

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

**Навчально-методичний посібник
до вивчення дисципліни «Фінанси підприємств» для здобувачів першого
(бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 075 «Маркетинг»**

Київ – 2025

УДК: 336.64(075.8)

Навчально-методичний посібник до вивчення дисципліни «Фінанси підприємств» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» пропонує лаконічне та у структурованому вигляді висвітлення ключових аспектів фінансової діяльності підприємства: базові фінансові концепції, механізми грошових надходжень, система оподаткування, управління обіговими коштами, фінансове забезпечення відтворення основних фондів, аналіз фінансового стану, фінансове планування та методи санації.

Лобунець Т.В. Навчально-методичний посібник з дисципліни «Фінанси підприємств» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». Київ : НУБіП, 2025. 237 с.

Рекомендовано до друку Вченою радою Факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів та природокористування України (протокол №1 від 29.08.2025)

Автор-упорядник:

Т.В. Лобунець, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, НУБіП України

Рецензенти:

Т.О. Власенко, кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту НУБіП України

О.С. Ралко, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри адміністративного менеджменту та ЗЕД НУБіП України

Навчальне видання
Навчально-методичний посібник

Для студентів спеціальності
075 «Маркетинг»

ЗМІСТ

ВСТУП	4
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I.	
ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.	6
ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ	
Тема 1. Основи фінансів підприємств	6
Тема 2. Грошові надходження підприємств	22
Тема 3. Оподаткування підприємств	31
Тема 4. Обігові кошти	89
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II.	
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ	
ЗАСОБІВ. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	100
Тема 5. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів	100
Тема 6. Оцінювання фінансового стану підприємств	112
Тема 7. Фінансове планування на підприємствах	130
Тема 8. Фінансова санація підприємств	175
Термінологічний словник	200
Список використаних джерел	236

ВСТУП

Фінанси підприємств – це система грошових (економічних) відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням доходів і грошових фондів суб'єктами господарювання в процесі їх відтворення. Такий підхід до визначення підкреслює не лише роль фінансів як коштів, але й акцентує увагу на їхній динамічній природі – руху, обробці та управлінні у рамках підприємства.

Метою викладання навчальної дисципліни «Фінанси підприємств» є отримання студентами фундаментальних теоретичних і практичних знань щодо організації фінансової діяльності підприємств, особливостей формування фінансових ресурсів, оволодіння методами оцінювання фінансового стану підприємств та фінансового планування.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни «Фінанси підприємств» є вивчення сутності й функцій фінансів підприємств, фінансових ресурсів та джерел їх формування; організації фінансів підприємств; набуття навиків фінансових розрахунків; оволодіння методами фінансового планування; оцінювання фінансового стану, санації підприємств.

Набуття компетентностей:

інтегральна: Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків;

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів;

СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності;

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності;

СК 15. Здатність до теоретичного узагальнення та практичного використання маркетингових інструментів з метою вирішення бізнес-задач та для підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Програмні результати навчання (РН):

РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи;

РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ І.
ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.
ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Сутність та функції фінансів підприємств.
2. Грошові фонди та фінансові ресурси.
3. Основи організації фінансів підприємств.
4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи.

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Сутність та значення фінансів підприємств.
2. Функції фінансів підприємств.
3. Поняття грошових фондів і фінансових ресурсів.
4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи.
5. Поняття та значення фінансового механізму підприємства.

1. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

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

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

Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки, розглянемо далі.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття «фінанси підприємств» ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття «фінанси», якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх. Такими суттєвими загальними властивостями, які лежать в основі фінансів, є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання, у всіх сферах суспільної діяльності. Однак не всі грошові відносини належать до фінансових. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним. Таке відбувається в процесі формування, розподілу, використання грошових доходів та фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів. **До фінансів належать такі групи фінансових відносин:**

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

Отже

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

Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

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

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

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

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

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

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

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

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових

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

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

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

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

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

забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

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

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

Фінанси є суттєвим складовим елементом системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний кругообіг виробничих фондів на розширеній основі, запроваджувати науково-технічні досягнення, стимулювати інвестиційну діяльність, регулювати структурну перебудову економіки.

