник податку у звітному (податковому) періоді.

Податковий кредит – сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Сума, яка має бути віднесена до податкового кредиту, – це сума податку на додану вартість, яка вже сплачена платником податку продавцю товарів (робіт, послуг) у складі ціни придбання товарів (робіт, послуг).

Із 1 січня 2017 року для реєстрації в єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) і розрахунків коригування діятимуть такі **граничні строки**:

- для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, **складених із 1 по 15 календарний день (включно) календарного місяця, – до останнього дня (включно) календарного місяця, у якому вони складені;**

- для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, **складених із 16 по останній календарний день (включно) календарного місяця, – до 15 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, у якому вони складені.**

Окрім того, з 1 січня 2017 року для реєстрації в ЄРПН і розрахунків коригування **відведено 365 календарних днів**, що настають за датою виникнення податкових зобов'язань,

відображених у відповідних податкових накладних і розрахунках коригування.

Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом **20 календарних**, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця. Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій ним податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання податкової декларації.

Акцизний податок, так само як і податок на додану вартість, є непрямим податком. Однак, при формуванні ціни підакцизного товару, що продається, акцизний податок нараховується раніше, ніж ПДВ, і сума нарахованого акцизу включається в оборот для обчислення ПДВ, тобто підакцизні товари оподатковуються двічі: один раз акцизним податком, інший – ПДВ.

Так, за допомогою підвищення ставок акцизного податку, можливе здійснення підтримки вітчизняного товаровиробника, і, навпаки, для поповнення вітчизняного ринку відсутніми товарами використовується механізм зниження ставки податку.

Сутність регулюючої функції полягає також у можливості обмеження споживання деяких видів товарів, як приклад, здійснення непрямого впливу на товаровиробників, що виготовляють та реалізують суспільно небезпечні види товарів (такі як алкогольні та тютюнові вироби). Здійснюється це шляхом зниження купівельного попиту за допомогою введення занадто високих ставок акцизних податків на такі товари, що призводить до суттєвого росту цін. Приміром, у Великобританії мінеральні види палива, використовувані дорожнім транспортом, обкладаються підвищеною ставкою акцизного податку, а з метою заохочення екологічно чистих видів палива встановлено знижені ставки.

Акцизний податок був введений в Україні в 1992 р. і разом з ПДВ замінив податки з обороту і реалізації. Товари, які обкладаються акцизним податком носять назву підакцизних товарів. Динаміку підакцизних товарів в Україні можна поділити на 4 етапи.

Перший етап – у період з 1996-1999 рр. акцизним податком обкладався широкий перелік товарів (близько 70);

Другий етап – у 2000 році з переліку підакцизних виключено 14 умовних товарних груп;

Третій етап – з 2003 року із складу підакцизної продукції виключено ювелірні вироби;

Четвертий етап – із 2011 року, з прийняттям Податкового кодексу перелік підакцизних товарів обмежено.

До підакцизних товарів належать:

– спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;

– тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;

– нафтопродукти, скраплений газ;

– автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Отже, на сучасному етапі перелік вітчизняної підакцизної продукції, в цілому, відповідає класичним принципам акцизного оподаткування, включаючи в себе:

– «соціально небезпечні» товари – усі види спиртової і алкогольної продукції, широкий асортимент тютюнових виробів (курильний тютюн, сигарилі, цигарки);

– «предмети розкоші» – мотоцикли, легкові автомобілі;

– певні види мінеральної сировини і продукти їх переробки – деякі види пально-мастильних матеріалів.

Проведений аналіз генезису акцизного оподаткування в Україні дає змогу дійти висновку, що протягом усього свого активного використання як джерела податкових надходжень та засобу державного регулювання економіки акциз відіграв виняткове фіскальне та регулююче значення.

Справляння акцизного податку в Україні регламентується Розділом VI Податкового кодексу.

Для оподаткування акцизним податком окремих видів підакцизних товарів (продукції) застосовуються наступні ставки: адвалорні (у процентах до обороту реалізації товару (продукції)), специфічні (у твердих сумах з одиниці товару (продукції) та адвалорні й специфічні ставки одночасно (для тютюнових виробів) (рис. 5.2).

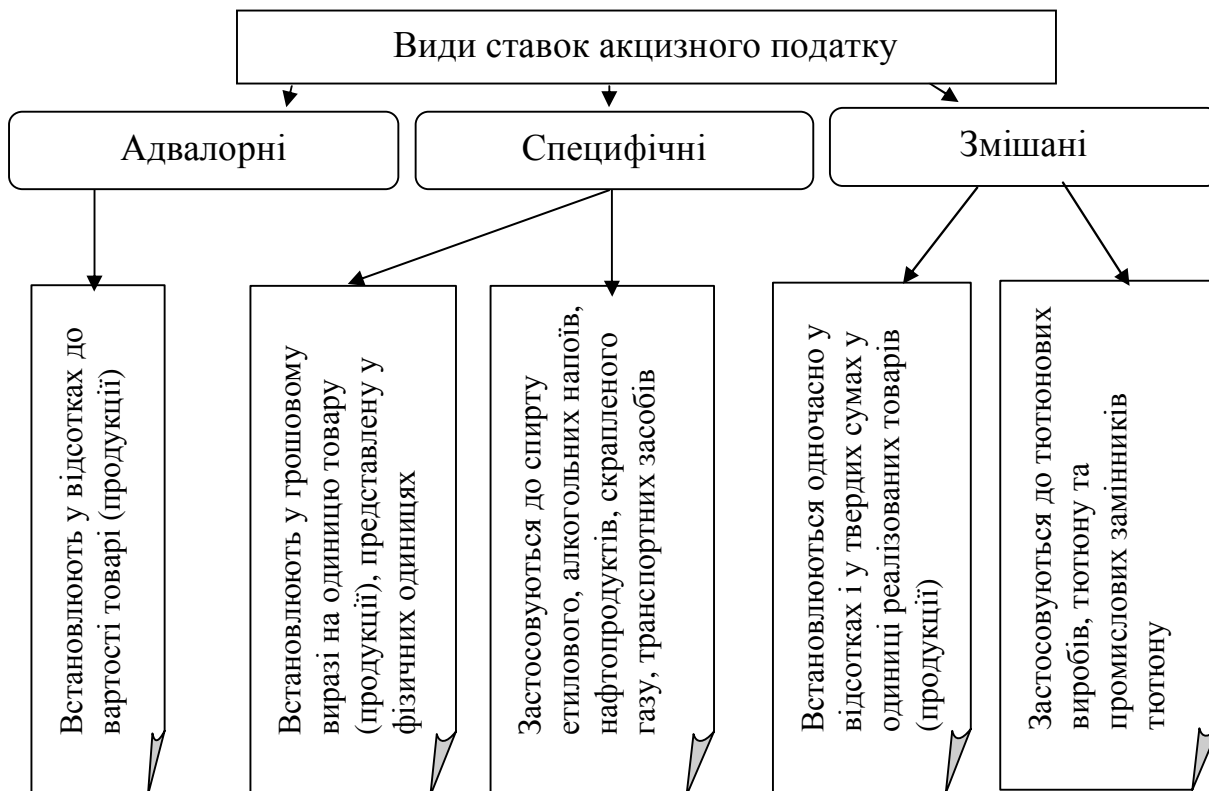


Рис. 5.2. Види ставок акцизного податку

Якщо ставка акцизного податку визначена у гривнях із одиниці фізичного обсягу, то сума акцизного податку визначається:

$$AP = KT * C_r,$$

де AP – сума акцизного податку;

KT – кількість підакцизних товарів;

C_r – ставка акцизного податку у гривнях.

Якщо ставка акцизного податку встановлена у відсотках, то сума акцизного податку визначається:

$$AP = (CB + P) * C\%,$$

де CB – собівартість підакцизної продукції;

P – прибуток;

$C\%$ – ставка акцизного податку у відсотках.

Якщо акцизний податок визначається при здійсненні експортно-імпортних операцій, то сума акцизного податку визначається:

$$AP = (MB + M) * C\%,$$

де MB – митна вартість підакцизних товарів;

M – сума нарахованого мита;

$C\%$ – ставка акцизного податку у відсотках.

Платниками податку є:

– особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини.;

– особа – суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;

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

– особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними, підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації (продажу) в установленому порядку;

– особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законом;

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

– особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов;

– особа, на яку при здійсненні операцій з підакцизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або звільнюються від оподаткування, покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції) в разі порушення таких умов.

Замовники, за дорученням яких виробляються підакцизні товари (продукція) з давальницької сировини, сплачують податок виробнику.

База оподаткування:

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

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

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

При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти на національну валюту здійснюється за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на дату подання до митного органу митної декларації до митного оформлення.

Митна вартість товарів, що ввозяться на митну територію України, визначається відповідно до Митного кодексу України.

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

У разі обчислення податку із застосуванням одночасно адвалорних та специфічних ставок податку базою оподаткування є база, визначена для адвалорних та специфічних ставок.

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

При псуванні, знищенні, втраті підакцизних товарів (продукції), крім випадків, передбачених Податковим кодексом, базою оподаткування є вартість та обсяги втрачених товарів (продукції), що перевищують встановлені норми втрат.

Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України є:

1) дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції).

2) дата складання відповідного акта.

Для кожної категорії платників акцизного податку законодавець передбачив декілька варіантів оплати цього податку.

Підприємства, що реалізують підакцизні товари, вироблені в Україні:

- акцизний податок сплачується протягом 10 днів з моменту подачі декларації за акцизом, тобто як правило, до 30 числа місяця наступного за звітним;

- виробник алкогольної і тютюнової підакцизної продукції сплачує акцизний податок при придбанні у державного фіскального органу акцизних марок;

- власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини, сплачує акцизний податок виробнику такої продукції перед оформлення приймання-передачі готової продукції.

Імпортери підакцизних товарів, ввезених з-за кордону:

- імпортер алкогольної і тютюнової підакцизної продукції сплачує акцизний податок при придбанні у державного фіскального органу акцизних марок;

- інші імпортери платять акциз «до» або «за» оформлення товару на кордоні.

Продавці роздрібною торгівлі сплачують акциз у бюджет, а також подають звітність щомісячно. Звіт подається до 20 числа місяця, що слідує за звітним.

Податок в кожному із наведених вище випадків сплачується не пізніше 30 числа місяця, що слідує за звітним.

Мито є непрямим податком, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни.

Митне регулювання здійснюється на основі принципів:

- 1) виключної юрисдикції України на її митній території;
- 2) виключної компетенції митних органів України щодо здійснення митної справи;
- 3) законності;
- 4) єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- 5) системності;
- 6) ефективності;
- 7) додержання прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб;
- 8) гласності та прозорості.

Це переміщення може бути пов'язане з увезенням або вивезенням товарів чи транспортних засобів. Цей податок виконує фіскальну та регулюючу функції. Регулююча функція спрямована на формування раціональної структури імпорту та експорту, захист національного виробника, заохочення або обмеження експорту.

На практиці застосовується декілька видів мита: ввізне, вивізне, сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети за ввезення таких на митну територію. Воно є диференційованим:

- щодо товарів, які походять з держав, що входять разом з Україною до митних союзів або утворюють спеціальні митні зони;
- щодо товарів, котрі походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння.

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України.

Сезонне мито застосовується на окремі товари на строк не більший за чотири місяці від моменту його встановлення. Сезонне мито може бути ввізним і вивізним.

Спеціальне мито застосовується:

- як спосіб захисту українських виробів у цілому;
- як спосіб захисту національного товаровиробника, коли товари ввозяться на митну територію України в обсягах або за умов, що можуть завдавати шкоди національному товаровиробнику;

– як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

– як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів.

Антидемпінгове мито застосовується у разі:

– ввезення на митну територію товарів, які є об'єктом демпінгу, що завдає шкоди національному товаровиробнику;

– вивезення за межі митної території товарів за ціною, істотно нижчою від цін інших експортерів подібних або конкуруючих товарів.

Компенсаційне мито застосовується у разі:

– ввезення на митну територію товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику;

– вивезення за межі митної території товарів для виробництва, переробки, продажу або споживання котрих надавалася субсидія, якщо таке вивезення завдає шкоди державі.

Міжнародна практика (а також і досвід України) свідчать, що найбільш поширеними є мито на імпорт.

В Україні застосовуються такі види ставок мита:

– адвалерні;

– специфічні;

– комбіновані.

Ввізне мито на товари, митне оформлення яких здійснюється в порядку, встановленому для підприємств, нараховується за ставками, встановленими Митним тарифом України.

За напрямком переміщення товарів теж виділяють три групи мита:

– ввізне мито;

– вивізне мито;

– транзитне мито.

Повна ставка мита застосовується до всіх товарів, які імпотруються на митну територію України. Повні ставки еспортного та імпортного мита визначаються Єдиним митним тарифом.

Преференційні ставки мита встановлюються державою при імпорті товарів для створення особливо сприятливого митного режиму для країни чи групи країн.

Митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами:

1) *основний* – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

2) *другорядні*:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів;

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;

в) на основі віднімання вартості;

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість);

г) резервний.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються. Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із вище перелічених. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. Методи віднімання та додавання вартості можуть застосовуватися у будь-якій послідовності за розсудом декларанта.

Митною вартістю при використанні методу оцінки за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються, є ціна угоди, фактично сплачена, чи ціна, яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

При визначенні митної вартості до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за оцінювані товари, додаються такі витрати (складові митної вартості), якщо вони не включалися до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті:

1) витрати, понесені покупцем: а) комісійні та брокерська винагорода, за винятком комісійних за закупівлю; б) вартість ящиків тари, в яку упаковано товар, або іншої упаковки, що для

митних цілей вважаються єдиним цілим з відповідними товарами; в) вартість упаковки або вартість пакувальних матеріалів та робіт, пов'язаних із пакуванням;

2) належним чином розподілена вартість нижчезазначених товарів та послуг, якщо вони поставляються прямо чи опосередковано покупцем безоплатно або за зниженими цінами для використання у зв'язку з виробництвом та продажем на експорт в Україну оцінюваних товарів, якщо така вартість не включена до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті:

а) сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, комплектувальних виробів тощо, які увійшли до складу оцінюваних товарів;

б) інструментів, штампів, шаблонів та аналогічних предметів, використаних у процесі виробництва оцінюваних товарів;

в) матеріалів, витрачених у процесі виробництва оцінюваних товарів (мастильні матеріали, паливо тощо);

г) інженерних та дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, виконаних за межами України і безпосередньо необхідних для виробництва оцінюваних товарів;

3) роялті та інші ліцензійні платежі, що стосуються оцінюваних товарів та які покупець повинен сплачувати прямо чи опосередковано як умову продажу оцінюваних товарів, якщо такі платежі не включаються до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті.

Визначення величини мита:

– для *адвалерних* митних ставок:

$$M = MB * ACM,$$

де M – сума мита;

MB – митна вартість;

ACM – адвалерна митна ставка.

– для *специфічних* митних ставок:

$$M = FO * CM,$$

де FO – фізична величина товару;

CM – специфічна митна ставка.

– для *комбінованих* митних ставок:

$$M = (MB * ACM) + (FO * CM).$$

Мито повністю вноситься до Державного бюджету. Мито сплачується митним органам України, а стосовно товарів та інших предметів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях, – підприємствам зв'язку. Порядок надання відстрочки та розстрочки сплати мита встановлюється Державною митною службою України. Мито не сплачене у строки, на які була надана розстрочка сплати, а також несплачене в результаті інших дій, що спричинили його на сплату, стягується в розпорядження митних органів у безспірному порядку.

Види митних декларацій:

1. Тимчасова та неповна декларація. Якщо декларант з поважних причин, перелік яких визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи, не може здійснити у повному обсязі декларування товарів і транспортних засобів, які ввозяться на митну територію України, безпосередньо під час переміщення їх через митний кордон України (крім товарів, які переміщуються транзитом через територію України), такі товари можуть бути випущені у вільний обіг у спрощеному порядку після подання митному органу тимчасової чи неповної декларації та під зобов'язання про подання митної декларації, заповненої у звичайному порядку не пізніше ніж через 30 днів з дня випуску товарів у вільний обіг.

Рішення про можливість випуску товарів у вільний обіг з наступним оформленням митних документів у повному обсязі приймається митним органом виходячи з обставин переміщення таких товарів через митний кордон України, характеристики підприємства, установи, організації та за умови сплати належних податків і зборів у повному обсязі.

2. Періодична митна декларація. У разі якщо товари регулярно переміщуються через митний кордон України однією і тією ж особою на одних і тих же умовах та підставах, митний орган може дозволити такій особі подавати періодичну митну декларацію, яка оформляється на переміщення товарів за певний погоджений з митним органом період.

Митна декларація подається митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 днів з дати доставлення товарів і транспортних засобів у митний орган призначення. Товари, що переміщуються через митний кордон України громадянами,

декларуються митним органом одночасно з пред'явленням цих товарів.

Порожні транспортні засоби та транспортні засоби, в яких перевозяться пасажери, у разі в'їзду на митну територію України декларуються митному органу не пізніше ніж через три години з моменту прибуття у пункт пропуску на митному кордоні України, а у разі виїзду за межі митної території – не пізніше ніж за три години до перетинання митного кордону України. Зазначені строки можуть продовжуватися у порядку та на умовах, визначених Кабінетом Міністрів України.

3. Прямі податки та їх характеристика

Основним податком, який поповнює бюджет України є **податок на прибуток підприємств**. Нормативне його регулювання здійснюється відповідно до ПКУ, розділ III.

Оподаткований прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, робіт або послуг та суму інших витрат звітного періоду (включаючи амортизацію).

Доходи визначаються за **методом нарахування** (без врахування дати оплати). Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, робіт або послуг визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, робіт або послуг. Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Суми попередньої (авансової) оплати товарів, робіт або послуг не враховуються при визначенні доходів та витрат.

Основна ставка податку становить 18%.

За ставкою **0 відсотків** оподатковуваного прибутку від страхової діяльності юридичних осіб у випадках, що здійснює страхування життя, за договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення.

На 2017–2021 роки вводиться нульова ставка податку на прибуток для платників податку, у яких річний дохід не перевищує 3 млн. грн та розмір заробітної плати кожного з працівників є не нижчим за дві мінімальні зарплати. Ця пільга поширюється на юридичні особи, зареєстровані після 01.01.2017, на діючі юридичні особи, у яких протягом попередніх трьох років

середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 20 осіб, а також для платників єдиного податку, у яких протягом попереднього року середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб.

Фінансовий результат до оподаткування *збільшується*:

- на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта.

- на суму залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

- на суму витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів чи невиробничих нематеріальних активів, віднесених до витрат відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Фінансовий результат до оподаткування *зменшується*:

- на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів;

- на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

- на суму дооцінки основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки

відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– на суму вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат витрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

– на суму первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів та витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, у тому числі віднесених до витрат відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, у разі продажу такого об'єкта невиробничих основних засобів або нематеріальних активів, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу.

З 1 квітня 2011 р., відповідно до Податкового кодексу України, класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації у таблиці 5.1.

Детальніше амортизацію основних засобів розглянемо у наступній темі.

Підприємства, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, сплачують податок у порядку і в розмірах за підсумками звітного податкового року.

Підприємства, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, подають декларацію з податку у строки, визначені законом для річного податкового періоду.

Сума нарахованого податку зменшується на суму податку на землю, що використовується в сільськогосподарському виробничому обороті.

Для цілей оподаткування до підприємств, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, належать підприємства, дохід яких від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва за попередній звітний (податковий) рік перевищує 75% загальної суми доходу.

Таблиця 5.1

**Класифікація груп необоротних активів та їх строки
корисного використання**

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов’язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі, споруди,	20 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 визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 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

У розділі IV ПКУ зазначено порядок регулювання *податку на доходи фізичних осіб*. Кодексом передбачено запровадження основної ставки – **18%**.

За ставкою 18% оподатковуються всі пасивні доходи за винятком доходів у вигляді **дивідендів** по акціях та корпоративних правах, **нарахованих резидентами** — **платниками податку на прибуток**. Для останніх, крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які

виплачуються інститутами спільного інвестування, встановлено ставку **5%** (пп. 167.5.2 ПКУ).

Таблиця 5.2

Ставки податку з доходів фізичних осіб у світі

Країна	Ставка податку на доходи фізичних осіб
Австралія	0-45%
Австрія	21-50%
США	10-35%
Фінляндія	9-32%
Франція	0-40%
Хорватія	15-45%
Чехія	15%
Швейцарія	0-13,2%
Швеція	28,89-59,09%
Японія	5-50%
Канада	0-29%
Китай	5-45%
Німеччина	0-45%
Норвегія	0-47,8%
Польща	0, 18, 32%
Росія	13%
Білорусь	12%
Великобританія	0-50%
Данія	36,57-60%
Іспанія	0-47%

Ставка **5%** застосовується для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування)

До речі, слід окремо зауважити, що в новій редакції ПКУ суттєво деталізовано перелік пасивних доходів. Пасивними вважаються доходи у вигляді:

- процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, на вклад (депозит) у кредитних спілках, інших процентів (у т.ч. дисконтних доходів);
- процентного або дисконтного доходу за іменним ощадним (депозитним) сертифікатом;
- плати (відсотків), що розподіляється відповідно до пайових членських внесків членів кредитної спілки;

- доходу, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи відповідно до закону, включаючи дохід, що виплачується (нараховується) емітентом у результаті викупу (погашення) цінних паперів інституту спільного інвестування, який визначається як різниця між сумою, отриманою від викупу, та сумою коштів або вартістю майна, сплаченою платником податку продавцю (у тому числі емітенту) у зв'язку з придбанням таких цінних паперів, як компенсація їх вартості;

- доходу за іпотечними цінними паперами (іпотечними облигаціями та сертифікатами) відповідно до закону;

- відсотків (дисконту), отриманих власником облигації від їх емітента відповідно до закону;

- доходу за сертифікатом фонду операцій з нерухомістю та доходу, отриманого платником податку в результаті викупу (погашення) управителем сертифікатів фонду операцій з нерухомістю в порядку, визначеному проспектом емісії сертифікатів;

- інвестиційного прибутку, включаючи прибуток від операцій з державними цінними паперами та з борговими зобов'язаннями НБУ з урахуванням курсової різниці;

- роялті;

- дивідендів;

- страхових виплат і відшкодувань.

Як бачимо, наразі з усього переліку пасивних доходів тільки дивіденди за певних умов оподатковуються за спеціальною ставкою 5%, з решти утримують 18%.

Доходи у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток оподатковуються за ставкою 9%.

Роботодавці-підприємства нараховують і сплачують 8,41% на ФОП по лікарняним листам.

На доходи фізичних осіб нараховується також військовий збір за ставкою 1,5%.

Згідно Податкового кодексу України платники податку матимуть право на податкові соціальні пільги. Слід зазначити, що право на отримання соціальної пільги має тільки той платник

податку, сума заробітної плати якого не перевищує прожитковий мінімум для працездатної особи на 1.01, збільшений у 1,4 рази та округлений до найближчих 10 гривень (у 2017 р. $1600 \cdot 1,4 = 2240$ грн).

Перелік податкових соціальних пільг:

1. У розмірі, що дорівнює **100%** розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку (з 01.01.2011р. податкова соціальна пільга надається в розмірі, що дорівнює 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи – у 2017 р. 800 грн);

2. У розмірі, що дорівнює **100%** суми пільги, визначеної пунктом 1 – для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину;

3. У розмірі, що дорівнює **150%** суми пільги, визначеної пунктом 1 – для такого платника податку, який:

а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником – у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

б) утримує дитину-інваліда – у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років;

в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи;

г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом;

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

д) є особою, якій присуджено довічну стипендію як громадянину, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів;

е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;

4. У розмірі, що дорівнює **200%** суми пільги, визначеної пунктом 1 – для такого платника податку, який є:

а) Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці або повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»;

б) учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, та інвалідом I і II групи, з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;

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

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

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

Податковим кодексом України починаючи передбачено термін декларування доходів фізичних осіб до 1 травня. Подається Декларація до органу ДФС за місцем проживання платника податку (за реєстрацією в паспорті). Працівники органів ДФС зобов'язані надавати консультацію щодо її заповнення. Платник заповнює Декларацію самостійно або це може зробити нотаріально уповноважена ним на це особа (п. 18.5 Закону № 889). За неповнолітніх дітей Декларацію подають їх батьки (опікуни, піклувальники).

Оновлено розрахунок ПЗ з ПДФО до декларації про майновий стан і доходи

Мінфін вніс зміни до Інструкції щодо заповнення податкової декларації про майновий стан і доходи. Змінами, зокрема, встановлено, що платник податку зобов'язаний подати декларацію про майновий стан і доходи та сплатити ПДФО, якщо протягом календарного року він отримав доходи, які нараховувалися платникові податку у формі зарплати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами двома або більше податковими агентами.

При цьому загальна річна сума таких оподатковуваних доходів повинна **перевищувати 120 розмірів мінімальної зарплати**, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року.

Одним із прямих податків Податкового кодексу України є **екологічний податок**, що регламентується розділом XIII.

Кодексом передбачається справляння екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення **через податкових агентів**, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю паливом.

Таким чином, екологічний податок сплачується платниками податку під час придбання палива, а податковими агентами, які реалізують паливо, цей податок утримується і сплачується до бюджету.

Обчислення екологічного податку проводиться податковими агентами самостійно. Тобто, платники податку, які здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення у разі використання ними палива, *не складають звітів з цього податку*.

Перелік суб'єктів, що не є платниками податку, а саме:

а) суб'єкти діяльності у сфері використання ядерної енергії, за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені), які:

- до останнього календарного дня (включно) звітного кварталу, у якому придбано джерело іонізуючого випромінювання, уклали договір щодо повернення відпрацьованого закритого джерела іонізуючого випромінювання за межі України до підприємства–виробника такого джерела;

- здійснюють поводження з радіоактивними відходами, що утворилися внаслідок Чорнобильської катастрофи, в частині діяльності, пов'язаної з такими відходами;

б) не є платниками податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк, державні спеціалізовані підприємства з поводження з радіоактивними відходами, основною діяльністю яких є зберігання, переробка та захоронення тих радіоактивних відходів, що знаходяться у власності держави, а також дезактивація радіаційно-забруднених об'єктів;

в) не є платниками податку за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах суб'єкти господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю відходів як вторинної сировини, провадять зареєстровану діяльність із збирання і заготівлі таких відходів, що розміщуються на власних територіях (об'єктах), та надають послуги у цій сфері.

Відповідно до положень Податкового кодексу України, об'єктом та базою оподаткування є:

а) обсяги та види:

- забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

- забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;

- відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах протягом звітного кварталу, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю окремих видів відходів як вторинної сировини і провадять зареєстровану діяльність із збирання і заготівлі таких відходів;

- палива, реалізованого податковими агентами;

б) обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк;

в) обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Ставки екологічного податку, що передбачені, можна розглянути у Податковому кодексі України.

Платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини;
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

Податок, що справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення у разі використання палива, утримується і сплачується до бюджету податковими агентами під час реалізації такого палива.

До податкових агентів належать суб'єкти господарювання, які:

- 1) здійснюють оптову торгівлю паливом;
- 2) здійснюють роздрібну торгівлю паливом.

Об'єктом та базою оподаткування є:

- 1) обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;
- 2) обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;
- 3) обсяги та види (класи) відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах протягом звітного кварталу, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю окремих видів відходів як вторинної сировини і провадять зареєстровану діяльність із збирання і заготівлі таких відходів;
- 4) обсяги та види палива, реалізованого податковими агентами;
- 5) обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк;

б) обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення у разі використання ними палива.

Суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), обчислюються платниками податку самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок податку за формулою:

$$Пвс = \sum_{i=1}^n (M_i \times N_{pi}),$$

де M_i – фактичний обсяг викиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (т);

N_{pi} – ставки податку в поточному році за тонну i -тої забруднюючої речовини у гривнях з копійками.

Суми податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (Пс), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів скидів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$Пс = \sum_{i=1}^n (M_{li} \times N_{pi} \times K_{oc}),$$

де M_{li} – обсяг скиду i -тої забруднюючої речовини в тоннах (т);

N_{pi} – ставки податку в поточному році за тонну i -того виду забруднюючої речовини у гривнях з копійками;

K_{oc} – коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1).

Суми податку, який справляється за розміщення відходів (Прв), обчислюються платниками самостійно щокварталу

виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^{\text{п}} (\text{Нпі} \times \text{Млі} \times \text{Кт} \times \text{Ко}),$$

де Нпі – ставки податку в поточному році за тонну і-того виду відходів у гривнях з копійками;

Млі – обсяг відходів і-того виду в тоннах (т);

Кт – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів і який наведено у пункті 246.5 статті 246 цього Кодексу;

Ко – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

Платники податку та податкові агенти складають податкові декларації за формою, встановленого порядку і подають їх протягом **40 календарних днів**, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, до органів державної податкової інспекції та сплачують податок протягом **10 календарних днів**, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації:

- за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщення протягом звітного кварталу відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах – за місцем розміщення стаціонарних джерел забруднення, спеціально відведених для цього місць чи об'єктів;

- за паливо, реалізоване податковими агентами, – за місцем знаходження пунктів продажу палива;

- за утворення радіоактивних відходів та тимчасове зберігання радіоактивних відходів понад установлені особливими умовами ліцензії строк – за місцем перебування платника на податковому обліку в органах ДФС.

З 01.01.2015 року Податковим кодексом України затверджено новий податок **«рентна плата»** – загальнодержавний податок, який справляється за користування надрами для видобування корисних копалин; за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних

копалин; за користування радіочастотним ресурсом України; за спеціальне використання води; за спеціальне використання лісових ресурсів; за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України.

Відповідно розділу IX Податкового кодексу України визначені платники рентної плати:

– платниками рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин є суб'єкти господарювання, у тому числі громадяни України, іноземці та особи без громадянства, зареєстровані відповідно до закону як підприємці, які набули права користування об'єктом (ділянкою) надр на підставі отриманих спеціальних дозволів на користування надрами в межах конкретних ділянок надр з метою провадження господарської діяльності з видобування корисних копалин, у тому числі під час геологічного вивчення (або геологічного вивчення з подальшою дослідно-промисловою розробкою) в межах зазначених у таких спеціальних дозволах об'єктах (ділянках) надр:

– платниками рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, є юридичні та фізичні особи–суб'єкти господарювання, які використовують у межах території України ділянки надр для:

1) зберігання природного газу, нафти, газоподібних та інших рідких нафтопродуктів;

2) витримування виноматеріалів, виробництва і зберігання винопродукції;

3) вирощування грибів, овочів, квітів та інших рослин;

4) зберігання харчових продуктів, промислових та інших товарів, речовин і матеріалів;

5) провадження інших видів господарської діяльності;

– платниками рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України є загальні користувачі радіочастотного ресурсу України, визначені законодавством про радіочастотний ресурс, яким надано право користуватися радіочастотним ресурсом України в межах виділеної частини смуг радіочастот загального користування на підставі:

1) ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України;

2) ліцензії на мовлення та дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою;

3) дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою, отриманого на підставі договору з власником ліцензії на мовлення;

4) дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою;

– платниками рентної плати за спеціальне використання води є водокористувачі–суб'єкти господарювання незалежно від форми власності: юридичні особи, їх філії, відділення, представництва, інші відокремлені підрозділи без утворення юридичної особи (крім бюджетних установ), постійні представництва нерезидентів, а також фізичні особи–підприємці, які використовують воду, отриману шляхом забору води з водних об'єктів (первинні водокористувачі) та/або від первинних або інших водокористувачів (вторинні водокористувачі), та використовують воду для потреб гідроенергетики, водного транспорту і рибництва;

– платниками рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів є лісокористувачі–юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження з України або виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, фізичні особи (крім фізичних осіб, які мають право безоплатно без видачі спеціального дозволу використовувати лісові ресурси відповідно до лісового законодавства), а також фізичні особи–підприємці, які здійснюють спеціальне використання лісових ресурсів на підставі спеціального дозволу (лісорубного квитка або лісового квитка) або відповідно до умов договору довгострокового тимчасового користування лісами.

Податковим кодексом України визначені терміни подання декларації і строки сплати рентної плати. Базовий податковий (звітний) період для рентної плати дорівнює календарному кварталу. Платник рентної плати до закінчення граничного строку подання податкових декларацій за податковий (звітний)

період, що дорівнює календарному кварталу, подає до відповідного контролюючого органу за формою податкову декларацію, яка містить додатки:

1) з рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин:

– за місцезнаходженням ділянки надр, з якої видобути корисні копалини, у разі розміщення такої ділянки надр у межах території України;

– за місцем обліку платника рентної плати у разі розміщення ділянки надр, з якої видобуто корисні копалини, в межах континентального шельфу та/або виключної (морської) економічної зони України;

2) з рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин – за місцезнаходженням ділянки надр;

3) з рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України – за місцем податкової реєстрації;

4) з рентної плати за спеціальне використання води – за місцем податкової реєстрації;

5) з рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів – за місцезнаходженням лісової ділянки;

6) з рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України – за місцем його податкової реєстрації.

У податковому (звітному) періоді платники рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин та уповноважена особа, які здійснюють видобування нафти, конденсату, газу природного, у тому числі газу, розчиненого у нафті (нафтового (попутного) газу), етану, пропану, бутану, платники рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України та платники рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України сплачують авансові внески з рентної плати у податковому (звітному) періоді до 30 числа кожного місяця (у лютому – до 28 або 29 числа). Розмір таких авансових внесків складається з

однієї третини суми податкових зобов'язань з рентної плати, визначеної у податковій декларації за попередній податковий (звітний) період.

Сума податкових зобов'язань з рентної плати, визначена у податковій декларації за податковий (звітний) період, сплачується платником до бюджету протягом 10 календарних днів після закінчення граничного строку подання такої податкової декларації з урахуванням фактично сплачених авансових внесків.

У разі якщо місце обліку платника рентної плати не збігається з місцезнаходженням ділянки надр, платник рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин та платник рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, подає за місцем податкової реєстрації платника або уповноваженої особи копію податкової декларації та копію платіжного документа про сплату податкових зобов'язань з рентної плати.

4. Місцеві податки і збори, порядок їх нарахування та сплати

До місцевих податків належать: 1) податок на майно (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок; плата за землю), 2) єдиний податок. Місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю).

До місцевих зборів належать: 1) збір за місця для паркування транспортних засобів, 2) туристичний збір. Місцеві ради в межах повноважень вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки запроваджено з 01.01.2012 р.

Платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів *житлової* нерухомості.

Визначення платників податку в разі перебування об'єктів житлової нерухомості у спільній частковій або спільній сумісній власності кількох осіб:

а) якщо об'єкт житлової нерухомості перебуває у спільній частковій власності кількох осіб, платником податку є кожна з цих осіб за належну їй частку;

б) якщо об'єкт житлової нерухомості перебуває у спільній сумісній власності кількох осіб, але не поділений в натурі, платником податку є одна з таких осіб-власників, визначена за їх згодою, якщо інше не встановлено судом;

в) якщо об'єкт житлової нерухомості перебуває у спільній сумісній власності кількох осіб і поділений між ними в натурі, платником податку є кожна з цих осіб за належну їй частку.

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової нерухомості.

Не є об'єктом оподаткування:

а) об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад (їх спільній власності);

б) об'єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначені законом;

в) будівлі дитячих будинків сімейного типу;

г) садовий або дачний будинок, але не більше одного такого об'єкта на одного платника податку;

г) об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю;

д) гуртожитки.

Пільги із сплати податку

База оподаткування об'єкта житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи – платника податку, зменшується:

а) для квартири – на 60 м²;

б) для житлового будинку – на 120 м²;

в) для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), – на 180 м².

Таке зменшення надається один раз за базовий податковий (звітний) період і застосовується до об'єкта житлової нерухомості, у якій фізична особа – платник податку зареєстрована в установленому законом порядку, або за вибором такого платника до будь-якого іншого об'єкта житлової нерухомості, який перебуває в його власності.

Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомого майна у розмірі, що не перевищує 1,5% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 01 січня звітного (податкового) року, за 1 м² бази оподаткування. А також 25000 грн на рік – додатково до зазначених 1,5% за 1 м². нараховується для квартир та будинків площею понад 300 м² та 500 м², відповідно.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Обчислення суми податку з об'єктів житлової нерухомості, які знаходяться у власності фізичних осіб, проводиться органом державної фіскальної служби за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості. Податкове повідомлення-рішення про суму податку, що підлягає сплаті, та платіжні реквізити надсилаються органами державної фіскальної служби платникам за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості до 1 липня звітного року.

Платники податку – юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають органу державної фіскальної служби за місцезнаходженням об'єкта оподаткування декларацію за формою з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

Податкове зобов'язання за звітний рік з податку сплачується:

а) фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення;

б) юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації.

Платниками **транспортного податку** є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають

zareєстровані в Україні, згідно з чинним законодавством, власні легкові автомобілі.

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Така вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику економічного розвитку, за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України, виходячи з марки, моделі, року випуску, типу двигуна, об'єму циліндрів двигуна, типу коробки переключення передач, пробігу легкового автомобіля, та розміщується на його офіційному веб-сайті.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів оподаткування фізичних осіб здійснюється контролюючим органом за місцем реєстрації платника податку.

Податкове/податкові повідомлення-рішення про сплату суми/сум податку та відповідні платіжні реквізити надсилаються (вручаються) платнику податку контролюючим органом за місцем його реєстрації до 1 липня року базового податкового (звітного) періоду (року).

Щодо об'єктів оподаткування, придбаних протягом року, податок сплачується фізичною особою-платником, починаючи з місяця, в якому виникло право власності на такий об'єкт. Контролюючий орган надсилає податкове повідомлення-рішення новому власнику після отримання інформації про перехід права власності.

Нарахування податку та надсилання (вручення) податкових повідомлень-рішень про сплату податку фізичним особам–нерезидентам здійснюють контролюючі органи за місцем реєстрації об'єктів оподаткування, що перебувають у власності таких нерезидентів.

З 1 квітня 2015 року органи внутрішніх справ зобов'язані щомісячно, у 10-денний строк після закінчення календарного

місяця подавати контролюючим органам відомості, необхідні для розрахунку податку, за місцем реєстрації об'єкта оподаткування станом на перше число відповідного місяця.

Форма подачі інформації встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної податкової політики.

Платники податку – юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцем реєстрації об'єкта оподаткування декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

Щодо об'єктів оподаткування, придбаних протягом року, декларація юридичною особою–платником подається протягом місяця з дня виникнення права власності на такий об'єкт, а податок сплачується починаючи з місяця, в якому виникло право власності на такий об'єкт.

За об'єкти оподаткування, придбані протягом року, податок сплачується пропорційно кількості місяців, які залишилися до кінця року, починаючи з місяця, в якому проведено реєстрацію транспортного засобу.

У разі спливу п'ятирічного віку легкового автомобіля протягом звітного року податок сплачується за період з 1 січня цього року до початку місяця, наступного за місяцем, в якому вік такого автомобіля досяг (досягне) п'яти років.

Фізичні особи – платники податку мають право звернутися з письмовою заявою до контролюючого органу за місцем своєї реєстрації для проведення звірки даних щодо:

- а) об'єктів оподаткування, що перебувають у власності платника податку;
- б) розміру ставки податку;
- в) нарахованої суми податку.

У разі виявлення розбіжностей між даними контролюючих органів та даними, підтвердженими платником податку на підставі оригіналів відповідних документів (зокрема документів, що підтверджують право власності на об'єкт оподаткування, перехід права власності на об'єкт оподаткування, документів, що впливають на середньоринкову вартість легкового автомобіля), контролюючий орган за місцем реєстрації платника податку проводить перерахунок суми податку і надсилає (вручає) йому

нове податкове повідомлення-рішення. Попереднє податкове повідомлення-рішення вважається скасованим (відкликаним).

Податок сплачується за місцем реєстрації об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Транспортний податок сплачується:

а) фізичними особами – протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення;

б) юридичними особами – авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації;

Плата за землю є складовою частиною податку на майно, який, у свою чергу, належить до місцевих податків (пп. 10.1.1, 265.1.3 Податкового кодексу України). Плата за землю складається із земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3% від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування – не більше 1% від їх нормативної грошової оцінки.

Ставка податку встановлюється у розмірі не більше 12% від їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності).

Підставою для нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру.

Центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин та у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно у сфері будівництва щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця, а також за запитом відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння плати за землю, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному

контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. Подання такої декларації звільняє від обов'язку подання щомісячних декларацій. При поданні першої декларації (фактичного початку діяльності як платника плати за землю) разом з нею подається довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки, а надалі така довідка подається у разі затвердження нової нормативної грошової оцінки землі.

Платник плати за землю має право подавати щомісяця звітну податкову декларацію, що звільняє його від обов'язку подання податкової декларації не пізніше 20 лютого поточного року, протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним.

Нарахування фізичним особам сум податку проводиться контролюючими органами, які видають платникові до 1 липня поточного року податкове повідомлення-рішення про внесення податку за встановленою формою.

Облік фізичних осіб–платників податку і нарахування відповідних сум проводяться щороку до 1 травня.

Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця.

Податкове зобов'язання з плати за землю, визначене у податковій декларації, у тому числі за нововідведені земельні ділянки, сплачується власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця.

Податок фізичними особами сплачується протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення.

У разі надання в оренду земельних ділянок (у межах населених пунктів), окремих будівель (споруд) або їх частин власниками та землекористувачами податок за площі, що надаються в оренду, обчислюється з дати укладення договору

оренди земельної ділянки або з дати укладення договору оренди будівель (їх частин).

Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які укладають договори оренди землі, повинні до 1 лютого подавати контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки переліки орендарів, з якими укладено договори оренди землі на поточний рік, та інформувати відповідний контролюючий орган про укладення нових, внесення змін до існуючих договорів оренди землі та їх розірвання до 1 числа місяця, що настає за місяцем, у якому відбулися зазначені зміни.

В Україні також запроваджена **спрощена система оподаткування** обліку та звітності.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на **такі групи платників єдиного податку:**

1. Перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 грн.

Для таких підприємців встановлюється ставка податку в межах від **0% до 10% прожиткового мінімуму** (до 160 грн). Може бути також застосована підвищена ставка 15%.

2. Друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 1500000 грн.

Ставка – **від 0% до 20%** мінімальної заробітної плати (до $3200 \cdot 20\% = 640$ грн у 2017 р.).

3. Третя група – фізичні особи – підприємці та юридичні особи, які протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 грн.

Ставка для цієї групи – **3% від** отриманої виручки за умови сплати ПДВ або **5% без** сплати ПДВ.

Може бути також для юридичних осіб застосована підвищена ставка – 6% від отриманої виручки за умови сплати ПДВ або 10% без сплати ПДВ.

У разі здійснення платниками єдиного податку **першої і другої груп** кількох видів господарської діяльності застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для таких видів господарської діяльності. Якщо вказані платники єдиного податку здійснюють господарську діяльність на територіях більш як однієї сільської, селищної або міської ради застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для відповідної групи таких платників єдиного податку.

4. Четверта група. До четвертої групи з 2015 року віднесли колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку. До цієї групи зараховуються сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського виробництва перевищує 75%. Ставки єдиного податку для цієї групи наступним чином:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) розмір ставок податку з одного гектара буде встановлена на рівні – 0,95%;

- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях – 0,57%;

- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57%;

- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19%;

- для земель водного фонду ставка залишиться на рівні 2,43%;

- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту – 6,33%.

Сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах:

- у I кварталі - 10 відсотків;
- у II кварталі - 10 відсотків;
- у III кварталі - 50 відсотків;
- у IV кварталі - 30 відсотків.

Також, єдиний податок у розмірі 5% від доходу сплачують суб'єкти господарювання, що здійснюють виробництво, постачання або продаж ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння.

Платники єдиного податку звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

- 1) податку на прибуток підприємств;
- 2) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи;
- 3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку **3%** єдиного податку;
- 4) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
- 5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку є:

- першої та другої групи – календарний рік;
- третьої, четвертої (рік з розбивкою) груп – календарний квартал.

Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.

Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не пізніше як до кінця поточного звітного року.

Строк сплати єдиного податку – протягом 10 календарних днів після граничного строку подання декларації.

Розглянемо порядок оподаткування місцевих зборів, до яких належить *збір за місяця для паркування транспортних засобів* (регулюється статтею 268 ПК України).

Ставки збору за місяця для паркування транспортних засобів встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 квадратний метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі **від 0,03 до 0,15% мінімальної заробітної плати**, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року.

При визначенні ставки збору сільські, селищні та міські ради враховують місцезнаходження спеціально відведених місць для паркування транспортних засобів, площу спеціально відведеного місця, кількість місць для паркування транспортних засобів, спосіб паркування транспортних засобів на стоянку, режим роботи та їх заповнюваність.

Сума збору за місяця для паркування транспортних засобів, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щоквартально, у визначений для квартального звітного (податкового) періоду строк, за місцезнаходженням об'єкта оподаткування.

Платник збору, який має підрозділ без статусу юридичної особи, що провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на земельній ділянці не за місцем реєстрації такого платника збору, зобов'язаний зареєструвати такий підрозділ як платника збору у контролюючому органі за місцезнаходженням земельної ділянки.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу.

Також до місцевих зборів належить *туристичний збір*, порядок оподаткування зазначено у статті 268 ПК України.

Платниками **туристичного збору** є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які перебувають на території адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної та міської ради про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з

тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк.

Згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, що створена згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, справляння збору може здійснюватися:

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

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

в) юридичними особами або фізичними особами–підприємцями, які уповноважуються сільською, селищною, міською радою або радою об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, справляти збір на умовах договору, укладеного з відповідною радою.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5% до 1% до вартість усього періоду проживання (ночівлі).

До вартості проживання не включаються витрати на харчування чи побутові послуги (прання, чистка, лагодження та прасування одягу, взуття чи білизни), телефонні рахунки, оформлення закордонних паспортів, дозволів на в'їзд (віз), обов'язкове страхування, витрати на усний та письмовий переклади, інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду.

Податковий агент, який має підрозділ без статусу юридичної особи, що надає послуги з тимчасового проживання (ночівлі) не за місцем реєстрації такого податкового агента, зобов'язаний зареєструвати такий підрозділ як податкового агента туристичного збору в органі державної податкової інспекції за місцезнаходженням підрозділу.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу.

5. Єдиний соціальний внесок

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) на загальнообов'язкове соціальне страхування регулюється Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 8 липня 2010 р.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Єдиний соціальний внесок зобов'язані сплачувати всі роботодавці під час нарахування (виплати) зарплати найманим працівникам. Завдяки ЄСВ працівник може розраховувати на пенсійні виплати, допомоги у зв'язку з безробіттям і по вагітності та пологах, на оплату лікарняних і виплати при нещасному випадку на виробництві. Сума ЄСВ, яку треба перерахувати до бюджету, сплачується за рахунок роботодавця.

Платниками єдиного внеску є:

1) роботодавці:

– підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою – підприємцем, якщо виконувані ним роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань), у тому числі філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи зазначених підприємств, установ і організацій, інших юридичних осіб, які мають окремий баланс і самостійно ведуть розрахунки із застрахованими особами;

– фізичні особи – підприємці, зокрема ті, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством про працю, чи за цивільно-правовим договором (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою – підприємцем, якщо виконувані роботи (надані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань);

– фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту);

– дипломатичні представництва і консульські установи України, філії, представництва, інші відокремлені підрозділи підприємств, установ та організацій (у тому числі міжнародні), утворені відповідно до законодавства України, які мають окремий баланс і самостійно здійснюють розрахунки із застрахованими особами;

– інвестори (оператори) за угодою про розподіл продукції (у тому числі постійне представництво інвестора-нерезидента), що використовують працю фізичних осіб, найнятих на роботу в Україні на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою – підприємцем в Україні, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань);

2) підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю, військові частини та органи, які виплачують грошове забезпечення, допомогу з тимчасової непрацездатності, допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, допомогу або компенсацію відповідно до законодавства таким особам:

– військовослужбовцям (крім військовослужбовців строкової військової служби), особам рядового і начальницького складу;

– батькам – вихователям дитячих будинків сімейного типу, прийомним батькам, якщо вони отримують грошове забезпечення відповідно до законодавства;

– особам, які отримують допомогу з тимчасової непрацездатності, перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і отримують допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами;

– особам, які проходять строкову військову службу у Збройних Силах України, інших утворених відповідно до закону військових формуваннях, Службі безпеки України, органах Міністерства внутрішніх справ України та службу в органах і підрозділах цивільного захисту;

– особам, які доглядають за дитиною до досягнення нею трирічного віку та відповідно до закону отримують допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та/або при народженні дитини;

– одному з непрацюючих працездатних батьків, усиновителям, опікунам, піклувальникам, які фактично здійснюють догляд за дитиною-інвалідом, а також непрацюючим працездатним особам, які здійснюють догляд за інвалідом I групи або за особою похилого віку, яка за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досягла 80-річного віку, якщо такі непрацюючі працездатні особи отримують допомогу або компенсацію відповідно до законодавства;

3) фізичні особи – підприємці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування;

4) особи, які провадять незалежну професійну діяльність, а саме: наукову, літературну, артистичну, художню, освітню або викладацьку, а також медичну, юридичну практику, в тому числі адвокатську, нотаріальну діяльність, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід від цієї діяльності;

5) особи, які беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

ССВ нараховується в межах максимальної величини бази, що дорівнює 25 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, установленого Законом про держбюджет на відповідний рік.

Слід пам'ятати і про те, що ЄСВ не повинен бути меншим від мінімального страхового внеску, встановленого виходячи з мінімальної заробітної плати, що діє в місяці, за який нараховується зарплата (дохід).

Для платників ЄСВ встановлено єдину ставку в розмірі **22%**. Це означає, що якщо роботодавець виплачує дохід своїм працівникам за основним місцем роботи (заробітну плату) або дохід у вигляді винагороди за цивільно-правовим договором, то на ці суми він зобов'язаний нарахувати ЄСВ за ставкою 22%.

Для підприємств, установ і організацій, у яких працюють інваліди, єдиний внесок встановлюється у розмірі **8,41%** суми нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суми оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та допомоги з тимчасової непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами для працюючих інвалідів.

Для підприємств та всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, у яких кількість інвалідів становить не менш як 50% загальної чисельності працівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25% суми витрат на оплату праці, єдиний внесок встановлюється у розмірі **5,3%** суми нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суми винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами, а також суми оплати перших 5 днів тимчасової непрацездатності, що здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та допомоги з тимчасової непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами.

Для підприємств та громадських організацій інвалідів, у яких кількість інвалідів становить не менш як 50% загальної чисельності працівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25% суми витрат на оплату праці, єдиний внесок встановлюється у розмірі **5,5%** суми нарахованої

заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суми оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та допомоги з тимчасової непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами для працюючих інвалідів.

ФОП-спрошенці, які віднесені до першої групи платників єдиного податку, з 01.01.2017 р. мають право сплачувати єдиний соціальний внесок в сумі не менше 0,5 мінімального страхового внеску з зарахуванням відповідних періодів здійснення підприємницької діяльності до страхового стажу.

Для них мінімальна сума ЄСВ у 2017 році складе (з 01.01.2017 р.) – **352 грн** (3200 грн x 0,5 x 22%). Страховий стаж таким особам буде зараховуватися пропорційно сплаченому ЄСВ.

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ для фізичних осіб-підприємців та осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність, у 2017 році складе:

- з 01.01.2017 р – 40000 грн (1600 грн x 25);
- з 01.05.2017 р – 42100 грн (1684 грн x 25);
- з 01.12.2017 р – 44050 грн (1762 грн x 25).

Фізособі-підприємцю і особі, яка провадить незалежну професійну діяльність, у 2017 році необхідно буде сплатити таку максимальну суму ЄСВ:

- з 01.01.2017 р – 8800 грн (40000 грн x 22%);
- з 01.05.2017 р – 9262 грн (42100 грн x 22%);
- з 01.12.2017 р – 9691 грн (44050 грн x 22%).

Сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток), тому мінімальна сума ЄСВ на 2017 рік складе з 01.01.2017 р – **704 грн** (3200 грн x 22%).

Податківці відзначили, що з 01.01.2017 р ФОП-спрошенці і ФОП, які перебувають на загальній системі оподаткування, звільняються від сплати ЄСВ за себе, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують пенсію або соціальну допомогу. Зазначена норма не застосовується до осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність.

Терміни сплати ЄСВ та порядок подання Звіту по ЄСВ для фізичних осіб-підприємців, в т.ч. тих, які обрали спрощену систему оподаткування, та осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок. Останнім періодом, за який необхідно сплатити ЄСВ, буде період з дня закінчення попереднього звітного періоду до дня державної реєстрації припинення підприємницької діяльності такої фізичної особи.

Фізичні особи – підприємці, які застосовують загальну систему оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 10 лютого наступного року.

Особи, які провадять незалежну професійну діяльність, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 1 травня наступного року.

У разі припинення діяльності фізичні особи-підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність, зобов'язані подати самі за себе Звіт із зазначенням типу форми «ліквідаційна», де останнім звітним періодом буде період з дня закінчення попереднього звітного періоду до дня державної реєстрації припинення підприємницької діяльності.

Термін сплати зобов'язань, визначених ФОП або особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, у такому Звіті настає в день його подачі. ЄСВ необхідно сплатити до дати подання Звіту включно.

ТЕМА 6. ОБІГОВІ КОШТИ

План

- 1. Сутність, значення та основи організації оборотних коштів*
- 2. Джерела формування оборотних коштів*
- 3. Визначення потреби в оборотних коштах*
- 4. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів*

1. Сутність, значення та основи організації оборотних коштів

Обігові активи – це грошові кошти, що авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу. Вони забезпечують безперервність процесів виробництва і проведення розрахунків. Слід підкреслити, що обігові кошти не витрачаються, а авансуються і повертаються після закінчення кожного кругообороту. Кругообіг обігового капіталу включає три стадії: закупка, виробництво і реалізація. Відмінною особливістю обігових коштів є їх висока оборотність. Завдяки обіговим коштам процес виробництва здійснюється безперервно. Уречевлені елементи обігового капіталу повністю споживаються у кожному виробничому циклі і в повному обсязі включаються до собівартості продукції. Більш повно сутність обігових засобів розкриває їх класифікація. Окремі автори таке саме визначення дають терміну «оборотний капітал».

Обігові кошти (оборотний капітал) – це кошти, витрачені на придбання чи виготовлення оборотних активів підприємства, які необхідні для забезпечення на підприємстві безперервності процесу виробництва і реалізації продукції та отримання прибутку. У зарубіжній економічній літературі окремі автори визначають **оборотний капітал** як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань.

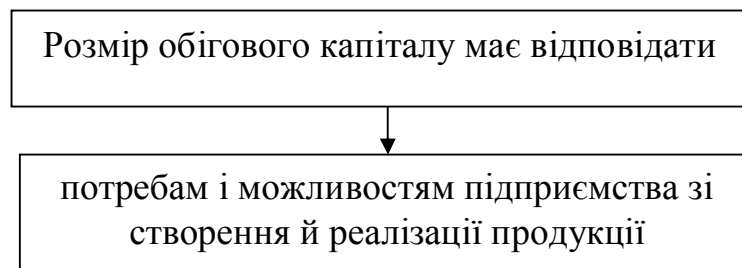


Рис. 6.1. Розмір обігового капіталу

Взагалі поняття «капітал» виступає в трьох формах: грошовій, продуктивній і товарній.

Оборотний капітал проходить три стадії кругообігу: грошову, виробничу й товарну. На першій стадії під час авансування коштів здійснюється придбання й нагромадження необхідних виробничих запасів. На другій – використання виробничих запасів в процесі виробництва, а на третій – їх реалізація.

Склад оборотних коштів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості (рис. 6.2).

Ознака групування	Обігові кошти							
Функціональне призначення	Обігові виробничі фонди (сфера виробництва)				Фонди обігу (сфера обігу)			
Роль у процесі виробництва	кошти у виробництві		кошти в запасах		готова продукція		гроші і дебіторська заборгованість	
укрупнені елементи	незавершене виробництво	витрати майбутніх періодів	предмети праці	знаряддя праці, МШП	готова продукція	товари	дебіторська заборгованість	гроші
Ступінь ризику	значний ризик вкладення		середній ризик вкладення				низький	
Спосіб відображення в балансі	матеріальні обігові кошти в запасах				кошти		дебіторська за боргованість	

Рис. 6.2. Схема складу обігових коштів підприємства

Структура оборотних коштів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні коливання в окремих галузях підприємства. Вона залежить від складу і структури витрат на виробництво, умов поставок матеріальних цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

Система організації оборотних коштів побудована на певних принципах (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Організація обігових коштів

У виробничій сфері оборотний капітал (обігові кошти) авансується в оборотні виробничі фонди і фонди обігу (рис. 6.4).



Рис. 6.4. Склад і розміщення обігових коштів

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

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

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 й постачання;
- інші фактори.

Обігові кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками:

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

Залежно *від участі в кругообігу* оборотні активи поділяються на активи у сфері виробництва та у сфері обертання. Встановлення оптимального співвідношення оборотних активів, що знаходяться в цих сферах, сприяє більш ефективному їх використанню. В цей же час чим більша питома вага оборотних активів у сфері виробництва та менша в сфері обертання, тим ефективніше вони використовуються. К. Маркс, називаючи активи в сфері обертання бездіяльною частиною, писав: «...чим менша остання порівняно з усім капіталом, тим, при інших рівних умовах, більший прибуток».

Отже, важливим напрямком підвищення ефективності використання оборотних активів на підприємствах є удосконалення їх розподілу за стадіями кругообігу, зниження питомої ваги фондів обертання.

У залежності *від методів планування* та регулювання оборотні активи поділяються на нормовані та ненормовані.

Нормовані оборотні активи це ті, за якими визначається норматив. До них відносяться виробничі запаси, готова продукція, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів та ін. Обчислення нормативів (мінімальної потреби) за цими видами оборотних активів дає можливість забезпечити нормальний процес виробництва та їх ефективне використання.

Ненормовані оборотні активи – це такі, за якими норматив не визначається. До них відносяться грошові кошти в касі та на рахунках у банках, кредиторська заборгованість та ін.

2. Джерела формування оборотних коштів

У залежності *від джерел формування* оборотні активи поділяються на власні, позикові та залучені.

Власні кошти – це кошти підприємств, якими вони покривають мінімальні розміри оборотних активів (запасів і витрат), що будуть необхідні для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції. Вони постійно знаходяться на підприємстві, строк користування ними не встановлюється. Тут є важливим відповідність власних джерел фактичній наявності оборотних активів, бо як їх надлишок, так і недостача негативно впливають як на ефективність їх використання, так і на ефективність виробництва.

У наш час хронічною хворобою для більшості підприємств народного господарства України є недостача оборотних активів, що є однією з основних причин їх збитковості.

Позикові кошти – це кошти, що отримуються підприємствами у вигляді банківських кредитів для створення сезонних запасів матеріальних цінностей та покриття затрат виробництва. Вони надаються підприємствам на визначений строк, після закінчення якого повинні бути повернені банку.

Залучені кошти – це кошти, що не належать підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків знаходяться в його обігу.

Порядок формування джерел створення оборотних активів на підприємствах залежить від форми власності, яка лежить в основі функціонування підприємства, специфіки організаційної побудови підприємства та інших факторів.

Джерела формування власних оборотних активів державних

підприємств при їх організації визначаються вищестоящою організацією. Ними є, як правило, кошти бюджету, кошти інших однотипних підприємств, централізовані кошти вищестоящих органів управління.

На підприємствах, що засновані на колективній формі власності, на момент їх організації оборотні активи формуються за рахунок грошових і матеріальних внесків засновників, безоплатних внесків інших підприємств та громадян.

Протягом подальшої роботи підприємств поповнення їх оборотних активів може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів (прибутку), залучених, позикових та інших джерел (додаткових внесків підприємств, дотацій з бюджетів, благодійних внесків юридичних та фізичних осіб та ін.).

Власні джерела, що направлені на створення оборотних активів на підприємствах, зараховуються до зареєстрованого капіталу.

Фактична наявність власних та прирівняних до них джерел формування оборотних активів визначається за балансом річного звіту підприємства як різниця між підсумком першого розділу пасиву балансу та підсумком першого розділу активу балансу.

Склад та структура джерел формування оборотних активів не є постійною величиною. Вони залежать від стану економіки підприємств, особливостей формування запасів і затрат і можуть змінюватися з часом. Однак збільшення частки власних активів та зменшення частки кредитів банку в джерелах формування оборотних активів підвищує ефективність їх використання та рівень рентабельності підприємства. Тому встановлення економічно-обґрунтованого співвідношення між власними та позиковими джерелами формування оборотних активів є однією з найважливіших умов підвищення ефективності їх використання та рентабельності підприємства.

Таким чином, підприємства формують обігові кошти за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. *До власних джерел фінансування обігових коштів належать:* зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фонди, нерозподілений прибуток, сталі пасиви тощо.

У період створення підприємства обігові кошти формуються за рахунок частки коштів його зареєстрованого (пайового,

акціонерного) капіталу. У процесі експлуатації обігові кошти підприємства поповнюються з таких власних джерел фінансування, як: нерозподілений прибуток, дотації, субсидії тощо, а також коштів, які можна прирівнювати до власних, – цільове фінансування, сталі пасиви.

Сталі пасиви – це залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків постійно перебувають у розпорядженні підприємства. До сталих пасивів належать: перехідна заборгованість із заробітної плати, відрахування у страхові фонди, до бюджету (у межах встановлених термінів їх сплати), забезпечення майбутніх витрат і платежів тощо.

3. Визначення потреби в оборотних коштах

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх **нормування**. *Нормування* – це розрахунок мінімальної потреби в оборотних активах, необхідних для забезпечення безперебійної роботи підприємства. Нормування обігових коштів передбачає врахування багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність підприємств. На підприємствах виробничої сфери до них належать:

- умови забезпечення підприємств товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності;
- організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції;
- умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантажену продукцію.

Умови нормування обігових коштів зображено на рис. 6.5.

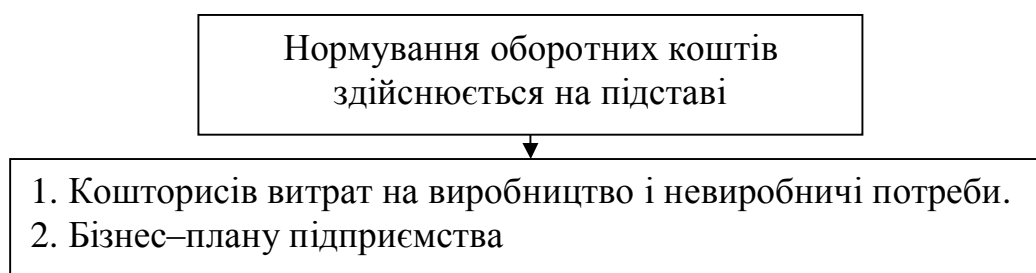


Рис. 6.5. Основи нормування обігових коштів

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

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

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

1. Визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів.

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

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

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

3. Визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні проводиться множенням одноденних витрат в грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розрахунок сукупного нормативу, або загальної потреби в оборотних коштах, на підприємстві проводиться підсумовуванням нормативів за окремими статтями.

5. Заключний етап нормування – визначення норм та нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів підприємств, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

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

5. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є *швидкість обертання*.

$$O = C * T / P,$$

де O – термін обертання оборотних коштів, днів;

C – середні залишки нормованих оборотних коштів, грн.;

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

P – обсяг реалізованої продукції, грн.

Даний показник характеризує кількість днів, необхідних для одного обороту оборотних активів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується *коефіцієнт обертання*, що визначається за формулою:

$$K_o = P/C,$$

де K_o – коефіцієнт обертання оборотних коштів.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Що більше оборотів здійснюють оборотні кошти, то ліпше вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є оберненим до коефіцієнта обертання показником і визначається за формулою:

$$K_z = C/P,$$

де K_z – коефіцієнт завантаження оборотних коштів, грн.

Даний показник характеризує участь оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. Що менше оборотних коштів припадає на 1 грн обороту, то ліпше вони використовуються.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів можуть використовуватись коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів) і рентабельність. Вони обчислюються за формулами:

$$Ke = П/С;$$

$$P = П/С * 100\%,$$

де Ke – коефіцієнт ефективності оборотних коштів, коп.;

$П$ – прибуток від реалізації продукції, грн.;

P – рентабельність оборотних коштів, %.

Якщо Ke є абсолютним показником і характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів, то P – відносний показник, що визначає ступінь використання оборотних коштів. Що більшим є значення першого і другого показників, то ефективніше використовуються оборотні кошти.

Поліпшення використання обігових коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти через:

1) скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю та прями економічні зв'язки з постачальниками;

2) прискорення обертання обігових коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей.

Поліпшення використання обігових коштів вивільняє певну їх частину з обороту. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення обігових коштів – це пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

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

ТЕМА 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

1. *Сутність кредитування підприємств*
2. *Банківське кредитування підприємств*
3. *Небанківське кредитування підприємств*
4. *Порядок визначення кредитоспроможності підприємства*

1. Сутність кредитування підприємств

У період економічної кризи і кризи неплатежів господарюючі суб'єкти відчувають гостру нестачу фінансових ресурсів. Одним із засобів отримання додаткових фінансових ресурсів є **кредит** – фінансова операція, що полягає в наданні у тимчасове користування господарюючим суб'єктам матеріальних або грошових засобів на умовах повернення й платності.

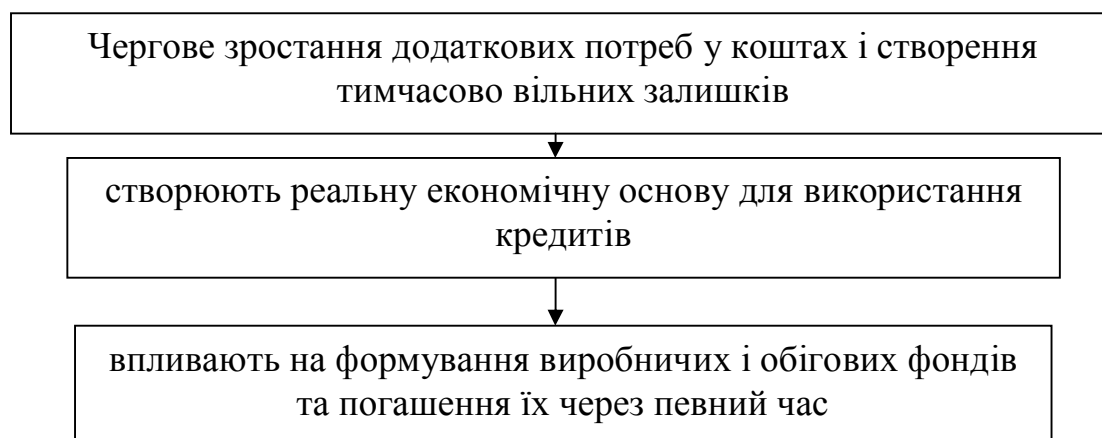


Рис. 7.1. Економічна основа кредиту

Вивчаючи дану тему, необхідно усвідомити відмінності між позикою й кредитом. **Позика** – це форма організації кредитних операцій, здійснення яких супроводжується відкриттям позикового рахунку. **Кредит** – більш широке поняття, яке характеризує різні форми кредитних відносин, що можуть бути організовані не тільки в рамках банківського кредиту, а й комерційного, державного чи лізингу.

Відносини, що виникають в процесі кредитування, зображено на рис. 7.2.

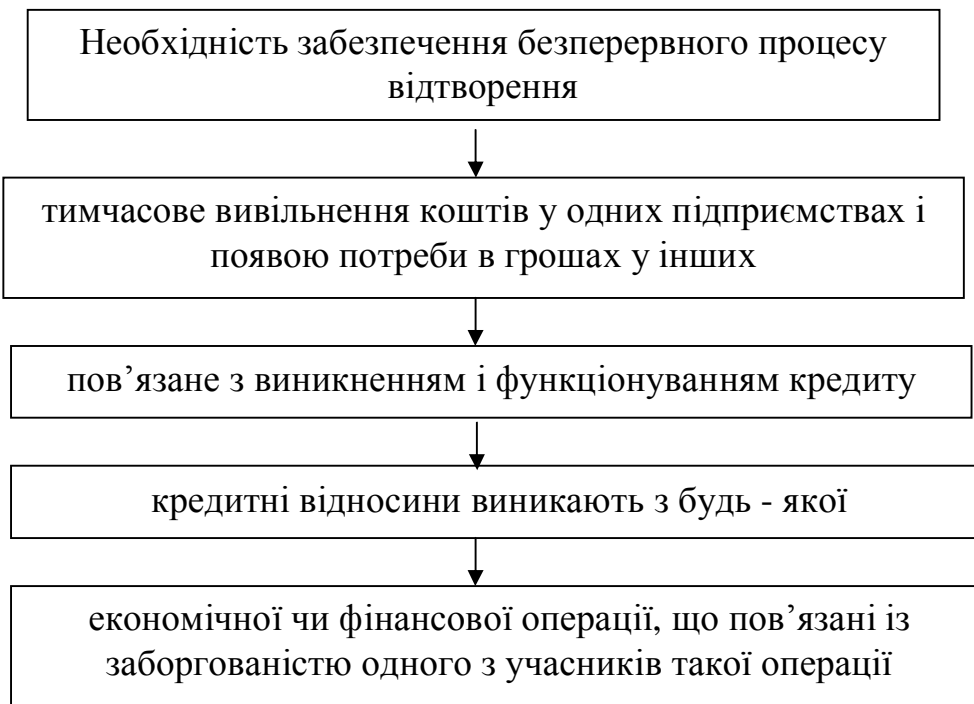


Рис. 7.2. Кредитні відносини

Існування кредитних відносин обумовлене рядом факторів (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Причини виникнення кредитних відносин

Кредитування підприємств прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності.

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

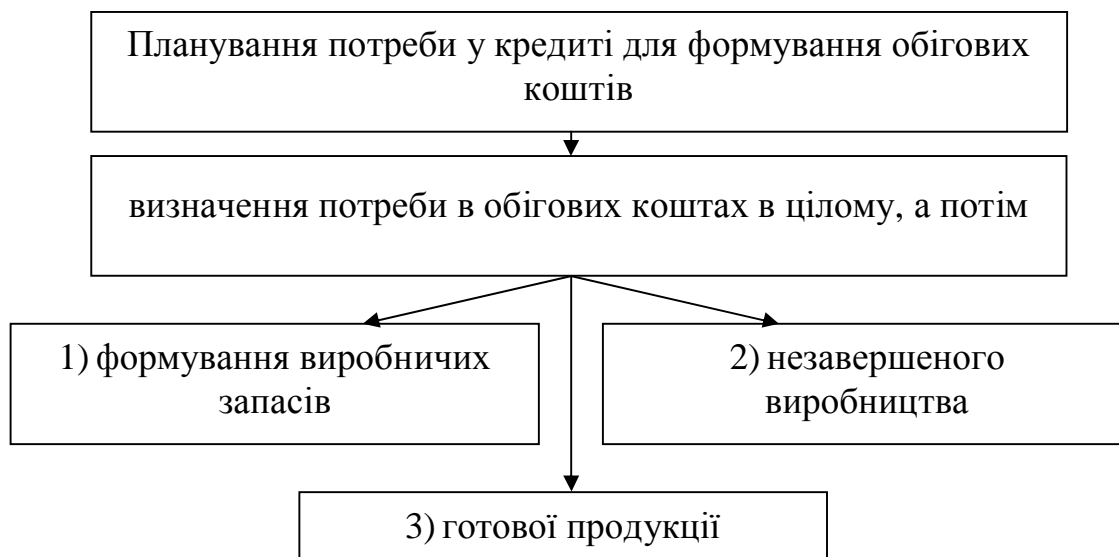


Рис. 7.4. Планування потреби у кредиті

Кредити, що їх можуть отримати підприємства, класифікуються за такими ознаками (рис. 7.5).

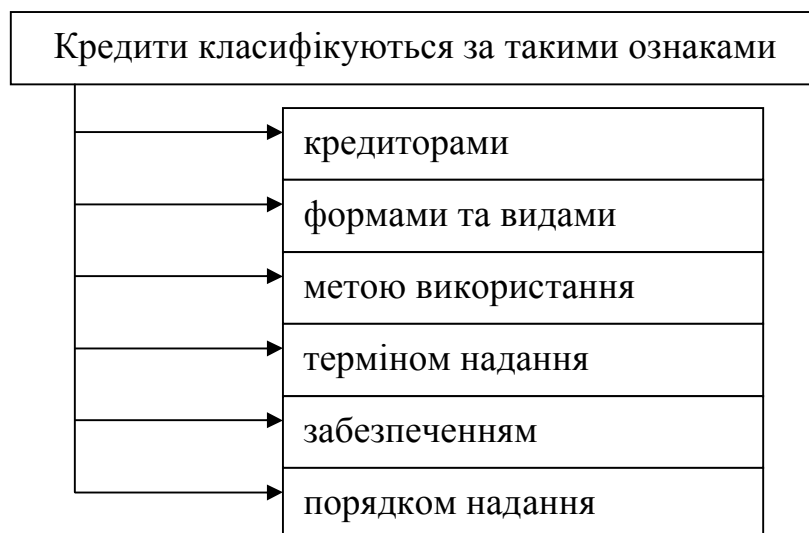


Рис. 7.5. Класифікація кредитів

Кредиторами підприємства 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).

До основних *видів кредитів* належать:

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

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 оренди 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. Класифікацію кредитів подано на рис. 7.6.

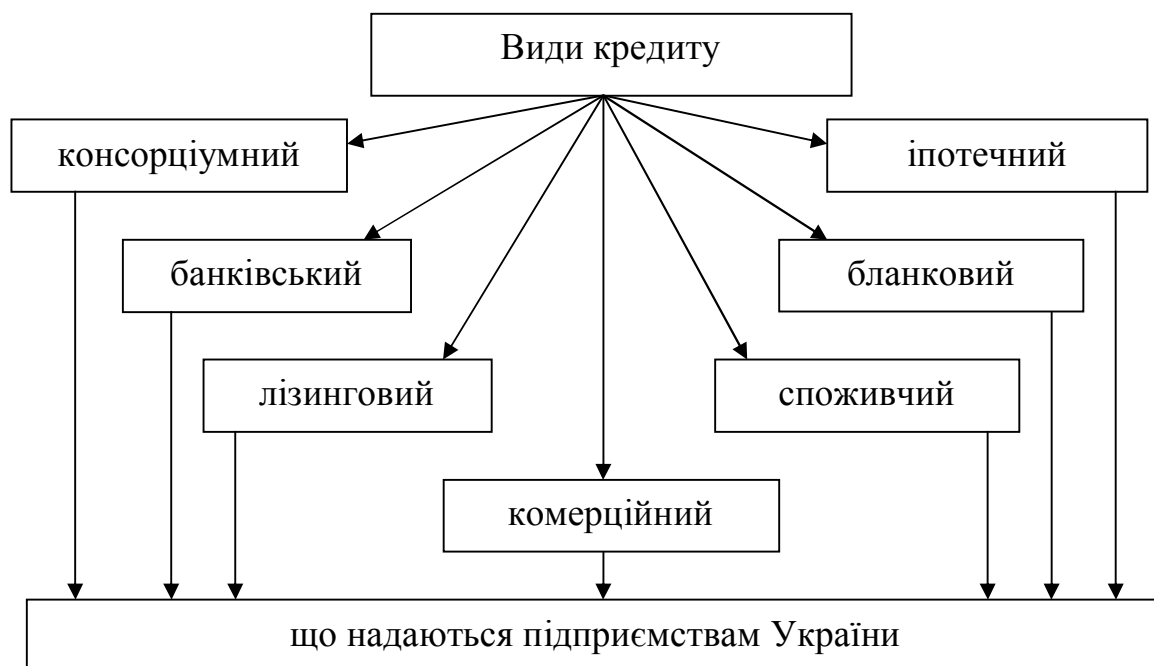


Рис. 7.6. Види кредитів

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.

На практиці в Україні кредити за терміном надання поділяють, як правило, 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 дві 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.

Одним із видів кредиту під заставу майна є *іпотечний* кредит (рис. 7.7).

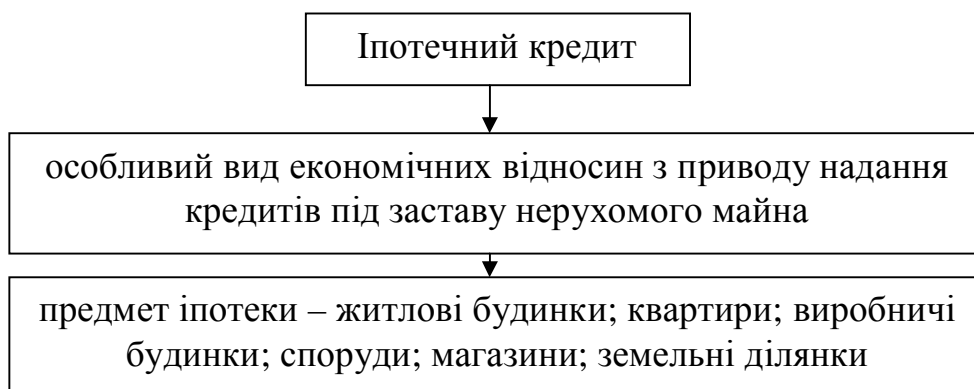


Рис. 7.7. Іпотечний кредит

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 фінансово стійкі підприємства на короткий термін (1-10 днів). У вітчизняній практиці бланкові кредити практично не використовуються.

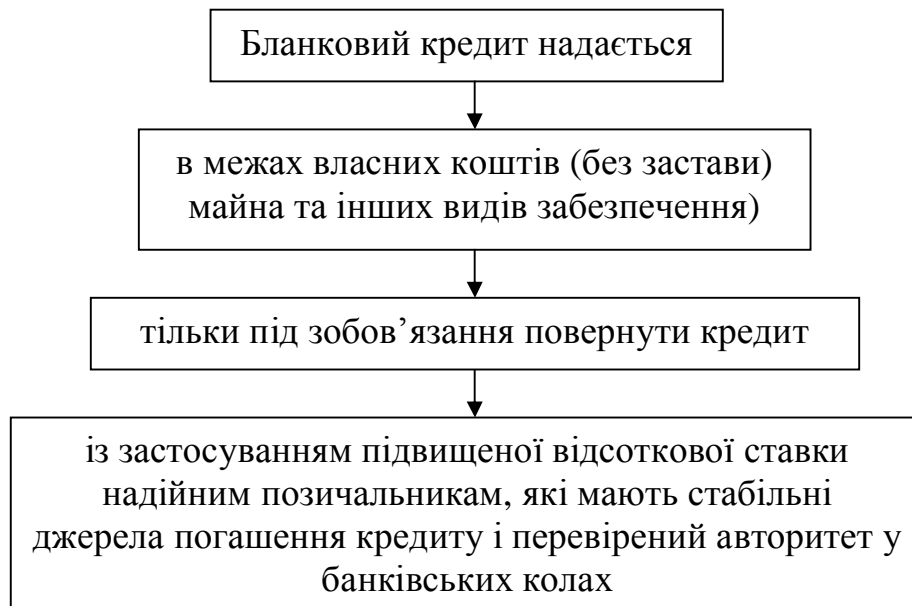


Рис. 7.8. Бланковий кредит

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.

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.

Для фізичних осіб може надаватися *споживчий кредит* (рис. 7.9).

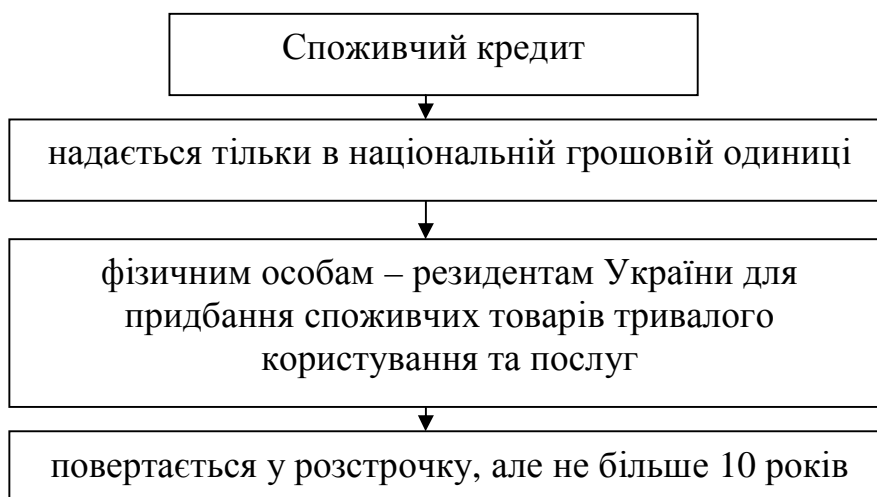


Рис. 7.9. Споживчий кредит

2. Банківське кредитування підприємств

Банківські кредити класифікують за такими ознаками:

1. Цільова направленість.
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 зареєстрованих 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.

Розрізняють наступні види банківського кредиту.

Строковий кредит – це кредит, який надається повністю і 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.

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

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.

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.

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.

Підприємства отримують кредити на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення, платності.

Принцип терміновості означає, що кредит має бути погашений у визначений термін. Дотримання цього принципу відкриває кожному окремому підприємству можливість для отримання нових банківських кредитів, а також дає змогу уникнути сплати банку підвищених відсотків за несвоєчасне погашення суми позики. Якщо підприємство порушує строки погашення, то банк застосовує до нього штрафні санкції і може відмовити в повторній видачі кредиту.

Принцип повернення якнайтісніше пов'язаний із принципом терміновості. Кредит має бути погашений у термін, визначений кредитною угодою. Розрізняють: строкові, пролонговані і прострочені кредити.

Строкові кредити підприємства повертають своєчасно у визначений термін.

Пролонговані кредити – це кредити, за якими продовжено термін погашення суми основного боргу. Необхідність пролонгації (реструктуризації) кредиту може бути обумовлена затримкою надходжень коштів, за рахунок яких позичальник здійснює платежі за кредитом, через фінансову кризу або інші непередбачені обставини.

Прострочені кредити виникають тоді, коли в підприємства немає коштів для їх погашення. Наявність таких кредитів свідчить про скрутний фінансовий стан підприємства. Джерелом сплати відсотків за простроченими кредитами є прибуток підприємства після сплати податків.

Цільовий характер кредиту передбачає, що кредит надається підприємству на чітко визначені цілі. *Залежно від цілей* розрізняють:

- кредит для фінансування оборотного капіталу;
- кредит для фінансування основного капіталу;
- кредит для фінансування торгівельно-посередницьких операцій.

Принцип забезпечення кредиту означає наявність у підприємства юридично оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту (рис. 7.10).

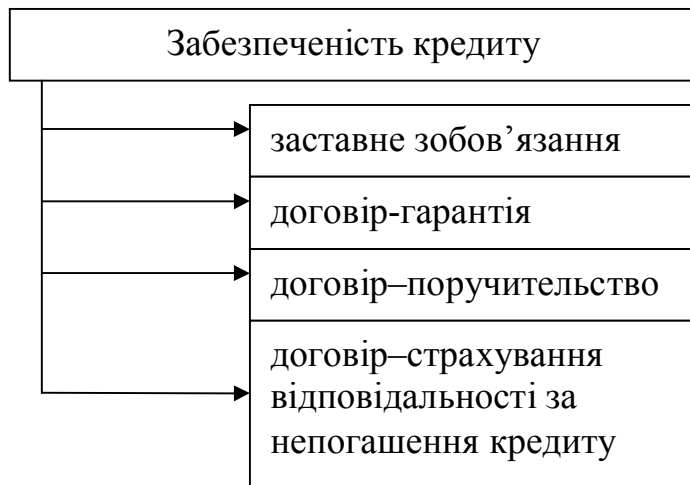


Рис. 7.10. Забезпеченість кредиту

Використання застави як форми забезпечення повернення кредиту здійснюється згідно із Законом України «Про заставу». Заставляти можна майнові права та майно, яке може бути відчужене заставодержателем і на яке може бути звернене стягнення.

Принцип платності означає, що підприємство має внести в банк визначену плату за користування кредитом.

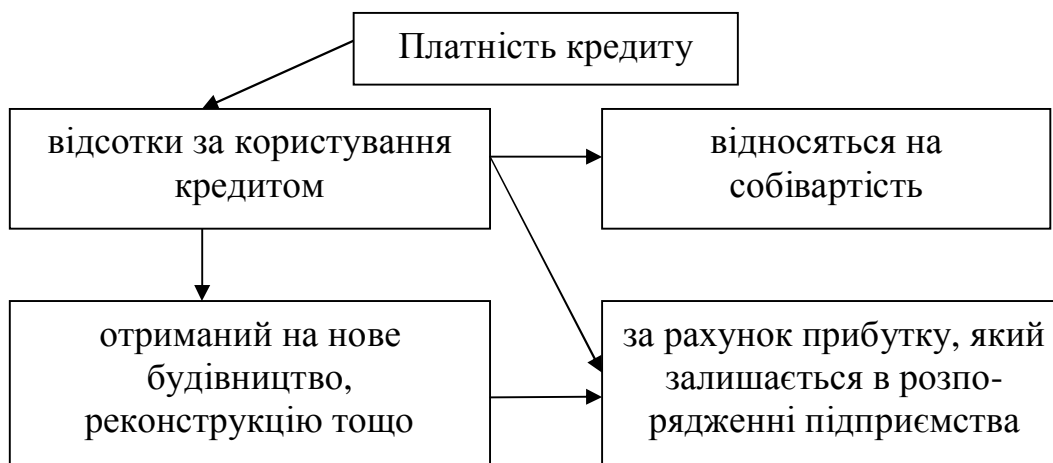


Рис. 7.11. Платність кредиту

Порядок погашення кредиту – це спосіб погашення основної його суми і нарахованих відсотків. Кредит погашають повністю після закінчення терміну кредитної угоди або поступово, частинами. Відсоток нараховується на суму непогашеного кредиту.

За способом погашення позики можуть бути (рис. 7.12).



Рис. 7.12. Способи погашення позики

За позиками до запитання строк повного повернення конкретно не визначається і погашення відбувається на вимогу банку.

Позика може погашатися підприємством не тільки відповідно до кредитного договору, а й достроково (на вимогу кредитора або за бажанням підприємства).

За характером погашення кредиту поділяються на наступні види (рис. 7.13).

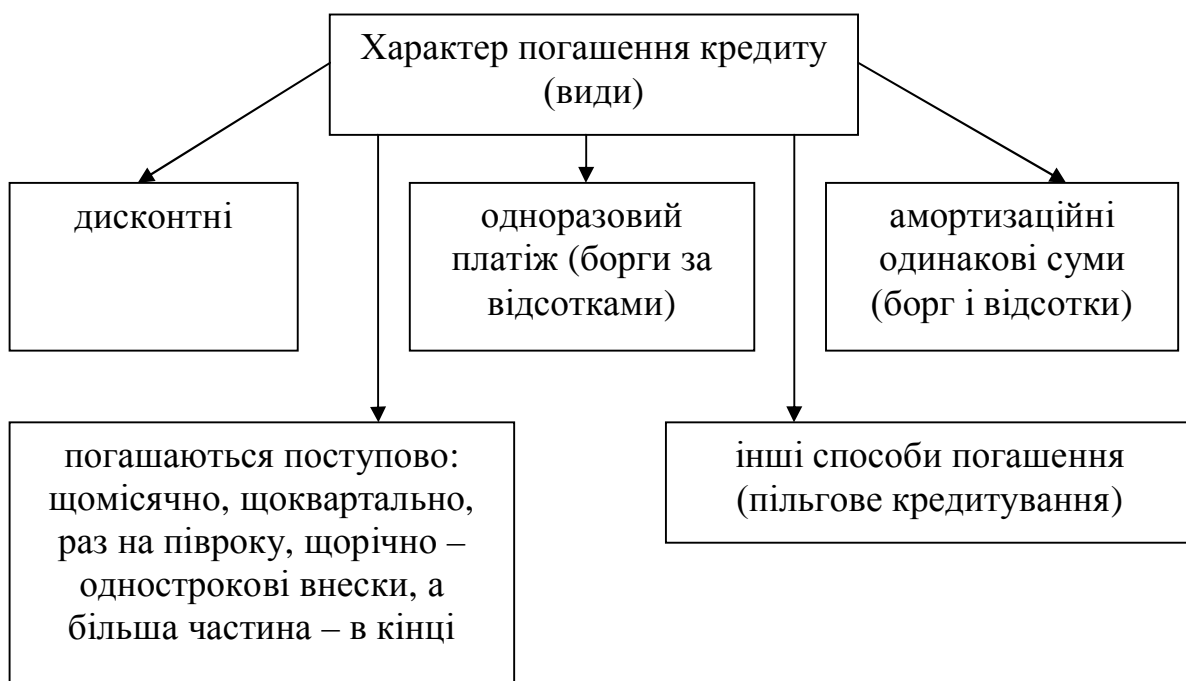


Рис. 7.13. Види погашення кредиту

Розглядаючи види кредитів, необхідно звернути увагу на відмінності між ними та способи їх надання.

Всі питання, що пов'язані із наданням кредиту, банки здійснюють на договірній основі. Знайомлячись зі змістом кредитної угоди, необхідно звернути увагу на права й обов'язки сторін, що її уклали. Сама ж схема кредитування включає наступні основні етапи (рис. 7.14).



Рис. 7.14. Оформлення кредитної угоди

Як зазначалось раніше, основним різновидом фінансових кредитів є *банківський кредит*, який надається суб'єктам кредитування всіх форм власності у тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Основними з цих умов є: забезпеченість, повернення, строковість, платність і цільова спрямованість.

У таблиці 7.1 наведено порядок організації роботи щодо отримання банківських позичок, а також визначені основні акценти в цій роботі, на які повинні звертати увагу керівництво підприємства та його фінансові служби.

Порядок отримання банківських позичок

Етапи залучення банківської позички	Основні питання, на які слід звернути увагу
Попередні переговори з обраним банком	<ul style="list-style-type: none"> – критерії та умови надання кредиту – діапазон процентних ставок – строки та порядок погашення – список документів, які слід подати банку
Рішення про доцільність подальших переговорів з банком	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка шансів на отримання кредиту – зіставлення з умовами надання кредиту, які пропонуються іншими банками
Рішення зборів власників щодо залучення банківського кредиту	якщо сума кредиту є значною
Підготовка пакету документів відповідно до переліку банку	<ul style="list-style-type: none"> – перелік документів встановлюється кожним банком індивідуально – формулювання цілей, під які залучається кредит – особливий акцент на бізнес-план і прогноз Cash-flow
Передача пакету документів до банку	– дата прийняття банком пакету документів є офіційною датою подачі кредитної заявки
Відкриття поточного рахунку в банку (якщо такий рахунок відсутній)	подається типовий набір документів, необхідних для відкриття рахунку
Фінансово-економічна експертиза діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – кредитний експерт може вимагати додаткової інформації – перевірка достовірності отриманих даних на місцях – слід створити всі умови для забезпечення кредитного експерта інформацією
Узгодження величини процентної ставки та інших параметрів кредиту	уміння вести переговори
Укладення кредитної угоди	<ul style="list-style-type: none"> – у письмовому вигляді – не потребує нотаріального посвідчення
Моніторинг та контроль	створення умов для контролю працівників банку за цільовим використанням коштів

Для отримання кредиту позичальник (керівник, фінансовий менеджер, інша уповноважена особа) спочатку звертається до банку для *проведення попередніх переговорів*.

Таке звернення може здійснюватися по телефону чи завдяки зустрічі з відповідним працівником кредитного відділу банку. В ході співбесіди представник підприємства повинен з'ясувати головні критерії та умови отримання кредиту, строки, на які можливо отримати кредит, діапазон процентних ставок, порядок погашення, список документів, які необхідно надати банку. На основі проведеної співбесіди оцінюються шанси на отримання кредиту і приймається рішення про доцільність продовження подальших переговорів з обраним банком.

У разі, якщо попередні переговори пройшли успішно, фінансові служби підприємства готують пакет документів, необхідних для розгляду банком питання про надання кредиту. Перелік документів складається кожним банком відповідно до обраної ним методології оцінки кредитоспроможності позичальника та його інформаційних потреб. Це означає, що кожен банк може вимагати від потенційного позичальника свій специфічний набір документів.

Типовий список документів необхідних для отримання кредиту:

а) клопотання (лист, заявка) позичальника на ім'я Голови Правління банку про видачу кредиту, де зазначаються: реквізити потенційного позичальника; цілі залучення кредиту; необхідна сума; строки залучення коштів; вид кредитного забезпечення; зобов'язання своєчасного погашення основної суми кредиту та процентів у визначений термін;

б) протокол рішення зборів власників щодо згоди на залучення кредиту у визначеній сумі та про надання майна в заставу із зазначенням параметрів майна, його вартості, місцезнаходження тощо;

в) документи фінансової та податкової звітності:

- баланси за останні 2–3 роки (із щоквартальною розбивкою за останній звітний рік);
- звіти про фінансові результати та звіти про рух грошових коштів за визначений період;
- декларація про прибуток підприємства (разом з додатками);

- розшифровка кредиторської та дебіторської заборгованості (в розрізі сум заборгованості, контрагентів, причин виникнення, дат виникнення та погашення) на останню звітну дату та на дату звернення у банк;

- г) інформація щодо розмірів заборгованості за банківськими кредитами;

- д) висновки аудитора щодо фінансово-майнового стану підприємства та копії актів перевірок державними податковими органами;

- е) бізнес-план, необхідними складовими якого є розрахунок потреби в капіталі, терміни освоєння та окупності залучених коштів, прогноз Cash-flow на період, на який залучаються кошти, тощо;

- ж) копії контрактів, договорів, рахунків-фактур, митних декларацій, інших документів, пов'язаних із досягненням цілей, на які береться кредит;

- з) документи, які засвідчують той чи інший вид кредитного забезпечення;

- й) довідки з банків, де відкриті рахунки позичальника, про відсутність заборгованості за кредитами.