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів підприємств є:

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

Життя довело ефективність ринкового механізму в забезпеченні збалансованості економіки, раціонального використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Ринкова система сприяє створенню гнучких виробництв, які здатні легко адаптуватись до запитів споживачів та досягнень науково-технічного прогресу.

2. ГРОШОВІ ФОНДИ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ

Фінанси — це кровоносна система економічного базису, яка забезпечує життєдіяльність підприємництва. Рух коштів, його швидкість та масштаби визначають працездатність фінансової системи. З руху коштів розпочинається і ним же завершується кругообіг засобів підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий оборот на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу.

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

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

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

праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші.

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

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

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

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених — отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку (рис. 1.1).

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

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

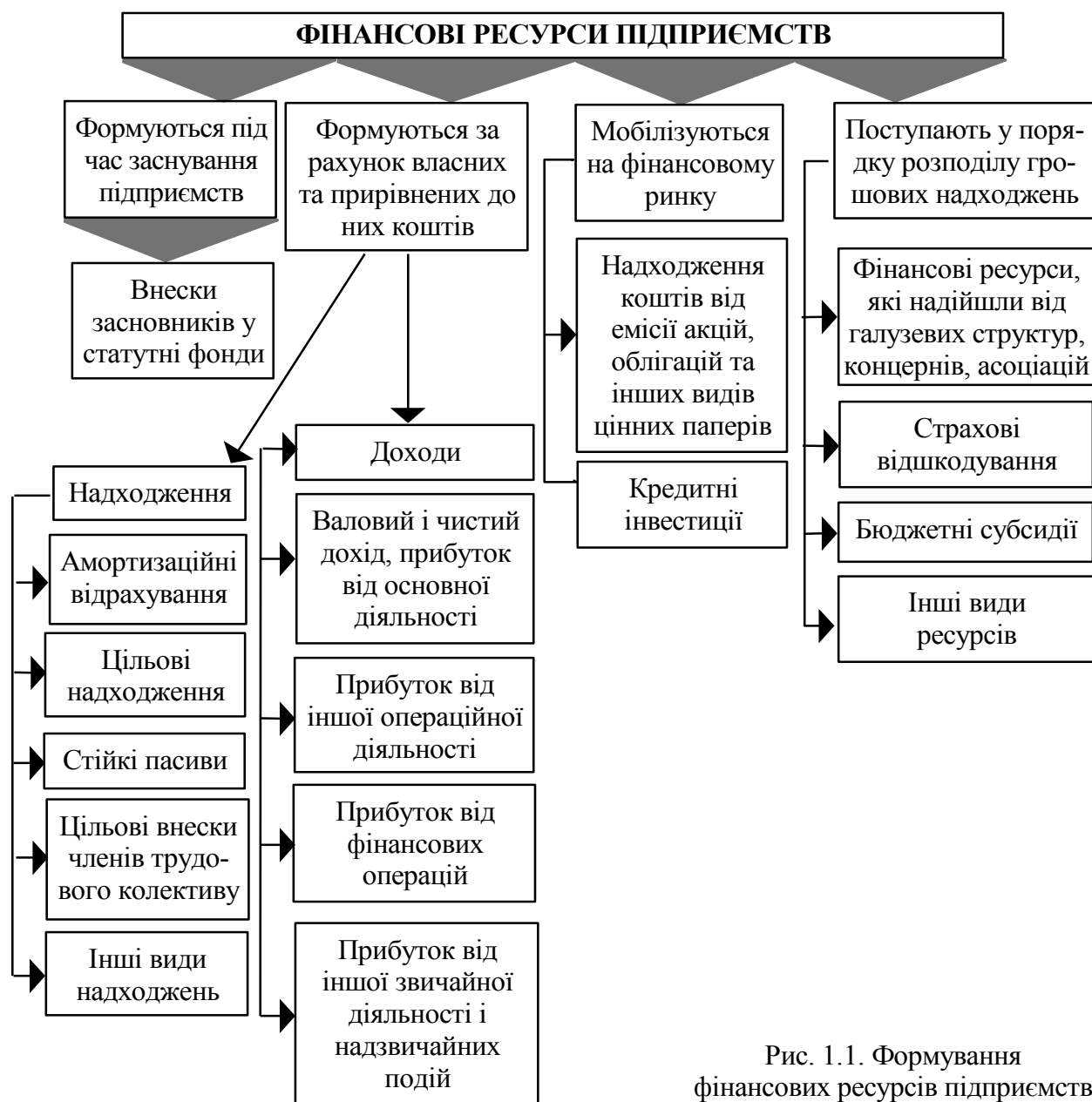


Рис. 1.1. Формування фінансових ресурсів підприємств

3. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

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

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та

самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром — прибутком.