Як правило, необхідною умовою отримання кредиту є відкриття позичальником *поточного рахунку* у кредитуєчому банку. Для цього подається стандартний набір документів, передбачених для відкриття такого рахунку.

Дата одержання від потенційного позичальника пакета документів у повному обсязі вважається датою офіційного звернення підприємства за кредитом.

Перед тим, як прийняти рішення щодо надання кредиту, банк проводить ретельну *фінансово-економічну експертизу* діяльності потенційного позичальника. Аналіз здійснюється за такими основними напрямками:

- оцінка якості менеджменту;
- ситуація підприємства на ринку факторів виробництва та збуту продукції;
- фінансовий стан потенційного позичальника;
- оцінка кредитного забезпечення.

Напрямки аналізу позичальника зображено на рис. 7.15.

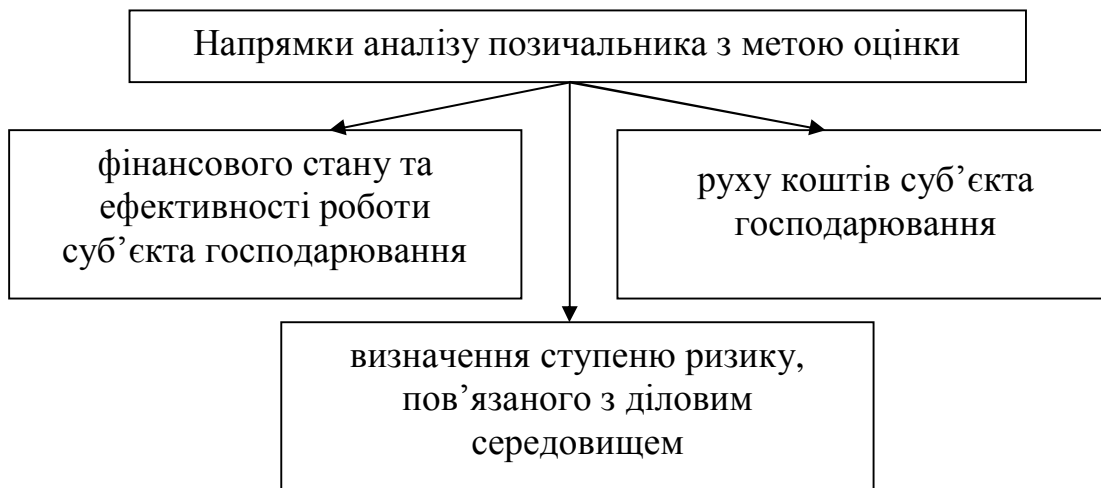


Рис. 7.15. Фінансовий аналіз позичальника

При аналізі фінансового стану підприємства-позичальника доцільно провести оцінку його ділового середовища (рис. 7.16).

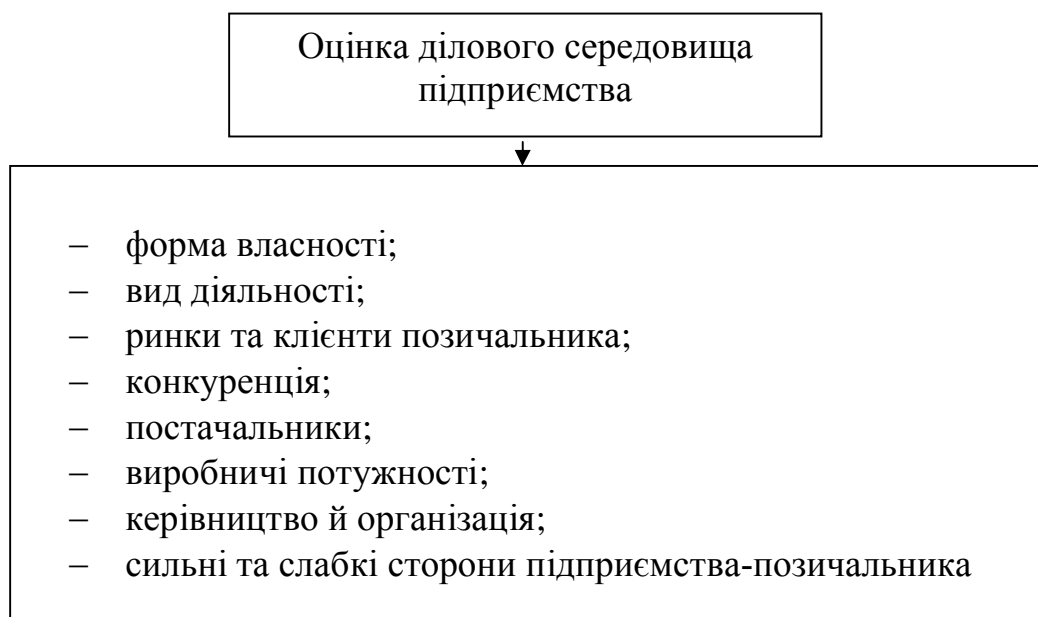


Рис. 7.16. Оцінка ділового середовища підприємства-позичальника

Менеджмент підприємства повинен усвідомлювати, що, окрім одержаного пакета документів, у процесі оцінки доцільності надання кредиту, працівники банку проводять збір *додаткової інформації* про підприємство: вони можуть здійснити перевірку достовірності отриманих даних на місці, в т. ч. відвідати виробничі, складські та інші приміщення. Кредитний експерт, як правило, проводить співбесіду з керівником

підприємства, його фінансовим директором, головним бухгалтером, іншими провідними менеджерами.

Оцінивши кредитний ризик, кредитний експерт (чи група експертів) узгоджує з потенційним позичальником *рівень процентної ставки* та умови погашення позички і сплати процентів. У вітчизняній практиці досить часто рішення про встановлення процентної ставки приймається за суб'єктивними критеріями, зокрема здатністю керівника підприємства (чи фінансового менеджера) презентувати свій бізнес та імідж, а також від уміння вести переговори з відповідними працівниками банку, його керівництвом. Типовою є ситуація, коли позичальники з порівняно однаковим рівнем кредитоспроможності, кредитною історією та кредитним ризиком отримують в одному й тому ж банку кредити за різними процентами.

Після проведення економічної та правової експертизи позичальника кредитний експерт складає відповідний висновок (резюме), в якому обґрунтовується економічна доцільність видачі кредиту, наводиться загальна інформація про якісні та кількісні параметри діяльності підприємства, якість і достатність кредитного забезпечення.

Остаточне рішення щодо надання кредитів позичальникам, незалежно від розміру кредиту, приймається *колегіально* (правлінням банку, кредитним комітетом, комісією і т. ін.) більшістю голосів та оформляється протоколом. При прийнятті відповідного рішення розглядається резюме кредитного експерта, висновок служби безпеки банку, акт оцінки кредитного забезпечення та висновок юридичних служб.

Тривалість розгляду кредитної заявки значною мірою залежить від строку, на який видається позичка, та кваліфікації відповідних працівників банку. Як правило, рішення приймається протягом 1–3 тижнів. Зрозуміло, що чим довшими є строки та більшою сума кредитування, тим ґрунтовнішим і тривалішим є кредитний аналіз.

У разі прийняття позитивного рішення щодо видачі кредиту банк оформляє відповідні *документи, що регламентують кредитні взаємовідносини*. До таких документів належать:

- кредитний договір (укладається між кредитором і позичальником тільки у письмовій формі);

- договори поручительства (гарантії);
- договори застави.

Після підготовки та перевірки проектів відповідних договорів вони передаються на підпис уповноваженим особам позичальника та банку. Кредитні угоди та деякі види договорів застави не потребують нотаріального посвідчення. Договори застави нерухомого майна та транспортних засобів, а також договори поручительства (гарантії) потребують нотаріального посвідчення.

Надання кредиту здійснюється шляхом відкриття позичальнику позичкового рахунку та перерахування на нього відповідної суми коштів. При *плануванні руху грошових потоків* фінансові служби підприємства повинні враховувати наступне:

- отримані у вигляді кредиту кошти можна використовувати лише на зазначені у договорі цілі (за нецільове використання коштів банк може стягнути штраф у сумі, передбаченій кредитною угодою);

- кошти для погашення заборгованості за кредитом першочергово спрямовуються для оплати процентів за кредит, потім – простроченої заборгованості; сума, що залишилася, спрямовується для погашення кредиту;

- за порушення строків повернення кредиту і процентів по ньому сплачується передбачена кредитним договором пеня;

- у разі виникнення тимчасових фінансових ускладнень можна порушувати перед банком питання про перенесення строків платежів за кредитом;

- основну суму кредиту та проценти по ньому можна сплачувати достроково.

Банк протягом усього строку дії кредитного договору підтримує ділові контакти з позичальником, забезпечує його консультативними послугами з питань ведення бізнесу та виконання договору. Фінансові та інші служби підприємств повинні створювати умови для проведення працівниками банку *моніторингу та контролю* за порядком використання кредиту та динамікою фінансового стану позичальника, а також періодично інформувати банк про хід виконання угоди. У процесі моніторингу проводиться наступна робота:

- перевіряється цільове використанням кредиту;

- оцінюється фінансовий стан підприємства та визначаються відхилення фактичних показників діяльності від запланованих;

- перевіряється стан збереження заставленого майна;
- перевіряються заставні можливості позичальника і третіх осіб, які гарантують повернення позички.

На основі обробки одержаної в процесі моніторингу інформації вносяться пропозиції щодо подальших відносин з позичальником. При цьому можуть прийматися рішення щодо:

- перенесення строків повернення кредиту (як правило, зі стягненням підвищеної процентної ставки);

- зміни умов кредитування (наприклад, зміни процентної ставки);

- розірвання договору із достроковим стягненням кредиту (у разі недотримання позичальником умов кредитного договору).

3. Небанківське кредитування підприємств

Кругооборот коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовим браком фінансових ресурсів – покупець продукції з різних причин не може своєчасно розрахуватися з постачальником. Тоді виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит – це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, який 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 банківський кредит. 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 пов'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.

В операціях з комерційним кредитом виникають певні ризики:

- ризик можливої зміни ціни товарів;

- ризик недотримання покупцем строків оплати;

- ризик банкрутства покупця;

- ризик можливого подорожчання кредиту.

Конкретний строк комерційного кредиту залежить від:

- виду товарів і послуг;

- вартості угоди;

- фінансового стану покупця і постачальника;

- вартості кредиту;

- наявності довготривалих зв'язків між постачальниками і покупцями;

- якості товару.

Комерційний кредит має свої переваги і недоліки.

До переваг належать:

- оперативність надання коштів у товарній формі;

- технічна простота 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.

За економічної кризи більшість підприємств України неспроможна власними коштами здійснювати технічне

оновлення виробництва. Відтак виникає об'єктивна необхідність розвитку лізингового бізнесу, що уможлиблює 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 виступають: у ролі кредитора – лізингодавець, позичальника – лізингоодержувач.

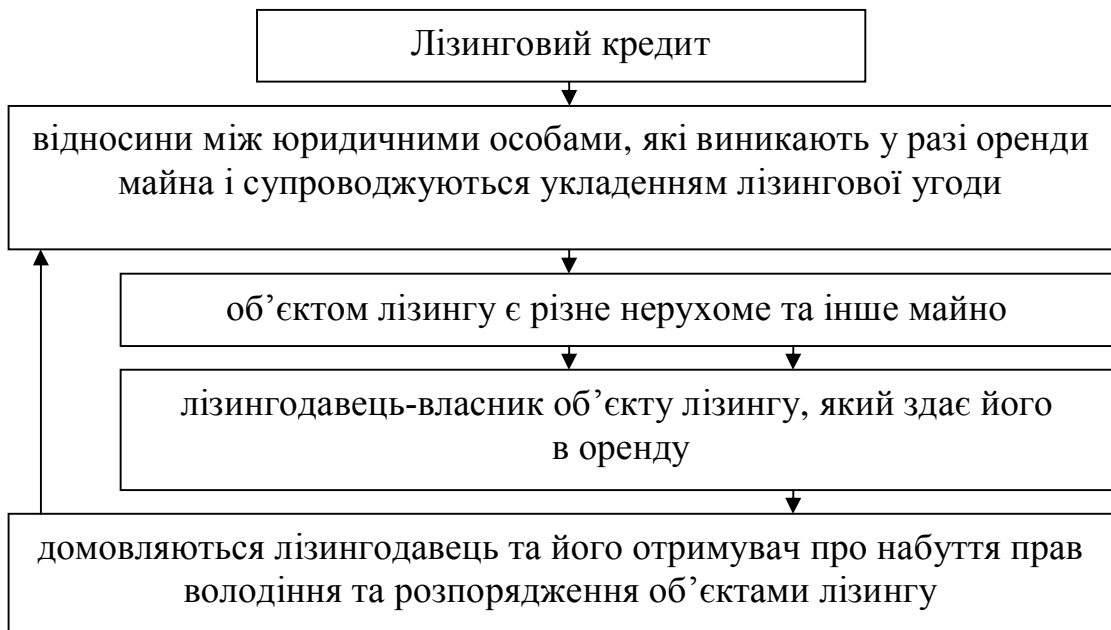


Рис. 7.17. Лізинговий кредит

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).

Разом з тим між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності. 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 лізинго-одержувача, 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.

Державний кредит – це економічні відносини, які виникають між підприємством і державою внаслідок купівлі 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).

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 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 наступні:

- мінімальна сума кредиту – 50 тис. дол. США;
- максимальна сума кредиту – визначається 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 відсоткова ставка за користування кредитом – 15% річних.

4. Порядок визначення кредитоспроможності підприємства

Кредитоспроможність – наявність у потенційного позичальника передумов для отримання кредиту і здатність його повернути. Інакше кажучи – це здатність підприємства в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Кредитоспроможність позичальника визначається показниками, що характеризують його акуратність при розрахунках за раніше отриманими кредитами, його поточний фінансовий стан, спроможність, у разі необхідності, мобілізувати кошти з різних джерел, забезпечити оперативну трансформацію активів у грошові кошти.

Перш ніж планувати залучення капіталу шляхом одержання банківської позички, фінансові служби підприємства повинні оцінити можливості отримання кредиту. Для цього доцільно провести аналіз відповідності параметрів діяльності підприємства критеріям кредитоспроможності, які вимагаються тим чи іншим банком.

Кожен банк розробляє власні критерії та методики оцінки кредитоспроможності позичальника. Систематизуємо найтипівіші підходи до оцінки кредитоспроможності підприємства.

У науково-практичній літературі здебільшого виокремлюють кількісні та якісні критерії кредитоспроможності. Кількісні критерії пов'язані з оцінкою поточного та перспективного фінансового стану позичальника, а якісні виявляються на основі оцінки менеджменту підприємства та його ситуації на ринку факторів виробництва і збуту продукції. У теорії і практиці немає єдності щодо пріоритетності того чи іншого елемента кредитоспроможності. Переважає думка, що кількісні та якісні чинники складають єдине ціле при оцінці потенційної здатності позичальника погасити заборгованість за кредитом.

Вважається, що **якісні чинники оцінки кредитоспроможності** досить важко оцінити і систематизувати: на це слід витратити більше часу і затрат, ніж на оцінку фінансового стану. Зазначені чинники досліджуються за двома напрямками: якість менеджменту та ситуація на ринку факторів виробництва і збуту продукції (товарів).

При оцінці рівня *менеджменту* основна увага концентрується на персональних і фахових якостях керівництва, а також на організації управління підприємством. Відповідні висновки робляться на основі вивчення інформації, яка характеризує:

- наявність і реальність довгострокової стратегії розвитку підприємства;
- уміння керівника чітко формулювати стратегічні цілі та концепцію розвитку підприємства;
- наявність та функціональну спроможність системи контролінгу;
- освіту, досвід та імідж керівництва;
- дотримання ділової етики, договірну та платіжну дисципліну підприємства;
- вміння менеджменту вчасно оцінювати підприємницькі ризики та вживати заходи щодо їх нейтралізації;
- внутрішній клімат, який склався на підприємстві, та виробничу дисципліну;

- рівень розмежування функціональних обов'язків працівників, наявність посадових інструкцій;
- плинність кадрів на ключових посадах.

Банківська практика свідчить, що в результаті суб'єктивних оцінок якості менеджменту систематично завищується.

Оцінюючи *ситуацію підприємства на ринку факторів виробництва та збуту продукції*, використовують результати галузевого аналізу, співбесіди з клієнтами позичальника, а також повідомлення засобів масової інформації. Основна увага при цьому концентрується на з'ясуванні таких питань:

- рівень відповідності якості товарів їх цінам і вимогам ринку;
- конкурентоспроможність продукції (на внутрішньому та зовнішньому ринках), конкурентні переваги;
- якість маркетингової політики та концепції збуту продукції;
- величина ринкового сегменту, який належить підприємству;
- управління товарним асортиментом (розробка нових видів продукції);
- основні споживачі готової продукції та їх частка в загальному обсязі реалізації;
- наявність замовлення на реалізацію продукції (робіт, послуг);
- залежність виробничо-господарської діяльності підприємства від постачальників сировини і матеріалів;
- рівень зносу основних засобів і необхідність їх оновлення;
- наявність ефективної системи логістики на підприємстві.

Глибина оцінки якісних критеріїв кредитоспроможності значною мірою залежить від строку, на який видається кредит.

Кількісні критерії кредитоспроможності

З метою оцінки кількісних критеріїв проводиться аналіз поточного та перспективного фінансового стану підприємства. Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, прогнозування майбутньої платоспроможності підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Розглянемо найтипівіший підхід до оцінки фінансового стану підприємств, який застосовується провідними європейськими банками. В основі цього підходу лежить розрахунок таких основних блоків показників:

- ліквідності та платоспроможності;
- структури капіталу та майна підприємства;
- прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні);
- оборотності.

Завдяки аналізу робиться висновок про здатність підприємства обслуговувати свої борги. Об'єктивність висновків підвищується в результаті порівняння значень отриманих показників з рекомендованими середньогалузевими, а також з показниками у динаміці.

У разі, якщо позичальник не в змозі виконати свої зобов'язання у передбачені кредитним договором строки, кредитор може задовольнити свої вимоги за рахунок кредитного забезпечення. Саме тому наявність у позичальника достатнього кредитного забезпечення є складовим елементом його економічної кредитоспроможності. До основних видів забезпечення кредиту належать:

- а) застава (майно, майнових прав, цінних паперів тощо);
- б) гарантії (банків, підтверджені фінансами чи майном третьої особи);
- в) інші види забезпечення (поручительство, свідоцтво страхової організації).

Правовідносини, пов'язані із **заставою**, регулюються Законом України «Про заставу». Застава означає, що в разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання кошти, одержані від реалізації заставленого майна, спрямовуються передусім на задоволення вимог заставодержателя. Заставодавцем може бути як сам боржник, так і третя особа (майновий поручитель).

Предметом застави є майно (рухоме і нерухоме) та майнові права, які можуть бути відчужені та на які може бути звернено стягнення. Використання застави того чи іншого майна як забезпечення кредиту залежить від ряду чинників:

- *по-перше*, визначається, наскільки легко реалізувати дане майно і чи це взагалі можливо;

- *по-друге*, чи є можливість встановити точну ціну і чи ця ціна постійна.

Крім того, оцінюються ймовірні додаткові накладні витрати, збитки та перешкоди у разі відчуження.

Згідно з вітчизняним законодавством у разі, якщо в кредитному договорі як предмет застави передбачено нерухоме майно, транспортні засоби, товари в обороті або переробці, то цей договір повинен бути *нотаріально посвідчений*. У протилежному разі умови договору щодо застави слід вважати недійсними.

Згідно із загальним правилом застава може бути здійснена як у вигляді передачі майна кредитуєру чи третій особі (застава), так і шляхом передачі прав на заставлене майно (однак із залишенням даного майна у розпорядженні заставодавця). За договором банківської позички, як правило, право застави виникає лише після фактичного одержання суми позички боржником.

Закон передбачає можливість подальших застав деяких об'єктів уже заставленого майна (якщо інше не передбачено попередніми договорами застави). Задоволення вимог заставодержателя, в якого право застави виникло пізніше, здійснюється лише після повного задоволення вимог попередніх заставодержателів, а також заставодержателів зареєстрованої застави рухомого майна. У зв'язку з цим заставодавець зобов'язаний повідомити кожного із заставодержателів про всі попередні застави, а також про характер і розмір забезпечених цими заставами зобов'язань.

На практиці з метою зменшення кредитних ризиків банк може вимагати *страхування застави*, яке здійснюється, як правило, на суму, що не перевищує суми кредиту та процентів за ним.

Звернення стягнення на заставлене майно здійснюється за рішенням суду, а також на підставі виконавчого напису нотаріуса, якщо інше не передбачене законом або договором застави.

Виконання зобов'язань з повернення кредиту може бути забезпечено також *поручительством і гарантією*. За деякими оцінками, на ці форми кредитного забезпечення припадає близько 30% усіх кредитів.

Поручительство являє собою додаткове (акцесорне) зобов'язання стосовно кредитора, оформлене договором між кредитором за основним зобов'язанням і поручителем для забезпечення виконання основного зобов'язання (як правило, укладається тристороння угода). Відповідно до такого договору поручитель бере на себе зобов'язання перед кредитором третьої особи (боржника) відповідати за виконання зобов'язання цієї особи цілком або частково. Кількість поручителів за договором не обмежується і всі вони відповідають перед кредитором, якщо інше не передбачено договором поруки.

Кредитор може одночасно пред'явити позов і до боржника і до поручителя. При цьому поручитель відповідає за боржника по всіх зобов'язаннях, у т. ч. за сплату неустойки і процентів, відшкодування збитків, якщо договором поруки не передбачене інше. Коли поручитель зобов'язався відповідати за виконання частини зобов'язання, він відповідає перед кредитором лише за цю частину. Поручитель може пред'явити до кредитора всі заперечення, які випливають з основного договору між кредитором і позичальником.

У разі якщо поручитель виконав за боржника зобов'язання, всі права кредитора щодо стягнення заборгованості переходять до нього. Поручитель має право зворотної вимоги до боржника в розмірі сплаченої за нього суми. Кредитор, стосовно якого поручитель виконав зобов'язання за боржника, повинен вручити поручителю документи, що засвідчують вимоги до боржника, і передати права, що забезпечують ці вимоги.

У вітчизняній практиці досить поширеним є *майнове поручительство*, за якого заставадавцем є не лише боржник за забезпеченим заставою зобов'язанням, а й третя особа (майновий поручитель). Оскільки така особа не є боржником за основним договором, її зобов'язання перед заставадержателем не можуть перевищувати суму, виручену від реалізації заставленого майна, якщо інше не передбачено законом або договором.

Гарантія характеризує зобов'язання третьої особи задовольнити вимоги кредитора у разі настання певних, заздалегідь обумовлених гарантійних випадків. На відміну від поручительства, гарантія не має акцесорного характеру, тобто безпосередньо не пов'язана з умовами договору між кредитором і боржником. Гарант, який виконав зобов'язання боржника, не

вправі жадати від боржника відшкодування, якщо інше не обумовлено в умовах видачі гарантії. Крім того, якщо поручитель зобов'язаний відповідати в тому ж обсязі, що і боржник (тобто сплачувати неустойку, проценти, відшкодовувати збитки), то гарант у договорі може обмежити розмір своєї відповідальності виконанням основної вимоги.

Гарантія відрізняється від звичайного договору поруки тим, що оформляється у формі гарантійного листа. *Гарантійний лист* має юридичне значення за умови, що буде прийнятий кредитором, і останній у письмовій формі повідомить гаранту про прийняття гарантійного листа. Гарантійний лист можна вважати прийнятим кредитором, якщо в кредитному договорі з позичальником є посилання на цей гарантійний лист з зазначенням номера, дати і того, хто є гарантом. Якщо в кредитному договорі таке посилання на гарантійний лист відсутнє, вважається, що кредитор не прийняв гарантію в забезпечення кредитного договору. Гарантійний лист повинен містити такі відомості:

- за яким кредитним договором він виданий;
- термін, протягом якого діє гарантія;
- сума, яка гарантується.

У вітчизняній практиці найвідомішими є два види гарантій: державна гарантія та банківська. *Державні гарантії* тривалий час були досить поширеними при отриманні вітчизняними підприємствами кредитів від нерезидентів. Держава брала на себе зобов'язання погасити борги підприємств у разі настання гарантійних випадків. *Банківські гарантії* здебільшого використовуються як інструмент забезпечення договірних зобов'язань при здійсненні міжнародних комерційних операцій (експорт-імпорт).

Особливістю договорів поруки і гарантії при розрахунках між резидентами України є те, що вони втрачають силу автоматично, якщо протягом трьох місяців з моменту настання терміну виконання зобов'язання боржником (або протягом року з моменту укладення договору поручительства) кредитор не пред'явив позов поручителю (гаранту). Цей термін не може бути змінений угодою сторін або відновлений господарським судом. При здійсненні зовнішньоекономічних операцій порядок

використання гарантій (поручительств) регламентується нормами міжнародних конвенцій і договорів.

Вивчаючи зміст кожного із вище перелічених етапів, особливу увагу слід звернути на висвітлення таких моментів: який пакет документів необхідно представити в банк разом із заявою на кредит; які фактори враховуються при оцінці кредитоспроможності клієнта; на основі яких методик визначається класність клієнта; які елементи включає механізм кредитування і на основі чого він обґрунтовується; які бувають способи надання позик в залежності від обсягу кредиту; яким чином здійснюється контроль за ходом погашення позик і сплатою процентів; яку відповідальність несе позичальник при порушенні умов кредитного договору; в яких випадках банк може порушити справу про банкрутство підприємства-боржника; яка процедура погашення вимог кредиторів за рішенням господарського суду.

Джерела погашення кредитів зображено на рис. 7.18.



Рис. 7.18. Джерела погашення кредиту

Джерела погашення кредитів умовно поділяються на первинні і повторні (додаткові). Первинним джерелом є прибуток позичальника, а повторними є виторг від реалізації майна, перерахування коштів гарантом або страховою організацією. З огляду на трудомісткість роботи і тривалість процедур включення повторних джерел у реальний механізм погашення кредиту, основний акцент при вирішенні питання про можливість кредитування відводиться первинному джерелу - прибутку.

ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

План

- 1. Економічна сутність та класифікація основних засобів*
- 2. Знос і амортизація основних засобів*
- 3. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів*
- 4. Показники стану та ефективності використання основних засобів*

1. Економічна сутність та класифікація основних засобів

Капітал у виробничій формі являє собою активи підприємства. В залежності від характеру участі в господарському процесі і часу обігу, традиційно, в світовій фінансовій практиці розмежовують необігові (довгострокові) і обігові (короткострокові) активи. Необігові активи складають основний капітал підприємства, що представлений сукупністю основних фондів, вкладень у незавершене будівництво, нематеріальних активів та довгострокових фінансових вкладень. Слід зазначити, що найбільшу частку в активах займають **основні засоби** – матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення їх в експлуатацію, вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням.

Згідно зі змінами ПК України. – до визначення основних засобів вводиться вартісне обмеження 6000 грн.

Відтворення основних засобів і нематеріальних активів включає такі основні етапи: зношення основних засобів та нематеріальних активів, нарахування амортизації і використання амортизаційного фонду.

Під строком корисного використання (експлуатації) розуміють очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватись підприємством, або шляхом їх використання буде виготовлений очікуваний підприємством обсяг продукції (товарів, робіт, послуг). *При визначенні строку корисного використання слід враховувати:*

- 1) очікуване використання об'єкта підприємством з врахуванням його потужності або продуктивності;
- 2) фізичний та моральний знос;

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

Використовуються різні ознаки класифікації основних засобів (рис. 8.1).

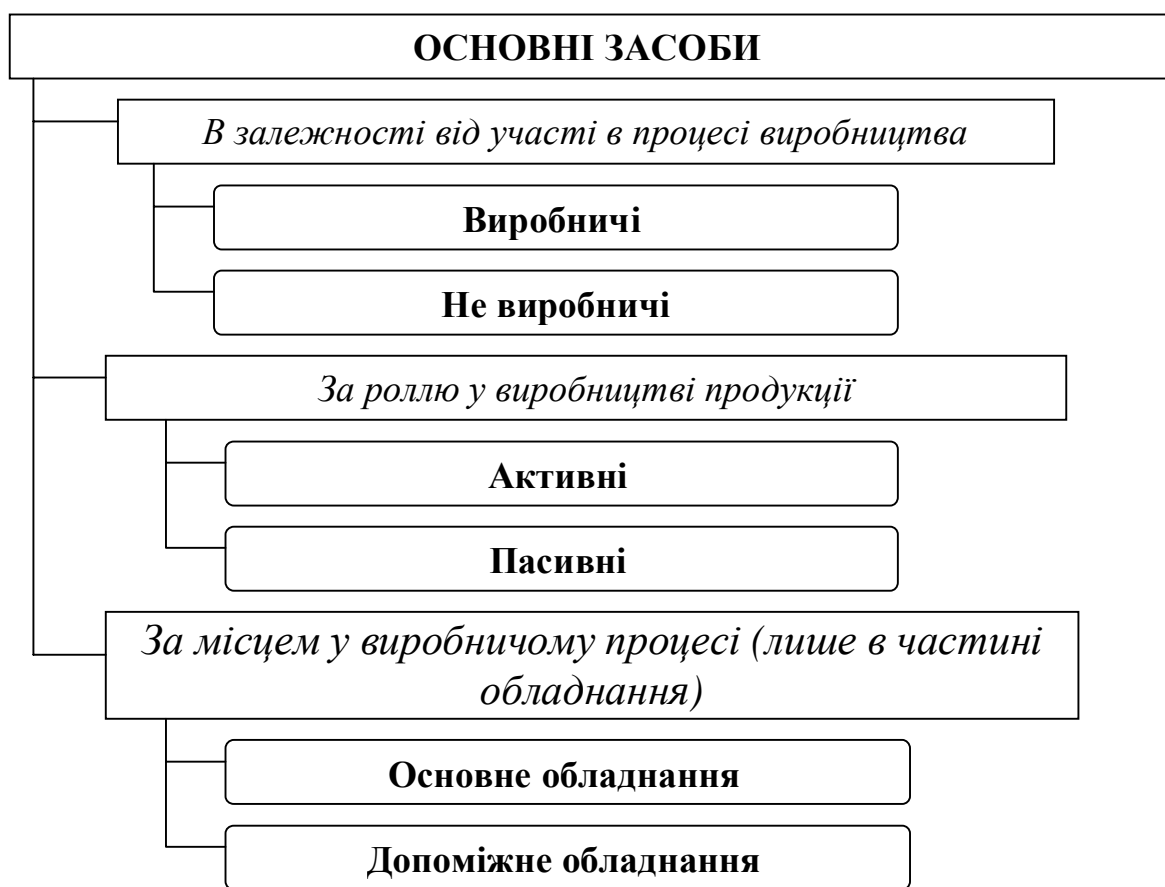


Рис. 8.1. Класифікація основних засобів

Залежно від участі у процесі виробництва основні засоби класифікують наступним чином (рис. 8.2).

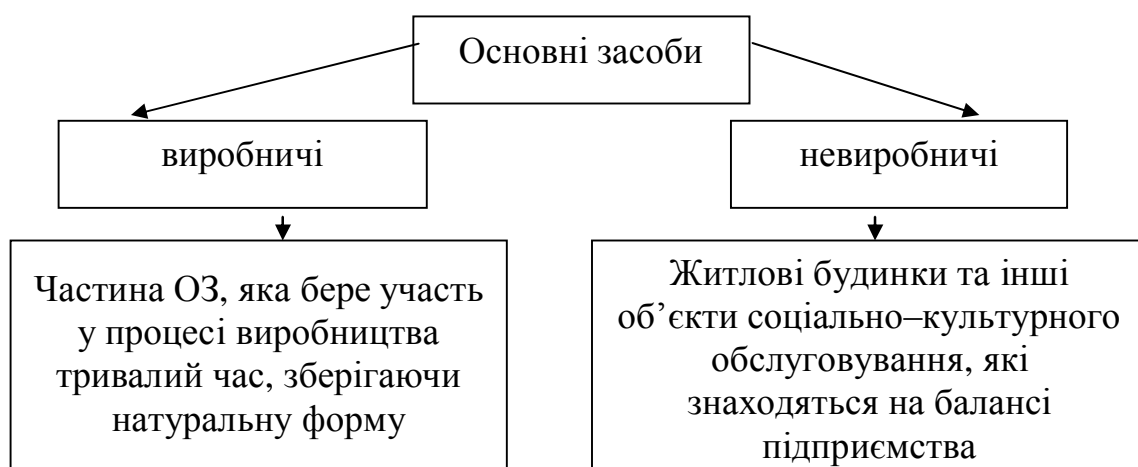


Рис. 8.2. Розподіл основних засобів за участю у процесі виробництва

За роллю у процесі виробництва основні засоби класифікують наступним чином (рис. 8.3).



Рис. 8.3. Класифікація основних засобів за роллю у виробництві продукції

Таким чином, основні виробничі засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму.

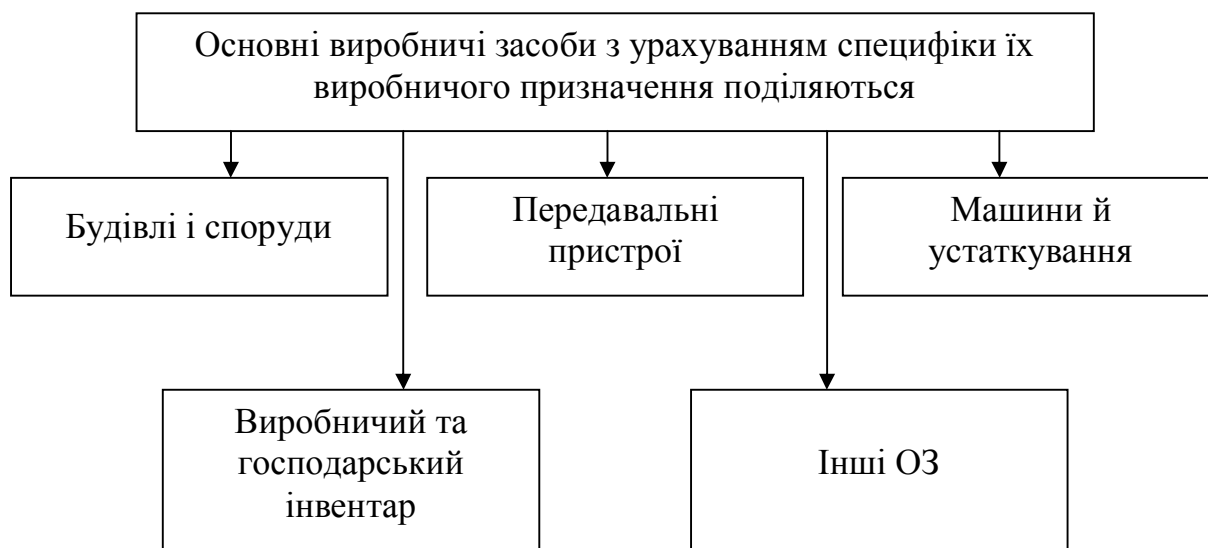


Рис. 8.4. Класифікація основних виробничих засобів з урахуванням специфіки їх призначення

Склад основних виробничих засобів відображено на рис. 8.5.

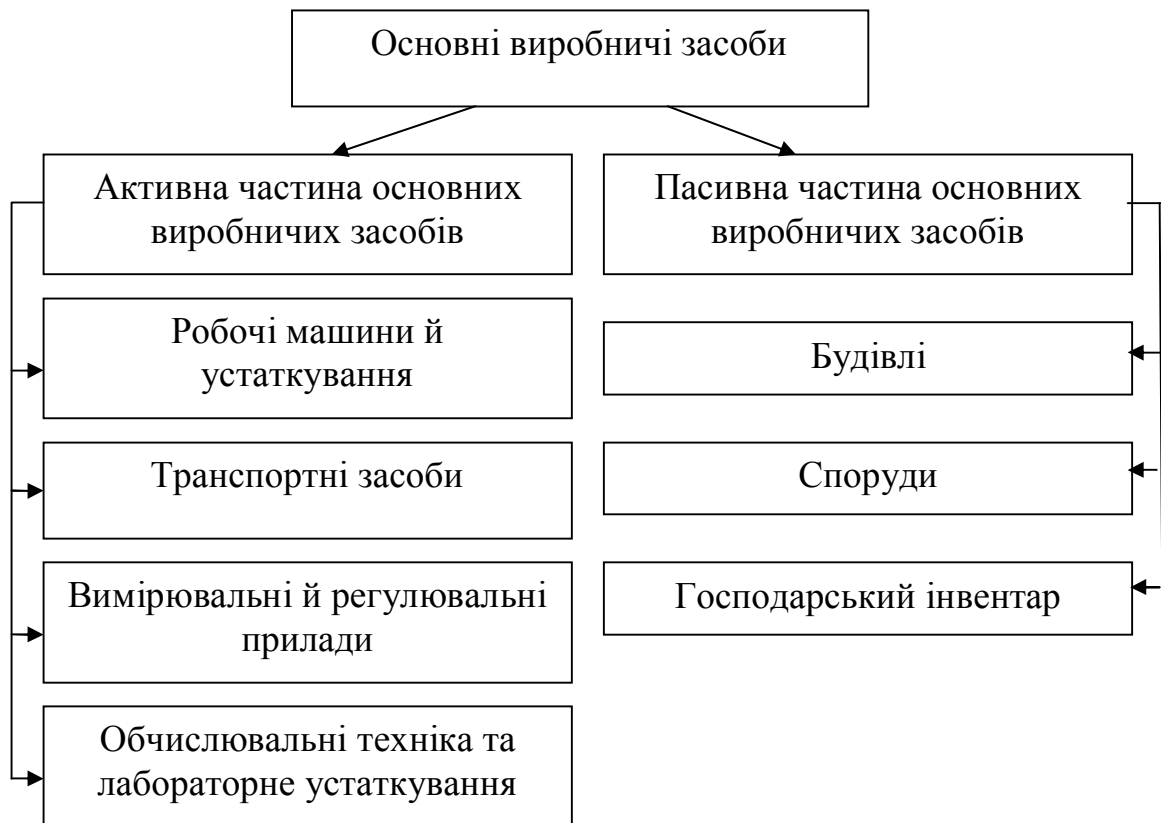


Рис. 8.5. Структура основних виробничих засобів

Стан та ефективність використання основних засобів залежить від самої їх структури.

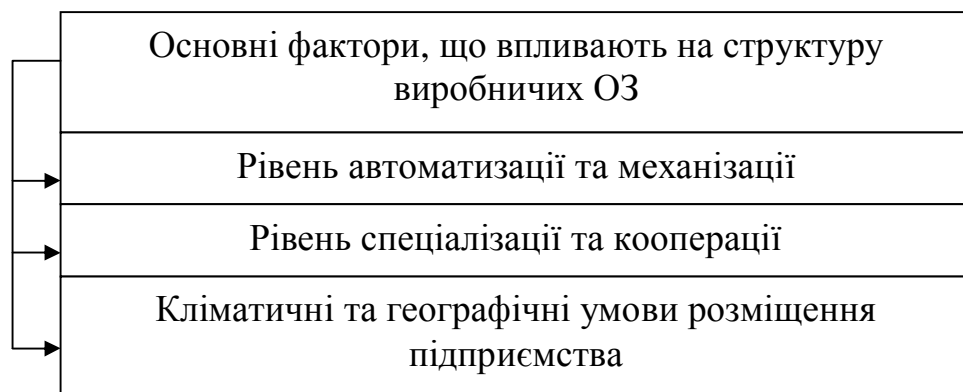


Рис. 8.6. Фактори впливу на структуру основних засобів

У П(С)БО 7 «Основні засоби» визначені наступні види оцінки основних засобів.

Первісна вартість основних засобів визначається як історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених при придбанні або створенні необоротних активів.

Переоцінена вартість – вартість основних засобів після проведення їх переоцінки.

Вартість, що амортизується, представляє собою первісну або переоцінену вартість об'єкту основних засобів за вирахуванням ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість визначається як сума коштів або вартість інших активів, які підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів по закінченні передбаченого періоду використання, за вирахуванням очікуваних витрат на ліквідацію (продаж) цього об'єкту.

Показники ліквідаційної вартості та вартості, що амортизується, є розрахунковими, оскільки їх значення визначаються на підставі приблизних розрахунків, а не за допомогою безпосереднього вимірювання. Використання показників ліквідаційної вартості та вартості, що амортизується, дозволяє більш обґрунтовано визначити ту частину вартості об'єкту, яка повинна бути віднесена на витрати протягом періоду його використання підприємством (за умови достатньо точного визначення ліквідаційної вартості). Якщо величина ліквідаційної вартості є незначною, то при розрахунку вартості, що амортизується, її можна не враховувати.

Справедлива вартість об'єкта основних засобів дорівнює сумі, за якою актив може бути обмінаний при здійсненні угоди між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Справедливою вартістю в більшості випадків є ринкова вартість за умови тривалого збереження способу господарського використання відповідних об'єктів, тобто для ведення одного і того ж або аналогічного виду діяльності. Ринкова вартість визначається професійними оцінювачами. При неможливості і неотриманні інформації про ринкову вартість будь-яких основних засобів у зв'язку із специфічним характером, вони переоцінюються за відновлювальною вартістю з врахуванням фактичного зносу.

Залишкова (балансова) вартість основних засобів визначається як різниця між первісною вартістю та сумою нарахованого зносу (амортизацією).

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» первісна вартість основних засобів визначається як історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених при придбанні або створенні необоротних активів.

Первісна вартість основних фондів визначається як сума всіх грошових затрат на їх створення. До неї включаються:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);

- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита;

- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);

- втрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;

- витрати на установку, монтаж, налагодження основних засобів,

- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.

Первісна вартість об'єктів основних засобів, зобов'язання за які визначені загальною сумою, визначається розподілом цієї суми пропорційно до справедливої вартості окремого об'єкта основних засобів.

Первісна вартість безоплатно отриманих основних засобів дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання.

Первісною вартістю основних засобів, що внесені до зареєстрованого капіталу підприємства, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість.

Підприємство переоцінює об'єкт основних засобів, якщо його залишкова вартість значно (більш як на 10%) відрізняється від справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням, відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням

справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

2. Знос і амортизація основних засобів

В процесі експлуатації основні засоби поступово зношуються. Розрізняють фізичний і моральний знос.

Фізичний знос представляє собою частину вартості, яку переносить на продукцію засіб праці внаслідок його використання в тому розмірі, в якому він втрачає споживчу вартість. Фізичний знос є результатом використання основних засобів, а також дії природних факторів. Цей знос частково відновлюється шляхом ремонту, реконструкції і модернізації основних фондів.

Моральний знос проявляється в тому, що застарілі основні засоби за своєю конструкцією, продуктивністю, економічністю, якістю продукції відстають від нових зразків. Тому періодично виникає необхідність заміни основних засобів, особливо їх активної частини. При цьому в сучасній економіці головним фактором, що викликає необхідність заміни, є моральний знос.

Під **амортизацією** розуміють поступове відшкодування витрат на придбання, виготовлення або поліпшення основних засобів і нематеріальних активів у межах норм амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування показують у грошовій формі вартість зносу основних засобів і нематеріальних активів. *Амортизаційний фонд* – це сума амортизаційних відрахувань, нарахованих за певний період.

При нарахуванні амортизації необхідно враховувати, що в сучасних умовах господарювання амортизація основних засобів нараховується як згідно ПК України розділ III «Податок на прибуток підприємств» так і згідно Національного стандарту бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації зазначена у Податковому кодексі України, а також у темі 5 «Оподаткування підприємств». Відповідно до податкового законодавства всі основні активи поділяться на 16 груп.

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням 5 методів протягом встановлених строків (табл. 8.1).

Строк дії права користування

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 яких визнаються роялті	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 роялті	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 роялті	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки
Група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

Облік вартості, яка амортизується, нематеріальних активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи. Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших

причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації).

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

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

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.

Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 нараховується за методами: прямолінійний та виробничий. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

3. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів

Капітальні вкладення – це витрати, що спрямовані на відтворення зношених і створення нових основних засобів господарюючих суб'єктів. Завдяки капітальним вкладенням здійснюється просте або розширене відтворення основних фондів. Під *простим* відтворенням розуміють будівництво і придбання основних засобів у розмірах, що відповідають сумам нарахованого зношення по діючих виробничих фондах. У цьому випадку здійснюється доведення загальних розмірів основних засобів до їх первинної вартості. *Розширене* відтворення – це будівництво і придбання основних засобів в розмірах, які перевищують суму зношення основних засобів.

Слід мати на увазі, що капітальні вкладення на підприємствах можуть здійснюватись за такими основними напрямками: нове будівництво, розширення, реконструкція чи технічне переозброєння діючих підприємств. Всі вони сприяють покращенню матеріально-технічної бази підприємств, підвищують ефективність господарювання і створюють основу для зростання доходів. Розглядаючи ці аспекти, доречно дослідити взаємозв'язок, що існує між капітальними вкладеннями і накопиченнями.

Важливим і відповідальним моментом при проведенні капітальних вкладень виступає оцінка їх ефективності. У кожному конкретному випадку ефективність капітальних вкладень може оцінюватися у вартісному або часовому вираженнях. При вартісному вираженні оцінки капітальних вкладень порівнюють грошові надходження, які отримує підприємство в результаті проведення капітальних вкладень за умови дисконтування грошових потоків. Часове вираження оцінки капітальних вкладень полягає у визначенні їх строку окупності.

У відповідності до Закону України «Про підприємства в Україні», джерелами формування капітальних вкладень можуть бути:

- власні фінансові ресурси, в тому числі прибуток, одержаний від інших видів господарської діяльності;
- амортизаційні відрахування на повне відтворення основних засобів;
- бюджетні асигнування;
- кредити комерційних банків та інших юридичних осіб;
- безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавчими актами.

При цьому слід підкреслити, що найвагомішу частку у фінансуванні капітальних вкладень підприємств посідають власні кошти підприємств.

До початку фінансування витрат підприємства розробляють і затверджують титульні списки (перелік об'єктів, що підлягають фінансуванню) і проектно-кошторисну документацію. До її розробки можуть залучатися спеціалізовані проектно-конструкторські інститути. Підприємства самостійно визначають спосіб ведення будівельно-монтажних робіт: підрядний чи господарський. Від нього залежить порядок фінансування і проведення розрахунків за виконані роботи.

Підрядний спосіб – це проектування і здача проектів під «ключ», коли підрядна організація займається підбором обладнання, замовляє і монтує його, запрошує різних субпідрядників. Практика будівництва в нашій країні часто представляє собою поєднання підрядного і господарського способів. Підрядник будує, монтує, але замовник надає проектну

документацію, купує і доставляє на будову обладнання, а також будматеріали і конструкції.

Господарський спосіб будівництва відрізняється тим, що підприємство організує самостійне будівельно-монтажне виробництво, поєднуючи в одній особі і замовника, і підрядника. При цьому підприємство створює спеціалізовані будівельно-монтажні ділянки, цехи, управління. Іноді вони отримують свій рахунок в банку і відокремлені засоби виробництва. В такому випадку вони перетворюються на підрядні організації, але часто діють у складі підприємства на правах підрозділу.

Капітальний ремонт – це ремонт, при якому відбувається заміна зношених конструкцій та деталей або всіх деталей та вузлів, розбирання агрегату тощо. Він здійснюється з періодичністю більше, ніж один рік.

Поточний ремонт – це виконання дрібних робіт по виправленню та частковій заміні окремих деталей об'єкту основних засобів, робіт по підтриманню їх в нормальному санітарно-технічному стані.

Середній ремонт за складністю і характером проведення близький до капітального. Однак, на відміну від останнього, він проводиться кілька разів на рік.

Фінансування капітальних вкладень може здійснюватися на основі довгострокового кредитування. При цьому основою кредитних взаємовідносин комерційних банків з підприємствами виступає кредитний договір. Для оформлення кредитного договору на видачу довгострокової позики в банк необхідно представити техніко-економічне обґрунтування проекту, в якому подаються розрахунки витрат, що передбачаються, а також розрахунки очікуваних доходів від реалізації заходів, що підлягають кредитуванню. Ці дані служать основою для визначення ефективності позички і строків її окупності. Довгострокові позики можуть надаватися одноразовим платежем або поетапно. Порядок сплати процентів і погашення позик визначається в кредитному договорі за домовленістю сторін.

Своєрідним методом довгострокового кредитування виступає *лізинг* – форма матеріально-технічного постачання, яка поєднує оренду окремих об'єктів майна з відкриттям додаткової специфічної кредитної лінії. Відповідно із Законом України «Про лізинг» розмежовують два види лізингу – фінансовий і

оперативний. При знайомстві з цими поняттями необхідно чітко визначити сутність кожного із них, а також виділити їхні особливості. Заслуговують на увагу і питання, що стосуються визначення плати за лізингові послуги, змісту лізингового договору, переваг лізингу порівняно з банківським кредитуванням, розвитку лізингу в Україні.

4. Показники стану та ефективності використання основних засобів

Для забезпечення відтворення основних засобів важливе значення має аналіз і оцінка їхнього стану та ефективності використання. Показники, за допомогою яких здійснюється така оцінка, подані на рис. 8.7.

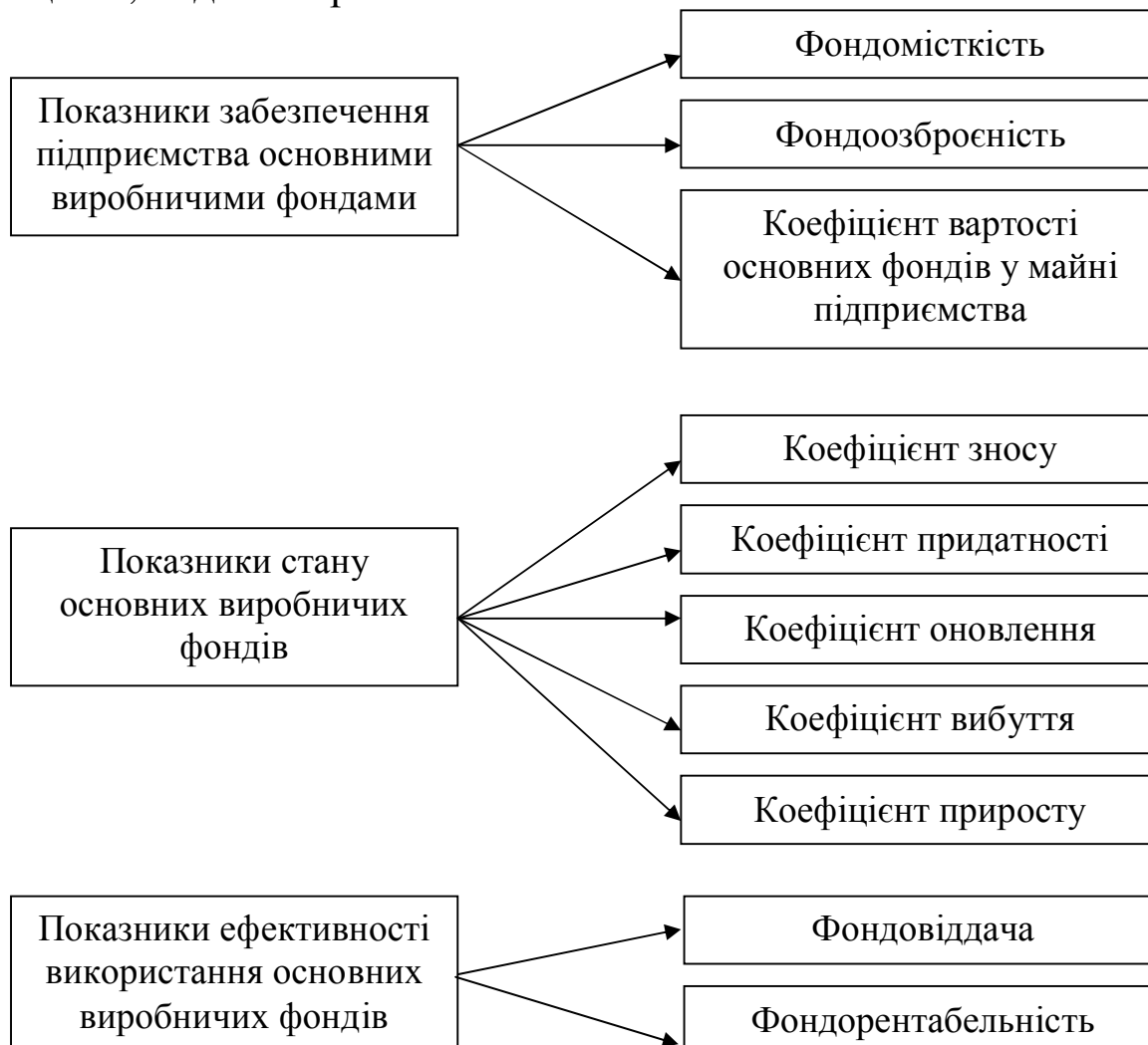


Рис. 8.7. Показники забезпечення підприємства основними фондами й ефективності їх використання

Фондоозброєність – це відношення балансової вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників.

Фондозабезпеченість – відношення балансової вартості основних виробничих фондів до площі сільськогосподарських угідь.

Фондомісткість – це відношення балансової вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої продукції.

Фондовіддача – це відношення вартості виробленої продукції до балансової вартості основних виробничих фондів.

Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів – це відношення суми зносу основних виробничих фондів до балансової вартості основних виробничих фондів.

Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів – відношення залишкової вартості основних фондів до балансової вартості основних фондів (або одиниця мінус коефіцієнт зносу).

Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів – відношення вартості введених основних фондів за звітний період до вартості основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів – це відношення вартості виведених основних фондів за звітний період до вартості основних фондів на початок року.

Рентабельність основних виробничих фондів – це відношення чистого прибутку до балансової вартості основних фондів, виражене у відсотках.

ТЕМА 9. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1. Оцінка фінансового стану підприємства, її суть та значення*
- 2. Методика проведення експрес-аналізу*
- 3. Деталізований (параметричний) аналіз фінансового стану підприємства*
- 4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства*
- 5. Оцінка руху грошових коштів підприємства*

1. Оцінка фінансового стану підприємства, її суть та значення

Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства і однією з найважливіших характеристик його діяльності. Одночасно фінансовий аналіз є часткою загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємопов'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства має професійний інтерес для різних категорій спеціалістів: кредиторів, інвесторів, керівництва підприємства. Зміст внутрішнього і зовнішнього аналізу фінансового стану визначається метою, у відповідності з якою він проводиться і залежить від вимог, що висувають до цієї роботи відповідні категорії споживачів. Вивчаючи ці питання, доречно визначити спільні характеристики і відмінності між внутрішнім і зовнішнім аналізом фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз – багатоцільовий інструмент, який повинен бути спрямований, в першу чергу, на виявлення різних недоліків у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з точки зору можливості настання кризового розвитку підприємства. Не слід чекати від фінансового аналізу точного встановлення конкретної причини можливої кризи. Однак, лише за його допомогою можна поставити вірний «діагноз економічної хвороби» підприємства, знайти найбільш ризикові місця в діяльності і запропонувати ефективні рішення по виходу підприємства із складного становища.

При проведенні аналізу виробничо-фінансової діяльності підприємства особливу увагу необхідно звертати на те, що його незадовільний фінансовий стан зумовлений як зовнішніми так і внутрішніми факторами. Тому оцінка сучасного стану господарюючого суб'єкта та дослідження основних чинників, що його обумовили є першочерговим і визначальним етапом антикризового управління.

Порядок проведення аналізу фінансового стану підприємства зображено на рис. 9.1.



Рис. 9.1. Схема проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника

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

Користувачами інформації про фінансовий стан підприємства є власники підприємства, інвестори, банківські установи, партнери по бізнесу, професійні учасники ринку цінних паперів, працівники податкової інспекції, страхові компанії, інші учасники економічних відносин.

Предметом фінансового аналізу є фінансові ресурси підприємства, їх формування та використання.

Деталізація методики аналізу фінансового стану підприємства залежить від поставлених завдань, а також факторів інформаційного, методичного і кадрового забезпечення.

Основними **джерелами інформації** в процесі оцінки фінансового стану підприємств є типові форми річної фінансової звітності. При цьому слід враховувати, що у зв'язку з переходом українських підприємств на національні стандарти обліку та звітності Міністерством фінансів України затверджено стандарти, які регулюють порядок складання фінансової звітності, зокрема, НСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку значно полегшує проведення фінансового аналізу та діагностики господарюючих суб'єктів, оскільки відбувається уніфікація звітності вітчизняних та зарубіжних підприємств. Розрахунок окремих показників фінансового стану базується на окремих статтях тієї чи іншої форми бухгалтерської звітності, тому стандартизація форм звітності є необхідною передумовою стандартизації фінансового аналізу.

При проведенні аналізу можуть використовуватись різні методичні прийоми: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий аналіз, аналіз коефіцієнтів, порівняльний аналіз, факторний аналіз тощо.

2. Методика проведення експрес-аналізу

За глибиною проведення аналіз фінансового стану поділяється на експрес-аналіз і деталізований (параметричний) аналіз.

Метою експрес-аналізу є наочна і доступна оцінка фінансового стану та динаміки економічного розвитку підприємства шляхом розрахунку порівняно невеликої кількості найбільш важливих показників. Експрес-аналіз завершується висновком про стійкий, нестійкий (передкризовий) або кризовий

фінансовий стан підприємства і доцільність або необхідність більш глибокого й детального аналізу. Аналітичні показники експрес-аналізу наведено на рис. 9.2.

Процедура аналізу	Показник
1. Оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання	
1.1. Оцінка майнового стану	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розмір основних засобів і їх частка в загальній сумі активів. 2. Коефіцієнт зносу основних засобів. 3. Загальна сума господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства
1.2. Оцінка фінансового стану	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розмір власних коштів і їхня частка в загальній сумі джерел. 2. Частка власних оборотних коштів в загальній їх сумі. 3. Коефіцієнт покриття (загальний). 4. Частка довгострокових позичкових коштів у загальній сумі джерел. 5. Коефіцієнт покриття запасів
1.3. Наявність «хворих» статей у звітності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збитки. 2. Позички і позики, не погашені в строк. 3. Прострочена дебіторська і кредиторська заборгованості. 4. Векселі видані (отримані), прострочені.
2. Оцінка результативності фінансово – господарської діяльності	
2.1. Оцінка прибутковості	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прибуток. 2. Рентабельність загальна. 3. Рентабельність основної діяльності.
2.2. Оцінка динамічності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Порівняльні темпи зростання виручки, прибутку і авансованого капіталу. 2. Обіговість активів. 3. Тривалість операційного і фінансового циклів. 4. Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості.

Рис. 9.2. Аналітичні показники експрес–аналізу

При *експрес-аналізі* розрахунки зведені до мінімуму тому інколи цей вид аналізу називають «читанням балансу». При цьому встановлюють зміни в підсумках балансу за звітний період. Зменшення в (абсолютному виразі) валюти балансу свідчить про скорочення господарського обороту, відповідно, про негативні зміни в балансі, що може викликати неплатоспроможність підприємства. При збільшенні валюти балансу за звітний період необхідно врахувати вплив переоцінки активів. Якщо спостерігається стабільність підсумків активу і пасиву балансу, то причини неплатоспроможності потрібно шукати в помилковій ціновій стратегії та нераціональній кредитно-фінансовій політиці, включаючи використання прибутку, помилок в маркетинговій діяльності.

Наступним етапом фінансового аналізу є *проведення порівняльного аналізу динаміки підсумків балансу* та об'єму виробництва і реалізації продукції, а також прибутку підприємства. Випереджаючі темпи росту суми балансу, порівнюючи з темпами росту об'єму виробництва, реалізації продукції та прибутку свідчать про погіршення використання засобів на підприємстві.

Виявити причини неплатоспроможності підприємства можливо при розгляді структури активу і пасиву балансу. Такий підхід називається **вертикальним аналізом**. Дослідження структури пасиву балансу дозволяє встановити можливі причини фінансової нестабільності підприємства. Однією з причин може бути нераціонально висока питома вага залучених засобів в джерелах фінансово-господарської діяльності. Тенденція до збільшення залучених засобів свідчить, з однієї сторони, про ріст фінансової нестабільності і фінансових ризиків, з іншої – про активний перерозподіл доходів від кредиторів до підприємства.

В фінансовій звітності існує ряд статей, які безпосередньо вказують на нестабільний стан підприємства. Їх можна розділити на дві групи: перша – статті, що свідчать про незадовільну роботу підприємства у звітному періоді; друга – статті, що свідчать про недоліки в роботі підприємства.

До першої групи відносять «Непокриті збитки». Збиткову роботу підприємства можна побачити і по даних, наведених у звіті про фінансові результати. Якщо виявлено суми по статті «Збитки», необхідно розглянути форми звітності попередніх

років. Коли суми по цих рядках були і раніше – це говорить про хронічно незадовільну роботу підприємства. Якщо в попередніх звітних періодах суми по цих статтях були відсутні, то необхідно виявити причини виникнення фінансових проблем.

До другої групи відносять статті, аналіз яких вимагає додаткової розшифровки. Перш за все розглядають динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості. Взагалі, різкі коливання дебіторської заборгованості – тривожний симптом. Значне збільшення сум по цих статтях може бути викликано рядом причин: дуже швидкі темпи нарощування об'ємів продажу продукції; необачливою кредитною політикою підприємства по відношенню до покупців і замовників; нерозбірливим вибором партнерів та їх банкрутством. Таким чином, високі темпи росту дебіторської заборгованості покупців і замовників за товари, роботи, послуги можуть свідчити про те, що дане підприємство активно використовує стратегію товарних кредитів для споживачів своєї продукції: кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною доходу.

Різке зменшення дебіторської заборгованості також може бути наслідком негативних моментів у взаємовідносинах із клієнтами. Про це свідчить зменшення об'ємів продажу продукції.

При вивченні *складу та структури кредиторської заборгованості* особливу увагу слід звернути на зростання простроченої заборгованості по розрахунках з бюджетом, зі страхування. Для більш детального аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості подається розшифровка відомостей про кожного дебітора (кредитора) – сума заборгованості та строки її погашення. З метою запобігання банкрутства підприємств потрібно вміти управляти заборгованістю, для цього необхідно: контролювати стан розрахунків з покупцями по простроченій заборгованості; по можливості орієнтуватись на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати боргів; слідкувати за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

3. Деталізований (параметричний) аналіз фінансового стану підприємства

Метою деталізованого аналізу є комплексна характеристика майнового і фінансового стану підприємства, оцінка динаміки фінансових результатів його діяльності, обґрунтування перспективних параметрів розвитку. Деталізований аналіз конкретизує, доповнює і розширює окремі напрямки експрес-аналізу.

Загальне уявлення про фінансовий стан підприємства дає аналіз структури вартості його майна. Основними характеристиками **майнового стану** виступають: валюта балансу, частка необоротних коштів у валюті балансу, частка активної частини основних засобів, коефіцієнт зношення основних засобів. Характеризуючи джерела формування фінансових ресурсів, слід розрахувати коефіцієнт фінансової незалежності підприємства і дослідити його динаміку, а також джерела формування основних фондів і обігових засобів.

Інформація, яка береться до уваги для аналізу фінансового стану підприємства, за доступністю поділяється на відкриту і закриту (таємну). Інформація, що міститься в бухгалтерській та статистичній звітності і виходить за межі підприємства, є **відкритою**.

Традиційно оцінка фінансового стану підприємства здійснюється за даними балансу і звіту про фінансові результати за такими основними напрямками:

- характеристика майнового стану підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- оцінка фінансової стійкості;
- оцінка ліквідності балансу;
- аналіз і оцінка показників прибутку і рентабельності.

Алгоритм розрахунку показників оцінки фінансового стану підприємств наведено на рис. 9.3.

При проведенні параметричного аналізу фінансового стану підприємства розраховують наступні показники.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами характеризує наявність власних оборотних засобів необхідних для забезпечення його фінансової стабільності і визначається за формулою

Власні засоби – Вартість основних засобів та інших

$$K_{звз} = \frac{\text{активів}}{\text{Грошові засоби + Запаси + Дебіторська заборгованість}}$$

При цьому нормативне значення $K_{звз}$ повинно бути більше 0,1. Коефіцієнт забезпечення власними засобами – один із основних показників фінансової стабільності, що використовується в методиці визнання підприємства неплатоспроможним, а структури балансу – незадовільною. Норма 0,1 – це занадто низький показник, хоча в даному випадку, дія недостатчі власних оборотних засобів проявиться не одразу.

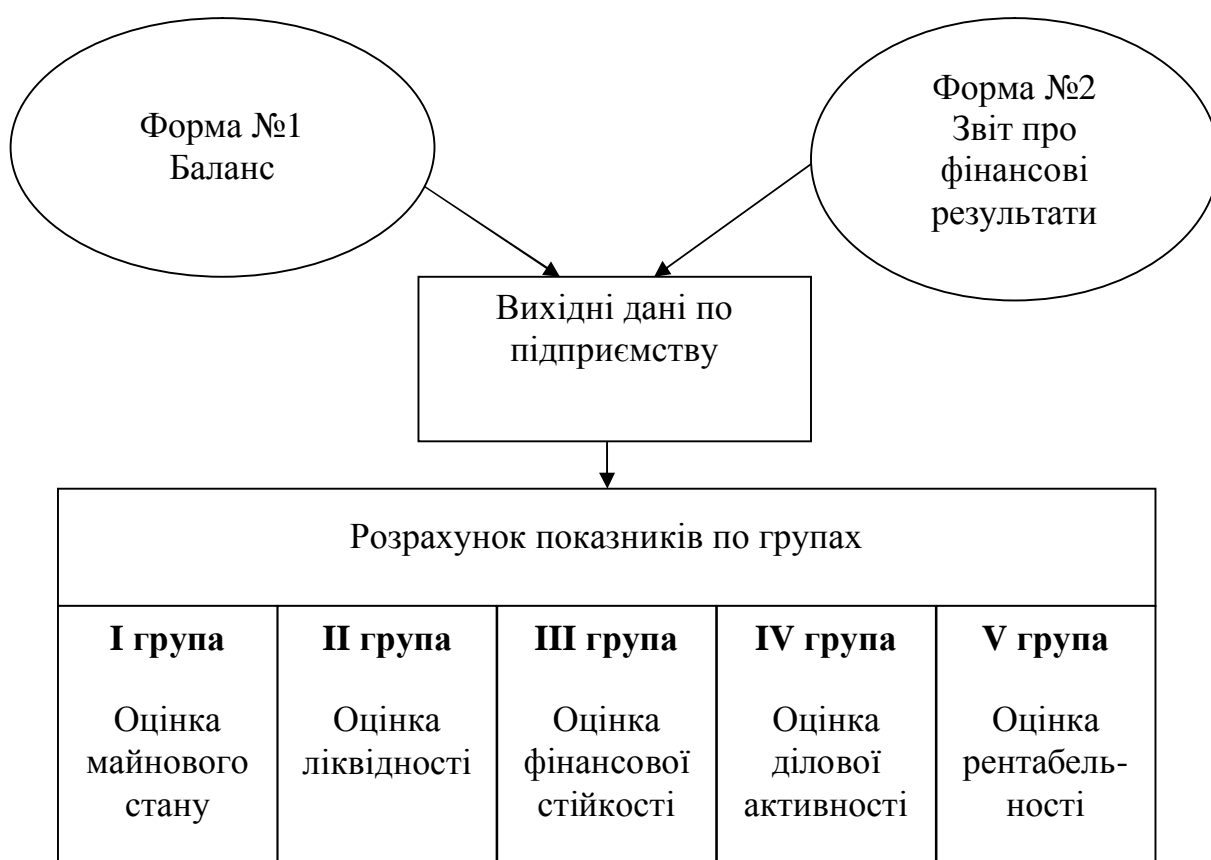


Рис. 9.3. Алгоритм розрахунку показників фінансового аналізу

Наступним етапом коефіцієнтного аналізу є визначення **показників фінансової стійкості (стабільності)**, які доповнюють показники ліквідності і разом з ними характеризують фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Якщо у підприємства виявляються незадовільні показники ліквідності, але воно зберігає фінансову стабільність (або навпаки), то в нього є можливість подолати кризовий стан. Але якщо незадовільні показники обох груп, то таке підприємство

неминуче стане банкрутом. Перш ніж перейти до характеристики основних показників фінансової стійкості, доцільно розглянути **рівні фінансової стабільності підприємства:**

- **абсолютна стабільність** – зустрічається досить рідко і характеризує собою крайній тип фінансової стійкості;

- **нормальна стабільність** – гарантує платоспроможність підприємства;

- **нестійкий фінансовий стан** – погіршується платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів, а також за рахунок додаткового залучення довгострокових пасивів;

- **кризовий фінансовий стан** – підприємство знаходиться на межі банкрутства, оскільки в даній ситуації грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість не покривають навіть його кредиторської заборгованості і прострочених кредитів. При кризовому і нестійкому фінансовому стані стійкість може бути відновлена шляхом обумовленого зниження рівня запасів і затрат.

Зовнішнім проявом фінансової стабільності виступає платоспроможність – здатність своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання. Вищою формою стабільності підприємства є його кредитоспроможність – наявність умов для отримання кредиту і здатність своєчасно повернути взяту позику зі сплатою відповідних процентів.

Фінансова стабільність – це такий рух грошових коштів, який забезпечує постійне перевищення надходжень коштів над їх витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами і шляхом їх ефективного використання сприяє безперебійному процесу виробництва й реалізації продукції.

Відносними показниками, з допомогою яких характеризують фінансову стійкість, виступають:

– частка власного капіталу в загальній сумі джерел;

– коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу;

– частка позикового капіталу в загальній сумі довгострокових пасивів, під якими розуміють власний і позиковий капітал;

– коефіцієнт забезпеченості процентів по кредитах і позиках.

В якості основних характеристик платоспроможності виступають: величина власних обігових коштів; коефіцієнт ліквідності.

Для *оцінки фінансової стійкості* використовують такі показники, як коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт співвідношення залучених і власних засобів, коефіцієнт забезпечення власними засобами, коефіцієнт іммобілізації тощо.

Коефіцієнт автономії характеризує ступінь фінансової незалежності, показує питому вагу власних засобів в загальній сумі капіталу і визначається за формулою:

$$K_a = \frac{\text{Власний капітал (власні засоби)}}{\text{Загальна сума капіталу (активів)}} .$$

Вважається, що значення даного показника не повинно бути менше 0,5 – 0,6. В такому випадку борги покриваються власними засобами. Чим більше значення коефіцієнта автономії, тим більш фінансово стійке і незалежне підприємство. Іноді даний показник називають коефіцієнтом концентрації власного капіталу. Відомо, що в Японії підприємства та їх банки не бояться низької частки власного капіталу.

Коефіцієнт фінансової залежності – це обернений показник до коефіцієнта автономії. Він показує питому вагу залучених засобів у фінансуванні підприємства і визначається за формулою:

$$K_{фз} = \frac{\text{Залучені засоби}}{\text{Загальна сума активів}} .$$

Цей показник показує, яка сума загальної вартості пасивів припадає на 1 грн власного капіталу.

Коефіцієнт співвідношення залучених і власних засобів подає найбільш загальну оцінку фінансової стабільності підприємства і визначається за формулою:

$$K_{сзвз} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}} .$$

Теоретичне значення коефіцієнта не повинно бути більше одиниці. Зростання показника в динаміці свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зниження фінансової стабільності. Допустимий рівень визначається умовами роботи кожного

підприємства і, в першу чергу, швидкістю обертання оборотних засобів.

Коефіцієнт імобілізації визначається за формулою:

$$K_{im} = \frac{\text{Основні засоби}}{\text{Поточні активи (оборотні засоби)}} .$$

В закордонній та вітчизняній аналітичній практиці використовуються і інші показники фінансової стабільності.

Наступну групу коефіцієнтів, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства, становлять **показники ділової активності та рентабельності**.

Лише комплексне дослідження діяльності господарюючого суб'єкта може дати повну картину фінансового стану підприємства. Якщо неплатоспроможність і фінансова нестабільність – показники, що визначають можливість настання банкрутства, то коефіцієнти рентабельності та ділової активності – фактори, які збільшують або зменшують ймовірність банкрутства.

До основних показників **ділової активності** підприємства слід віднести коефіцієнт оборотності всіх активів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості тощо.

Коефіцієнт оборотності всіх активів (віддача активів) показує скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів і визначається за формулою:

$$K_{oa} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}} .$$

При оцінці віддачі активів слід враховувати галузеву специфіку і перш за все фондомісткість виробництва. Цей показник доцільно розглядати лише з якісними характеристиками підприємства: значна оборотність активів може спостерігатись не лише в результаті ефективного використання активів, але і в зв'язку з відсутністю вкладень на розвиток виробництва. При співставленні коефіцієнтів оборотності активів різних організацій або одного підприємства в динаміці необхідно звернути увагу на одноманітність оцінки середньорічної вартості активів. Крім того, доцільно зробити поправку на метод нарахування

амортизації, оскільки при прискореному методі нарахування амортизації по основних засобах даний коефіцієнт буде вищим при інших рівних умовах.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів визначається за формулою:

$$K_{\text{ооз}} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}} .$$

Позитивною тенденцією є збільшення значення даного показника. Уповільнення оборотності викликає збільшення маси оборотних засобів, а їх зменшення – прискорює оборотність поточних активів.

Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів визначається за формулою:

$$K_{\text{отмз}} = \frac{\text{Затрати на виробництво реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів і затрат}} .$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначається за формулою:

$$K_{\text{одз}} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічне значення дебіторської заборгованості}} .$$

Позитивним моментом є прискорення оборотності дебіторської заборгованості, тобто збільшення даного показника в динаміці. Це відбувається, коли темп росту виручки від реалізації продукції випереджає темп росту дебіторської заборгованості. Визначивши Кодз можна розрахувати середню тривалість періоду, необхідного для одержання підприємством боргів за реалізовану продукцію. Цей показник називають періодом товарного кредиту (визначається як величина обернена до Кодз і помножена на 365 днів).

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначається за наступною формулою:

$$K_{\text{окз}} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічне значення кредиторської заборгованості}} .$$

Якщо збільшення кредиторської заборгованості випереджає збільшення виручки, то показник зменшується, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

І нарешті, в фінансовому аналізі неплатоспроможних підприємств важливе місце відводиться **показникам рентабельності**, які характеризують ступінь прибутковості підприємства. Показники даної групи практично не залежать від інфляції, оскільки характеризують різні співвідношення фінансових результатів різних видів та вкладеного капіталу і показують, наскільки ефективно підприємство використовує свої засоби з метою одержання прибутку. До них належать коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності реалізації, коефіцієнт рентабельності основної діяльності та інші.

Коефіцієнт рентабельності активів показує скільки грошових одиниць прибутку (збитку) одержано підприємством з одиниці вартості активів і визначається за формулою:

$$K_{pa} = \frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Середньорічна вартість активів}} .$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – показує ступінь дохідності власного капіталу:

$$K_{pvc} = \frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}} .$$

Цей показник відіграє важливу роль для акціонерних товариств при оцінці рівня котировки акцій на біржі.

Коефіцієнт рентабельності продажу показує, наскільки ефективно і прибутково підприємство веде свою комерційну діяльність:

$$K_{rp} = \frac{\text{Валовий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} .$$

Аналогічно розраховують коефіцієнт рентабельності по чистому фінансовому результату. Його значення менше попереднього, оскільки він відображає «податковий тиск» на доходи підприємства.

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності визначається за формулою:

$$K_{род} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Операційний дохід}} .$$

Підприємства можуть отримати приріст рентабельності активів за рахунок зниження своєї фінансової стабільності, тобто досягти більшого прибутку ціною підвищення ступеня

фінансового ризику. Це говорить, що ріст рентабельності не зменшує можливості банкрутства, а навпаки, при деяких обставинах може її збільшити.

Таким чином, нами розглянуто лише частину можливих коефіцієнтів, що може бути використано в параметричному аналізі. Розрахунок багатьох інших вимагає використання матеріалів, що відсутні в балансі підприємства та звіті про фінансові результати. Звичайно, при аналізі фінансової звітності потрібно враховувати, що базою ефективної роботи підприємства є постійне забезпечення ресурсами та ефективне їх використання, стійкий збут, ефективне розміщення фінансових засобів та інші аспекти виробництва.

4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

При проведенні параметричного аналізу, перш за все, розраховують показники ***ліквідності*** і ***платоспроможності***. Згідно «Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій», платоспроможністю (ліквідністю) підприємства називається його спроможність здійснювати платежі наявними засобами, або такими, котрі безперервно поповнюються за рахунок його діяльності. Платоспроможність (ліквідність) характеризує життєздатність, стійкість підприємства. Тобто, ***платоспроможність*** – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки по короткостроковим зобов'язанням (розрахуватись з працівниками по оплаті праці, з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності, з банками по кредитах та інше).

Перш ніж перейти до розгляду показників ліквідності та платоспроможності доцільно встановити тотожність і відмінність між цими поняттями. Деякі вчені відокремлюють ці поняття одне від одного, інші їх ототожнюють. Е. Нікбахт та А. Гроппеллі вважають, що коефіцієнтами ліквідності вимірюють рівень платоспроможності підприємства. А для оцінки ліквідності підприємства рекомендують використовувати два показника: коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт «кислотного тесту» (миттєвий показник). Тому, поняття ліквідність і платоспроможність ототожнювати не доцільно.

Під **ліквідністю активів** розуміють їх властивість трансформуватись в грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду, на протязі якого така трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активів.

Говорячи про **ліквідність підприємства**, мають на увазі наявність у нього оборотних засобів в розмірі, теоретично достатньому для погашення поточних зобов'язань, а **платоспроможність** – це наявність у підприємства грошових засобів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків по короткостроковій кредиторській заборгованості.

Таким чином основними ознаками платоспроможності є наявність в достатній кількості грошових засобів та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Отже, коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як задовільний, однак така оцінка іноді буває помилковою, наприклад, коли в поточних активах значну питому вагу займають неліквідні активи або прострочена дебіторська заборгованість.

Оскільки, при розрахунку показників платоспроможності та ліквідності підприємства використовуються оборотні активи то необхідно подати класифікацію оборотних активів за ступенем ліквідності та визначити їх місце у фінансовій звітності (рис. 9.4).

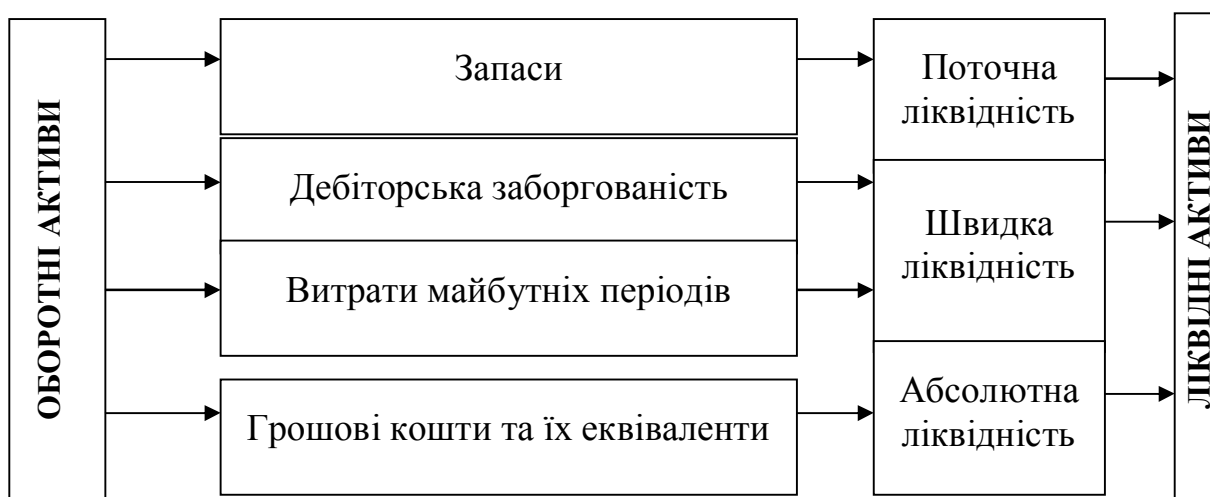


Рис. 9.4. Класифікація оборотних засобів за ступенем ліквідності

Зміна структури активів балансу в сторону збільшення питомої ваги оборотних засобів може свідчити:

- про формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню обертання засобів підприємства;
- про відволікання частини поточних активів на кредитування дебіторів, що свідчить про фактичну іммобілізацію частини оборотних засобів;
- про скорочення виробничої бази;
- про викривлення реальної оцінки основних фондів через діючий порядок їх бухгалтерського обліку.

Для оцінки *ліквідності та платоспроможності підприємства доцільно використовувати такі показники*, як коефіцієнт покриття, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт чистої виручки, коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт покриття показує, скільки одиниць оборотних засобів припадає на одиницю поточних зобов'язань і яку частину зобов'язань підприємство може погасити при мобілізації всіх оборотних засобів. Розраховується коефіцієнт покриття за формулою:

$$K_{п} = \frac{\text{Грошові засоби} + \text{Дебіторська заборгованість} + \text{Оборотні засоби}}{\text{Поточні зобов'язання}} .$$

В процедурі банкрутства даний показник ряд авторів називає коефіцієнтом поточної ліквідності. Це один із основних коефіцієнтів за допомогою якого можна визначити стан платоспроможності підприємства. Нормативне значення 2,0 – 2,5. Допустиме і менше значення коефіцієнта для підприємств з швидким обертанням капіталу.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості за умови своєчасного погашення цієї заборгованості і визначається за формулою:

$$K_{зл} = \frac{\text{Грошові засоби} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}} .$$

Із наведеної формули випливає, що в чисельнику відсутні оборотні засоби. Це викликано тим, що грошові засоби які можна одержати в результаті вимушеної реалізації виробничих запасів

будуть становити значно меншу суму, ніж витрати на їх придбання. Так, за даними західних економістів, при ліквідації підприємств-банкрутів, вдається виручити не більше 40% від облікової вартості виробничих запасів.

Нормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності повинно бути не менше 1,0. Фактичне значення показує скільки відсотків своїх боргів підприємство зможе сплатити, а інші перейдуть до розряду прострочених. Чим більше значення даного показника, тим більша ймовірність погашення поточних зобов'язань. Проте, надмірно високий коефіцієнт може бути результатом швидкого зростання дебіторської заборгованості, частина якої – прострочена. Деякі автори даний показник називають *коефіцієнтом швидкої (негайної) ліквідності*, інколи *коефіцієнтом проміжної ліквідності*.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності (ліквідності) характеризує платоспроможність на дату складання звітності і показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство має можливість негайно погасити. Розраховується цей показник за наступною формулою:

$$K_{\text{абл}} = \frac{\text{Грошові засоби} + \text{Короткострокові фінансові вкладення}}{\text{Поточні зобов'язання}} .$$

Теоретичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути не менше 0,2. Згідно «Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій», даний показник повинен лежати в межах 0,25 – 0,3 (тому що термін сплати зобов'язань не настає одночасно).

Коефіцієнт чистої виручки показує, яку питому вагу становить чиста виручка в загальній сумі виручки (чиста виручка – це сума чистого прибутку і амортизації). Чим більша питома вага чистої виручки в загальній сумі виручки, тим у підприємства більше можливостей погасити свої боргові зобов'язання. Даний показник визначається за формулою:

$$K_{\text{чв}} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат} + \text{Амортизація}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} .$$

Низький коефіцієнт (менше 1,0) говорить, що підприємство знаходиться в складному фінансовому стані і в найближчий час самотійно подолати кризову ситуацію не зможе.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості характеризує загальне співвідношення розрахунків за цими видами заборгованості підприємства і визначається за формулою

$$K_{\text{сджз}} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$$

Аналогічно можна розрахувати **коефіцієнти співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості по комерційних операціях**. Даний показник характеризує співвідношення розрахунків за придбану і поставлену продукцію.

Визначення платоспроможності підприємства з урахуванням ліквідності його активів полягає в порівнянні величини засобів по пасиву, згрупованих за строками їх погашення та активами підприємства. Активи підприємства, в залежності від ступеня їх ліквідності, поділяють на наступні групи: А1 – найбільш ліквідні активи (грошові засоби та короткострокові фінансові вкладення); А2 – активи швидкої ліквідності (дебіторська заборгованість та інші активи); А3 – активи поточної (повільної) ліквідності (товарно-матеріальні цінності); А4 – активи, які важко реалізувати, тобто неліквіди (основні засоби).

Пасиви балансу групують за ступенем терміновості їх оплати: П1 – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість); П2 – короткострокові пасиви (короткострокові кредити і займи); П3 – довгострокові пасиви (довгострокові кредити і займи); П4 – постійні пасиви (власні засоби за виключенням орендних зобов'язань та заборгованості перед засновниками).

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо:

A1 ≥ **П1**, тобто найбільш ліквідні активи рівні найбільш строковим зобов'язанням або перекривають їх;

A2 ≥ **П2**, тобто швидкоореалізовані активи дорівнюють короткостроковим пасивам або перекривають їх;

A3 ≥ **П3**, тобто активи, що повільно реалізуються дорівнюють довгостроковим пасивам або перекривають їх;

A4 ≤ **П4**, тобто постійні пасиви дорівнюють активам, що важко реалізуються або перекривають їх.

Одночасне дотримання перших трьох правил сприяє виконанню і четвертого, тому що, якщо сукупність перших трьох

груп активів більша (або рівна) сумі трьох перших груп пасиву балансу ($[A1 + A2 + A3] \geq [П1 + П2 + П3]$), то четверта група пасиву обов'язково перекриє (або буде рівна) четвертій групі активу ($A4 \leq П4$). Останнє правило має глибокий економічний зміст: коли постійні пасиви перекривають активи, які важко реалізувати, дотримується важлива умова платоспроможності – наявність у підприємства власних оборотних засобів, що забезпечує безперебійний процес виробництва. Рівність постійних пасивів і активів, які важко реалізуються, відображає нижню межу платоспроможності за рахунок власних засобів підприємства.

При здійсненні аналізу підприємства велика увага приділяється руху грошових потоків.

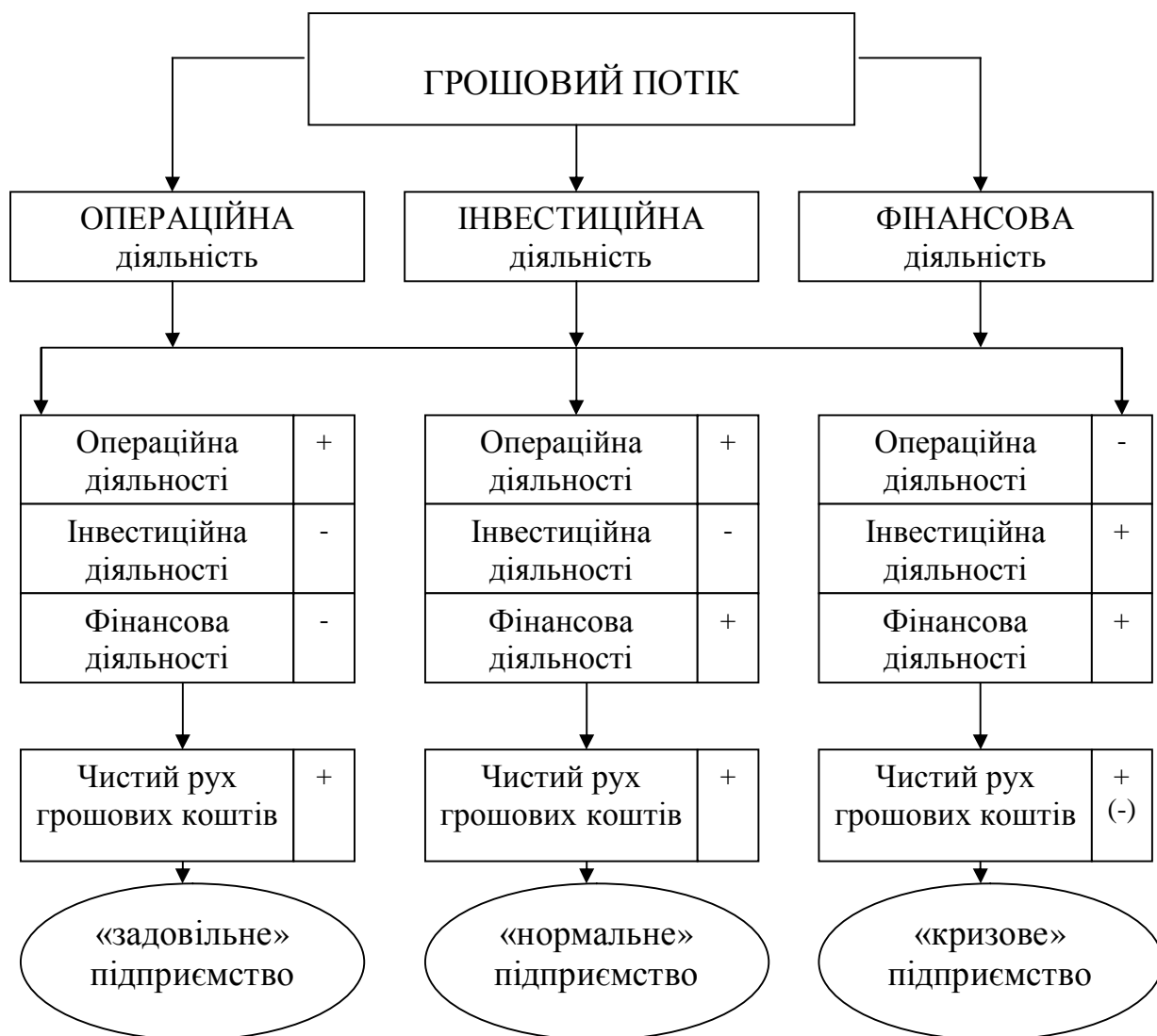


Рис. 9.5. Залежність якості управління від структури грошових потоків

У деяких країнах зараз надається перевага звітові про рух грошових коштів як інструментові аналізу фінансового стану підприємства.

Напрямки руху грошових коштів групують за видами діяльності (рис. 9.6).

№ з/п	Діяльність	Грошові надходження	Витрати
1.	Операційна	1) від споживачів за продані товари (послуги, роботи); 2) надання права користування активами	1) виплати постачальникам; 2) виплати робітникам
2.	Інвестиційна	1) від продажу необоротних активів (матеріальних, нематеріальних); 2) від реалізації акцій, облігацій і ін. цінних паперів; 3) отримані позики	1) виплати пов'язані з придбанням необоротних активів (матеріальних, нематеріальних); 2) виплати, пов'язані з придбанням акцій, облігацій і ін. цінних паперів (окрім грошових еквівалентів); 3) видача позик
3.	Фінансова	1) надходження від емісії простих та привілейованих акцій; 2) надходження від випуску облігацій	1) виплати, пов'язані з викупом власних акцій; 2) виплати, пов'язані з погашенням випущених облігацій; 3) виплати, які здійснюються орендарем стосовно зменшення заборгованості фінансового лізингу

Рис. 9.6. Приклади руху грошових коштів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства

ТЕМА 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

План

- 1. Фінансове планування, його зміст, призначення, склад і завдання*
- 2. Види фінансового планування та їх характеристика*
- 3. Фінансовий план підприємства, його зміст і порядок складання*

1 Фінансове планування, його зміст, призначення, склад і завдання

В умовах ринкових перетворень все більше зростає значення і необхідність фінансового планування на підприємствах. При цьому слід підкреслити такі основні його аспекти:

- завдяки фінансовому плану, поставлені стратегічні цілі підприємства, набувають форму конкретних показників;
- у фінансових планах визначаються межі витрат, що необхідні для реалізації всієї сукупності планів;
- розробка фінансових планів є одним із основних засобів контактів із зовнішнім середовищем: постачальниками, споживачами, кредиторами, інвесторами.

У зв'язку з цим фінансовий план повинен бути добре продуманим і обґрунтованим.

Фінансове планування – це науковий процес обґрунтування, на певний *період*, руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. При цьому об'єктом планування виступає фінансова діяльність підприємства. Для формування й використання різноманітних фондів грошових коштів визначається рух ресурсів, фінансові відносини, які опосередковують їх, і нові вартісні пропорції.

Сутність фінансового планування розкрито на рис. 10.1.

В умовах адміністративно-командної економіки на підприємствах також здійснювалось планування. Але воно було пов'язане з визначенням завдань галузевих міністерств, було громіздким, його важко було застосувати на практиці. У ринковій економіці планування на підприємстві носить внутрішньофірмовий характер, тобто відсутні елементи директивності.