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

Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробити, кому реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати. Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавчо закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самостійно тільки в рамках чинних законів.

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

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

підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, створюючи певні гарантії стабільності виробничої діяльності.

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

На організацію фінансів впливають організаційно-правові форми господарювання, сфера та характер діяльності підприємств. Це проявляється в процесі формування капіталу (статутного фонду), розподілу прибутку, утворення грошових фондів, внутрішньовідомчого розподілу засобів, у взаємовідносинах з бюджетом тощо.

У ринковій економіці основною формою господарювання є акціонерне товариство. Розрізняють акціонерні товариства закритого та відкритого типів. Акціонерне товариство закритого типу засновує обмежена кількість акціонерів. При цьому будь-який член товариства не може продати свого паю без згоди інших акціонерів, які мають переважне право на придбання цього паю. Акціонерне товариство відкритого типу орієнтовано на більшу кількість акціонерів через встановлення відкритої передплати на акції. При цьому акціонер має право на власний розсуд продавати, дарувати чи заставляти свої акції.

Акціонерне товариство організується на добровільних засадах фізичними та юридичними особами. У статутний фонд вони можуть вносити не тільки відповідні кошти (у тім числі в іноземній валюті), а й робити внески у вигляді нерухомості, обладнання, інтелектуальної власності, інших основних фондів.

Організація товариств з обмеженою відповідальністю є однією з найпоширеніших форм проведення приватизації, що дає змогу створити значну кількість невеликих підприємств з небагатьма учасниками, причому не вдаючись до акціонування.

Організація фінансів підприємств відбиває галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структуру виробничих витрат, вплив природно-кліматичних

факторів на виробництво. Так, наприклад, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія природних та кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

4. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ РОБОТИ

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

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

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань:

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

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

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

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

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

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

- поліпшення використання основних виробничих фондів та збільшення у зв'язку з цим випуску продукції на кожну гривню основних фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення витрат на одиницю продукції без зниження її якості;
- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;
- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;

— зменшення витрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;

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

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

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства — це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Підприємство має опрацьовувати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства.

Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

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

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

— аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;

— аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;

— аналіз та оцінка використання чистого прибутку;

— аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;

— аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;

— аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;

— факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

— аналіз та оцінка складу та динаміки майна;

- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

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

Зміст поточної оперативної фінансової роботи на підприємстві полягає в такому:

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

Зміст та завдання управління фінансами підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства (рис. 1.2).

Фінансовий механізм підприємства — це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності.

Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.