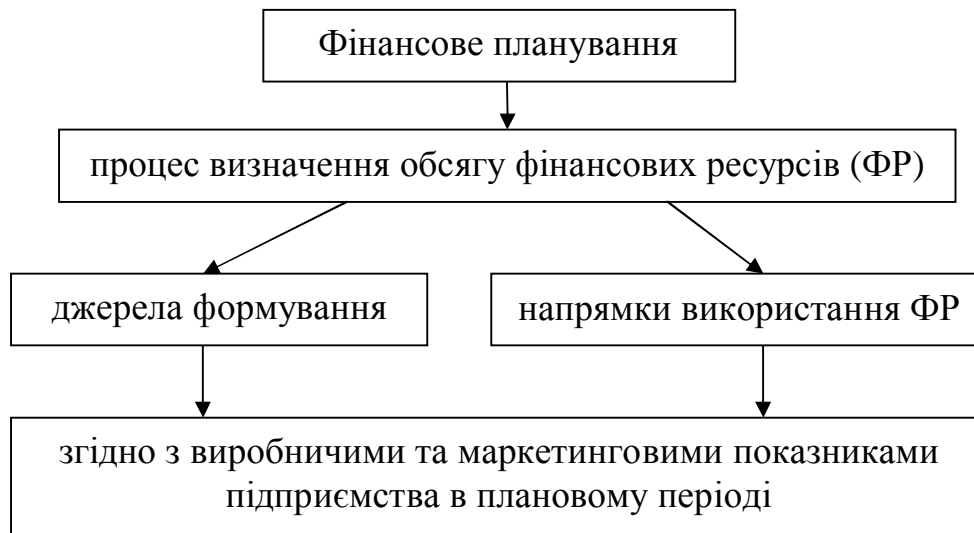


Рис. 10.1. Сутність фінансового планування

Основна мета внутрішньофірмового планування – забезпечення оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього коштів і в кінцевому підсумку досягнення прибутковості підприємства.

В умовах ринку зростає значущість фінансового планування на мікрорівні, оскільки кожний крок підприємств пов'язаний з ризиком, приносить доходи або втрати і має бути попередньо розрахований, обґрунтований у різних варіантах, перш ніж буде прийнято рішення. Фінансовий стан суб'єкта господарювання, його нормальне функціонування, кінцеві результати, а значить і уникнення банкрутства, залежать від наявності грошових коштів.

Головне призначення внутрішньофірмового фінансового планування – це розрахунок потреби у грошових коштах, обсягу і структури витрат, визначення ефективності кожної господарської та фінансової операції і підсумків усієї роботи суб'єкта. За допомогою фінансового планування прогнозуються доходи, їх раціональний розподіл з урахуванням інтересів кожного учасника відтворювального процесу та кінцевих результатів. Для цього обґрунтовуються фінансові завдання, показники, що характеризують рух фінансових ресурсів на різних стадіях їхнього кругообороту, розробляються фінансові баланси.

Планування пов'язане, з одного боку, із запобіганням помилкових дій у галузі фінансів, з іншого – зі зменшенням ряду невикористаних можливостей. Таким чином, *фінансове*

планування являє собою процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності у перспективі

Основні завдання фінансового планування підприємства в умовах ринку наступні:

— забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;

— визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;

— виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових коштів;

— встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами;

— дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів;

— контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.

На всіх етапах історичного розвитку та рівнях управління фінансове планування відзначалося загальними ознаками, які дозволяють виділити його з єдиної системи планування. До них належать особливі об'єкти, сфери планування, мета і характер планування, форма основних показників:

— об'єктом фінансового планування завжди виступає фінансова діяльність підприємства;

— сфера його діяльності охоплює, в основному, перерозподільчі процеси, які здійснюються за допомогою фінансів при утворенні, розподілі та використанні фондів грошових коштів;

— фінансове планування звернене до вартісної сторони відтворення. Його основна мета полягає в обґрунтуванні фінансових можливостей забезпечення майбутніх проектів та їхньої ефективності;

— фінансові показники, завдання, плани завжди розраховуються у вартісній формі, носять синтетичний характер, базуються на виробничих показниках, але не виступають їх пасивним вираженням. У процесі обґрунтування фінансових завдань здійснюється не просто перерахунок натуральних даних у вартісні, а визначається ефективність майбутніх витрат, вибір

раціональних форм мобілізації доходів, їх розподіл, виходячи з доцільності та кінцевих результатів.

Ринкова економіка вимагає від підприємницьких структур якісно нового планування, бо за всі негативні наслідки і прорахунки розроблюваних планів відповідальність несуть самі підприємства.

2. Види фінансового планування та їх характеристика

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства.

У зв'язку з наростанням динамізму економічних та соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві, швидкою зміною кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках, необхідністю забезпечення стабільного розвитку суспільства у довгостроковій перспективі на макро- і мікрорівні соціально-економічної системи все більше зростає роль *перспективного планування*.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції й темпи розширеного відтворення, воно виступає головною формою реалізації цілей підприємства.

Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства і прогнозування фінансової діяльності. Розробка фінансової стратегії являє собою особливу галузь фінансового планування, оскільки вона є складовою частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Вона повинна узгоджуватися із цілями та напрямками, визначеними загальною стратегією. Однак фінансова стратегія сама справляє значний вплив на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Це відбувається через зміну ситуації на фінансовому ринку, що викликає, як правило, коригування фінансової та загальної стратегії розвитку підприємства. У цілому *фінансова стратегія* являє собою особливий вид практичної діяльності людей – фінансової роботи, яка полягає у розробці стратегічних фінансових рішень (у формі прогнозів, проектів, програм і планів), що передбачають висування таких цілей і стратегій фінансової діяльності підприємства, реалізація яких забезпечує їхнє ефективне функціонування у довгостроковій

перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічному фінансовому плануванню притаманні наступні характерні риси:

— спрямованість у середньострокову та далекострокову перспективу (на період більше одного року);

— орієнтація на розв'язання ключових, визначальних для фінансової системи підприємства цілей, від досягнення яких залежить його виживання;

— органічне поєднання накреслених цілей з обсягом і структурою ресурсів, потрібних для їх досягнення;

— врахування впливу на планований об'єкт численних зовнішніх факторів, розробка заходів для успішного розв'язання завдань планованої фінансової системи;

— адаптований характер, тобто здатність передбачати зміни зовнішнього і внутрішнього середовища фінансового планування об'єкта і пристосувати до них процес його функціонування.

Процес формування фінансової стратегії підприємства включає в себе такі основні етапи:

— визначення періоду реалізації стратегії;

— аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;

— формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;

— розробка фінансової політики;

— розробка системи заходів для забезпечення реалізації фінансової стратегії;

— оцінка розробленої фінансової стратегії.

Під час розробки фінансової стратегії важливим фактором виступає визначення періоду її реалізації, тривалість якого залежить від тривалості формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Особливу увагу в процесі формування фінансової стратегії необхідно звернути на аналіз факторів зовнішнього середовища шляхом вивчення економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства. Крім того, особлива увага приділяється врахуванню факторів ризику.

Формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства – це наступний етап стратегічного планування, в

основі якого використовуються відповідні нормативи: середньорічний темп зростання власних фінансових ресурси, що формуються з внутрішніх джерел; мінімальна частка власного капіталу; рентабельність власного капіталу; співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства тощо.

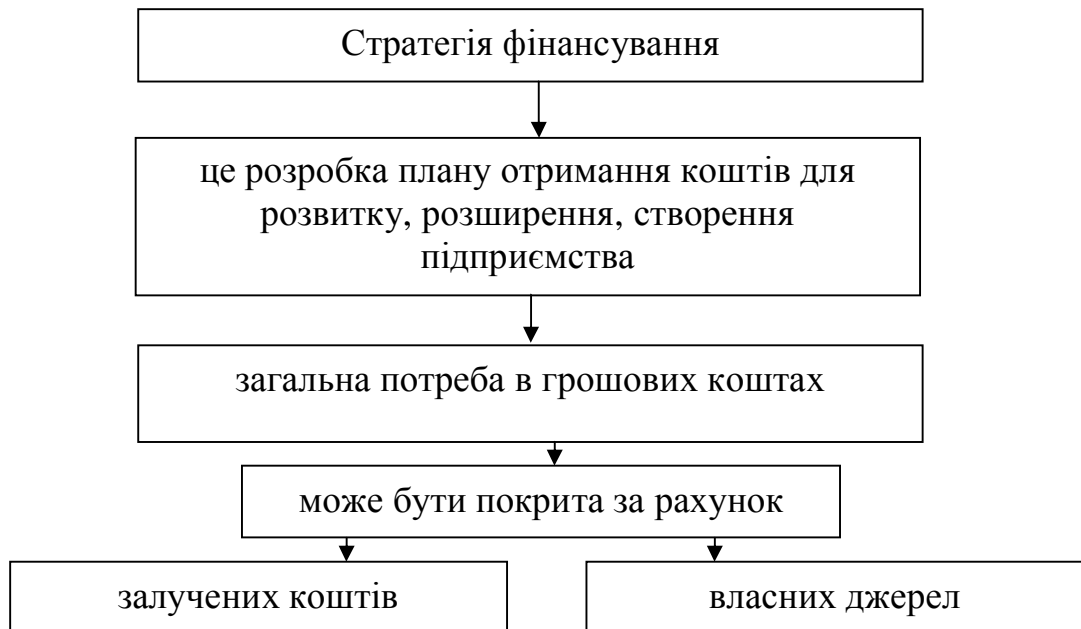


Рис. 10.2. Стратегія фінансування

З урахуванням фінансової стратегії формується фінансова політика підприємства за конкретними напрямками фінансової діяльності: податкової, амортизаційної, дивідендної і т. ін.

У результаті розробки системи заходів, які забезпечують реалізацію фінансової стратегії, на підприємстві формуються служби, відповідальні за результати її реалізації.

На заключному етапі розробки фінансової стратегії підприємств проводиться оцінка ефективності розробленої системи за певними параметрами:

— шляхом виявлення ступеня узгодженості цілей, напрямів та етапів реалізації стратегії оцінюється розроблена фінансова стратегія;

— оцінюється ув'язка фінансової стратегії з прогнозованими змінами у зовнішньому середовищі;

— оцінюються можливості підприємства щодо формування власних і позикових джерел фінансування;

— оцінюється ефективність розробленої фінансової стратегії.

Оснoву перспективнoгo фінансoвoгo планування становить прогнозування, щo являє собою втілення стратегії підприємства на ринку. Прогнозування полягає у вивченні можливого фінансoвoгo стану підприємства на тривалу перспективу. Прогнозування базується на узагальненні та аналізі наявної інформації з подальшим моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій і фінансoвих показників.

За часом і характером вирішуваних проблем прогнози поділяються на: стратегічні і тактичні; оперативні; короткострокові; середньострокові; довгострокові. Стратегічні прогнози мають на меті передбачити найважливіші параметри формування керованих об'єктів у середньостроковій та більш віддаленій перспективі. Оперативні прогнози призначені для виявлення можливостей та вирішення конкретних проблем стратегічних прогнозів у поточній діяльності та короткостроковій перспективі. Оперативний прогноз має період планування до 1 місяця; короткостроковий – від 1 місяця до 1 року; середньостроковий – від 1 до 5 років; довгостроковий – більше 5 років.

За функціональною ознакою (напрямами прогнозування) прогнози поділяються на два види: пошукові (генетичні) і нормативні (темологічні). Пошуковий прогноз ґрунтується на умовному продовженні в майбутньому тенденції розвитку досліджуваного об'єкта в минулому та теперішньому і відокремлюється від умов (факторів), здатних змінити тенденції розвитку. Нормативний (темологічний) прогноз розробляється на базі заздалегідь визначених цілей. Його завдання полягає у визначенні шляхів і строків досягнення можливих станів об'єкта прогнозування у майбутньому, прийнятих за цілі. Пошуковий прогноз при визначенні майбутнього стану об'єкта прогнозування відштовхується від його минулого і теперішнього. Нормативний прогноз розробляється у зворотному порядку: від заданого стану у майбутньому до існуючих тенденцій та змін у світлі поставленої мети.

Важливим моментом при здійсненні прогнозування виступає визнання факту стабільності зміни показників діяльності підприємства.

Поточне фінансове планування є складовою частиною перспективного плану, є, власне, його конкретизацією. Воно

полягає в розробці: плану руху грошових коштів, плану про прибутки (збитки), плану бухгалтерського балансу.

Головною метою розробки цих документів виступає оцінка фінансового плану підприємства на кінець планованого періоду.

Згідно із законодавчими вимогами до звітності за її періодизацією складають поточний фінансовий план на рік з розбивкою по кварталах. Дані, включені у поточні фінансові плани, характеризують наступні параметри:

- фінансову стратегію підприємства;
- результати фінансового аналізу за попередній період;
- заплановані обсяги виробництва і реалізації продукції, а також інші економічні показники операційної діяльності підприємства;
- систему розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів;
- чинну систему оподаткування;
- чинну систему норм амортизаційних відрахувань;
- середні ставки кредитного та депозитного процентів на фінансовому ринку тощо.

Слід звернути увагу на те, що система фінансових планів включає в себе такі елементи: баланс, прогноз фінансових результатів, прогноз доходів і витрат, прогноз руху готівки, прогноз ключових фінансових показників, письмове обґрунтування результатів фінансового планування. При складанні прогнозних документів застосовуються методи прогнозування продажу, процента від продажу, аналізу беззбитковості, експертних оцінок та інше. Основними документами, що використовуються при складанні планів, є: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал.

Прогнозний звіт про прибутки та збитки показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною, інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

Прогноз балансу підприємства входить до складу директивного фінансового планування. Баланс підприємства – це

зведена таблиця, в якій відображено джерела капіталу (пасив) і його розміщення (актив). Баланс активів і пасивів необхідний для того, щоб оцінити в які види активів спрямовуються грошові кошти і за рахунок яких видів джерел (пасивів) передбачається фінансування створення активів.

Необхідно ретельно ознайомитися з типовими формами цих документів і усвідомити, в чому полягає призначення кожного з них.

Самі по собі фінансові документи не дають чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства. Аналіз фінансових показників дозволяє виявити критичні точки в діяльності підприємства, причини недоліків в господарсько-фінансовій діяльності і розробити заходи щодо їх ліквідації. При розробці фінансових планів розраховують три групи найбільш значущих показників: ліквідності, ділової активності, прибутковості. Всі ці показники зводяться в єдину таблицю, в якій порівнюються з показниками попереднього періоду. Заключна стадія фінансового планування полягає у визначенні потреби у зовнішньому фінансуванні.

Оперативне фінансове планування доповнює поточне і використовується з метою контролю за надходженням поточної виручки на розрахунковий рахунок і витрачанням наявних фінансових ресурсів. На підприємстві фінансове планування заходів має здійснюватися за рахунок зароблених ним коштів, а це вимагає ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів. Для здійснення оперативного планування фінансової діяльності розробляються комплекси короткострокових планових завдань щодо фінансового забезпечення основних напрямів господарської діяльності підприємства.

Оперативне фінансове планування включає складання та використання платіжного календаря, касового плану і розрахунку потреби у короткостроковому кредиті.

Для складання *платіжного календаря* необхідно вирішувати такі завдання:

- організувати облік погодження у часі грошових надходжень і майбутніх витрат підприємства;
- сформуванню інформаційну базу щодо руху грошових потоків;
- вести щоденний облік змін в інформаційній базі;

- аналізувати неплатежі (за сумами та джерелами виникнення), проводити конкретні заходи для їх подолання;
- розрахувати потреби у короткостроковому кредиті та залучати позикові кошти;
- розрахувати (за сумами і строками) тимчасово вільні грошові кошти підприємства;
- аналізувати фінансовий ринок з позиції найбільш надійного та вигідного розміщення тимчасово вільних грошових коштів підприємства.

Під час складання платіжного календаря необхідно слідкувати за ходом виробництва й реалізації, станом запасів, дебіторської заборгованості з метою запобігання невиконанню фінансового плану. Платіжний календар складають на квартал з розбивкою по місяцях та дрібніших періодах.

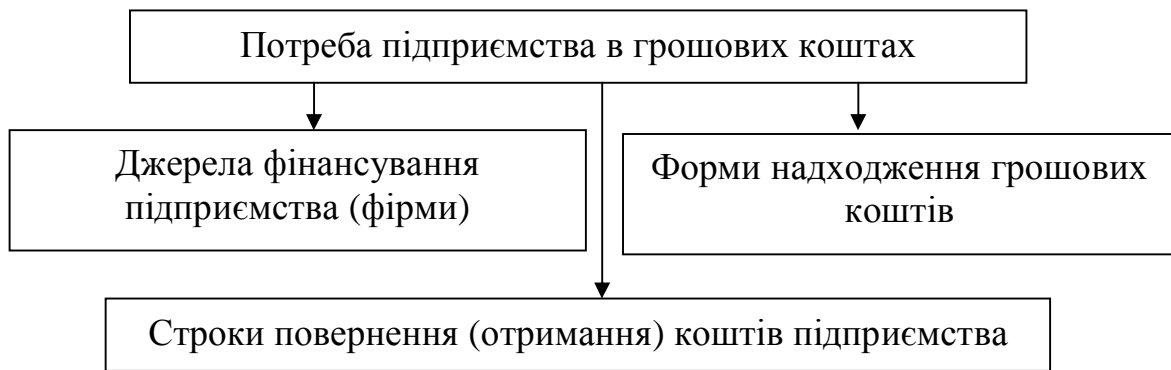


Рис. 10.3. Потреба в грошових коштах

У платіжному календарі має бути збалансовано надходження і витрачання грошових коштів. Правильно складений платіжний календар дозволяє виявити фінансові помилки і, таким чином, уникнути фінансових труднощів.

Для складання платіжного календаря необхідно мати наступну інформаційну базу:

- план реалізації продукції;
- кошторис витрат на виробництво;
- план капітальних вкладень;
- виписки з рахунків підприємства і додатки до них;
- договори;
- внутрішні накази;
- графік виплати зарплати;
- рахунки-фактури;

— встановлені строки платежів за фінансовими зобов'язаннями.

Ознакою погіршення фінансового стану підприємства є перевищення планованих витрат над очікуваними надходженнями, що означає недостатність власних можливостей для покриття витрат. У цих випадках необхідно вирішити такі завдання:

- перенести частину витрат на наступний період;
- прискорити відвантаження і реалізацію продукції;
- вжити заходів для пошуку додаткових джерел фінансування.

3. Фінансовий план підприємства, його зміст і порядок складання

Місце фінансового планування в ринковій економіці визначається тим, що планування – це одна з функцій управління, тому фінансове планування – функція управління фінансами. Функція планування охоплює весь комплекс заходів для опрацювання планових завдань та їх планомірного і цілеспрямованого втілення в життя.

Однак поряд з факторами, які вимагають широкого застосування фінансового планування у сучасних економічних умовах, діють також фактори, що обмежують його використання підприємствами України. До них належать:

- високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя;
- відсутність ефективної нормативно-правової бази у сфері внутрішньовиробничого фінансового планування;
- обмежені фінансові можливості підприємств для здійснення серйозних фінансових розробок у галузі планування.

Для здійснення ефективного фінансового планування більші можливості мають великі підприємства, оскільки у них достатньо фінансових засобів для залучення висококваліфікованих спеціалістів, які забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів.

На малих підприємствах, як правило, для цього не вистачає грошових коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні саме для таких структур гостріша, ніж для великих підприємств. Вони

частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності. Крім цього, зовнішнє середовище справляє значний вплив на їхню діяльність і важче піддається контролю.

Організація фінансового планування, яка відповідає об'єктивним вимогам, передбачає більш усвідомлене врахування його основних принципів.

В умовах переходу до ринкових відносин змінюється механізм та методи їх реалізації залежно від рівня розвитку виробничих сил, науки й багатьох інших факторів.

Методологія фінансового планування базується на таких найважливіших принципах:

— принцип об'єктивної необхідності використання фінансового планування для початкової стадії управління фінансами підприємства. Це означає, що даний процес необхідний, стає обов'язковим і виступає як найважливіший інструмент і спосіб визначення фінансових можливостей підприємства, прогнозування раціональних вартісних пропорцій, відносин, відповідно руху грошових ресурсів для виконання накреслених програм, завдань;

— принцип ефективності, який відображає якісну сторону даного процесу та орієнтує його на досягнення позитивних фінансових результатів за окремими операціями від діяльності кожного підрозділу підприємства, на досягнення бажаного економічного і соціального ефекту;

— принцип комплексності та єдності мети, який передбачає узгодження виробничих і фінансових ресурсів, планів на різних рівнях управління підприємством. При цьому потрібне поєднання загальнодержавних, колективних та особистих економічних інтересів учасників відтворення. Тільки за дотримання цього принципу у поєднанні з іншими можливе визначення ефективної, розумної фінансової політики підприємства;

— принцип науковості, який підсумовує основні риси планування, забезпечує реальність, ефективність запланованих завдань.

Поняття науковості широке і включає обґрунтованість планових завдань з урахуванням суспільних та особистих потреб, закономірностей розвитку суспільства, тенденцій у русі грошових коштів підприємства, об'єктивної оцінки економічної та соціальної ситуації, а також наявності ресурсів, координації

фінансових завдань у часі та просторі. Наукова обґрунтованість фінансових планів підприємств означає не тільки їх реальність, але й передбачає вибір кращих рішень з урахуванням довгострокових вигод. Це, в свою чергу, залежить від прогресивних методів обґрунтування джерел і способів фінансування накреслених заходів, раціонального розподілу ресурсів, оптимізації вартісних пропорцій і фінансових взаємовідносин, які стимулюють прогресивні процеси. Тому доцільно використовувати багатоваріантні розрахунки з усіх завдань, які забезпечать вибір найкращого рішення з точки зору впливу фінансових стимулів, оптимізації рівня витрат, максимізації доходів, прибутку.

Значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно:

— втілює вироблені стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників;

— надає можливості визначення життєздатності фінансових проектів;

— служить інструментом одержання зовнішнього фінансування.

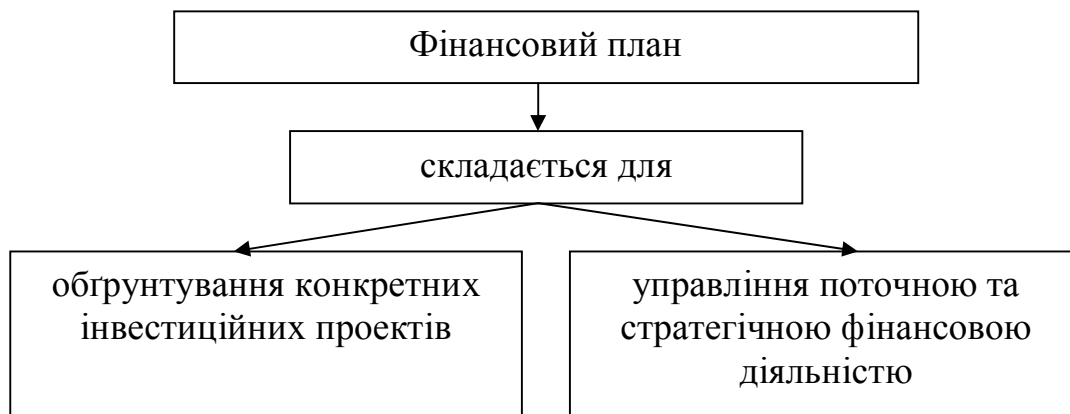


Рис. 10.4. Фінансовий план

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року.

2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.

3. Розробка проекту фінансового плану.

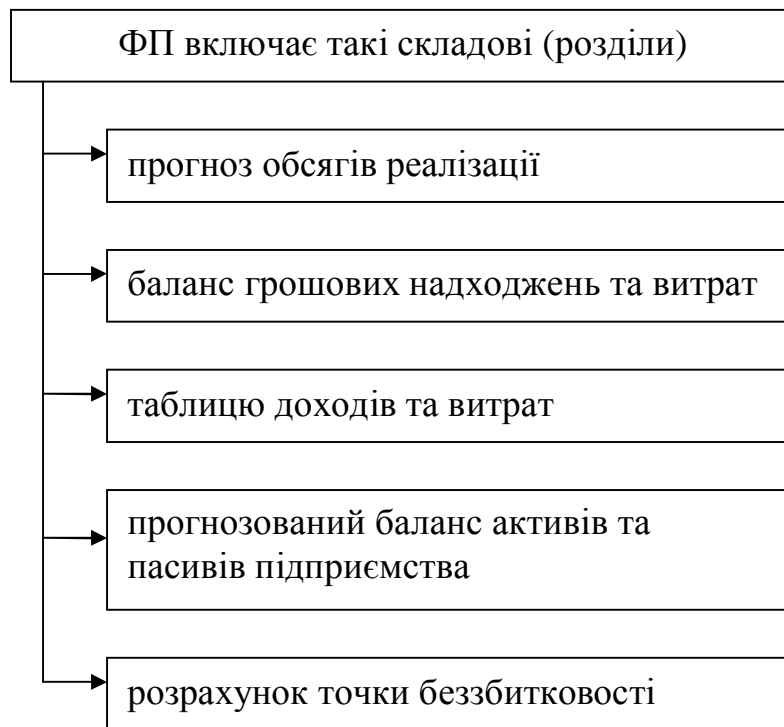


Рис. 10.5. Розділи фінансового плану

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат.

У фінансовому плануванні використовується **балансовий метод**. Його зміст полягає в тім, що не тільки балансуються підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття. При цьому використовуються різні **способи**: **1)** нормативний, **2)** розрахунково-аналітичний, **3)** оптимізації планових рішень, **4)** економіко-математичного моделювання.

Суть **нормативного способу фінансового планування** полягає в тім, що на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба суб'єкта підприємницької діяльності у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів. Згаданими нормативами є ставки податків, зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми обігових коштів. Норми та нормативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними.

За використання **розрахунково-аналітичного методу** планові показники розраховуються на підставі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та їх зміни в плановому періоді.

Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів планових розрахунків для того, щоб обрати з них найоптимальніший (рис. 10.6).

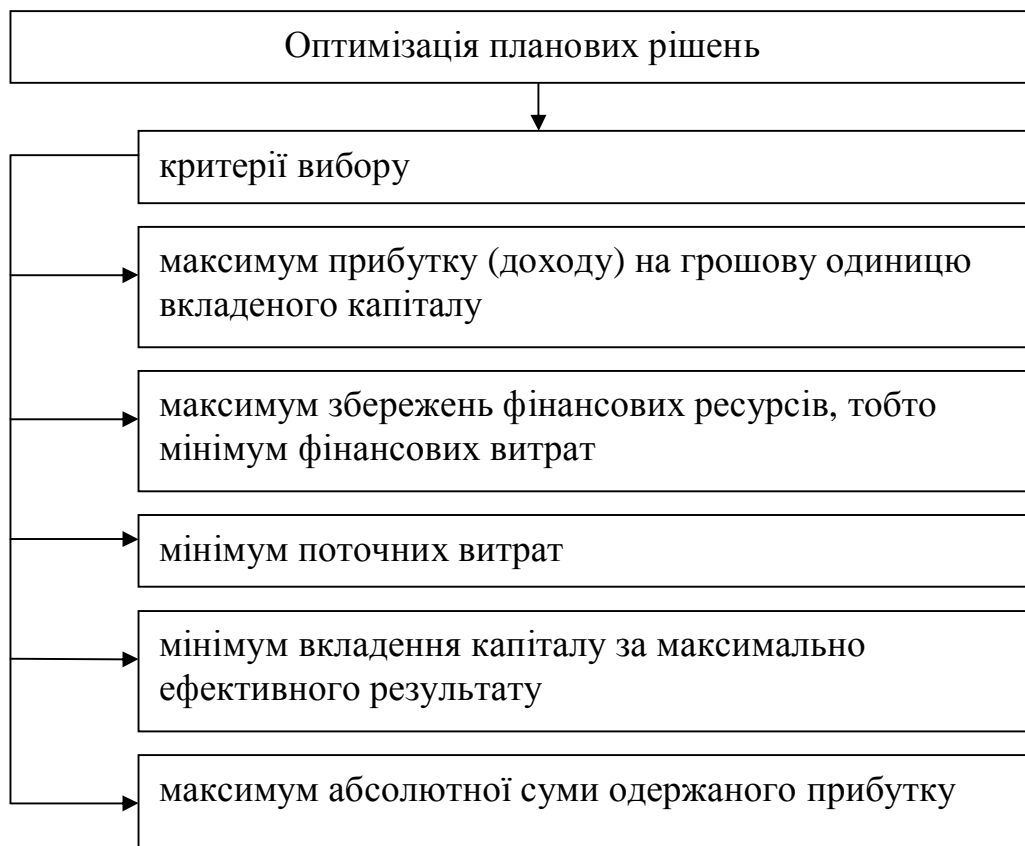


Рис. 10.6. Оптимізація планових рішень

Фінансовий план підприємства може складатися з одного дохідного розділу «Джерела формування та надходження коштів» і чотирьох витратних:

- Приріст активів підприємства;
- Повернення залучених коштів;
- Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету;
- Покриття збитків минулих періодів.

У дохідній частині фінансового плану – розділ 1 «*Джерела формування та надходження коштів*» відображаються показники, які характеризують очікуваний обсяг надходжень інвестиційних ресурсів (власних, залучених і позичених). Розділ 1 складається з наступних підрозділів.

1.1. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Розмір прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що складається з прибутку, отриманого від основної діяльності і

прибутків від виконання інших господарських та фінансових операцій, визначається за схемою (рис. 10.7).

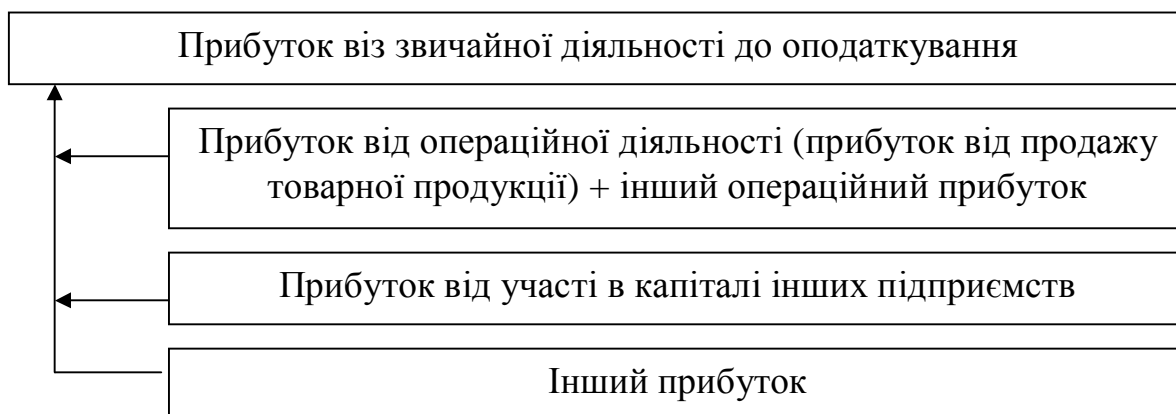


Рис. 10.7. Визначення очікуваного прибутку від звичайної діяльності до оподаткування

При обчисленні суми очікуваного прибутку від звичайної діяльності до оподаткування окремо встановлюється прибуток, отриманий від реалізації товарної продукції (робіт, послуг) за державними замовленнями та реалізації продукції на митній території України і за її межами.

Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності не планується, оскільки такого роду події, що мають вплив на фінансові результати підприємства, трапляються лише за форс-мажорних обставин.

1.2. *Нерозподілений прибуток минулих періодів.* У джерелах формування та надходження коштів відображається сума нерозподіленого прибутку звітного періоду, який вплине на розмір власних фінансових ресурсів у плановому періоді.

1.3. *Амортизаційні відрахування.* Відповідно до чинного законодавства підприємства самостійно обирають методи нарахування амортизації (податковий чи фінансовий), за допомогою яких визначається сума амортизаційних відрахувань на плановий період. На території України нормативно-правова база нарахування амортизації встановлюється чинним законодавством, а саме – ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» і Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

1.4. *Довготермінові кредити банків.* Це потреба у залученні кредитних ресурсів для реалізації інвестиційних

проектів у плановому періоді, а також сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням і буде погашатись у плановому періоді.

1.5. *Інші довготермінові фінансові зобов'язання.* У дохідну частину фінансового плану вноситься сума довготермінової заборгованості підприємства щодо зобов'язань із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.

1.6. *Інші довготермінові зобов'язання.* До інших довготермінових зобов'язань відносять очікувані розрахунки у плановому періоді з іншими кредиторами та за іншими операціями, заборгованість за якими не є поточним зобов'язанням. Зокрема, це може бути відстрочена, відповідно до чинного законодавства, заборгованість з податків, зборів, фінансова допомога на зворотній основі тощо.

1.7. *Короткотермінові кредити банків.* Планова потреба у коштах(у національній та іноземній валютах), термін повернення яких не перевищуватиме планового періоду, та повернення банкові короткотермінових позик, враховуючи сплату відсотків, термін погашення яких минув.

1.8. *Суми авансів, отриманих від поставок продукції, виконання робіт(послуг).* Отримані аванси – це кошти, отримані від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг), які припадають на плановий період.

1.9. *Векселі (короткотермінові) видані.* Сума заборгованості, на яку підприємство планує видати векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів, що підлягають погашенню у плановому періоді, визнається джерелом надходження фінансових ресурсів і входить у дохідну частину фінансового плану.

1.10. *Товари, роботи, послуги, отримані на умовах відстрочки платежу.* За дохід у плановому періоді визнається сума заборгованості постачальникам і підрядчикам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями).

1.11. *Цільове фінансування і цільові надходження (субсидії, асигнування з бюджету, гуманітарна допомога).* Це кошти

цільового призначення, які планується отримати як джерело фінансування певних заходів.

1.12. *Інші джерела.*

До інших джерел формування та надходження коштів відносять:

- кошти, виділені на забезпечення наступних виплат персоналу;
- поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, із внутрішніх розрахунків;
- інші поточні зобов'язання.

У розділі 2 *«Приріст активів підприємства»* відображаються наступні витрати підприємства.

2.1. *Капітальні інвестиції: капітальне будівництво; придбання (виготовлення) основних засобів; придбання (виготовлення) інших не обігових активів; придбання (створення) нематеріальних активів.*

У цій статті відображається планова потреба у капітальних інвестиціях. Так, відображаючи приріст обсягів капітального будівництва, доцільно встановлювати обсяги, які будуть виконуватись підрядниками і власними силами. Це стосується не тільки капітального будівництва, а й проведення модернізації, модифікації (добудови, дообладнання, реконструкції) основних засобів, виготовлення інших не обігових активів та створення нематеріальних активів.

2.2. *Довготермінові фінансові інвестиції.*

2.3. *Приріст обігових активів підприємства.*

Приріст обігових активів, як правило, відображається за двома напрямками:

- збільшення потреби у виробничих запасах, пов'язаних зі зміною у плановому періоді виробничої програми, географії постачальників сировини й основних матеріалів тощо;
- збільшення потреби у фондах обігу, пов'язаних зі зміною форм розрахунків за відвантажену продукцію, виконані роботи і надані послуги; встановлення нових термінів розрахунків за відвантажену продукцію залежно від складених угод з контрагентами на плановий період та ін.

2.4. *Поточні фінансові інвестиції.*

До поточних фінансових інвестицій можна віднести вкладення вільних коштів (вільного обігового капіталу) в короткотермінові фінансові активи (державні цінні папери), вкладення на депозитні рахунки в банках на період, що не перевищує плановий.

2.5. Інші витрати.

До витрат, відображених у розділі 3 **«Повернення залучених коштів»**, відносять.

3.1. Повернення залучених коштів: довготермінові кредити банків; інші довготермінові фінансові зобов'язання; інші довготермінові зобов'язання; короткотермінові кредити банків.

За цією статтею відображаються витрати підприємства у плановому періоді, пов'язані з поверненням залучених (позичених) коштів, отриманих на умовах повернення та платності.

3.2. Повернення позик, кредитів та інших коштів, отриманих на зворотній основі з бюджету.

У цій статті відображається повернення позик, кредитів у плановому періоді у випадках, коли підприємства здійснювали залучення коштів на зворотній основі з бюджету.

3.3. Відшкодування витрат бюджету, пов'язаних із виконанням гарантійних зобов'язань.

При встановленні фактичного рівня виконання фінансового завдання за цим розділом можна використовувати матрицю взаємозв'язку основних показників звітності та фінансового плану.

У розділі 4 фінансового плану **«Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету»** відображаються.

4.1. Сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету: податок на прибуток; інші податки та обов'язкові платежі.

Суми сплати податків, обов'язкових платежів до бюджету на плановий період встановлюються на підставі планових обсягів продажу продукції та інших господарських і фінансових операцій (податок на додану вартість, акцизний податок, податок з прибутку), одиниці транспортних засобів (транспортний податок), площі земельної ділянки (плата за землю) та інше.

4.2. Сплата єдиного соціального внеску (ЄСВ).

Такі витрати встановлюються на підставі планового розміру загального фонду оплати праці та додаткових виплат і винагород працівникам.

4.3. *Погашення податкової заборгованості, яка виникла на початок планового періоду (реструктуризовані та відстрочені суми, що підлягають сплаті в плановому році, інші обов'язкові платежі).*

У цьому розділі може відображатися, наприклад, сума відстроченого податку на прибуток.

Розділ 5. *Покриття збитків минулих періодів (інформація відображається, як правило, при встановленні фактичного виконання фінансового плану).*

Процес фінансового планування передбачає, що при виникненні ситуації, коли у плановому періоді не очікується отримання прибутку підприємством, то до фінансового плану додатково вноситься розрахунок формування фінансових результатів діяльності підприємства за встановленою формою (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Баланс доходів і видатків (фінансовий план) підприємства

№ з/п	Статті витрат	Ряд	Сума
1	2	3	4
<i>1. Доходи і надходження коштів</i>			
1	Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг – усього У тому числі: а) податок на додану вартість б) акцизний податок в) амортизаційні відрахування г) сплата ЄСВ д) інші обов'язкові платежі е) кошти на сплату відсотків за кредити ж) прибуток від реалізації		
2	Прибуток від інвестиційної діяльності	01	
3	Прибуток від фінансової діяльності	02	
4	Довгострокові кредити	03	
5	Довгострокові позики	04	
6	Доходи від первісного випуску акцій	05	
		06	
		07	
		08	
		09	
		10	
		11	
		12	

№ з/п	Статті витрат	Ряд	Сума
1	2	3	4
7	Цільове фінансування і надходження з бюджету	13	
8	Цільове фінансування і надходження з позабюджетних фондів	14	
9	Безповоротна фінансова допомога	15	
10	Інші надходження	16	
<i>УСЬОГО прибутків і надходжень</i>		<i>17</i>	
<i>2. Видатки і відрахування коштів</i>		<i>18</i>	
1	Витрати на реалізовану продукцію, роботи, послуги		
2	Податок на додану вартість, сплачений за товари (роботи, послуги)	19	
3	Довгострокові фінансові інвестиції	20	
4	Капітальні вкладення	21	
5	Поповнення оборотних коштів	22	
6	Орендна плата	23	
7	Відрахування в резервний фонд	24	
8	Відрахування в інвестиційні, економічного стимулювання та інші фонди	25	
9	Сплачені дивіденди	26	
10	Відрахування на благодійні цілі	27	
11	Погашення довгострокових кредитів	28	
12	Погашення довгострокових позик	29	
13	Податок на додану вартість, що відраховується в бюджет	30	
14	Акцизний податок	31	
15	Податок з прибутку	32	
16	Податок на землю	33	
17	Транспортний податок	34	
18	Інші обов'язкові платежі в бюджет	35	
19	Сплата ЄСВ	36	
20	Сплата відсотків за кредити	37	
21	Залишок коштів, призначених на інвестиції	38	
22	Інші видатки й відрахування	39	
<i>УСЬОГО видатків і відрахувань</i>		<i>40</i>	

Фінансисту обов'язково слід пам'ятати про характер руху витрат та про обсяги реалізації.

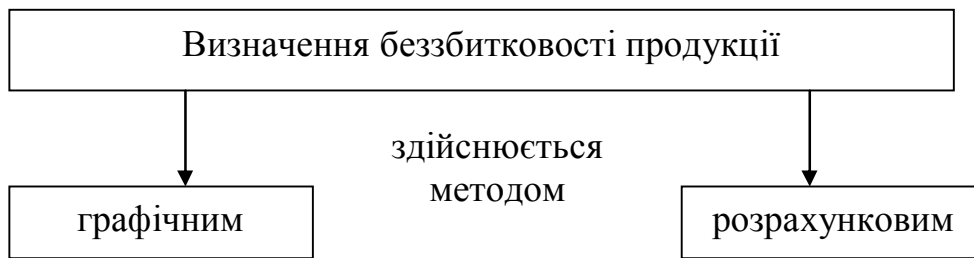


Рис. 10.8. Методи визначення беззбитковості продукції

Розрахунок точки беззбитковості графічним методом представлено рис. 10.9.

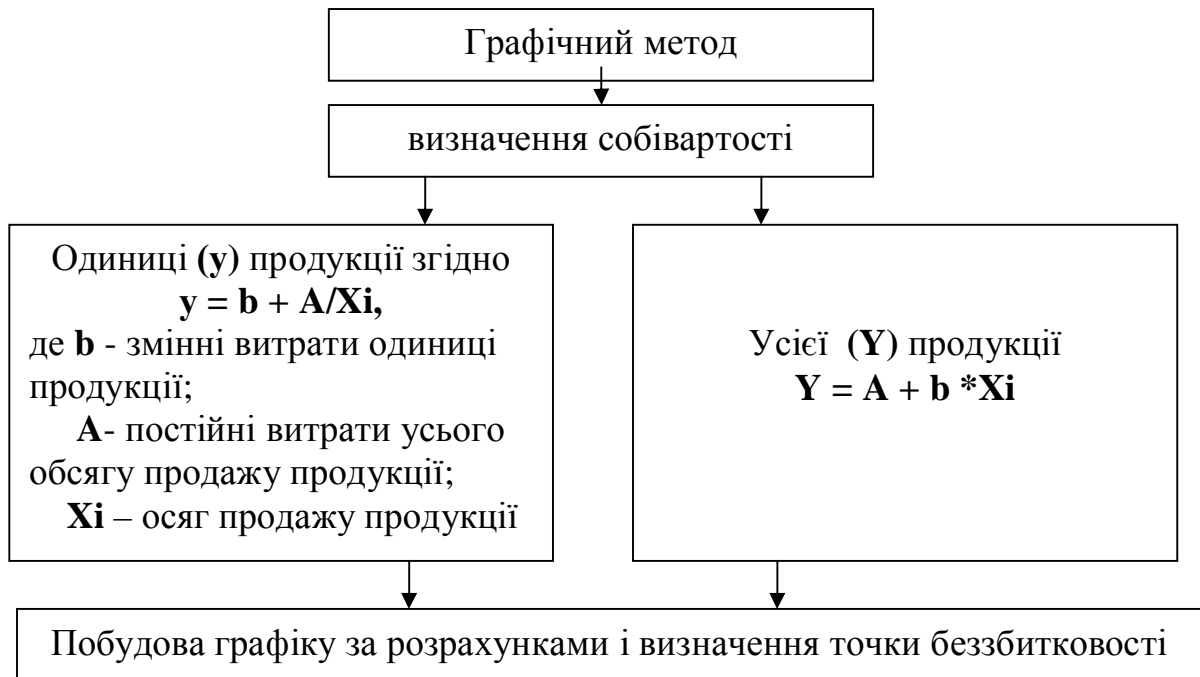


Рис. 10.9. Розрахунки щодо відновлення точки беззбитковості

Точка беззбитковості (критичний обсяг виробництва і продажу, нейтральна точка, поріг рентабельності, мертва точка і т. ін.) – це досягнення такого обсягу продажу, коли підприємство почне отримувати прибуток.

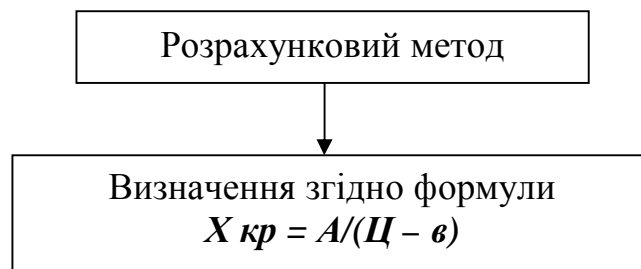


Рис. 10.10. Розрахунковий метод визначення критичного обсягу виробництва

ТЕМА 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1. Фінансова криза на підприємстві, її зміст та причини виникнення*
- 2. Економічна сутність фінансової санації підприємств*
- 3. Класична модель фінансової санації*
- 4. Методичні засади побудови плану фінансової санації*
- 5. Механізм банкрутства та ліквідація підприємств*

1. Фінансова криза на підприємстві, її зміст та причини виникнення

Заходи, спрямовані на оздоровлення фінансової системи України, можуть дати позитивні результати лише за умови 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. Останніми роками в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств.

Ще однією негативною тенденцією, яка є наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є зростання їх кредиторської і дебіторської заборгованості. В сучасних умовах близько 55% дебіторської та близько 60% кредиторської заборгованості є простроченими. 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 господарських судів надходить 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 із чинників макроекономічної нестабільності. Істотним є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в складну ситуацію. 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 теоретико-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.

У ринковій економіці банкрутство підприємств – нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств утримується на ринку не більш як 20-30. А в Україні найбільше збанкрутілих підприємств припадає на галузь матеріально-технічного постачання та збуту.

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 успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадією її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та обрати найефективніші санаційні заходи.

Для вибору найефективніших форм санації, прийняття правильних 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 залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Головними *екзогенними (зовнішніми) 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;
- конфлікти між засновниками (власниками).

Можна виділити багато *ендогенних (внутрішніх) факторів* фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в наступні 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 ринків збуту продукції.

7. Прорахунки в інвестиційній політиці.

8. Брак інновацій та раціоналізаторства.

9. Дефіцити у фінансуванні.

10. Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

Вплив зовнішніх факторів кризи має, здебільшого, стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

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 певні специфічні причини фінансової неспроможності, але по-суті вони зводяться до вище перелічених.

Типовими наслідками впливу зазначених чинників на фінансово-господарський стан підприємства є наступні:

- 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 внутрішньо виробничих 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);

– **криза ліквідності** (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між 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, неплатоспроможність 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.

Таблиця 11.1

Фактори, що зумовлюють різні види кризи

Стратегічна криза	Криза прибутковості	Криза ліквідності
<ul style="list-style-type: none"> – неправильний вибір виробничого майданчика (місця розташування підприємства) – неефективна політика збуту та асортиментна політика – недосконале планування та прогнозування – помилкова політика диверсифікації 	<ul style="list-style-type: none"> – несприятливе співвідношення цін та собівартості – не виправдане завищення цін – ризиковані великі проекти – зростання собівартості за стабільних цін – зменшення обороту від реалізації продукції – збитковість окремих структурних підрозділів – придбання збиткових підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> – невраховані вимоги золотого правила фінансування (конгруентність строків) – незадовільна структура капіталу – відсутність або незначний рівень страхових (резервних) фондів – незадовільна робота з дебіторами – надання незабезпечених товарних кредитів

Стратегічна криза	Криза прибутковості	Криза ліквідності
<ul style="list-style-type: none"> – неефективний апарат управління – дефіцити в організаційній структурі – відсутність виробничої програми – зайві виробничі потужності – відсутність або недієздатність системи контролінгу – форс-мажорні обставини 	<ul style="list-style-type: none"> – значні запаси готової продукції на складі – високі витрати на персонал – високі процентні ставки – неефективна маркетингова політика 	<ul style="list-style-type: none"> – великий обсяг капіталовкладень із тривалим строком окупності – великі обсяги низьколіквідних оборотних активів – зниження кредитоспроможності підприємства – високий рівень кредиторської заборгованості – форс-мажорні обставини

Банкрутство – це неспроможність боржника погасити свої борги перед кредиторами за відсутності активів у високоліквідній формі.

В законодавчій і фінансово-економічній практиці розрізняють наступні види банкрутства підприємства:

1. **Реальне банкрутство**, яке характеризує повну неспроможність підприємства відновити свою фінансову стабільність і платоспроможність в найближчий період через втрату капіталу, тобто юридичне банкрутство.

2. **Технічне банкрутство** – це неплатоспроможність підприємства, що викликана суттєвим простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому сума активів значно перевищує фінансові зобов'язання підприємства, а розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської. Технічне банкрутство при ефективному антикризовому управлінні, як правило, не призводить до юридичного банкрутства підприємства.

3. **Навмисне банкрутство** – це неплатоспроможність підприємства, яка створена штучно його керівництвом або власником.

4. **Фіктивне банкрутство** – характеризується неправдивим оголошенням підприємства про своє банкрутство з метою одержання відстрочки по виконанню своїх кредитних зобов'язань.

Світова практика свідчать про наявність історичного досвіду і етапів становлення теорії банкрутства підприємств.

1 етап – приховане банкрутство. Характеризується зменшенням ціни підприємства, як цілісного майнового комплексу, зниженням ефективності діяльності підприємства. Збитки покриваються, як правило, за рахунок продажу активів або зростання кредиторської заборгованості.

2 етап – криза платоспроможності (фінансова нестабільність). Характеризується дефіцитом грошових коштів для виконання своїх зобов'язань та фінансування виробничої діяльності підприємства; появою простроченої кредиторської заборгованості і непогашених кредитів; зростанням запасів готової продукції; збільшенням дебіторської заборгованості та її старінням; скороченням обсягів реалізації продукції. Якщо на цій стадії не вживаються необхідні заходи, то банкрутство стає юридично очевидним.

3 етап – юридичне (явне) банкрутство. Характеризується неспроможністю підприємства задовольнити вимоги своїх кредиторів протягом певного періоду, визначеного законодавством. При цьому кредитори або саме підприємство можуть звернутись до господарського суду з позовом про порушення справи про банкрутство господарюючого суб'єкта.

Більшість підприємств України знаходиться на другому етапі, тобто на етапі кризи платоспроможності.

Отже, банкрутство виникає в результаті певної неплатоспроможності підприємства та суцільної заборгованості перед кредиторами. В свою чергу – неплатоспроможність викликана дефіцитом високоліквідних активів (грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень), а кредиторська заборгованість – відсутністю власних основних та оборотних засобів.

Розвиток ознак банкрутства господарюючого суб'єкта можна відобразити за допомогою наступної схеми (рис. 11.1).

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів на підприємствах доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування (СРПР).



Рис. 11.1. Розвиток ознак банкрутства на підприємстві

Система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, які можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища. СРПР розглядається як один з важливих інструментів системи контролінгу. Одне з головних завдань стратегічного контролінгу полягає у своєчасному виявленні стратегічних проблем на підприємстві.

Система виявляє та аналізує інформацію про приховані обставини, настання яких може призвести до виникнення загрози для підприємства чи до втрати потенційних шансів. Першочерговим завданням системи раннього попередження є своєчасне виявлення кризи на підприємстві, тобто ситуації безпосередньої чи непрямой загрози його існуванню. Водночас за допомогою такої системи виявляються додаткові шанси для суб'єкта господарювання.

Процес створення системи раннього попередження складається з наступних етапів:

- визначення сфер спостереження;
- визначення індикаторів раннього попередження, які можуть указувати на розвиток того чи іншого негативного процесу;
- визначення цільових показників та інтервалів їх зміни за кожним індикатором;
- формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємства);
- формування інформаційних каналів, що забезпечують прямий та зворотній зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами (керівниками всіх рівнів).

Розрізняють дві *підсистеми СРПР*: систему, зорієнтовану на внутрішні параметри діяльності підприємства, та систему, зорієнтовану на зовнішнє середовище. Предметом дослідження останньої є завчасне прогнозування загроз, насамперед із боку контрагентів, держави, конкурентів і т.н. Виразним прикладом застосування цієї підсистеми СРПР є проведення установами банків аналізу підприємств з метою оцінити їх кредитоспроможність.

Внутрішньо зорієнтована підсистема СРПР спрямована на ідентифікацію ризиків та шансів, які криються всередині підприємства у своєму розвитку, ця підсистема дійшла вже до третього покоління. Системи першого покоління були зорієнтовані здебільшого на ідентифікацію наслідків дії тих чи інших факторів; другого – на визначення симптомів; третього – на виявлення першопричин.

На базі системи раннього попередження та реагування будується система управління ризиками, яка включає в себе такі блоки завдань: ідентифікація ризиків; оцінка ризиків; нейтралізація ризиків.

Одним із головних завдань СРПР є виявлення загрози банкрутства, тобто прогнозування банкрутства. Основне значення прогнозування банкрутства полягає в своєчасній розробці контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Коло осіб (інституцій), для котрих надзвичайно важливими є результати прогнозування банкрутства, доволі широке. Сюди можна віднести як менеджмент, наглядову

раду, власників підприємства, так і його клієнтів, кредиторів, постачальників засобів виробництва, конкурентів, фінансові органи. Існує думка, що прогнозування банкрутства (кризи) є не чим іншим, як оцінюванням кредитоспроможності підприємства. У такому разі основний зміст прогнозування – передбачення й оцінювання можливих негативних сценаріїв діяльності підприємства, які можуть призвести до його неплатоспроможності і втрати ліквідності, а отже, до неповернення кредитів – збитків для кредиторів. В економічній літературі можна знайти чимало моделей прогнозування банкрутства. Одним притаманний фундаментальний підхід, іншим – суто технічне вирішення проблеми прогнозування банкрутства.

Фундаментальний підхід заснований на тому, що контролер збирає й аналізує всю інформацію про підприємство із внутрішніх та зовнішніх джерел. На підставі зовнішньої інформації оцінюється поточна і перспективна ситуація в галузі, до якої належить це підприємство, загальний розвиток кон'юнктури і т.д.

З огляду на здобуті загальноекономічні дані, внутрішні джерела інформації та фінансові плани досліджуваного підприємства прогноуються результати його господарської діяльності на найближчий період.

Отже, фундаментальний підхід до оцінювання кредитоспроможності та прогнозування банкрутства підприємства зорієнтований на внутрішнє фінансове планування й бюджетування та на оцінку перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

На противагу цьому *технічний підхід* до прогнозування банкрутства ґрунтується на аналізі даних звітності минулих періодів: показників балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід).

Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження банкрутства підприємств та методом його прогнозування є *дискримінантний аналіз*. Зміст дискримінантного аналізу полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого з достатньою ймовірністю можна передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

Дискримінантний аналіз базується на емпіричному дослідженні фінансових показників численних підприємств, певна частка з яких збанкрутіли, а решта – успішно діють далі. При цьому добирається сукупність показників – коефіцієнтів, для кожного з яких визначається питома вага в так званій «дискримінантній функції». Вагомість, як і граничне значення розглядуваних коефіцієнтів, може коригуватися. Вона залежить від галузі, до якої належить підприємство, загальної економічної та політичної ситуації в країні, рівня інфляції та інших факторів. Значення інтегрального показника дає підстави для висновку про належність об'єкта аналізу до підприємств-банкрутів чи підприємств, які успішно функціонують.

Попередником дискримінантного аналізу є *тест на банкрутство Тамарі* (фінансовий аналітик «Bank of Israel»). В основу тесту Тамарі покладено шість показників: *коефіцієнт забезпеченості власним капіталом, прибутковість капіталу; абсолютна ліквідність; коефіцієнт співвідношення вартості товарної продукції до запасів готової продукції на складі; коефіцієнт оборотності основного капіталу; коефіцієнт, що відображає залежність обороту від реалізації та дебіторської заборгованості.*

Існує багато підходів до прогнозування фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства. У зарубіжній практиці поширення набули моделі Альтмана та Спрінгейта, названі на честь їх авторів.

Модель Альтмана розроблена в 1968 році і відома також під назвою «розрахунок Z-показника» – інтегрального показника рівня загрози банкрутства. Це п'ятифакторна модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства:

$$Z = 1,2 A + 1,4 B + 3,3 C + 0,6 D + 1,0 E,$$

де *A* – робочий капітал / загальна вартість активів;

B – чистий фінансовий результат / загальна вартість активів;

C – чистий дохід / загальна вартість активів;

D – ринкова капіталізація компанії (ринкова вартість акцій) / сума заборгованості;

E – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Значення показника « Z » пов'язане з імовірністю банкрутства наступним чином:

$Z < 1,8$ – дуже висока;

$1,81 < Z < 2,70$ – висока;

$2,71 < Z < 2,99$ – можлива;

$Z > 3,00$ – дуже низька.

За деякими джерелами, точність прогнозування банкрутства згідно з цією моделлю становить 95%.

Модель Спрінгейта

$$Z = 1,03 A + 3,07 B + 0,66 C + 0,4 D,$$

де A – робочий капітал / загальна вартість активів;

B – прибуток до сплати податків та процентів / загальна вартість активів;

C – прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість;

D – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92%, проте з часом цей показник зменшується.

Якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

Згідно з кількома методиками прогнозування банкрутства побудовано універсальну дискримінантну функцію:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6,$$

де X_1 – чистий грошовий потік / зобов'язання;

X_2 – валюта балансу / зобов'язання;

X_3 – прибуток / валюта балансу;

X_4 – прибуток / виручка від реалізації;

X_5 – виробничі запаси / виручка від реалізації;

X_6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації) / валюта балансу.

Здобуті значення Z -показника можна інтерпретувати так:

$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким, і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Зауважимо, що у вітчизняній практиці зазначені моделі застосовуються мало, оскільки вони не враховують галузевих особливостей розвитку підприємств та притаманних їм форм організації бізнесу. Ідеться про суто теоретичний характер підходів до прогнозування банкрутства. У вітчизняних умовах дані такого прогнозування є вельми суб'єктивними і не дають підстав для практичних висновків. Мають бути розроблені вітчизняні моделі прогнозування з урахуванням галузевих особливостей.

Зауважимо, що робота з прогнозування банкрутства може бути організована як на самому підприємстві, так і за його межами, наприклад на базі консалтингової фірми, яка обслуговує це підприємство.

2. Економічна сутність фінансової санації підприємств

Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. У чому полягає сутність фінансової санації підприємств?

Термін «санація» походить від латинського «sapare» – оздоровлення, видужування. 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 в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Вважається, що наведене в словнику тлумачення цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів не є достатньо чіткими. Адже попередження банкрутства ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи. Наведений перелік заходів є неповним і не розкриває принципових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Деякі з вітчизняних авторів із санацією ототожнюють лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації. Із цим не можна погодитись, оскільки мобілізація внутрішніх фінансових резервів є невід'ємною складовою процесу оздоровлення будь якого підприємства. М. І. Титов у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує дати таке законодавче визначення санації: санація – це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних), спрямованих на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству. Це визначення також тяжіє до розуміння санації як інституту зовнішньої фінансової підтримки боржника.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під *санацією* розуміється задоволення вимог кредиторів і виконання зобов'язань перед бюджетом та іншими державними цільовими фондами, у тому числі кредитором, що добровільно бере на себе задоволення зазначених вимог та виконання відповідних зобов'язань. Отже, згідно з таким підходом санація за своєю правовою основою є лише інститутом переведення боргу. Проте з цим аж ніяк не можна погодитися.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнятий у 1999 році, розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». При цьому санація розглядається як система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника.

Досудова санація – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, здійснюваних власником боржника, з метою запобігання його ліквідації, вдавшись до реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських,

інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів у межах чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство. Недоліки наведених визначень санації також цілком очевидні.

Своє визначення поняття «санація» має і Національний банк України: режим фінансової санації – це система непримусових і примусових заходів, спрямованих на збільшення обсягів капіталу до необхідного рівня протягом визначеного періоду з метою відновлення ліквідності та платоспроможності й усунення порушень, які призвели комерційний банк до збиткової діяльності або скрутного фінансового стану, а також наслідків цих порушень.

Згідно із Законом України «Про страхування» санація страхової компанії передбачає: проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, у тому числі обов'язкової аудиторської перевірки; встановлення заборони на вільне користування майном страховика та прийняття страхових зобов'язань без дозволу комітету у справах нагляду за страховою діяльністю; встановлення обов'язкового для виконання графіка здійснення розрахунків зі страхувальниками; прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страховика.

Із наведених вище думок щодо сутності поняття санації можна синтезувати єдине визначення, яке має ввібрати в себе раціональне зерно кожного з наведених варіантів.

Таким чином, *санація* – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Тобто санація – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Подане визначення втілює комплексний підхід до розглядуваного поняття, є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність санації підприємств. Для повнішого розкриття змісту санації слід конкретизувати види заходів, які проводяться в межах фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання.

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.

Таблиця 11.2

**Головні передумови прийняття рішення про санацію
(на основі законів)**

Санаційна можливість боржника	Фінансові, організаційно – технічні та правові можливості
Реальний план санації	обґрунтований бізнес-план за всіма його розділами (або план реорганізації підприємства)
Реальна можливість виконати план відновлення його фінансової стійкості та платоспроможності	конкретні обґрунтовані заходи відновлення виробничо-господарської діяльності та реальних можливостей оптимального використання усіх можливих джерел фінансових ресурсів
Наявність інвесторів (санатора)	обґрунтованість та достатність ресурсів фінансової санації суб'єкта господарювання

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 розпочинати 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).

В економічній літературі часто згадується концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій. Прихильники цього напрямку (здебільшого економісти-практики) не враховують, що в разі його вибору не залишається часу для досконалого дослідження причин кризи та розробки оптимальної санаційної стратегії.

На методи та форми проведення санації вплинули: розвиток економічної теорії; еволюція ролі держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни в країнах колишнього соціалістичного блоку та зумовлений цими змінами трансформаційний спад; нові підходи до приватизації підприємств. Вивчаючи теоретичну і практичну базу санації підприємств, ознайомимось з основними проблемами, що становлять предмет досліджень зарубіжних економістів у цій галузі.

Предметом дискусій провідних учених Німеччини, США, Великобританії є питання, пов'язані з методами прогнозування банкрутства підприємств, класифікацією фінансових джерел санації та послідовністю їх мобілізації; змістом контролінгу санації, порядком проведення санаційного аудиту; формами та розмірами державної фінансової підтримки підприємств; санаційними пріоритетами; швидкістю фінансового оздоровлення; приватизаційними аспектами санації підприємств тощо.

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.

Як правило, план санації розробляють за дорученням власників чи керівництва підприємства консалтингові чи аудиторські фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). У разі, якщо санація здійснюється у ході провадження справи про банкрутство, то розробляти план повинен, призначений господарським судом, керуючий санацією. Санаційний аудит здійснюється аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Джерела інформації щодо проведення санаційного аудиту зображено на рис. 11.2.

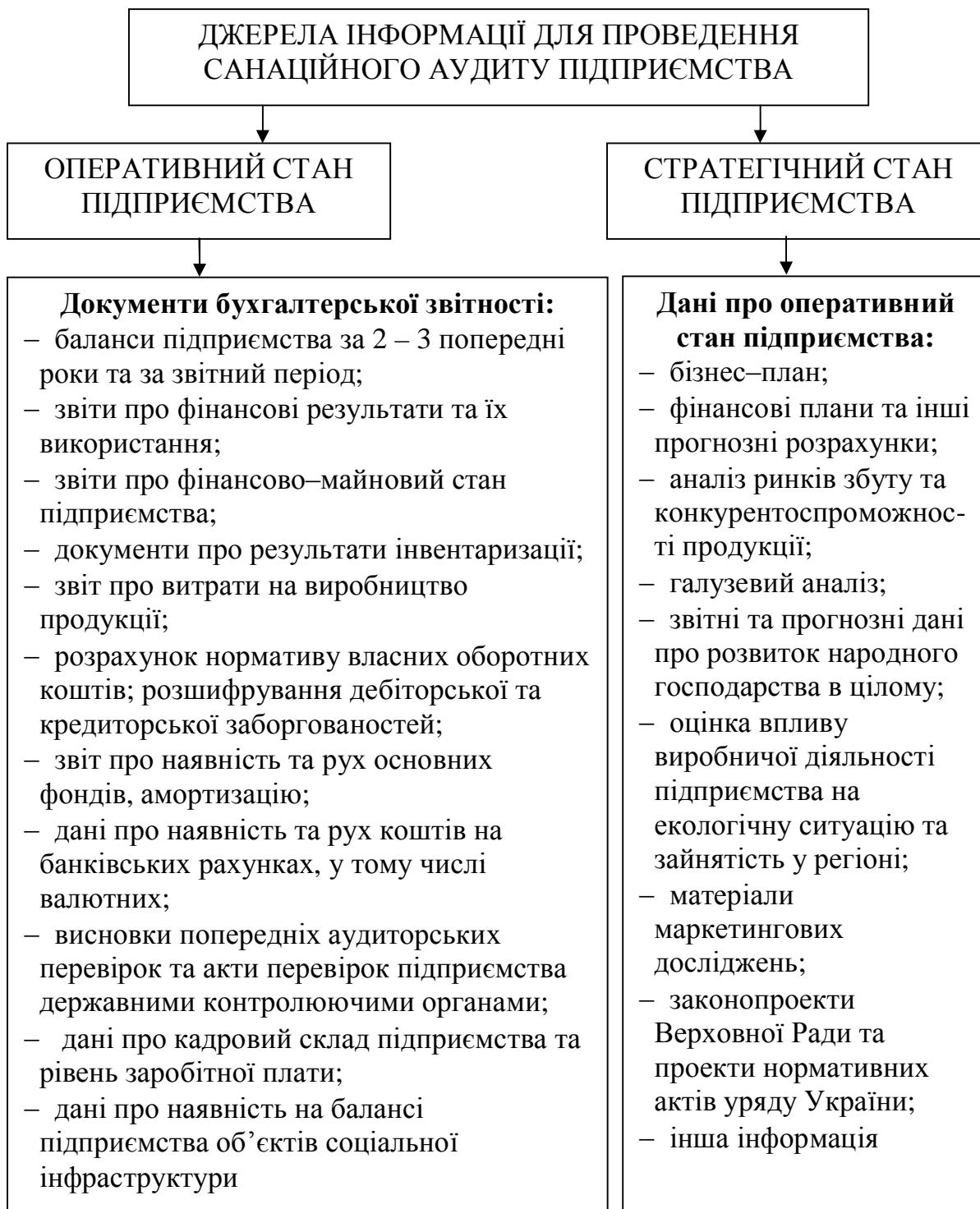


Рис. 11.2. Джерела інформації проведення санації

Етапи ведення санаційного аудиту відображено на рис. 11.3.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства є організація ефективного менеджменту санації. Сутність менеджменту санації можна розглядати у двох аспектах: інституційному та функціональному.



Рис. 11.3. Етапи проведення санаційного аудиту

З інституційного боку до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання чи силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто здійснювати фактичне управління підприємством на період його оздоровлення. Зауважимо, що досить часто на межу банкрутства підприємство доводить саме невміле чи навмисно неправильне управління. Керівництво підприємства, яке привело його до фінансової кризи, як правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Звідси випливає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам. У Великобританії, наприклад, щорічно з 60 тис. порушених справ про банкрутство близько 90% закінчується зміною керівництва.

Загалом до осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи (наприклад департамент банківського нагляду НБУ, страховий нагляд тощо), консультантів, аудиторів, керуючих санацією, які призначаються відповідно до рішення господарського суду, представників банківських установ чи інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також колишнє керівництво підприємства. Вирішення питання з призначенням менеджменту санації належить до числа першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення.

З функціонального боку менеджмент санації – це система антикризового управління, яка полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому у процесі санації підприємства такі цикли повторюються при досягненні окремих стратегічних чи тактичних цілей.

До *функціональних сфер менеджменту санації* слід віднести наступні:

- а) постановка цілей;
- 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 якою 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.

Структурно-логічна схема процедури санації зображена на рис. 11.4.

3. Класична модель фінансової санації

Економічно розвинені країни по-різному вирішують проблеми санації та банкрутства підприємств. Відмінності пояснюються особливостями економічного й соціального розвитку, принципами побудови національних фінансових систем та їх складових фінансів підприємств. Цілісний погляд на етапи проведення фінансового оздоровлення окремого підприємства являє собою так звана «класична модель санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансової санації суб'єктів господарювання у 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. На підставі поданої інформації (первинні бухгалтерські документи, рішення зборів акціонерів, фінансові плани тощо) визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану підприємства.

У рамках аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізуються його сильні та слабкі сторони.



Рис. 11.4. Структурно-логічна схема процедури санації підприємства-боржника

На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, доцільність чи недоцільність санації 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 у примусовому порядку.

Добровільна ліквідація підприємства-боржника – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами на підставі рішення власників або угоди, укладеної між власниками даного підприємства та кредиторами і під контролем кредиторів.

Примусова ліквідація підприємства – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням господарського суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство).

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 санаційноспроможному 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. Ідеться про реалізацію так званої першочергової програми. Даною програмою можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, факторинг, заморожування інвестицій, збільшення власного капіталу, пролонгація заборгованості, акції з розпродажу товарів за зниженими цінами та деякі інші.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. При визначенні цілей санації слід враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та має здійснювати свою діяльність у рамках правового поля держави, в якій воно розташоване. Цілі мають бути реальними та піддаватися кількісному (чи якісному) вимірюванню. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довго-

строковому періоді. Для досягнення цієї мети слід узгодити тактичні цілі, а саме: сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів; основні вартісні цільові показники (виручка, прибуток, ліквідність тощо).

Лише за умови досягнення консенсусу щодо тактичних цілей між сторонами, відповідальними за прийняття рішень, можна досягти головної стратегічної мети санації.

Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку підприємства та в оптимізації політики капіталовкладень.

Згідно з обраною стратегією розробляється програма санації, яка являє собою послідовний перелік основних етапів та заходів, що передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства. Конкретизація програмних заходів здійснюється в плані санації. Програма формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань 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 ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, 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. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів. Відчутну допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який

синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції.

Поняття «**контролінг**» походить від англійського «to control», яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, регулювання, контроль. У теорії та практиці існує чимало підходів до тлумачення змісту контролінгу та його функцій. Спробуємо синтезувати різні погляди на контролінг та висвітлити ті його аспекти, які є необхідними для запобігання фінансовій кризі на підприємстві та проведення успішної санації.

Більшість фахівців у галузі управління та фінансового менеджменту *під **контролінгом** розуміють функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством.* Іншими словами, **контролінг** – це спеціальна, саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту) і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг.

Контролінг можна охарактеризувати як систему визначення цілей, прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення цих цілей, а також перевірки того, наскільки успішно виконані поставлені цілі. У разі відхилень факту від плану контролінг розробляє рекомендації щодо застосування коригуючих заходів. Іншими словами, контролінг є системою спостереження та вивчення економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою. Отже, контролінг – це система, зорієнтована на майбутній розвиток підприємства.

Існує декілька підходів до визначення місця контролінгу в організаційній структурі підприємства. Головна різниця між ними полягає в характері підпорядкованості служби контролінгу: безпосередньо директору підприємства чи фінансовому директору. З огляду на коло функцій та завдань, що їх виконує контролінг, відповідний відділ має ввійти до структури фінансово-економічних служб підприємства, які підпорядковуються заступникові директора з фінансів (чи з економічної роботи).

Оптимізація фінансових результатів за гарантованої ліквідності та платоспроможності підприємства може розглядатися як головна мета фінансового менеджменту, для досягнення якої *контролінг вирішує наступні основні завдання:*

- збір та аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, яка стосується об'єкта контролінгу;

- виявлення та ліквідація «вузьких місць» на підприємстві;

- своєчасне реагування на появу нових шансів і можливостей (виявлення й розвиток сильних сторін);

- забезпечення постійного аналізу та контролю ризиків у фінансово-господарській діяльності, а також розробка заходів щодо їх нейтралізації;

- виявлення резервів зниження собівартості продукції;

- оцінювання повноти та надійності ведення бухгалтерського обліку, операційного та адміністративного контролю;

- розробка стратегії розвитку підприємства та координація роботи з планування фінансово-господарської діяльності;

- аналіз відхилень фактичних показників діяльності від запланованих та вироблення на цій основі пропозицій щодо корекції планів або усунення перешкод на шляху їх виконання;

- забезпечення постійного контролю за дотриманням співробітниками встановленого документообороту, процедур проведення операцій, функцій та повноважень згідно з покладеними на них обов'язками;

- надання рекомендацій структурним підрозділам підприємства у процесі планування, розробка і впровадження нових продуктів, процесів, систем;

- проведення внутрішнього консалтингу та розробка методичного забезпечення діяльності окремих структурних підрозділів;

- проведення внутрішнього аудиту та координація своєї діяльності з діями незалежних аудиторських фірм під час зовнішнього (у тому числі санаційного) аудиту підприємства з метою забезпечення оптимальних умов, за яких аудиторські фірми можуть з довірою покластися на висновки служби внутрішнього аудиту, уникнувши дублювання зусиль.

4. Методичні засади побудови плану фінансової санації

План фінансового оздоровлення розробляють, як правило, фінансові та контролінгові служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представники потенційного санатора, незалежні аудиторські та консалтингові фірми.

План санації може бути в таких формах	
БІЗНЕС – ПЛАН	ПЛАН РЕОРГАНІЗАЦІЇ
система фінансово–економічних, виробничо–технічних, організаційно-правових і соціальних заходів	стандартні пропозиції, які характерні для бізнес–плану
з метою фінансового оздоровлення, відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді	

Рис. 11.5. Форми плану санації

Необхідність залучення зовнішніх консультантів під час розробки плану зумовлена трьома основними чинниками: затратами робочого часу, необхідного для розробки плану; потребою в належних знаннях та досвіді; потребою в об'єктивності.

Підкреслимо, що для розробки плану санації використовують увесь методичний та функціональний арсенал контролінгу, охарактеризований у попередньому питанні. При цьому слід керуватися 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;

– *ясність* – правдиве та однозначне висвітлення й відтворення інформації;

– *об'єктивність* – чітке розмежування між фактичними даними, власним поглядом контролера та висновками.

Планування охоплює фінансові, виробничі й трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності тощо.

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, сфери діяльності, а також коротка історична довідка про розвиток підприємства. Окрім цього визначаються мета складання плану, його замовник та методи розробки.

Розділ 1 відображає 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. Під час вивчення загальної політико-економічної ситуації враховуються розвиток економіки в цілому, демографічна ситуація, технологічні новації, зміна політичного середовища. Відповідна оцінка дає змогу з'ясувати можливості адаптувати стратегію розвитку підприємства до змін у суспільно-політичному житті країни.

Аналіз фінансово-господарського стану охоплює два аспекти: виробничо-господарську діяльність та фінансовий стан.

В цьому розділі наводяться дані про фактичний фінансовий та майновий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величина прибутків (збитків), рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового лівериджу тощо).

Аналіз причин фінансової кризи та слабких місць полягає в систематизації та оцінюванні 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 (обмежувальних чинників) підприємства. Останні можуть проявлятися в таких сферах: залучення капіталу (наприклад, втрата довіри кредиторів); ринок (бар'єри на шляху вступу чи виходу з ринку); персонал (позиція профспілок, висока мобільність, психологічні фактори); законодавство (податки, заборона звільняти працівників).

При оцінці наявного потенціалу 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 можливості 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.

У разі тривалої фінансової кризи чинники, що визначають потенціал підприємства, поступово втрачають силу, а отже, позиції підприємства послаблюються. Ефективну санацію можна забезпечити завдяки планомірному розвитку й використанню наявного в підприємства потенціалу, а також послабленню чинників, що обмежують можливості санації.

На підставі аналізу вихідної ситуації роблять висновок 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 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 переліку санаційних заходів згідно з оперативною програмою можуть входити:

- рефінансування дебіторської заборгованості (форфейтинг, факторинг, звернення до господарського суду);
- мобілізація прихованих резервів завдяки продажу окремих позицій активів;
- зменшення та збільшення зареєстрованого капіталу;
- реструктуризація кредиторської заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- зворотній 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 наступних частин:

План маркетингу та оцінювання ринків збуту продукції. Визначаються ринкові чинники, які впливають на збут продукції та місткість ринку; мотивацію споживачів; ступінь еластичності попиту та рівень платоспроможного попиту на продукцію підприємства; умови збуту; галузеві ризики; ситуацію на суміжних товарних ринках. Проводиться кількісне оцінювання частини ринку, яка належить підприємству, що здійснюється за основними споживачами готової продукції з посиленням на поточні обсяги реалізації та перспективи її збільшення. Наводиться перелік можливих конкурентів, з'ясовуються їхні переваги та недоліки; подається схема реалізації продукції; розглядаються методи стимулювання реалізації і пропозиції з метою досягнення оптимального співвідношення реалізаційної ціни та собівартості. Визначаються можливості та шляхи розширення ринків збуту. Оцінюється діяльність підприємства з погляду антимонопольного законодавства.

План виробництва та капіталовкладень. Наводяться відомості про використання обладнання, його зношеність, витрати, пов'язані з відновленням (придбання нового обладнання, ремонт та реконструкція), можливості оренди чи лізингу. Характеризується виробничий процес, визначаються його «вузькі» місця, комерційні зв'язки з постачальниками сировини (зокрема, наявність альтернативних джерел), конкретні заходи щодо розширення асортименту продукції та підвищення її якості з метою досягнення конкурентних переваг. Зазначається, яке саме обладнання, технічну документацію, технологію, «ноу-хау» і в кого та на яких умовах і в який термін та на яку суму потрібно 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 реструктуризації (реорганізації) та перепрофілювання, аналізується управлінський та кадровий склад, подається фактична кількість працівників та вносяться пропозиції щодо її

зменшення, намічаються заходи щодо посилення мотивації працівників та вдосконалення організації менеджменту. У разі потреби з'ясовуються можливості злиття, приєднання чи розукрупнення з урахуванням вимог антимонопольного законодавства.

Фінансовий план має містити в собі: прогноз обсягів випуску та реалізації продукції; баланс грошових надходжень і витрат; зведений баланс активів і пасивів (до початку санації, в окремі періоди, під час санації та після її проведення); аналіз шляхів досягнення беззбитковості підприємства; форми та джерела мобілізації фінансових ресурсів; графіки освоєння, окупності та повернення фінансових ресурсів (якщо їх було залучено на поворотній основі).

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. Обсяг зовнішнього фінансування дорівнює різниці між загальною потребою підприємства у фінансових ресурсах (інвестиції в основні та оборотні засоби) та прогнозованою виручкою від реалізації окремих об'єктів, що входять до активів, продаж яких здійснюється в рамках санації.

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.

До основних критеріїв оцінювання ефективності санації можна віднести: ліквідність та платоспроможність; прибутковість; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги.

Результати санації (окрім подолання неплатоспроможності та відновлення конкурентоспроможності) можна оцінити, знаючи додатковий прибуток підприємства, тобто різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (збитків) до її проведення. Для об'єктивнішого оцінювання ефективності прогнозований обсяг прибутку приводиться до теперішньої вартості. Вкладення в проведення санації розглядаються як інвестиції санатора в підприємство, що перебуває у фінансовій кризі, з метою одержання прибутку (в абсолютній чи відносній формі).

Додаткова вартість, створена в результаті санації, являє собою абсолютний приріст вартості активів підприємства, який очікується в результаті реалізації плану санації. Вона обчислюється як різниця між потенційною вартістю підприємства (після проведення санації) та його вартістю до санації. Потенційна вартість визначається за допомогою приведених до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

Цей метод оцінювання ефективності санації базується на дисконтуванні майбутнього грошового потоку. Проблема тут полягає в точності прогнозування майбутнього грошового потоку. Оскільки додаткова вартість може визначатися як різниця між вартістю підприємства після санації (за відрахуванням суми знову залученого капіталу) та ліквідаційною вартістю підприємства.

Зіставлення зазначених величин відіграє вирішальну роль у прийнятті кредиторами рішення щодо акцептування плану санації чи ліквідації підприємства. Ця вартість підприємства береться до уваги й інвесторами, які можуть фінансувати санацію на умовах пайової участі.

У реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який за допомогою свого методичного та функціонального інструментарію координує діяльність різних підрозділів, контролює якість реалізації запланованих заходів, аналізує відхилення, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси й можливості.

Санація вважається успішною, якщо за 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.

План санації в рамках провадження справи про банкрутство має особливості порівняно з тим, який складається в рамках досудової санації.

У таблиці 11.3 показано можливі частини бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства.

Складові частини бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства

Розділи плану	Характеристика розділів
1. Загальні дані	Реквізити підприємства, організаційна форма господарювання, структурні підрозділи, філії, дочірні підприємства, адреси
2. Коротка характеристика фінансового плану оздоровлення	Короткий план та строки реалізації, суми фінансових коштів, потрібних, в т. ч. від держави, та строки їх повернення
3. Аналіз фінансового стану підприємства	Методичні питання бухгалтерського обліку. Зведені таблиці фінансових показників за останні 3 роки. Висновки, причини та їх аналіз з точки зору фінансової кризи та неплатоспроможності підприємства
4. Перелік заходів фінансового оздоровлення підприємства та повернення його платоспроможності	Перелік заходів, строки їх здійснення та потреба в фінансових коштах щодо фінансового оздоровлення підприємства
5. План маркетингу та оцінка ринків збуту	Характеристика ринку, де працює підприємство. Цінова політика. Дані про конкурентів. Стратегія збуту продукції на ринку. Прогнози диверсифікації виробництва. Ризики. Місткість ринку
6. План виробництва і капіталовкладень	Виробничий процес та його показники; використання обладнання та показники його зносу, відновлення, витрати на придбання виробничих фондів; інноваційна діяльність на підприємстві
7. Організаційний план	Структура управління, кадри, можливості реорганізації чи реструктуризації; управлінський склад менеджменту підприємства з урахуванням вимог законодавства
8. Фінансовий план	Визначення фінансових показників за всіма підрозділами плану; аналіз шляхів досягнення беззбитковості підприємства, оцінка загальних фінансових ресурсів, в т. ч. власних та залучених коштів на зворотній основі
9. Прогнозування показників	Прогнозований баланс планового періоду (за кожним роком) і розрахунок на його основі коефіцієнтів ліквідності та забезпеченості власними коштами

5. Механізм банкрутства та ліквідація підприємства

Банкрутство – загальновідомий та необхідний інструмент ринкової економіки, комплексний правовий інститут, який складається з норм як матеріального, так і процесуального права. Застосування дієвої процедури банкрутства є обов'язковою умовою для селекційного процесу, який би виявив, які підприємства працюють успішно, а які ні. Збільшення прибутковості окремих підприємств у значній мірі залежить від зменшення або розформування інших. Якщо ліквідація неспроможних підприємств не здійснюється через недосконалість процедури банкрутства, то одночасно гальмується розвиток високорентабельних підприємств і організаційних форм.

Застосування досконалої процедури банкрутства має вплинути на хід структурних перетворень, оскільки вона здійснюватиме тиск у напрямку необхідної адаптації і створить умови для залучення зовнішнього капіталу, як вітчизняного так і іноземного. У той же час світова практика переконує, що банкрутство підприємств не є достатньо надійним інструментом для вирішення поточних економічних проблем. І якщо вже використовувати цю останню можливість правового регулювання, то чинне законодавство повинне передбачати достатньо налагоджену і послідовну процедуру банкрутства.

Закон України «Про банкрутство» прийнято ще 14 травня 1992 року. Даний нормативний акт був підготовлений в умовах відсутності реального практичного досвіду і, в основному, по закордонних аналогах. Тому багато процедур не були забезпечені механізмом практичної їх реалізації. Як наслідок, в 1993 році судових процесів у справах про банкрутство практично не було. По мірі розвитку ринкової економіки в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Фактично розвиток кризових процесів на українських підприємствах в перші роки реформ з боку держави був абсолютно некерованим. Актуальність і необхідність державного підходу у вирішенні проблем антикризового управління було підтверджено створенням в 1996 році Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. З того часу проблема банкрутства підприємств в Україні перебуває в центрі уваги різного роду державних установ і відомств.

Однією з головних функцій Агентства було ведення реєстру неплатоспроможних підприємств, документу, до якого заносяться відомості про неплатоспроможні підприємства та інформацію про їх фінансово-економічний стан. Агентство уповноважене було здійснювати управління майном неплатоспроможних підприємств, проводити контроль за виконанням санаційних заходів, приймати рішення щодо ліквідації такого підприємства.

В ході адміністративної реформи, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 24.04.2000 р. № 691 «Про утворення державної госпрозрахункової установи «Агентство з питань банкрутства» в складі Міністерства економіки» Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій було ліквідовано, а на його базі створено Агентство з питань банкрутства.

У червні 1999 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», який було введено в дію з 1 січня 2000 р., хоча окремі його положення діють з серпня 1999 р. В першу чергу привертає увагу спрямованість закону: це не закон про банкрутство, а закон про відновлення платоспроможності боржника, тобто, в законі виражено перш за все зацікавленість зберегти підприємство, а вже потім, якщо ця мета не досягається – застосувати процедуру банкрутства.

Іншими словами, до прийняття нового законодавства про банкрутство в Україні домінував ліквідаційний метод. Проте, в багатьох економічно розвинених країнах пріоритетним є оздоровлення боржника, а не його ліквідація. Слід зазначити, що і в законі «Про банкрутство» також передбачалась можливість санації підприємства у процесі провадження справи про банкрутство, однак це питання було не достатньо врегульоване. Особливістю нового законодавства є те, що передбачається можливість відновлення платоспроможності боржника як до так і після порушення справи про банкрутство.

Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначено **ознаки банкрутства**. **Першою** є закінчення тримісячного терміну з дня, встановленого для погашення боржником безспірних вимог кредиторів. До речі, такий же строк передбачено і законодавством Росії та Білорусії. **Другою ознакою**

банкрутства є досягнення сукупної заборгованості у розмірі не менше ніж **300 мінімальних розмірів** заробітної плати. Якщо вимоги кредиторів (кредитора) становлять суму, що менша зазначеного рівня, справа про банкрутство не може бути порушена. **Суб'єктом банкрутства** вважається боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом. Відповідно до закону суб'єктами банкрутства не можуть бути лише відокремлені структурні підрозділи юридичної особи – відділення, філії, представництва тощо.

Альтернативні варіанти розвитку справи про банкрутство представлено на рис. 11.6.

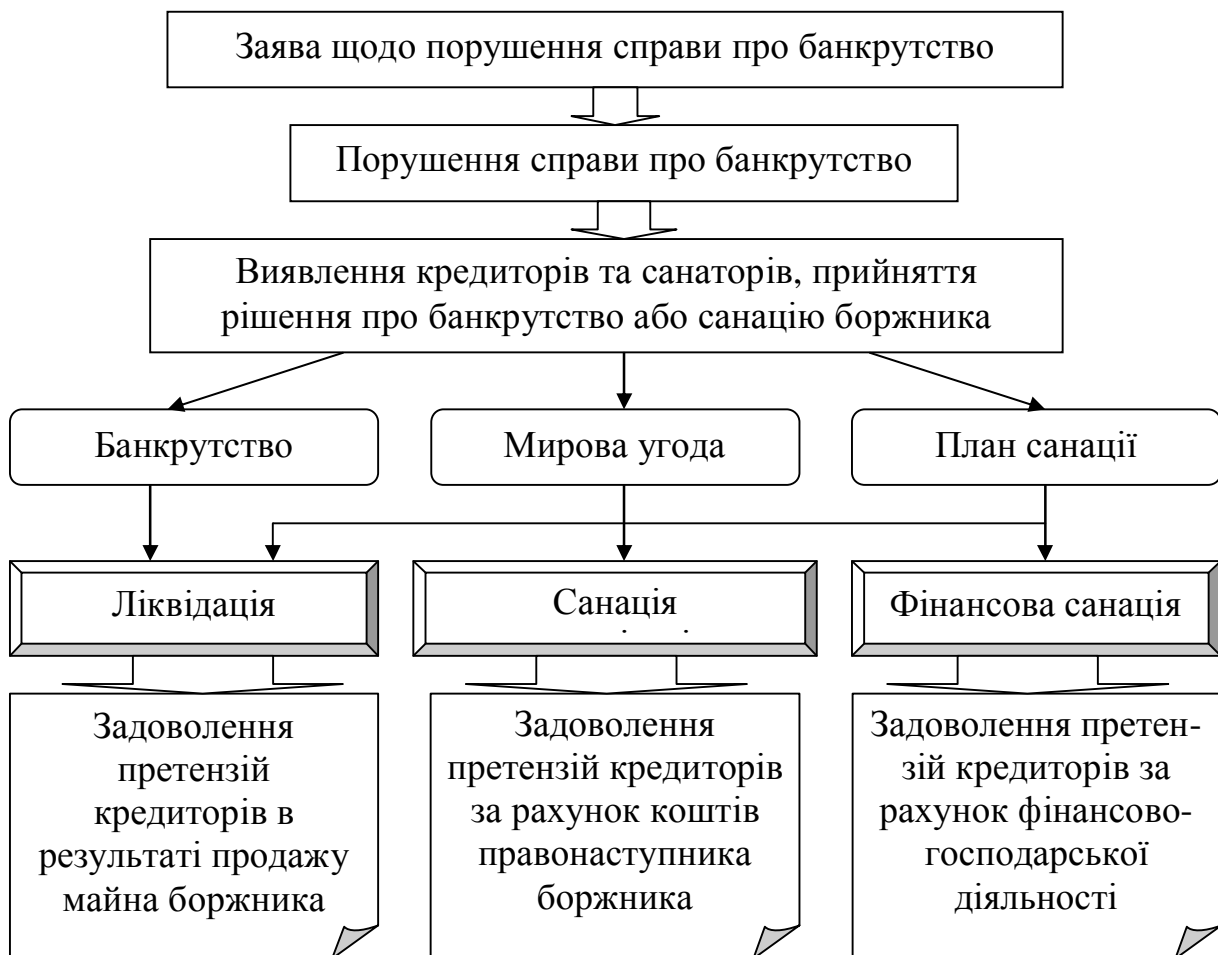


Рис. 11.6. Альтернативні варіанти розвитку справи про банкрутство

Послідовність провадження у справі про банкрутство, передбачена законодавством, відрізняється від тієї, що діяла до

2000 р. Слід відзначити, що механізм порушення провадження у справі про банкрутство гранично простий. Досить кредитору не отримати від боржника задоволення безспірної грошової вимоги вартістю не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати протягом трьох місяців після настання встановленого строку для її сплати, і він може звернутись до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство боржника.

Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутись до суду з однією заявою. Боржник має право і сам звернутись до господарського суду з власної ініціативи за його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності. Але треба мати на увазі, що боржник може звернутись до суду із заявою лише в тому випадку, коли наявного в нього майна вистачить для покриття судових витрат.

Господарський суд, отримавши заяву, не пізніше як за п'ять днів з дня надходження заяви виносить ухвалу про порушення провадження у справі про банкрутство боржника і надсилає її кредитору (кредиторам) та боржнику. В ухвалі зазначається: про прийняття заяви до розгляду; про призначення розпорядника майна та дату проведення підготовчого засідання суду; про введення мораторію на задоволення вимог кредиторів; про заходи, спрямовані на забезпечення грошових вимог кредиторів.

Судовий розгляд справи про банкрутство відбувається протягом трьох засідань: *підготовчого, попереднього та заключного*, яке є вирішальним для боржника.

На *підготовчому засіданні*, яке повинно відбутися не пізніше ніж на 30 день від дня прийняття заяви про порушення справи про банкрутство, суддя з метою виявлення всіх кредиторів та осіб, які б виявили бажання взяти участь у санації боржника, зобов'язує заявника за свій рахунок подати до офіційних друкованих органів у десятиденний термін оголошення про порушення справи про банкрутство. Важливим є визнання в законі переліку офіційних друкованих органів, у яких публікуються оголошення про порушення справи про банкрутство. Це газети «Урядовий кур'єр» та «Голос України», друковані видання відповідної обласної ради за місцем знаходження боржника. Оголошення, подані до місцевих друкованих видань, значно ускладнюють процес відстеження

кредиторами стану боржника, тому необхідно залишити лише зазначені газети, як офіційні друковані органи.

У місячний термін з дня публікації оголошення кредитори повинні подати до господарського суду письмові заяви про грошові вимоги до боржника, а також документи, що їх підтверджують. Копії цих заяв та документів надсилаються боржнику, який разом із розпорядником майна визнає вимоги або заперечує їх, про що повідомляється заявник та господарський суд.

На підготовчому засіданні суд остаточно визначає розмір вимог кредиторів, призначає арбітражного керуючого підприємства-боржника, який на даній стадії провадження називається розпорядником майна боржника. На підготовчому засіданні також встановлюється дата складання арбітражним керуючим реєстру вимог всіх кредиторів (не пізніше як через 2 місяці та 10 днів після дати проведення підготовчого засідання); вирішується дата попереднього засідання суду (не пізніше як через 3 місяці після дати проведення підготовчого засідання); призначається дата скликання перших загальних зборів кредиторів (не пізніше як через 3 місяці і 10 днів після дати проведення підготовчого засідання) та дата засідання господарського суду, на якому буде винесено ухвалу про визнання боржника банкрутом або про його санацію.

До початку проведення підготовчого засідання боржник зобов'язаний подати до господарського суду та заявнику відгук на заяву, в якому необхідно вказати: заперечення (якщо такі є) щодо вимог заявника; відомості про наявне у боржника майно, грошові кошти; загальну суму кредиторської заборгованості на останню звітну дату. Коли заяву подає сам боржник, то відгук на власну заяву він не надсилає. Боржник, на даному етапі, має право задовольнити вимоги кредиторів, згідно з реєстром вимог. Але це дозволяється зробити лише в тому разі, коли боржник може одночасно погасити заборгованість перед усіма кредиторами за згодою з розпорядником майна та кредиторами. На цьому ж етапі фізичні та юридичні особи, які мають намір взяти участь у санації боржника зобов'язані подати до суду відповідні заяви.

На *попередньому засіданні* господарський суд розглядає реєстр вимог кредиторів та заперечення щодо них підприємства-

боржника і виносить ухвалу, в якій остаточно визначає розмір вимог. Копія ухвали про затвердження реєстру вимог кредиторів надсилається сторонам процедури банкрутства та Агенству з питань банкрутства.