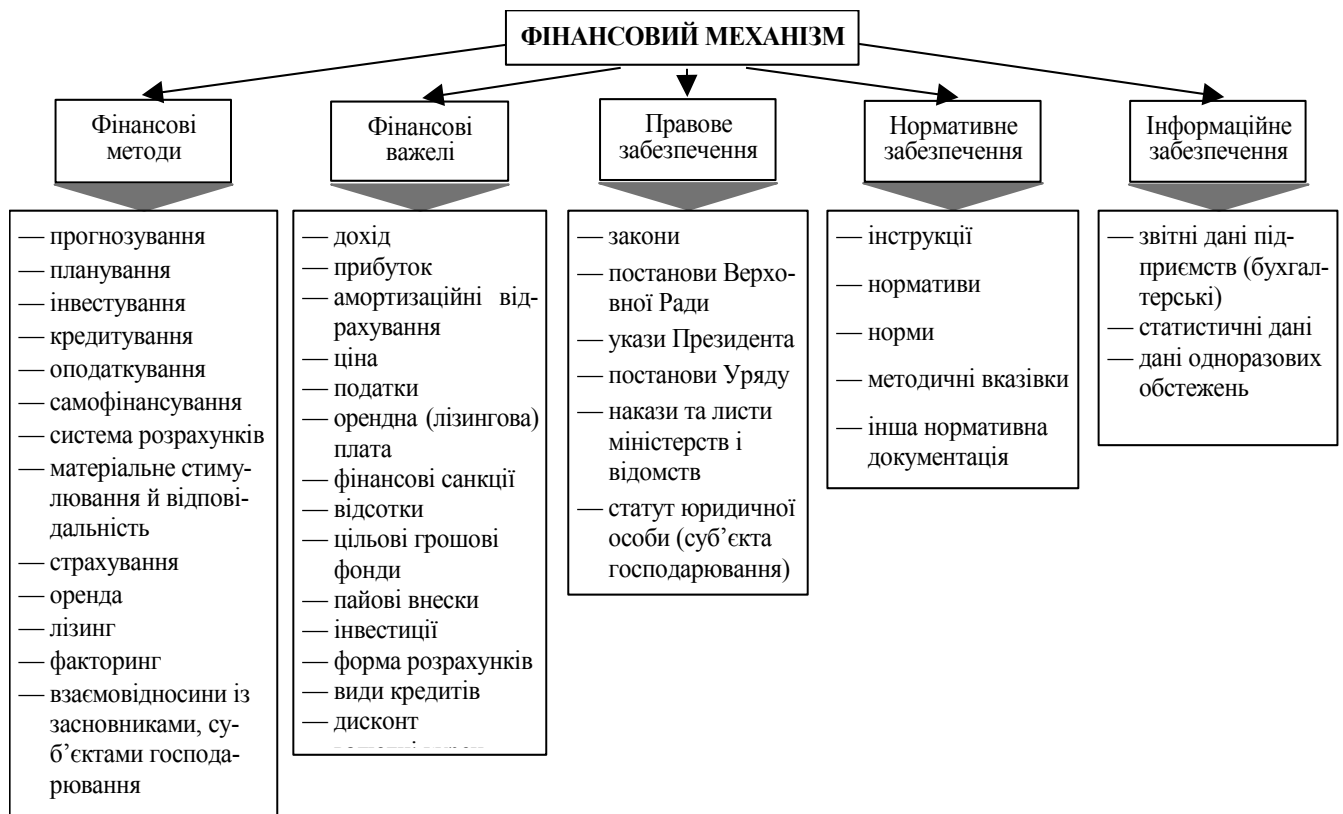


Рис. 1.2. Фінансовий механізм підприємства і його забезпечення

До головних завдань фінансового менеджменту належать: виявлення фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

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

Мобілізуючи кошти інших власників для покриття витрат на власному підприємстві, фінансисти повинні мати чітке уявлення про мету інвестування ресурсів і давати рекомендації щодо форм залучення коштів. Для покриття короткострокової та середньострокової потреби у фінансових ресурсах доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капітальні вкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак таку рекомендацію можна дати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів, урахували

можливі зміни кон'юнктури й упевнені в порівняно швидкій та вигідній реалізації цінних паперів підприємства.

На підставі маркетингового дослідження підприємство вирішує такі три проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти та в якій кількості? Як мають бути вироблені ці товари? Хто отримає, придбає чи зможе використати ці товари та послуги? Фінансисти зобов'язані визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, цільовими фондами, суб'єктами господарювання.

Контрольні питання

1. Що таке фінанси підприємств і яке їхнє місце в загальній фінансовій системі держави?
2. Якими є основні ознаки, що відрізняють фінанси підприємств від інших форм фінансових відносин?
3. Які економічні процеси лежать в основі формування фінансів підприємств?
4. Назвіть основні функції фінансів підприємств і коротко охарактеризуйте кожен з них.
5. У чому полягає контрольна функція фінансів підприємств?
6. Як фінанси підприємств беруть участь у відтворювальному процесі?
7. Що таке грошові фонди підприємства? Якими є їхні види та призначення?
8. У чому полягає різниця між грошовими фондами та фінансовими ресурсами?
9. Які джерела формування фінансових ресурсів підприємства є основними?
10. Які принципи покладено в основу організації фінансів підприємств у ринковій економіці?
11. Що таке комерційний розрахунок і яку роль він відіграє в організації фінансової діяльності підприємства?
12. Які основні завдання стоять перед фінансовою діяльністю підприємств?
13. У чому полягає значення фінансового планування для підприємства?
14. Які ключові напрямки аналізу фінансового стану підприємства ви можете назвати?