Після проведення попереднього засідання розпорядник майна боржника скликає загальні збори кредиторів. Згідно закону, кредитори мають кількість голосів, пропорційну сумі їхніх вимог, включених до реєстру, кратній тисячі гривень. На зборах кредитори визначають подальшу долю боржника (чи доцільно проводити процедуру санації боржника, чи потрібно одразу перейти до ліквідаційної процедури) та обирають комітет кредиторів, який представлятиме у процесі провадження справи про банкрутство їх інтереси. Комітет обирається зі складу кредиторів у кількості не більше семи осіб. Комітету кредиторів надано право вносити пропозиції господарському суду щодо строку процедур розпорядження майном боржника чи проведення санації; звертатись до суду з клопотанням про відкриття процедури санації чи визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури; готувати та укласти мирову угоду.

На *заключному засіданні* суд розглядає клопотання комітету кредиторів про відкриття процедури санації боржника, якщо таке рішення було прийнято на зборах кредиторів. Потім відкриває процедуру санації боржника, призначаючи арбітражного керуючого, який на даній стадії провадження називається керуючим санацією. Після завершення процедури санації боржника керуючий санацією подає до господарського суду звіт та протокол зборів кредиторів, на яких цей звіт був розглянутий. У випадку затвердження вказаного звіту суд припиняє провадження у справі про банкрутство боржника. Якщо ж кредитори вирішили наполягати на визнанні боржника банкрутом або процедура санації не дала необхідних результатів, суд виносить ухвалу про визнання боржника банкрутом.

Строк *ліквідаційної процедури* не повинен перевищувати дванадцяти місяців. Господарський суд може продовжити, в окремих випадках, цей термін на шість місяців. З моменту визнання боржника банкрутом припиняється його підприємницька діяльність та нарахування штрафних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута; скасовується арешт,

накладений на майно боржника; вважаються такими, що настали, строки всіх боргових зобов'язань банкрута.

З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом відкривається ліквідаційна процедура, яка повинна здійснюватись ліквідаційною комісією (ліквідатором). Відповідно до закону, ліквідатор – фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів у встановленому порядку.

В ході ліквідаційної процедури ліквідатор виконує наступні функції:

- приймає до свого відання майно боржника, управляє та розпоряджається ним;
- здійснює інвентаризацію майна;
- аналізує фінансовий стан підприємства-боржника;
- формує ліквідаційну масу та проводить оцінку майна банкрута;
- реалізує майно та задовольняє вимоги кредиторів;
- очолює ліквідаційну комісію.

Протягом трьох днів з моменту призначення ліквідатора підприємство-банкрут зобов'язане передати бухгалтерську та іншу документацію, штампи, печатки і інші матеріальні цінності ліквідатору. У п'ятиденний термін, з дня визнання боржника банкрутом, ліквідатор зобов'язаний опублікувати в офіційних друкованих органах повідомлення про визнання боржника банкрутом.

На етапі *ліквідаційної процедури* виникає багато проблемних питань, пов'язаних з оцінкою майна боржника та визначенням ліквідаційної маси, черговістю задоволення вимог кредиторів та складанням ліквідаційного балансу. Однією з найважливіших і складних функцій ліквідатора є визначення ліквідаційної маси та проведення оцінки майна. Ліквідаційна маса – це сукупність майнових активів (майно та майнові права) банкрута, які належать йому на правах власності або повного господарського відання на дату відкриття ліквідаційної процедури та виявлені в ході ліквідаційної процедури.

У літературних джерелах з питань *оцінки вартості майна підприємств* рекомендується багато різних методів і способів по

виконанню цієї роботи. Ускладнюється механізм оцінки і тим, що в різних виданнях та нормативних актах вживаються різноманітні назви одного й того ж самого методу оцінювання. Найбільше поширення у вітчизняній та закордонній практиці набули три **методи оцінювання майна**:

- метод балансової вартості;
- метод ринкової вартості;
- метод капіталізованої вартості (метод майбутнього чистого грошового потоку).

Проведення оцінки вартості майна досить складний і відповідальний момент в провадженні ліквідаційної процедури. Загалом, оцінка вартості майна підприємства включає наступні моменти:

- збір інформації про об'єкт оцінювання;
- проведення інвентаризації майна;
- аудиторська перевірка фінансової звітності підприємства;
- експертне оцінювання майна;
- оформлення акту оцінки вартості майна або звіту про експертну оцінку;
- оформлення висновків експерта про ліквідаційну вартість майна.

За **ліквідаційну вартість** майна береться достовірна ціна, за якою майно може бути реалізовано на дату оцінки з урахуванням черговості продаж. На практиці, як правило, ринкова вартість ліквідаційної маси значно нижча балансової вартості майна підприємства-банкрута.

Якщо підприємство є потенційним банкрутом, то, звичайно, виникає необхідність оцінки ліквідаційної вартості в процесі провадження ліквідаційної процедури. При цьому ліквідаційна вартість являє собою вартість, яку власник підприємства може одержати при ліквідації підприємства та продажу його активів.

Для розрахунку ліквідаційної вартості підприємства використовується наступна методика:

- збір інформації про фактично наявне майно підприємства на основі фінансової звітності за останній квартал;
- розробка календарного графіка ліквідації майна, оскільки продаж різноманітних видів активів підприємства потребує різного періоду часу;
- визначення валової виручки від ліквідації активів;

➤ зменшення оціночної вартості активів на величину прямих затрат, до яких відносять: комісійну винагороду фірмам, що займались оцінкою майна; податки і збори, що сплачуються при продажу майна;

➤ дисконтування вартості активів, з урахуванням календарного графіка їх ліквідації, на дату оцінки по ставці дисконту, яка повинна враховувати і ризик, пов'язаний з реалізацією;

➤ зменшення ліквідаційної вартості активів на витрати, пов'язані із збереженням запасів готової продукції, обладнання, машин, механізмів до їх реалізації, а також на адміністративно-управлінські витрати. Термін дисконтування відповідних затрат визначається по календарному графіку продажу активів підприємства.

Таким чином, ліквідаційна вартість підприємства розраховується шляхом вирахування із скоригованої вартості всіх активів суми поточних затрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства.

Головне у провадженні у справі про банкрутство підприємства – якомога повніше задовольнити вимоги кредиторів, що пред'явлені до боржника. Оскільки, наявного майна підприємства-боржника для погашення судових витрат, витрат ліквідаційної комісії та задоволення вимог кредиторів, як правило, не вистачає, діюче законодавство розподіляє кредиторів підприємства на групи залежно від їх статусу і можливості забезпеченості вимог до підприємства-банкрута. Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» встановлено наступну **черговість задоволення вимог кредиторів** (рис. 11.7).

Необхідно зауважити, що вимоги кожної наступної черги задовольняються після повного погашення вимог попередньої черги, а у випадку, коли грошових коштів для повного задоволення вимог однієї черги не вистачає, такі вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належать кожному кредиторові однієї черги. Претензії, які залишились не задоволеними за недостатністю майна, вважаються погашеними. Звичайно, для кредиторів дана сума вважається безнадійною дебіторською заборгованістю, яка повинна бути віднесена на витрати діяльності.

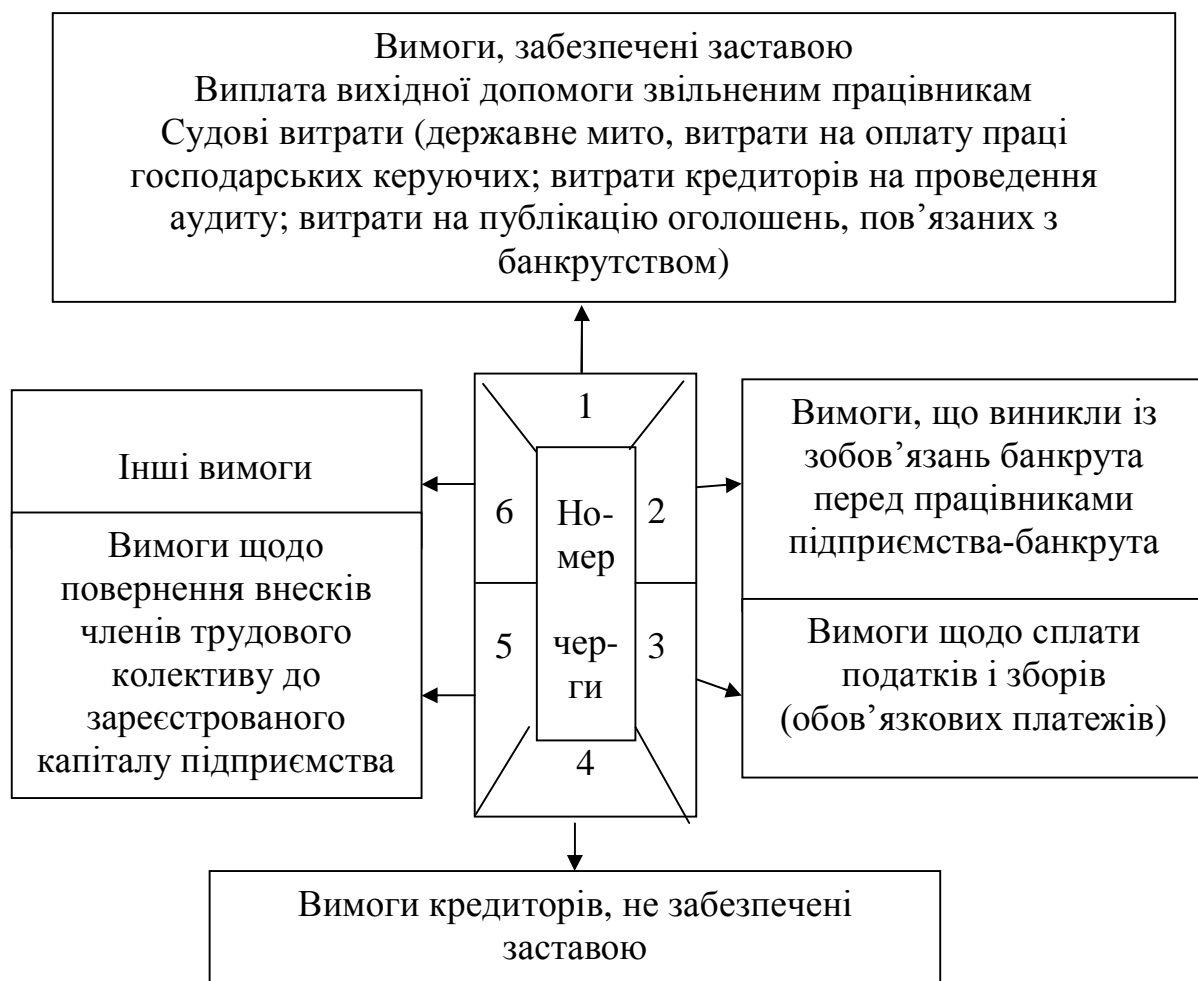


Рис. 11.7. Черговість задоволення вимог кредиторів

Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» після завершення всіх розрахунків з кредиторами ліквідатор подає до господарського суду звіт та ліквідаційний баланс. **Ліквідаційний баланс** – обов'язковий елемент ліквідаційної процедури. Діючими нормативними актами поняття «ліквідаційний баланс» не визначено. Провівши аналіз діючого законодавства та суті ліквідаційної процедури, можна сказати, що ліквідаційний баланс – це баланс підприємства, який складається після проведення ліквідаційної процедури, тобто після реалізації майна, яке входить до складу ліквідаційної маси і необхідне для повного задоволення претензій кредиторів. Отже, ліквідаційний баланс – фінансовий документ, який складається у випадку ліквідації підприємства і відображає його активи, зобов'язання та власний капітал на дату завершення ліквідаційної процедури. Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що

формування статей ліквідаційного балансу залежить: з однієї сторони – від черговості реалізації ліквідаційної маси; з іншої – який вид заборгованості буде погашатись. При складанні ліквідаційного балансу повинно виконуватись наступне правило: все що можна реалізувати – повинно бути реалізовано, а всі борги – погашені.

Формування статей ліквідаційного балансу досить тривалий процес, що обумовлено складністю ліквідаційної процедури та черговістю задоволення вимог кредиторів. Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на погашення боргових зобов'язань перед кредиторами.

Як зазначалось раніше, у першу чергу покриваються витрати, пов'язані з провадження у справі про банкрутство; вимоги, забезпечені заставою; виплата вихідної допомоги звільненим працівникам. При цьому слід пам'ятати, що майно банкрута, яке є предметом застави, включається до складу ліквідаційної маси, але використовується лише для позачергового задоволення вимог заставодержателя. Якщо виручена сума від реалізації заставленого майна перевищує розмір забезпечених цією заставою вимог, то різниця використовується для задоволення претензій у порядку черговості.

Задоволення вимог першої черги, найбільш ймовірно, веде до змін в оборотних активах, основних засобах та інших необоротних активах (перший та другий розділи активу балансу) по тих статтях, які є предметом застави. В пасиві балансу зміни відбуваються в третьому та четвертому розділах по статтях, що стосуються повернення боргів, забезпечених заставою та інших поточних та довгострокових зобов'язаннях.

В другу чергу повертаються борги, що виникли перед працівниками підприємства-банкрута. При цьому зміни в балансі будуть відображатись в третьому розділі пасиву балансу по тих статтях, які пов'язані із заборгованістю перед працівниками по заробітній платі та страхуванню. Слід пам'ятати, що по цій черзі не задовольняються вимоги по поверненню внесків членів трудового колективу до зареєстрованого капіталу підприємства.

В третю чергу задовольняються вимоги щодо сплати податків та зборів до бюджету. Покриття цих зобов'язань в балансі відображається в третьому розділі пасиву балансу по статтях: розрахунки з бюджетом, розрахунки зі страхування.

В четверту чергу покриваються вимоги кредиторів не забезпечені заставою. При цьому зміни в балансі можуть бути досить різноманітними, як по статтях активу так і пасиву.

В п'яту чергу задовольняються вимоги членів трудового колективу щодо повернення їхніх внесків до зареєстрованого капіталу. Зміни в балансі відбуваються в першому розділі пасиву по статтях: зареєстрований капітал, пайовий капітал та в третьому розділі пасиву по статті – інші поточні зобов'язання.

В шосту чергу покриваються всі інші вимоги. При цьому зміни відбуваються як по статтях активу так і пасиву балансу.

Формування статей ліквідаційного балансу – складний і довготривалий процес. Після завершення ліквідаційної процедури у підприємства-банкрута в активі ліквідаційного балансу може залишитись дебіторська заборгованість (або її частина) та нереалізоване майно, а в пасиві – непогашена кредиторська заборгованість.

Провівши розрахунки з усіма кредиторами, ліквідатор завершує формування ліквідаційного балансу і подає його на затвердження до господарського суду. Отже, ліквідаційний баланс може відобразити: відсутність у підприємства активів, власного капіталу та зобов'язань (нульовий баланс). При цьому господарський суд виносить ухвалу про ліквідацію підприємства-банкрута. Наявність у підприємства певної частини активів, зобов'язань та власного капіталу можливе в наступних випадках:

- майна підприємства-банкрута вистачило щоб погасити кредиторську заборгованість і продовжити свою діяльність;

- в активі залишилась частина безнадійної дебіторської заборгованості, а в пасиві – непогашена кредиторська заборгованість;

- ліквідатор не зміг реалізувати всю ліквідаційну масу підприємства-банкрута і задовольнити всі вимоги кредиторів, тобто в активі балансу залишились активи, а в пасиві – кредиторська заборгованість (при цьому, як правило, господарський суд виносить ухвалу про призначення нового ліквідатора).

На будь-якій стадії процедури банкрутства боржник і кредитори можуть дійти *мирової угоди*, у випадку затвердження якої суд припиняє провадження у справі про банкрутство. Під *мировою угодою* розуміють домовленість між боржником і

кредиторами стосовно відстрочки та (або) розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін (рис. 11.8).

МИРОВА УГОДА	
альтернатива санації	у випадку не визначення цієї угоди
складова процесу санації боржника	поновлюється справа про банкрутство
здійснюється контроль за його виконанням	

Рис. 11.8. Порядок використання мирової угоди

Мирова угода укладається, як правило, в тих випадках, коли підприємство-боржник самостійно подає заяву до господарського суду щодо порушення справи про своє банкрутство. В такому випадку боржник розраховує укласти мирову угоду в ході провадження справи про банкрутство. При цьому разом із заявою боржник може подати і проект мирової угоди, в якій зазначає бажаний період пролонгації заборгованості та передбачувану суму списання боргу.

Мирова угода може бути укладена лише щодо вимог, забезпечених заставою, а також вимог другої і всіх наступних черг. Що стосується вимог першої черги (а це в основному вимоги, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство), то при укладанні мирової угоди боржник повинен самостійно подати письмове зобов'язання про відшкодування витрат. Запровадження мирової угоди в законодавстві є досить актуальним і позитивним аспектом, оскільки дана процедура спрямована на збереження життєдіяльності підприємства-боржника та максимальне задоволення вимог кредиторів. Іншими словами, основна мета мирової угоди – це створення умов відновлення платоспроможності боржника, покращення його фінансово-економічного стану і, звичайно ж, задоволення вимог кредиторів без ліквідації боржника.

Схему послідовності проходження справи про банкрутство підприємствами зображено на рис. 11.9.

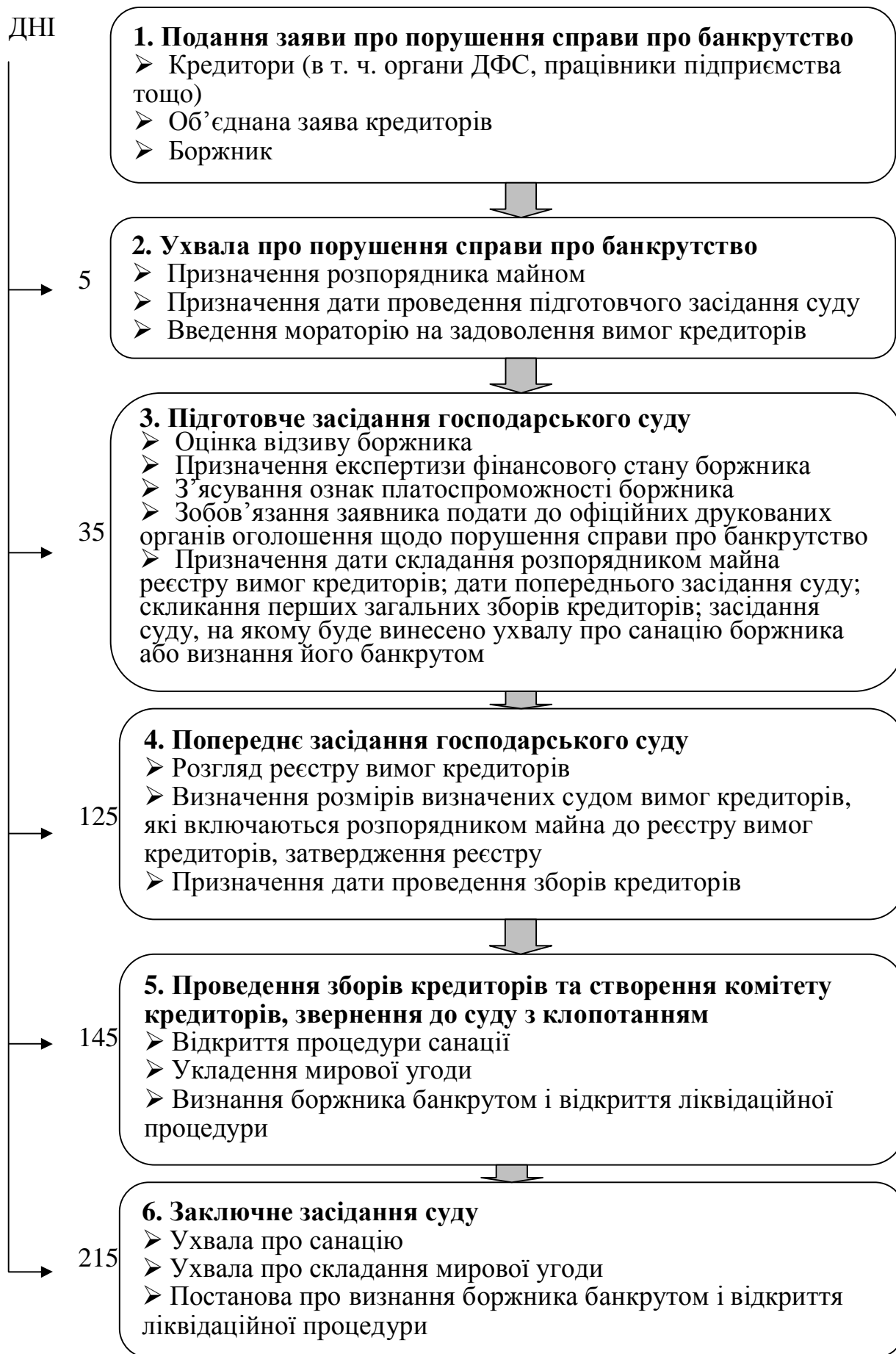


Рис. 11.9. Проходження справи про банкрутство

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Абсолютне вивільнення оборотних коштів – пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Авальний кредит – банківський кредит, призначений для сплати за зобов'язанням клієнта в тому разі, коли він сам неспроможний цього зробити. Здійснюється у формі авалю векселя.

Акредитив – 1) договір, що містить зобов'язання банку-емітента виконати за дорученням клієнта платіж на користь бенефіціара, або доручення іншому банку (банкові-виконавцю) здійснити цей платіж; 2) розрахунковий документ з розпорядженням однієї кредитної установи іншій такій установі здійснити за рахунок спеціально задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив безвідзивний – такий, що може бути змінений або анульований тільки за згодою бенефіціара.

Акредитив відзивний – такий, що може бути змінений або анульований банком-емітентом без попереднього повідомлення бенефіціара.

Акредитив непокритий – акредитив, оплата якого гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту в разі браку коштів на рахунку платника.

Акредитив покритий – акредитив, що передбачає попереднє депонування коштів платником.

Актив – частина бухгалтерського балансу, яка характеризує склад, розміщення та використання грошових коштів, згрупованих за їх економічним значенням у процесі відтворення.

Активи ліквідні – група активів підприємства, яка в найкоротший термін може бути конвертована в грошову форму без втрати своєї поточної (балансової) вартості з метою своєчасного забезпечення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями. До групи ліквідних активів відносять: короткострокові фінансові вкладення; дебіторську заборгованість (крім безнадійної); запаси готової продукції для реалізації.

Активи матеріальні – група активів підприємства, яка має матеріальну форму. До групи матеріальних активів належать будівлі, споруди, устаткування.

Активи неліквідні – група важкореалізовуваних активів підприємства, які можуть бути конвертовані в грошову форму без втрати своєї поточної (балансової) вартості тільки після закінчення тривалого періоду часу.

Активи нематеріальні – група активів підприємства, яка не має матеріальної форми і включає об'єкти інтелектуальної власності. До них належать: надання підприємствам ліцензій, різноманітних прав, зокрема користування земельними ділянками, авторськими правами тощо.

Активи оборотні (поточні) – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарчий процес і які повністю споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

Активи підприємства – сукупність майнових прав, що належать підприємству і відображаються в активі балансу.

Активи фінансові – групи активів підприємства у формі готівкових грошових коштів та різних фінансових інструментів.

Активи чисті – сукупність майнових цінностей (активів) підприємства, які сформовані за рахунок власного капіталу.

Акцептний кредит – один з видів кредитів комерційних банків, пов'язаний з вексельним обігом. На відміну від облікового кредиту, що надається векселедержателю (одержувачу коштів за векселем), акцептний кредит надається векселедавцеві (платникові за векселем) і є гарантійною послугою.

Акцизний податок – непрямий податок, що встановлюється на підакцизні товари та включається в їх ціну у твердих сумах з одиниці реалізованого товару або виходячи з відсоткової ставки до оподаткованого обороту.

Амортизаційні відрахування – періодичні відрахування частини вартості основних засобів з метою їх відшкодування.

Амортизація – процес поступового перенесення на виготовлену продукцію вартості основних засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення.

Аналіз фінансових коефіцієнтів – один з найпоширеніших видів фінансового аналізу, метою якого є розрахунки відносних співвідношень окремих фінансових показників, що характеризують різні аспекти фінансової діяльності підприємства.

Арбітражний керуючий – фізична особа, яка має ліцензію, видану в установленому законодавством порядку і діє на підставі ухвали господарського суду під час провадження справи про банкрутство. Функції господарського керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) на всіх стадіях провадження справи про банкрутство може виконувати та сама особа.

Аудит – процес детальної перевірки правильності складання фінансової звітності й аналіз фінансового стану підприємства.

Б

База оподаткування – показник, за яким обчислюється податок.

Базова рентабельність – показник рентабельності, визначений за попередній (минулий) період.

Баланс – узагальнений звіт про активи і пасиви підприємства, який відображає на певну дату стан його активів, зобов'язань, власного капіталу та пасивів.

Баланс доходів і витрат – форма річного фінансового плану, яка складається з двох частин: перша – доходи та надходження грошових коштів; друга – витрати та відрахування грошових коштів.

Балансова вартість активу – вартість активу за даними бухгалтерського обліку, яка відображена в балансі підприємства.

Банківська позичка – основна форма кредиту, коли банк надає клієнтові в тимчасове користування частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківського відсотка.

Банкрутство – пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі, неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк пред'явлені до нього кредиторами вимоги й виконати зобов'язання перед бюджетом.

Безготівкові розрахунки – грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, переказом певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки одержувачів коштів.

Бенчмаркінг – метод контролінгу, який полягає в перманентному, безперервному процесі порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджу-

ваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними показниками інших підприємств чи структурних підрозділів.

Бізнес-план – внутрішній плановий документ підприємства, що включає всі основні планові показники виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства або окремого інвестиційного проекту, виражає конкретні цілі та визначає величини маркетингових, економічних і фінансових показників.

Брак власних оборотних коштів – перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною їх наявністю.

Бюджет підприємства – оперативний фінансовий план, що складається у формі кошторису на короткостроковий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням та витрачанням коштів на підприємстві.

Бюджетне фінансування – безповоротне надання коштів з бюджетів різних рівнів юридичним особам для покриття необхідних витрат.

Бюджетний рахунок – рахунок, що відкривається установам, організаціям, яким виділяються кошти з бюджету для цільового використання.

В

Валовий дохід – загальна сума доходу платника податку на прибуток від усіх видів діяльності, отримана (нарахована) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Валові витрати – витрати, здійснені платником податку на прибуток протягом звітного податкового періоду, які виключаються із суми скоригованого валового доходу для обчислення суми оподаткованого прибутку.

Вартісна різниця – різниця між вартістю придбання чистих активів (капіталу) дочірнього підприємства та балансовою вартістю цих активів на дату придбання.

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Векселі казначейські – вид державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків державного бюджету.

Векселі приватні – вид цінних паперів, що емітуються корпораціями, комерційними банками, фінансовими групами і не мають спеціального забезпечення.

Векселі товарні (комерційні) – вид цінних паперів, які використовуються під час кредитування торговельних операцій.

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

Вексель доміцільований – розрахунковий документ, який підлягає сплаті третьою особою (доміцилянтом) за місцезнаходженням платника.

Вексель забезпечений – розрахунковий документ, гарантований заставою, яку боржник передає кредиторіві аж до сплати боргу.

Вексель переказний (тратта) – розрахунковий документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента).

Вексель простий (соло-вексель) – розрахунковий документ, що його виписує покупець, який бере на себе зобов'язання сплатити за векселем продавцю певну суму у визначений час.

Вексельна форма розрахунків – оформлені векселем розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу.

Вертикальний (структурний) фінансовий аналіз – одна із систем фінансового аналізу, яка базується на оцінці структурних складових окремих показників фінансової звітності підприємства.

Вертикальний аналіз балансу – оцінка структури балансу у звітному періоді, а також аналіз динаміки цієї структури. Технологія вертикального аналізу полягає в тому, що загальну суму балансу беруть за 100%, і кожену статтю фінансової звітності подають у вигляді процентної частки від узятого базового значення.

Виділення підприємства – форма корпоративної реструктуризації (реорганізації), яка передбачає створення, принаймні, одного нового суб'єкта господарювання зі статусом юридичної особи та збереження такого статусу підприємством, що реорганізується.

Використання прибутку – спрямування прибутку підприємства на сплату податків, створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення зареєстрованого фонду, фінансування витрат у процесі фінансово-господарської діяльності.

Виплата дивідендів – використання прибутку для виплати доходів власникам акцій, корпоративних прав.

Виручка від реалізації – сума коштів, які надійшли на банківський рахунок або в касу підприємства від продажу товарів та надання послуг.

Відносне вивільнення оборотних коштів – відносне скорочення їх суми, що має місце в разі випередження темпів зростання обсягу виробництва над темпами зростання оборотних коштів.

Відсотки – дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора у вигляді плати за використання залучених на обумовлений строк коштів або майна.

Вільна ціна – відпускна ціна, що встановлюється виробником на договірній основі, чи роздрібна ціна, що визначається продавцями самостійно.

Власний капітал – це частина активів підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Власні оборотні кошти – кошти, що забезпечують оптимальну планову потребу у фінансових ресурсах для поточної діяльності підприємства і визначаються на основі бухгалтерського балансу.

Внутрішній (традиційний) фінансовий аналіз – аналіз, який здійснюється самим підприємством за даними бухгалтерського обліку та звітності, а також оперативних даних.

Втрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Вхідний податок на додану вартість – сума податку на додану вартість, яку включено в ціну товарів (робіт, послуг) і котра сплачується суб'єктом господарювання за придбання цих товарів (робіт, послуг).

Г

Горизонтальний (трендовий) аналіз – один з видів фінансового аналізу, який базується на вивченні динаміки фінансових показників підприємства в часі.

Горизонтальний аналіз балансу – зіставлення даних балансу підприємства за два періоди у відносному та абсолютному вимірах.

Готівкові розрахунки – платежі готівкою між підприємствами, підприємцями і фізичними особами за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги)

і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Грошовий оборот – сукупність платежів у грошовій формі, пов'язаних з купівлею-продажем товарів чи використанням різного роду фінансових зобов'язань.

Грошові кошти – гроші підприємства, які перебувають на його рахунках у банках, у касі підприємства й у підзвітних осіб. Грошові кошти підприємства згідно з чинним законодавством зберігаються на його поточних, валютних, бюджетних та інших рахунках у банках.

Грошові надходження – кошти, які надходять на поточні чи інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємств.

Грошові потоки – сукупність розподілених за часом грошових надходжень і напрямків використання коштів, що мають місце в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства.

Грошові фонди – та частина грошових коштів підприємства, що утворилися в процесі формування фінансових ресурсів, яка має цільове призначення.

Група основних засобів – сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів.

Д

Дебітор – особа, що отримала продукцію, роботи, послуги, але не розрахувалася за них.

Дебіторська заборгованість – заборгованість покупців перед постачальником за продукцію, роботи, послуги. Дебіторська заборгованість погашається в обумовлені строки і відображається в балансі як поточні активи.

Деномінація акцій – корпоративна операція емітента із цінними паперами власного випуску, яка передбачає зміну номінальної вартості таких цінних паперів, що перебувають в обігу, із відповідним корегуванням їх кількості. Деномінація акцій не призводить до зміни величини зареєстрованого капіталу та може здійснюватися як консолідація та дроблення.

Депозитний рахунок – рахунок, який відкривається установою банку на певний конкретний строк для зберігання грошових коштів юридичних і фізичних осіб.

Державна позика – форма державного кредиту, коли держава виступає в ролі боржника (позичальника).

Заборгованість за державними позиками зараховують до суми державного боргу країни.

Державний кредит – залучення державою тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб у розпорядження відповідних органів державної влади для спрямування їх на фінансування державних витрат.

Дериватив – стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи надати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на певних умовах у майбутньому.

Джерела сплати податків – джерела, за рахунок яких суб'єкт господарювання переказує податки до бюджету в процесі своєї фінансово-господарської діяльності. Такими джерелами можуть бути: прибуток, собівартість, виручка від реалізації.

Дизажіо – відхилення ринкового курсу цінних паперів від їх номінальної вартості в бік зменшення.

Дискриптивні моделі фінансового аналізу – головні моделі, за допомогою яких здійснюється фінансовий аналіз, а саме: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, системний аналіз оцінних коефіцієнтів.

Добровільна ліквідація підприємства-боржника – процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами, на підставі рішення власників або угоди, укладеної між власниками даного підприємства та кредиторами, і під контролем кредиторів.

Довгострокові зобов'язання – зобов'язання підприємства на довгостроковий період (більше одного року).

Довгострокові фінансові інвестиції – інвестиції зі строком погашення понад один рік, а також інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Додатковий продукт – вартість, створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту.

Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності – грошові кошти, отримані у вигляді дивідендів, відсотків за корпоративними, державними, іншими цінними паперами, а також від розміщення коштів на депозитних рахунках у комерційних банках.

Е

Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Експертна оцінка майна – визначення вартості майна підприємства експертом відповідно до договору із замовником.

Емісійний дохід – сума перевищення доходів, отриманих від емісії (випуску) власних акцій та інших корпоративних прав над номінал таких акцій (інших корпоративних прав), тобто різниця між курсом емісії і номінальним курсом акцій. Емісійний дохід є одним із джерел формування додаткового капіталу підприємства.

Емісія акцій або облігацій підприємств – сукупність дій емітента з організації проведення передплати на акції або продажу облігацій.

З

Забезпечений вексель – вексель, гарантований заставою, що надається кредиторіві, банку або продавцеві до моменту сплати боргу.

Збори (загальнодержавні й місцеві) – цільові відрахування, передбачені чинним законодавством, які здійснюють суб'єкти господарювання в процесі своєї діяльності з метою формування цільових фондів для забезпечення фінансування відповідних витрат.

Звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення.

Звичайна ціна – ціна продажу товарів (робіт, послуг) продавцем, включаючи суму нарахованих і сплачених відсотків, вартість іноземної валюти, яка може бути отримана у разі продажу товарів особам, котрі не пов'язані з продавцем, за звичайних умов ведення господарської діяльності.

Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження і витрати грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства.

Зворотний лізинг – господарська операція, яка передбачає продаж основних засобів з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів у оперативний або фінансовий лізинг.

Злиття підприємств – форма корпоративної реструктуризації (реорганізації), яка передбачає створення одного нового суб'єкта господарювання зі статусом юридичної особи на базі сукупності підприємств, що реорганізуються, через втрату останніми статусу юридичних осіб та консолідацію їхніх активів та пасивів на балансі новоствореного підприємства.

Знос основних засобів – втрата вартості основних засобів у процесі їх експлуатації.

Зовнішній фінансовий аналіз – аналіз, який здійснюється партнерами підприємства та контрольними органами на підставі даних публічної фінансової звітності.

I

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

Інвестиційна стратегія – формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення.

Інвестиційний податковий кредит – відстрочення сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на певний строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, отриманого внаслідок реалізації інноваційних програм.

Інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів у обмін на кошти або майно.

K

Капітальний дохід – різниця між скоригованою балансовою вартістю основних засобів згідно з коефіцієнтом індексації та балансовою вартістю таких основних засобів до індексації.

Капітальний ремонт основних засобів – часткове відшкодування фізичного зносу основних засобів.

Капітальні вкладення – витрати на створення нових, реконструкцію, розширення та технічне переоснащення наявних основних засобів.

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

Комерційний кредит – короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги).

Комерційний розрахунок – метод ведення господарської діяльності, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовій формі) витрат і результатів діяльності. Метою комерційного розрахунку є отримання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Комітет кредиторів – робочий орган зборів кредиторів боржника під час провадження справи про банкрутство, що обирається зборами кредиторів у складі не більше семи осіб. До компетенції комітету належать такі питання: скликання зборів кредиторів; підготовка та укладення мирової угоди; звернення до господарського суду з клопотанням про відкриття процедури санації; визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, призначення та припинення повноважень господарського керуючого.

Конверсія акцій – корпоративна операція емітента із цінними паперами власного випуску, що передбачає обмін акцій одного випуску на акції іншого випуску зі зміною, принаймні, однієї умови випуску.

Консигнація – форма комісійного продажу експортних товарів, за якої їх власник (консигнант) передає комісіонерові (консигнаторові) товар для продажу зі складу комісіонера. При цьому право власності на товар, що надійшов на склад комісіонера, залишається за консигнантом.

Консолідований бюджет – скоординований за всіма підрозділами і функціями план діяльності підприємства в цілому, що об'єднує блоки окремих бюджетів і містить належну інформацію для прийняття і контролю управлінських рішень у галузі фінансового планування.

Контокорентний кредит – вид банківського кредиту в національній або іноземній валюті, що надається клієнтові, який має в банку поточний рахунок.

Користувачі звітності – фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень.

Кредит – кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним чи фізичним особам на обумовлений строк та під певний відсоток.

Кредитна лінія – оформлена договором згода банку (об'єднання банків) надавати позичальникові кредити, обмежені певною максимальною величиною (лімітом кредиту) протягом певного часу.

Кредитний рахунок – рахунок, призначений для обліку виданих банком кредитів.

Кредитний ризик – ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків за ним.

Кредитор – юридична або фізична особа, яка має підтвержені належними документами грошові вимоги до боржника, у тому числі вимоги щодо виплати заробітної плати, сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Кредитоспроможність – наявність передумов для отримання кредиту позичальником, спроможність повернути його в повному обсязі в обумовлений термін.

Кредитування – надання суб'єктові підприємництва банківських кредитів на засадах платності, строковості й повернення.

Кругообіг коштів підприємства – планомірний рух коштів підприємств у процесі господарської діяльності, результатом якого є створення нової споживчої вартості та зростання вартості.

Курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів.

Л

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

Лізинговий кредит – відносини між юридичними особами, що виникають унаслідок оренди майна і супроводжуються укладенням лізингової угоди.

Ліквідатор – фізична або юридична особа, яка відповідно до рішення господарського суду здійснює ліквідацію визнаного банкрутом суб'єкта підприємницької діяльності та забезпечує задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційна вартість активів – оцінка активів підприємства в разі його ліквідації як цілісного майнового комплексу.

Ліквідаційна вартість майна – імовірна ціна, за яку майно можна буде продати на ринку з урахуванням терміну продажу, визначеного ліквідаційною комісією.

Ліквідаційна вартість основних засобів – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Ліквідаційна маса – сукупність усіх видів майнових активів банкрута, що належать йому на правах власності або повного господарського відання (за винятком майна, що є предметом застави). До ліквідаційної маси включаються також майнові активи інших осіб, які відповідно до законодавчих актів або установчих документів банкрута відповідають за його зобов'язаннями.

Ліквідаційна процедура – здійснення щодо визнаного банкрутом підприємства заходів, пов'язаних із задоволенням вимог кредиторів через продаж майна та ліквідацію юридичної особи боржника.

Ліквідаційний баланс – баланс підприємства, який складається після проведення ліквідаційних процедур, тобто після реалізації майнових об'єктів, які входять до складу ліквідаційної маси і необхідні для повного задоволення претензій кредиторів, та після розподілу виручених сум між кредиторами.

Ліквідні активи – майно підприємства, що користується високим попитом на ринку та може бути швидко реалізоване.

Ліквідність підприємства – здатність підприємства швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

М

Маневреність власного капіталу – показник, що характеризує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладається в оборотні кошти, а яка його частка капіталізується.

Маржинальний прибуток – різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами, тобто сума, яка спрямовується на покриття постійних витрат та на формування прибутку.

Масова оцінка майна – визначення вартості майна підприємства з використанням стандартної методології та стандартного набору вихідних даних.

Метод витрат – метод оцінки вартості майна підприємства, який ґрунтується на визначенні відновлюваної вартості активів, тобто передбачає оцінювання вартості майна з використанням інформації про вартість його відтворення в сучасних цінах.

Методи планування – конкретні способи і засоби планових розрахунків.

Мирова угода – процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів. Мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство.

Мито – непрямий податок, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни.

Міжміські розрахунки – розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником, що перебувають у різних містах або регіонах.

Місцеві податки – податки, що їх сплачують юридичні й фізичні особи для забезпечення наповнення місцевих бюджетів.

Моральний знос основних засобів – зменшення вартості основних засобів внаслідок впровадження у виробництво нових, технічно досконаліших та економічно ефективніших машин і устаткування.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів – припинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), строк виконання яких настав до дня запровадження мораторію.

Н

Надзвичайна подія – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства і стосовно якої не очікується її щорічного або принаймні періодичного повторення.

Надлишок власних оборотних коштів – перевищення розмірів оборотних коштів понад визначені нормативи.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку – нормативний документ, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що відповідатимуть міжнародним стандартам.

Ненормовані оборотні кошти – ті елементи (статті) оборотних коштів, щодо яких планова потреба не визначається.

Неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності через брак активів у ліквідній формі виконати платіжні зобов'язання, строк сплати яких настав.

Непрямі податки – податки, які включаються в ціну товарів (робіт, послуг). Реальними платниками цих податків є покупці відповідних товарів (робіт, послуг), а їх платниками до бюджету – суб'єкти підприємницької діяльності.

Нерезиденти – юридичні особи, а також суб'єкти господарської діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства будь-якої іншої держави.

Нерозподілений прибуток – це частка прибутку підприємства, отримана в результаті діяльності в попередні періоди, яка не була спрямована на виплату дивідендів власникам підприємства чи поповнення інших складових власного капіталу підприємства (резервного капіталу, зареєстрованого капіталу).

Нетоварні операції – розрахунки, які пов'язані з фінансовими операціями (отримання чи погашення кредиту, сплата податків, зборів, обов'язкових відрахувань, штрафів).

Неформалізовані методи фінансового аналізу – методи аналізу, які ґрунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких взаємозв'язках та залежностях.

Номінальна вартість корпоративних прав – вартість, яка відповідає частці участі держателя таких прав у зареєстрованому капіталі емітента і визначається діленням зареєстрованого капіталу на кількість корпоративних прав, які є в обігу.

Норма оборотних коштів – показник, який визначається в днях, відсотках, гривнях для обчислення нормативів оборотних коштів.

Норматив оборотних коштів – оптимальна потреба в оборотних коштах, що визначається за окремими статтями і в цілому по підприємству в грошовому виразі.

Нормативне фінансове планування – розрахунок потреби суб'єкта підприємницької діяльності у фінансових ресурсах на підставі встановлених фінансових норм і нормативів.

Нормовані оборотні кошти – ті елементи (статті) оборотних коштів, щодо яких визначається оптимальна планова потреба.

Нульова ставка оподаткування – застосовується в разі оподаткування податком на додану вартість продажу певних товарів (робіт, послуг). Застосування цієї ставки дає змогу включати до суми податкового кредиту сплачену суму податку на додану вартість на придбані товари (роботи, послуги), використані для продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються за нульовою ставкою.

О

Об'єкт оподаткування – показники або операції, визначені в законодавчому порядку і які використовуються для обчислення окремих податків і зборів.

Оборотний капітал – частина капіталу підприємства, вкладена в поточні активи, яка повертається за час одного виробничого циклу.

Оборотні виробничі фонди – оборотні кошти у виробничих запасах і виробництві.

Оборотні кошти – кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу.

Оборотність оборотних коштів – відносний показник, що характеризує ефективність використання оборотних коштів; час, за який оборотні кошти здійснюють повний оборот.

Овердрафт – форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів з поточного рахунку клієнта понад їх залишок на рахунку, тобто в утворенні на рахунку клієнта дебетового сальдо.

Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає передавання орендареві права користування основними фондами на строк, що не перевищує строку їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням таких основних фондів їх власнику після закінчення строку дії лізингової (орендної) угоди.

Оперативний фінансовий план – план поточних грошових надходжень та грошових витрат, складений на короткий проміжок часу (місяць, декаду, п'ятиденку).

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною та фінансовою.

Операційні (поточні, періодичні, оперативні) бюджети – система бюджетів, що характеризує доходи і витрати за операціями або окремими функціями підприємства.

Оподаткування дивідендів – не є самостійним податком і здійснюється в системі оподаткування прибутку за ставкою оподаткування прибутку. Джерелом сплати податку на дивіденди, який спрямовується до бюджету як авансовий внесок з податку на прибуток, є чистий або нерозподілений чистий фінансовий результат емітента корпоративних прав.

Організація розрахунків – переказування коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або залік взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

Організація фінансів підприємств – методи, форми і способи формування та використання фінансових ресурсів, а також контроль за їхнім кругообігом з метою досягнення визначених підприємством цілей.

Оренда землі – господарська операція, яка передбачає надання орендодавцем землі в користування іншій юридичній або фізичній особі на певний обумовлений строк і з певним цільовим призначенням за орендну плату.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), випуск якої є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу.

Основна мета аналізу фінансових звітів – своєчасно виявляти й усувати недоліки у фінансовій діяльності та виявити резерви поліпшення фінансового стану підприємства за всіма його складовими (ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, прибутковість).

Основні засоби – матеріальні цінності, що використовуються підприємством понад один календарний рік із дня введення їх в експлуатацію.

Оцінка фінансового стану підприємства – аналіз фінансового стану підприємства на основі використання системи показників оцінки, методів, прийомів та методик аналізу.

Оцінна вартість майна – імовірна ціна, за яку майно можна продати на ринку на дату оцінки з урахуванням інвестиційних

умов та способу продажу. Оцінною вартістю (залежно від мети оцінки) може бути ринкова вартість, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість.

II

Первісна вартість основних засобів (історична вартість) – вартість окремих об'єктів основних засобів, за якою їх було зараховано на баланс підприємства. Вона визначається сумою витрат, пов'язаних з виготовленням, придбанням, доставкою, спорудженням, установами, страхуванням під час транспортування, державною реєстрацією, реконструкцією, модернізацією та іншим поліпшенням основних засобів, якщо останні мали місце.

Передавальний баланс – баланс, складений за стандартними правилами формування публічної фінансової звітності, який відображає величину та структуру майна (активів) та зобов'язань (пасиву) підприємства, що реорганізується, які передаються його правонаступнику в разі укрупнення такого підприємства.

Перетворення підприємств – форма реорганізації, яка передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

Перспективне фінансове планування – розроблення фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

Плата за землю – податок, що його сплачують власники землі та землекористувачі за землі, які використовуються для сільськогосподарського виробництва, а також за землі не сільськогосподарського призначення в населених пунктах.

Платіжна вимога-доручення – комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина – вимога постачальника до покупця сплатити вартість товару, робіт, послуг. Нижня – доручення покупця банку, який його обслуговує, переказати кошти з його рахунка на рахунок постачальника.

Платіжна дисципліна – дотримання суб'єктами господарювання встановлених правил проведення розрахункових операцій (передовсім платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та в установлені строки).

Платіжне доручення – розрахунковий документ, який містить доручення власника банківського рахунку переказати відповідну суму на рахунок отримувача коштів.

Платоспроможність – фінансова спроможність юридичної чи фізичної особи своєчасно та в повному обсязі виконати свої платіжні зобов'язання.

Платоспроможність підприємства – спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Поглинання підприємств – форма реорганізації, яка здійснюється придбанням корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором. Поглинуте підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством санатора, або бути приєднаним до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, утративши при цьому юридичний статус.

Податки – обов'язкові платежі, що їх установлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

Податковий кредит – виникає в суб'єктів господарювання, що здійснюють операції з продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються податком на додану вартість, а також оподатковуються за нульовою ставкою. Включає сплачений ними податок на додану вартість за придбані товари (роботи, послуги), які використано для виробництва й реалізації оподатковуваних податком на додану вартість товарів (робіт, послуг).

Податкові пільги – загальне звільнення платників податків від оподаткування, або звільнення від оподаткування окремих об'єктів чи зниження ставок оподаткування.

Податок на додану вартість – непрямий податок, що включається в ціну реалізації товарів (робіт, послуг) і встановлюється у відсотках від оподаткованого обороту. Цей податок визначається згідно з чинним законодавством і має певні особливості в різних видах та сферах діяльності.

Податок на нерухоме майно (нерухомість) – прямий податок, який визначається у відсотках розміру мінімальної заробітної плати (на 01.01 звітного року), за 1 м² бази оподаткування, що є власністю суб'єктів господарювання або фізичних осіб.

Податок на прибуток – прямий податок, що його сплачують суб'єкти господарювання за рахунок прибутку. Обчислюється у відсотках від суми оподаткованого прибутку згідно з податковим законодавством.

Подрібнення акцій – корпоративна операція підприємства з цінними паперами, що передбачає проведення деномінації акцій способом зменшення номіналу акції із пропорційним збільшенням їх кількості.

Позовна давність – установлений законодавством строк, протягом якого потерпіла сторона для захисту своїх прав може звернутися до суду.

Поточний рахунок суб'єкта господарювання – рахунок, на який надходять кошти від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Даний рахунок використовується для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів платежів.

Поточні фінансові інвестиції – інвестиції на строк, що не перевищує одного року, які можуть бути вільно реалізовані будь-коли.

Прибуток від операційної діяльності – прибуток від основної діяльності (реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) та іншої операційної діяльності (реалізація оборотних активів і іноземної валюти; доходи від операційної оренди активів, операційних курсових різниць, списання кредиторської заборгованості; одержані (визнані) штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; одержані гранти, субсидії; дохід від безоплатно одержаних оборотних активів; втрати від псування цінностей і знецінення запасів.

Прибуток від реалізації продукції – прибуток, що обчислюється вирахуванням з виручки від реалізації непрямих податків і собівартості реалізованої продукції.

Прибуток від фінансових операцій – прибуток, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні і спільні з іноземними власниками підприємства; одержані дивіденди; відсотки за облігаціями та іншими цінними паперами, за кредит і фінансовий лізинг; інші доходи від фінансових операцій.

Прибуток підприємства – загальна сума прибутку, отримана від усіх видів діяльності за звітний період і відображена в балансі підприємства.

Приєднання підприємств – форма реорганізації, яка передбачає перехід усіх прав та обов'язків однієї або кількох юридичних осіб, правопопередників, до іншої юридичної особи – правонаступника.

Примусова ліквідація підприємства – процедура ліквідації неспроможного підприємства-боржника, яка здійснюється за рішенням господарського суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство).

Прискорена амортизація – метод визначення амортизації основних засобів за нормами, що перевищують офіційно затвержені норми амортизаційних відрахувань.

Приховані резерви – частина капіталу підприємства, яку не відображено в його балансі. Величина прихованих резервів у активі балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю.

Продаж товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, іншими цивільно-правовими договорами та передбачають перехід права власності на товари за певну компенсацію, а також операції з безоплатного надання товарів.

Прострочені кредити – кредити, що їх не повернуто установам банку чи іншим позичальникам в обумовлений термін через фінансові ускладнення, що виникли в позичальника.

Р

Регульовальна функція податків – форма впливу податків на різні напрямки, показники діяльності суб'єктів господарювання. Такий вплив залежить від: об'єкта оподаткування та методики його визначення, від джерел сплати податків, розміру ставок податків і методики їх розрахунку, термінів сплати податків, податкових пільг, штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання.

Реєстр вимог кредиторів – список визнаних господарським судом грошових вимог кредиторів, а також вимог щодо сплати податків і зборів, складений розпорядником майна в порядку черговості задоволення кожної вимоги.

Резервний капітал – капітал, який створюється за рахунок чистого прибутку підприємства для забезпечення покриття можливих збитків від фінансово-господарської діяльності.

Резиденти – юридичні особи, а також суб'єкти господарської діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.

Ремітент – власник переказного векселя (підприємство або банк), що отримує на свою користь комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу суми, вказаної у векселі, в обумовлений термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя.

Рентабельність – показник рівня дохідності продукції, підприємства в цілому. Визначається як відношення прибутку до поточних витрат, виражена у відсотках.

Рентабельність основних засобів – показник ефективності їх використання, що обчислюється як відношення загального прибутку до вартості основних засобів у відсотках.

Реорганізація підприємства – повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох інших. Найпоширенішими видами реорганізації є злиття, приєднання, поділ, відокремлювання, перетворення.

Реструктуризація – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Реструктуризація активів – операції підприємства, спрямовані на зміну структури та складу його майна (активу балансу).

Рефінансування дебіторської заборгованості – форма реструктуризації активів, яка полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення.

Розподіл прибутку – спрямування прибутку на сплату податків, створення резервного капіталу, виплату дивідендів, поповнення зареєстрованого капіталу, задоволення потреб окремих учасників розподілу.

Розподільчий баланс – баланс, складений за стандартними правилами формування публічної фінансової звітності, який відображає величину та структуру майна (активів) та зобов'язань (пасиву) підприємства, що реорганізується, які розподіляються з-поміж його правонаступників під час розукрупнення такого підприємства.

Розподільчий рахунок – рахунок, призначений для попереднього зарахування коштів у іноземній валюті, які згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку. Залишок коштів у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Розпорядник майна – фізична особа, на яку в установленому порядку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження справи про банкрутство. Повноваження розпорядника майна припиняються з дня затвердження господарським судом мирової угоди, призначення керуючого санацією або ліквідатора.

Розрахунковий вексель – вексель, який купують з дисконтом для покриття кредиторської заборгованості перед векселедавцем у розмірі вексельної суми.

Розрахунковий чек – розрахунковий документ, що містить письмове доручення власника рахунка (чекодавця) банку-емітенту, в якому відкрито рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми.

С

Самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів.

Санатор – фізична або юридична особа, яка бажає взяти фінансову чи якусь іншу матеріальну участь (або бере таку участь) у санації підприємства, що зазнало фінансової кризи.

Санаційна спроможність – сукупність фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації.

Санаційний аудит – поглиблений аналіз фінансово-господарського стану підприємств, який здійснюється на підприємствах, що потрапили у фінансову кризу.

Санаційний прибуток – прибуток, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав, або внаслідок їх безкоштовного передавання для анулювання, а також у разі одержання підприємством безповоротної фінансової допомоги, у тому числі через списання кредиторської заборгованості.

Санація балансу – покриття відображених у балансі збитків за допомогою санаційного прибутку, одержаного в результаті зменшення (збільшення) зареєстрованого капіталу підприємства; використання безповоротної фінансової допомоги власників, кредиторів та інших зацікавлених в успішній діяльності підприємства осіб.

Санація підприємств – комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Санкції договірні – міра покарання за порушення господарських угод, що передбачена в такій угоді.

Санкція в господарських відносинах – міра покарання за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності, зафіксованого в цивільно-правовій угоді.

Сезонний кредит – кредит на покриття потреб, спричинених сезонними факторами.

Система оподаткування – сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, що стягуються в порядку, встановленому відповідними законами держави.

Система раннього попередження та реагування – особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики та загрози з боку як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Система є одним з важливих інструментів контролінгу.

Склад фінансової звітності – баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал і примітки до фінансової звітності.

Собівартість продукції – витрати, пов'язані з її виробництвом. Собівартість включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості встановлює підприємство.

Справедлива вартість основних засобів – сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Ставка оподаткування – використовується для обчислення суми податку і встановлюється в грошовому вимірі на одиницю оподаткування або у відсотках до об'єкта оподаткування. Відсоткові ставки можуть бути пропорційними, прогресивними, регресивними тощо.

Сталі пасиви – мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахувань ЄСВ, а також частина резерву майбутніх платежів.

Структура оборотних коштів – питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

T

Трасант – особа, що переказує свій платіж на іншу особу.

Тратта – див. *Вексель переказний*.

Ф

Факторинг – продаж дебіторської заборгованості підприємства на користь факторингової компанії чи комерційного банку раніше строку їх погашення з дисконтом від номінальної вартості.

Фізичний знос основних засобів – зменшення вартості основних засобів унаслідок виробничого використання.

Фіксована ціна – незмінна відпускна ціна на окремі види продукції, робіт, послуг.

Фінанси підприємств – економічні відносини, пов'язані з рухом грошових коштів, формуванням, розподілом і використанням доходів та грошових фондів суб'єктів підприємництва в процесі відтворення.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які призводять до зміни величини та/або складу власного та

позикового капіталу (випуск акцій, отримання позик та їх погашення; викуп акцій власної емісії; виплата дивідендів).

Фінансова звітність – публічна звітність, складена за правилами бухгалтерського обліку, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства та зміни власного капіталу за звітний період.

Фінансова криза на підприємстві – кінцева стадія непрогнозованого процесу втрати (під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів) потенціалу розвитку, коли структура капіталу та ліквідність підприємства погіршуються настільки, що це загрожує його подальшому існуванню.

Фінансова робота на підприємстві – діяльність, що здійснюється за такими основними напрямками: фінансове прогнозування і планування; оперативна поточна фінансово-економічна робота; аналіз і контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Фінансова санація – покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, відновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Фінансова стійкість підприємства – це його спроможність забезпечити діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невиправданої кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Фінансова стратегія – довгострокова мета діяльності підприємства, що відображає основні принципи його фінансової політики та вибору фінансового забезпечення реалізації корпоративного управління.

Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.

Фінансовий аналіз – процес оцінювання фінансового стану та основних результатів діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Фінансовий бюджет – план, в якому відображаються обсяг і структура грошових коштів та напрямки їх використання.

Фінансовий вексель – спосіб мобілізації грошових ресурсів, що має депозитну природу.

Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає придбання орендодавцем на замовлення орендаря основних фондів з наступною їх передачею у користування орендарю на строк, що не перевищує строку повної амортизації основних фондів. Він передбачає обов'язкову передачу права власності на основні фонди орендарю.

Фінансовий механізм – управління фінансовими відносинами через фінансові важелі (за допомогою фінансових методів) з метою підвищення ефективності господарювання підприємства.

Фінансовий план – документ, який показує доходи й витрати грошових коштів підприємства в плановому періоді.

Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображає наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансові інвестиції – активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Фінансові ресурси – грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства. До фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується поза фондами.

Фінансування – процес фінансового забезпечення фінансово-економічного розвитку та зростання ринкової вартості підприємства.

Фіскальна функція податків – мобілізація коштів у розпорядження держави, через розподіл частини валового національного продукту та формування централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави. Для реалізації цієї функції важливе значення має постійність і стабільність надходження коштів до державного бюджету.

Фонди обігу – готова продукція на складі та відвантажена; кошти на рахунках у банках і в розрахунках; дебіторська заборгованість.

Формалізовані методи фінансового аналізу – методи аналізу, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності.

Функції фінансів підприємств – суспільне відображення їхньої сутності, внутрішніх властивостей.

Функціонуючий капітал – величина власних оборотних коштів, яка характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів підприємства (тобто активів, які мають період обороту менше, ніж один рік).

Ч

Чек грошовий – документ стандартної форми, який використовується для отримання підприємствами готівки з рахунків у банківських установах.

Чекодавець – підприємство або фізична особа, що здійснює платіж за допомогою чека та підписує його.

Чекодержатель – підприємство або фізична особа, які є одержувачем коштів за чеком.

Чистий дохід – грошовий вираз вартості новоствореного продукту, що визначається як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

Чистий оборотний капітал – різниця між поточними активами і поточними (короткостроковими) зобов'язаннями.

Чистий фінансовий результат – прибуток підприємства, який залишається після сплати податку на прибуток.

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Особливості фінансової роботи господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм.
2. Управління грошовими потоками на підприємстві.
3. Завдання фінансової роботи на підприємстві.
4. Вартість капіталу підприємства.
5. Фінансова діяльність у системі функціональних завдань фінансового менеджменту підприємства.
6. Система оподаткування підприємств і основні напрями її удосконалення на сучасному етапі.
7. Фінансовий механізм підприємства, його складові і загальна характеристика.
8. Банківська система України.
9. Системи і форми розрахунків у фінансах підприємств.
10. Розрахункове обслуговування підприємств банками.
11. Проблеми оптимізації податкового тягаря підприємств.
12. Фінансові ресурси і капітал суб'єктів господарювання.
13. Види кредитів, їх характеристика.
14. Кредитний рейтинг підприємства, методика його визначення.
15. Ринковий рейтинг підприємства: визначення і застосування.
16. Фінансовий план підприємства: структура, методика і послідовність розрахунків.
17. Роль і значення оперативного фінансового планування на підприємствах.
18. Необхідність, функції та завдання інституту банкрутства підприємств.
19. Показники стану і ефективності використання основних засобів підприємства.
20. Джерела фінансування капітальних вкладень та їх характеристика.
21. Фінансове забезпечення ремонту основних фондів.
22. Джерела формування оборотних коштів та їх характеристика.
23. Методика нормування оборотних коштів.
24. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЕКЗАМЕНУ (ЗАЛІКУ)

1. Суть і функції фінансів підприємств.
2. Грошові фонди та фінансові ресурси.
3. Основи організації фінансів підприємств.
4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи.
5. Зміст і завдання управління фінансами підприємств.
6. Грошові кошти, канали їх надходження, порядок зберігання та витрачання.
7. Економічний зміст, принципи організації та класифікації розрахунків.
8. Поточні та інші рахунки підприємств у банках, порядок їх відкриття та руху коштів на них.
9. Розрахунки із застосуванням платіжних доручень.
10. Розрахунки із застосуванням платіжних вимог–доручень.
11. Розрахунки за допомогою чеків.
12. Розрахунки із застосуванням векселів.
13. Акредитиви, їх види та механізм розрахунків.
14. Санкції за порушення розрахунково-платіжної та касової дисципліни.
15. Касові операції й організація контролю за дотриманням касової дисципліни.
16. Платіжна дисципліна: наслідки порушення та способи зміцнення.
17. Розрахунки акредитивами.
18. Особливості розрахунків в електронних системах типу «клієнт-банк».
19. Розрахункові і касові операції.
20. Сутність грошових розрахунків підприємств.
21. Форми безготівкових розрахунків.
22. Готівкові розрахунки та проведення касових операцій.
23. Види банківських рахунків і порядок їх відкриття.
24. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства.
25. Класифікація доходів підприємств.
26. Характеристика і склад грошових надходжень підприємств.

27. Фінансові результати підприємств, їх зміст і значення в розширенні виробництва.
28. Виручка, її планування та використання.
29. Економічний зміст прибутку та рентабельності, їх роль в умовах розвитку підприємства.
30. Планування прибутку підприємств.
31. Розрахунок прибутку підприємства, його розподіл і використання.
32. Сутність і призначення системи оподаткування підприємств.
33. Використання податків для регулювання діяльності підприємства.
34. Чинний порядок оподаткування прибутку підприємства.
35. Класифікація податків та їх характеристика.
36. Порядок нарахування плати за землю.
37. Оподаткування доходів фізичних осіб.
38. Екологічний податок, порядок його нарахування і сплати.
39. Рентні платежі.
40. Розрахунок податку на майно
41. Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність підприємств.
42. Мито та особливості його сплати.
43. Сплата акцизного податку.
44. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність підприємств.
45. Єдиний соціальний внесок.
46. Відповідальність за недотримання податкового законодавства.
47. Місцеві податки і збори.
48. Оподаткування суб'єктів малого підприємництва.
49. Сутність і основи організації оборотних коштів.
50. Визначення потреби в оборотних коштах.
51. Джерела формування оборотних коштів.
52. Показники стану і використання оборотних коштів.
53. Необхідність і сутність кредитування підприємств.
54. Класифікація кредитів, що надаються підприємствам.
55. Банківське кредитування підприємств.
56. Небанківське кредитування підприємств.
57. Порядок визначення кредитоспроможності підприємства.

58. Фінансова сутність основних засобів.
59. Класифікація основних засобів.
60. Знос основних засобів.
61. Амортизація основних засобів.
62. Показники стану основних засобів.
63. Показники ефективності використання основних засобів.
64. Сутність і склад капітальних вкладень.
65. Джерела фінансування капітальних вкладень.
66. Фінансові ресурси.
67. Фінансова стратегія підприємств.
68. Зміст, завдання та методи фінансового планування.
69. Зміст фінансового плану та порядок його складання.
70. Зміст і значення оперативного фінансового плану.
71. Поняття банкрутства та його правове забезпечення.
72. Економіко-правові аспекти банкрутства підприємств.
73. Сутність та необхідність санації підприємств зі складним фінансовим станом.
74. Основні напрямки запобігання банкрутства.
75. Фінансові джерела санації.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Приведіть у відповідність фінансові терміни та їх визначення:

ТЕСТ 1

1. Оподаткування	а) означає, що всі платники податку сплачують однакову ставку, незалежно від величини доходу;
2. Прогресивний податок	б) податок на різницю між вартістю проданих фірмою товарів і вартістю товарів, куплених фірмою у інших фірм;
3. Пропорційний податок	в) податок, який впливає в більшій мірі на населення з низькими доходами і в меншій мірі на населення, що отримує високі доходи;
4. Регресивний податок	г) вид податків, що сплачуються з окремих товарів у зв'язку з їх високою доходністю або монополією держави на їх виробництво;
5. Податок на додану вартість	д) податок, що передбачає вилучення більшої ставки податку з високих доходів і меншої – з низьких;
6. Податок	е) обов'язковий внесок до бюджету, який здійснюється платником податку у відповідності із законодавчими актами;
7. Акцизний податок	є) метод розподілу доходів між підприємствами, громадянами й державою;
8. Прямі податки	ж) збільшують ціну товару, так як відшкодовуються покупцем;
9. Непрямі податки	з) встановлюється безпосередньо на доход чи майно платника податку;
10. Податкова пільга	і) виключення із правила, передбачені законом з урахуванням платоспроможності, участі в суспільному виробництві й інших факторів.

ТЕСТ 2

1. Зареєстрований фонд	а) грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства;
2. Спеціальні фонди	б) грошові надходження та їх витрати;
3. Фінансові ресурси підприємства	в) сукупність фондів у розпорядженні підприємства, які мають цільове призначення;
4. Рух грошової готівки	г) сума внесків власників або учасників у майно підприємства для забезпечення його діяльності;
5. Кошти із зовнішніх джерел	д) дозвіл постачальника продукції відстрочити оплату;
6. Кредиторська заборгованість	е) позичка, що надається банком фізичним або юридичним особам на визначений термін за відповідну винагороду;
7. Комерційний кредит	є) тимчасово притягнені кошти, що підлягають поверненню відповідним юридичним або фізичним особам;
8. Банківський кредит	ж) грошові кошти, що залучені підприємством.

ТЕСТ 3

1. Амортизація	а) витрати, що спрямовуються на відтворення зношених і створення нових основних засобів у виробничій та невиробничій сферах;
2. Знос основних засобів	б) спосіб відтворення основних засобів, що полягає в заміні зношених машин і обладнання, конструктивних частин будівель і споруд;
3. Капітальні вкладення	в) поступова втрата основними фондами своїх властивостей під впливом фізичних, технічних і економічних факторів;
4. Капітальний ремонт	г) поступове відшкодування витрат власника на придбання та введення в експлуатацію основних фондів і нематеріальних активів;

5. Фондовіддача	д) показник, що характеризує величину основних виробничих фондів, що припадає на 1 грн продукції;
6. Фондомісткість	е) показник, що розраховується як відношення виготовленої або реалізованої продукції до загальної середньорічної вартості основних виробничих фондів.

ТЕСТ 4

1. Обігові фонди підприємства	а) частина обігових коштів, що обслуговують процес доведення продукції до споживача;
2. Обігові виробничі фонди	б) частина обігових коштів, що авансована у виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати, малоцінні і швидкозношувані предмети тощо;
3. Фонди обігу	в) виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати, малоцінні і швидкозношувані предмети тощо;
4. Кредит	г) тимчасово притягнені кошти, що підлягають поверненню відповідним юридичним або фізичним особам;
5. Кредитна лінія	д) позичка в грошовій або товарній формі, що надається на умовах повернення, строковості та платності;
6. Кредиторська заборгованість	е) юридичне оформлення зобов'язання банку або іншої кредитної установи перед позичальником надавати йому кредит протягом певного періоду у межах узгодженого ліміту;
7. Кредитна угода	ж) кредит у грошовій формі, що надається банками;
8. Банківський кредит	з) договір між кредитором і позичальником, що визначає розмір та умови видачі кредиту, права й обов'язки суб'єктів кредитних відносин.

ТЕСТ 5

1. Ліквідність	а) здатність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання;
2. Фінансова стійкість	б) наявність умов для отримання кредиту і здатність своєчасно повернути взятую позичку;
3. Кредитоспроможність	в) це такий рух грошових коштів, який забезпечує постійне перевищення надходжень коштів над їх витратами;
4. Платоспроможність	г) здатність підприємства розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями шляхом перетворення активів у гроші;
5. Неліквідні активи	д) сума боргів на користь підприємства від юридичних або фізичних осіб, що виникають в результаті господарських операцій;
6. Дебіторська заборгованість	е) зайві або непотрібні підприємству товарно-матеріальні цінності, що обліковуються на його балансі.

ТЕСТ 6

1. Собівартість	а) показник, що характеризує частку прибутку в одному із вартісних оціночних показників;
2. Кошторис	б) правовідносини, що виникають з приводу володіння, користування й розпорядження майном;
3. Власність	в) показник, що характеризує відношення отриманого доходу до базового показника;
4. Підприємницька діяльність	г) фінансовий документ, що містить інформацію про створення і використання грошових коштів у відповідності з їх цільовим призначенням;
5. Прибутковість	д) ініціативна, самостійна діяльність господарюючого суб'єкта, що орієнтована на потреби ринку з метою отримання прибутку;

6. Дохідність	е) грошове вираження поточних витрат на виробництво й реалізацію продукції.
---------------	-----------------------------------------------------------------------------

ТЕСТ 7

1. Платіжна вимога	а) платіжний документ, що засвідчує надання комерційного кредиту;
2. Платіжна вимога-доручення	б) розрахунковий документ, який виписує платник, що містить вказівку банку про перерахування відповідної суми з рахунка платника на рахунок отримувача;
3. Акредитив	в) державне свідоцтво про право його володаря на частку у власності, що безкоштовно розподіляється;
4. Вексель	г) розрахунковий документ, що виписується постачальником і містить вимогу до покупця оплатити вартість поставленої на підставі договору продукції на основі розрахункових документів і документів про відвантаження товарів
5. Платіжне доручення	д) зобов'язання банку оплатити вартість продукції, яке він видає за дорученням клієнта на користь його контрагента;
6. Ваучер	е) розрахунковий документ, що виписується постачальником і містить вказівку банку отримати грошову суму від платника на основі відповідних документів, що засвідчують здійснення операції.

ТЕСТ 8

1. Фінансові відносини	а) сукупність документів, в яких міститься інформація про фінансові показники;
2. Фінансове планування	б) система фінансових показників, які призначені для прийняття рішень і розраховані на конкретних користувачів;
3. Планування	в) система управління фінансовими відносинами підприємства через

	фінансові важелі і з допомогою фінансових методів;
4. Фінансова інформація	г) інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, система фінансових важелів тощо;
5. Фінансова звітність	д) планування фінансових ресурсів і фондів грошових коштів;
6. Фінансовий механізм	е) процес, що забезпечує збалансовану взаємодію окремих видів ресурсів у рамках обраного об'єкта управління, за допомогою якого визначаються пропорції і темпи росту.

ТЕСТ 9

1. Банкрутство	а) фінансова стратегія управління фондами грошових коштів підприємств з метою накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення;
2. Санація	б) здатність активів підприємства до швидкої і беззбиткової зміни форм власності;
3. Ліквідаційна процедура	в) метод фінансування, що забезпечує відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів;
4. Ліквідність	г) процес визнання підприємства-боржника неплатоспроможним;
5. Самоокупність	д) сукупність заходів щодо оздоровлення фінансового стану підприємства і запобігання банкрутства;
6. Самофінансування	е) примусова ліквідація підприємства-боржника на ухвалу господарського суду або добровільна ліквідація підприємства під контролем кредиторів.

ТЕСТ 10

1. Банківський кредит	а) це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами
2. Державний кредит	б) це стосунки між юридичними особами, які виникають у разі оренди майна;
3. Кредитна лінія	в) це кредит, який надається повністю і одразу після укладення кредитної угоди;
4. Комерційний кредит	г) це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання;
5. Овердрафт	д) це згода банку надати кредит у майбутньому в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми без додаткових спеціальних переговорів;
6. Терміновий кредит	е) це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення;
7. Лізинговий кредит	є) короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку;
8. Кредитна система	ж) економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формах на умовах повернення в певний строк та із сплатою відсотків;
9. Кредитоспроможність	з) сукупність кредитних відносин та інструментів, які організують ці відносини;
10. Кредит	і) наявність передумов для одержання позичок, спроможність повернути їх.

ТЕСТ 11

1. Банкрутство	а) документ, до якого вносять відомості про неплатоспроможні підприємства та інформацію про їхній фінансово-економічний стан на час внесення до реєстру;
2. Фінансова санація	б) неспроможність юридичної особи задовольняти в установлений для цього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
3. Реєстр неплатоспроможних підприємств	в) комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного і соціального захисту, що направлені на подолання фінансової кризи на підприємстві і відновлення або досягнення його прибутковості і конкурентоспроможності в довгостроковому періоді;
4. Фінансова криза	г) процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням господарського суду;
5. Примусова ліквідація підприємства	д) проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технологічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва;
6. Реструктуризація підприємства	е) фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей підприємства.

ТЕСТ 12

1. Коефіцієнт поточної ліквідності	а) характеризує здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями;
2. Коефіцієнт ліквідності	б) характеризує здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями терміново;
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	в) характеризує своєчасність виконання своїх зобов'язань перед кредитною системою;
4. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей	г) характеризує здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями у перспективі;
5. Відношення кредитів, які погашені в строк до загальної суми кредитів	д) характеризує здатність підприємства розраховуватись з кредиторами за рахунок дебіторів, якщо ця заборгованість не перевищує один рік;
6. Коефіцієнт довготермінового залучення позичкових коштів	е) характеризує частку довготермінових позик, залучених для фінансування активів підприємства поряд з власними засобами.

2. Дайте відповіді на поставлені запитання:

1. Знайдіть правильне визначення економічної сутності прибутку:	а) прибуток – це частина реалізованого додаткового продукту;
	б) прибуток – це частина реалізованого необхідного продукту;
	в) прибуток – це фінансовий результат основної діяльності підприємства;
	г) прибуток – це фінансовий результат основної та інших видів діяльності підприємства;
	д) прибуток – це кошти, отримані від фінансових інвестицій.
2. Назвіть фактори, що не впливають на обсяг прибутку від реалізації товарної продукції:	а) зниження собівартості товарної продукції;
	б) зміна обсягу нарахованих амортизаційних відрахувань;
	в) підвищення ставок акцизного податку;
	г) скорочення залишків нереалізованої продукції на кінець року;

	д) зниження ставки ПДВ на продукцію підприємства та збільшення обсягу виробництва товарної продукції.
3. За яке порушення податкового законодавства встановлено підвищену відповідальність платника податків:	а) порушення терміну подання бухгалтерської звітності;
	б) порушення терміну складання податкової декларації;
	в) приховування об'єкта оподаткування;
	г) несвоєчасне перерахування податку до бюджету;
	д) порушення терміну подання платіжного доручення на сплату податку до бюджету.
4. Об'єктом для визначення єдиного соціального внеску є...	а) прибуток підприємства;
	б) фонд споживання;
	в) основна і додаткова заробітна плата;
	г) сума нарахованих дивідендів;
5. Які оборотні кошти можна віднести до середньоліквідних активів:	д) витрати на оплату праці.
	а) товари відвантажені;
	б) матеріальні оборотні кошти;
	в) кредиторська заборгованість;
	г) цінні папери;
д) грошові засоби.	
6. Які оборотні кошти можна віднести до низьколіквідних активів:	а) дебіторська заборгованість;
	б) грошові засоби;
	в) товари відвантажені;
	г) цінні папери;
д) матеріальні оборотні кошти.	
7. Контроль за цільовим використанням кредиту здійснюється ...	а) Національним банком;
	б) комерційними банками;
	в) підприємствами;
	г) державою;
д) Міністерством фінансів.	
8. До об'єктів лізингу не належать ...	а) машини та обладнання;
	б) засоби обчислювальної техніки;
	в) земельні ділянки та інші природні об'єкти;
	г) виробничі будівлі та споруди;
д) споруди та устаткування.	

9. До об'єктивних факторів індивідуального кругообороту коштів підприємства належать	а) галузь, що в ній працює підприємство;
	б) рівень організації виробництва;
	в) характер виробничого процесу;
	г) сезонність виробництва;
10. До суб'єктивних факторів індивідуального кругообороту коштів підприємства належать ...	а) тривалість виробничого процесу.
	а) сезонність виробництва;
	б) рівень організації збуту й постачання;
	в) ступінь розвитку товарного ринку;
11. Назвіть джерела капітальних вкладень:	г) рівень організації виробництва;
	д) тривалість виробничого процесу.
	а) прибуток, амортизаційні відрахування, довгострокові кредити банку, іноземні інвестиції;
	б) власні фінансові ресурси, кошти державного та місцевого бюджетів, довгострокові кредити банку;
	в) власні фінансові ресурси, залучені фінансові ресурси, фінансові кошти від продажу цінних паперів, кошти державного та місцевого бюджетів, кошти іноземних інвесторів;
12. Призначення оперативного фінансового планування ...	г) зареєстрований фонд підприємства, фонд нагромадження, фонд матеріального заохочення, інші спеціальні фонди;
	д) кредити банку, державна цільова допомога.
	а) контроль за платоспроможністю підприємства;
	б) фінансове забезпечення інвестиційної діяльності;
13. Основні функції	в) фінансове забезпечення загального розвитку підприємства;
	г) контроль за своєчасністю грошових надходжень;
	д) фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності необхідними джерелами фінансування.
	а) залучення капіталу;

контролінгу – це ...	<p>б) інформаційне забезпечення та планування;</p> <p>в) управління кредиторською та дебіторською заборгованістю;</p> <p>г) управління грошовими потоками;</p> <p>д) контроль за плануванням та управлінням грошовими потоками.</p>
14. Показник Cash-Flow характеризує ...	<p>а) величину чистих грошових потоків, які залишаються в розпорядженні підприємства;</p> <p>б) величину чистого прибутку підприємства;</p> <p>в) величину вхідних грошових потоків підприємства;</p> <p>г) обсяг реалізації продукції;</p> <p>д) величину чистого прибутку та амортизацію.</p>
15. Підставою для порушення справи про банкрутство підприємства може бути ...	<p>а) письмова заява потенційного санатора;</p> <p>б) письмова заява боржника за його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності;</p> <p>в) невизнання боржником претензії про відшкодування заборгованості;</p> <p>г) неповернення банківського кредиту в обумовлений термін;</p> <p>д) аудиторська перевірка.</p>
16. Мирова угода в процесі провадження справи про банкрутство – це ...	<p>а) угода між боржником і санатором про переведення боргу;</p> <p>б) угода між боржником і господарським судом щодо відстрочки оплати належних кредиторам боргів;</p> <p>в) угода між санатором та господарським судом про проведення фінансового оздоровлення боржника;</p> <p>г) угода між санатором щодо розподілу їхніх прав та обов'язків у процесі санації фінансово неспроможного підприємства;</p> <p>д) угода між санатором та кредиторами про переведення боргу.</p>

СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1.

Фізична особа бажає купити простий вексель, який має завершену вартість 3000 грн. Термін боргової розписки (векселя) 9 місяців. Якщо фізична особа хоче заробити 8% річних за свої вкладені гроші, то яку суму вона має сплатити за вексель?

Завдання 2.

Підприємство «Промінь» взяло в борг у підприємства «Корн» деяку суму під 10% річних. Воно дало підприємству «Корн» 6-місячний вексель із завершеною вартістю 15000 грн.

Вексель підприємства «Корн» продали за 2 місяці до терміну завершення оцінки підприємству «Міраж».

Визначити:

1. Яку суму підприємство «Промінь» позичало у підприємства «Корн»?

2. Яку суму повинно підприємство «Міраж» сплатити за вексель, якщо вкладені ним кошти повинні дати прибуток 12% річних.

3. Який прибуток підприємства «Міраж» в грошовому виразі.

Завдання 3.

Визначити роздрібну ціну товару, якщо собівартість продукції складає 12,5 грн. Планова рентабельність реалізації – 25%, а торгова націнка складає 30%.

Завдання 4.

Фінансовому менеджеру підприємства необхідно запропонувати найприбутковіший варіант використання протягом року вільних грошових коштів в сумі 7,5 тис. дол.

Перший варіант передбачає купівлю акцій компанії «Міраж» (25% дивідендів річних); другий – купівлю і продаж протягом року 5 тис. т товару для продажу його по 4,9 дол. за т (у тому числі 2,95 дол. – затрати на реалізацію); третій – купівлю офісу площею 30 м² для здачі його в оренду за 30 дол. за 1 м² в місяць (5 дол. йдуть на покриття комунальних витрат); четвертий варіант – розмістити ці кошти на депозитному рахунку банку під 22% річних.

Завдання 5.

Визначити залікову вагу зерна, якщо відомо що підприємство реалізувало зерно пшениці, натуральна вага якого 21180 кг, зерновідходи 3,1% при базі 2%. Вологість зерна 15%, при нормі 14%.

Завдання 6.

Підприємство виробляє один вид продукції, відпускна ціна одиниці виробу – 100 грн. Обсяг реалізації продукції на рік – 56000 шт. виробів. Очікується, що обсяг реалізації продукції в плановому періоді збільшиться на 20%. Собівартість одиниці продукції: змінні витрати – 47 грн; постійні витрати – 38 грн. Необхідно визначити додатковий прибуток від реалізації додаткової продукції, що буде отримана підприємством.

Завдання 7.

Керівництво підприємства прогнозує збільшити виручку від реалізації продукції на 15%. Поточна виручка 52000 грн, а змінні витрати – 40000 грн. Постійні витрати – 5000 грн. Визначити суму прибутку, яка відповідатиме новому обсягу виручки від реалізації, зробити висновок про рівень рентабельності цього підприємства.

Завдання 8.

Зареєстрований капітал підприємства, що становить 8000 тис. грн, поділено на 9000 звичайних і 1000 привілейованих акцій. На загальних зборах акціонерів вирішено спрямувати прибуток, що залишився після створення резервного капіталу в розмірі 2000 тис. грн, на дивідендні виплати. У характеристиці акцій засвідчено, що ставка дивідендів по привілейованих акціях становить 30%. На розмір яких дивідендів може розраховувати власник звичайної акції (у%)?

Проаналізувати, як зміниться розмір дивідендів за такого розподілу зареєстрованого капіталу:

- 5000 звичайних і 5000 привілейованих акцій;
- 4000 звичайних і 6000 привілейованих акцій.

Завдання 9.

Вкажіть, на який розмір дивідендів може розраховувати власник звичайної акції акціонерного товариства номінальною вартістю 48 грн?

Для визначення чистого прибутку акціонерного товариства та суми дивідендів, виплачених засновникам, необхідні такі дані:

1. Зареєстрований капітал АТ – 79968 грн.
2. Прибуток, одержаний за рік до оподаткування – 30000 грн.
3. Сума, внесена до бюджету у формі економічних санкцій – 1500 грн.
4. Виплачені проценти за прострочений кредит – 2000 грн.
5. Прибуток, перерахований товариством до фондів:
 - Резервного – 700 грн.
 - Розвитку і вдосконалення виробництва – 5000 грн.
 - Соціальних потреб – 2000 грн.
 - Матеріального заохочення – 3000 грн.

Завдання 10.

Визначити сукупну потребу в обігових коштах на плановий рік та скласти графік сплати процентів за кредит та погашення основної суми кредиту в розрізі місяців на основі таких даних:

1. Загальна сума обігових коштів у звітному році склала 836,3 тис. грн.

2. У плановому році передбачається збільшення обсягів виробництва на 6% і прискорення оборотності на 1,5%.

3. Фінансування потреби буде здійснюватися за рахунок власних коштів у розмірі 80% від суми потреби і на 20% потреби планується взяти кредит у банку.

4. Сплата процентів і погашення основних сум кредиту здійснюються щомісячно. Кредит видається під 34% річних.

Завдання 11.

АТ лізингова компанія «Украгромашінвест» передає в фінансовий лізинг приватному підприємству «Аскон» плуг ПП-8-35 вартістю 13350 грн строком на 3 роки. Перший лізинговий платіж в розмірі 20% від вартості об'єкта лізингу повинен бути здійснений на протязі 10 банківських днів з моменту підписання лізингового договору. Послідуючі платежі здійснюються щоквартально до 20 числа останнього місяця кожного кварталу. Лізинговий процент складає 3% від залишкової вартості обладнання.

Скласти графік лізингових платежів і визначити загальну суму витрат лізингоотримувача за цим договором.

3

РЕКОМЕНДОВАНІ КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ВІДПОВІДЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Результати оцінювання здобувача вищої освіти проводяться за шкалою:

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсової роботи	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Повна відповідь на питання, яка оцінюється «відмінно» (90-100 балів), повинна відповідати таким вимогам:

1) розгорнутий, вичерпний виклад змісту поданої у питанні проблеми;

2) повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;

3) виявлення творчих здібностей у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу;

4) здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення; знання історії створення таких теорій та еволюції поглядів основних представників;

5) уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;

6) демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;

7) використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання;

8) знання необхідних законів і нормативних матеріалів України, міжнародних та міждержавних угод з обов'язковим на них посиланням під час розкриття питань, які того потребують;

9) знання точних назв та функцій національних та міжнародних кредитно-фінансових установ, історії їх створення і ролі при вирішенні проблем, які ставляться у конкретному питанні;

10) засвоєння основної та додаткової літератури.

Відповідь на питання оцінюється «добре» (74-89 балів), якщо:

1) не розкрито хоча б одного з пунктів, указаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання);

2) при розкритті змісту питання зроблені значні помилки під час:

а) використання цифрового матеріалу;

б) посилання на конкретні історичні періоди та дати;

в) формулювання назв фінансових та кредитних установ та завдань, які перед ними ставляться.

Відповідь на питання оцінюється «задовільно» (60-73 балів), якщо:

1) не розкрито більше двох пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);

2) одночасно присутні два чи більше типів недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання в 5 балів.

Відповідь на питання оцінюється «незадовільно» (до 59 балів):

1) за відсутністю чіткого уявлення про предмет і метод фінансів підприємств, тобто повна відсутність знань економічних законів і фінансових категорій;

2) висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним. Твердження, зазначені у відповіді не аргументовані;

3) характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа яка складає іспит, неправильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді, тому не відповідала на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. [для сам. вивчення дисципліни] / Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко А. М. - 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2009. – 299 с.
2. Андрущенко В. Л. Податкова система : навчальний посібник / В. Л. Андрущенко. – К. : ЦУЛ, 2016. - 416 с.
3. Аранчій В. І. Фінансова діяльність підприємств : навч. посіб. / [Аранчій В. І., Чумак В. Д., Смолянська О. Ю., Черненко Л. В.] – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 240 с.
4. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : конспект лекцій [навч. посіб.] / Аранчій В. І., Чумак В. Д., Черненко Л. В. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 400 с.
5. Базецька Г. І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 292 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/27132> – Назва з титул. екрана.
6. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / М. М. Бердар – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
7. Бізнес-планування фірми : навчальний посібник / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 423 с.
8. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. Г. Біла. – К. : Алерта, 2016. – 186 с.
9. Бобкова А. Г. Правове регулювання відносин у процедурі банкрутства : навч. посіб. / А. Г. Бобкова, З. Ф. Танькова – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 152 с.
10. Бондар М. І. Звітність підприємства : навчальний посібник / М. І. Бондар. – К. : ЦУЛ, 2015. – 570 с.
11. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник / А. Ф. Бурик. – К. : ЦУЛ, 2016. – 260 с.
12. Буряк Л. Д. Управління фінансами суб'єктів малого підприємства : монографія / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський, Н. Л. Кремпова. – К. : Видавництво КНЕУ, 2013. – 335 с.
13. Вовк В. М. Інвестування : навч. посіб. / В. М. Вовк, І. М. Паславська. – Дрогобич : Коло, 2011. – 465 с.

14. Говорушко Т. А. Управління фінансовою санацією підприємства : підручник / Т. А. Говорушко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 400 с.

15. Гриб С. В. Фінанси підприємств в таблицях, схемах та тестах : навчальний посібник / С. В. Гриб, І. О. Болкунова. – Львів : В-во ПП «Магнолія 2006», 2013. – 336 с.

16. Гринькова В. М. Фінанси підприємств в схемах [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 211 с.

17. Зеліско І. М. Управління фінансовою санацією підприємства : навчальний посібник. / І. М. Зеліско. – К. : ЦП «КОМПРИНТ», 2015. – 320 с.

18. Інвестування : підручник / Л. О. Омелянович, О. В. Веретенникова, О. Ю. Руденок, Д. В. Фірсов ; за ред. Л. О. Омелянович. – К. : Знання, 2012. – 278 с.

19. Каламбет С. В. Фінанси підприємств. Практикум [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / С. В. Каламбет, С. В. Іванов, Ю. В. Півняк. - Дніпро : Герда, 2016. - 259 с.

20. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна ; 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с.

21. Левандівський О. Т. Банківські операції : навч. посіб. / О. Т. Левандівський, П. Е. Деметер – К. : Знання, 2012. – 463 с. (Вища освіта ХХІ століття).

22. Митна справа. Посібник-практикум [Текст] : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. Є. Кузьмін [та ін.]. – К. : Каравела, 2014. – 232 с.

23. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств [текст] : підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.

24. Олександренко І. В. Автоматизація фінансової діагностики: теорія і практика : навчальний посібник / І. В. Олександренко, С. О. Пиріг. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 296 с.

25. Онисько С. М. Фінанси підприємства : навчальний підручник / С. М. Онисько. – Львів : В-во ПП «Магнолія 2006», 2012. – 368 с.

26. Податкова система [Текст] : навчальний посібник. / за заг. ред. Андрущенко В. Л. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 416 с.

27. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/>

28. Рудницька О. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. М. Рудницька, С. В. Паранчук, О. М. Чубка. – Львів : В-во Львівської політехніки, 2012. – 260 с.

29. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посіб. / [Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г., Бугай А. В.] – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

30. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств / Р. А. Слав'юк – К. : УБС НБУ, 2007. – 550 с.

31. Тарасенко І. О. Фінанси підприємств : підручник / І. О. Тарасенко, Н. М. Любенко. – К. : КНУТД, 2015. – 360 с.

32. Тринька Л. Я. Економічний аналіз [Текст] : навч.-метод. посіб. / Л. Я. Тринька, О. В. Липчанська. – К. : Алерта, 2013. – 567 с.

33. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

34. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина II / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

35. Управління фінансами суб'єктів господарювання: практикум : навч. посіб. / А. П. Вожжов, С. В. Сорокіна, І. В. Колесова та ін. ; за ред. А. П. Вожжова. – К. : Знання, 2014. – 324 с.

36. Управління фінансовою санацією підприємства : підручник. / Т. А. Говорушко, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька [та ін.] ; за заг. ред. Т. А. Говорушко. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 400 с.

37. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / Г. І. Філіна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

38. Фінанси підприємств : підручник [3-тє вид., перероб. та доп.] / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Подд'єрьогін. – К. : КНЕУ, 2006. – 460 с.

39. Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики [Текст] : [зб. наук. пр.] / В. Є. Хаустова, Т. В. Кочетигова,

Л. І. Телишевська, О. В. Птащенко, Т. А. Майборода ; Харк. нац. ун-т буд-ва та архіт., Спілка економістів України, Харк. союз страховиків. – Харків : Ексклюзив, 2013. – 163 с.

40. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / [Абакуменко О. В. та ін.] ; за заг. ред. проф. Л. О. Коваленко ; Чернігів. нац. технол. ун-т. - Чернігов ; Ніжин : Орхідея, 2016. - 393 с.

41. Фінанси підприємств: тести, задачі, методичні рекомендації : навч. посіб. / В. З. Потій, А. П. Куліш, С. В. Онищенко [та ін.] ; за наук. ред. В. З. Потій - 2-е вид., перероб. та допов. – К. : Видавництво КНЕУ, 2013. - 238 с.

42. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : Підручник / В. М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 375 с.

43. Школьник І. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / І. О. Школьник. – К. : ЦУЛ, 2016. – 368 с.

44. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Н. Б. Ярошевич. – К. : Знання, 2012. – 341 с.

ЗМІСТ

Вступ	3
1. Програма навчальної дисципліни «Фінанси підприємств»	5
2. Навчально-методичне забезпечення до тем дисципліни «Фінанси підприємств».....	11
Тема 1. Основи фінансів підприємств	11
Тема 2. Організація грошових розрахунків підприємств	35
Тема 3. Грошові надходження підприємств.....	62
Тема 4. Формування і розподіл прибутку.....	72
Тема 5. Оподаткування підприємств	87
Тема 6. Обігові кошти.....	147
Тема 7. Кредитування підприємств.....	158
Тема 8. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів.....	190
Тема 9. Оцінювання фінансового стану підприємств...	204
Тема 10. Фінансове планування на підприємствах	224
Тема 11. Фінансова санація підприємств.....	246
Термінологічний словник.....	294
Тематика рефератів.....	322
Перелік питань для підготовки до екзамену (заліку).....	323
Завдання для самостійної роботи	326
Ситуаційні завдання	338
3. Рекомендовані критерії оцінки відповідей здобувачів вищої освіти	341
Список використаних джерел	343

Навчальне видання

**Аранчій Валентина Іванівна,
Чумак Валентина Дмитрівна,
Бражник Людмила Василівна.**

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Навчальний посібник
2-ге видання, розширене та доповнене

Підп. до друку 23.01.2018. Формат 60x90^{1/16}. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 22. Тираж 300 пр. Зам. 6.
Гарнітура Times New Roman Cyr.

Друк – Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2174 від 26.04.2005 р.
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.