ТЕМА 2. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємства.
2. Фактори, які впливають на обсяг виручки від реалізації – основне джерело грошових надходжень підприємства.
3. Планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності).

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Структура та особливості формування грошових надходжень підприємства
2. Основні чинники, що впливають на обсяг виручки від реалізації як ключового джерела надходжень
3. Методи та підходи до планування виручки від реалізації продукції (основної діяльності)

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СКЛАД ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Кошти, які надходять на поточні та інші рахунки підприємства у банках та в касу підприємства становлять його *грошові надходження* або *вхідні грошові потоки*. Вхідні грошові потоки за джерелами формування поділяються на *внутрішні і зовнішні*. Якщо грошові потоки утворюються з будь-яких джерел на самому підприємстві, то їх відносять до *внутрішніх*. *Зовнішні* грошові потоки мобілізуються ззовні: на фінансовому ринку, з надходжень бюджетів різних рівнів, благодійних внесків.

Грошові кошти на підприємство можуть надходити не тільки від *операційної (основної)* діяльності, яка є основою виробничо-господарського процесу, але і від *інвестиційної* чи *фінансової* діяльності завдяки взаємодії підприємства з інститутами фінансово-кредитної системи та фінансового ринку. Схематично процес формування грошових надходжень зображено на рис.2.1.

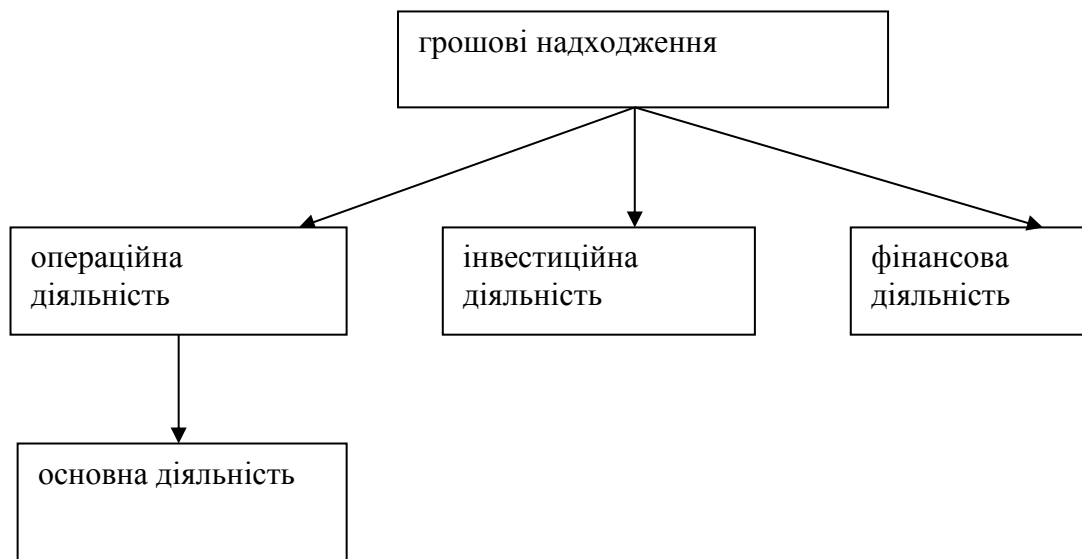


Рис.2.1. Складові формування грошових надходжень підприємства

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також ті види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Складовою частиною операційної діяльності є основна діяльність, яка включає операції, що передбачені статутом підприємства, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) і повинні забезпечувати основну частку його доходу. Прикладом грошових надходжень від основної діяльності є виручка від реалізації продукції, виконання робіт, здійснення послуг.

До інвестиційної діяльності належить придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо).

Фінансова діяльність впливає на структуру капіталу, тобто призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Характеристика названих видів діяльності підприємства і грошових надходжень від них закріплена законодавчо Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” і схематично зображена на рис.2.2. [18].

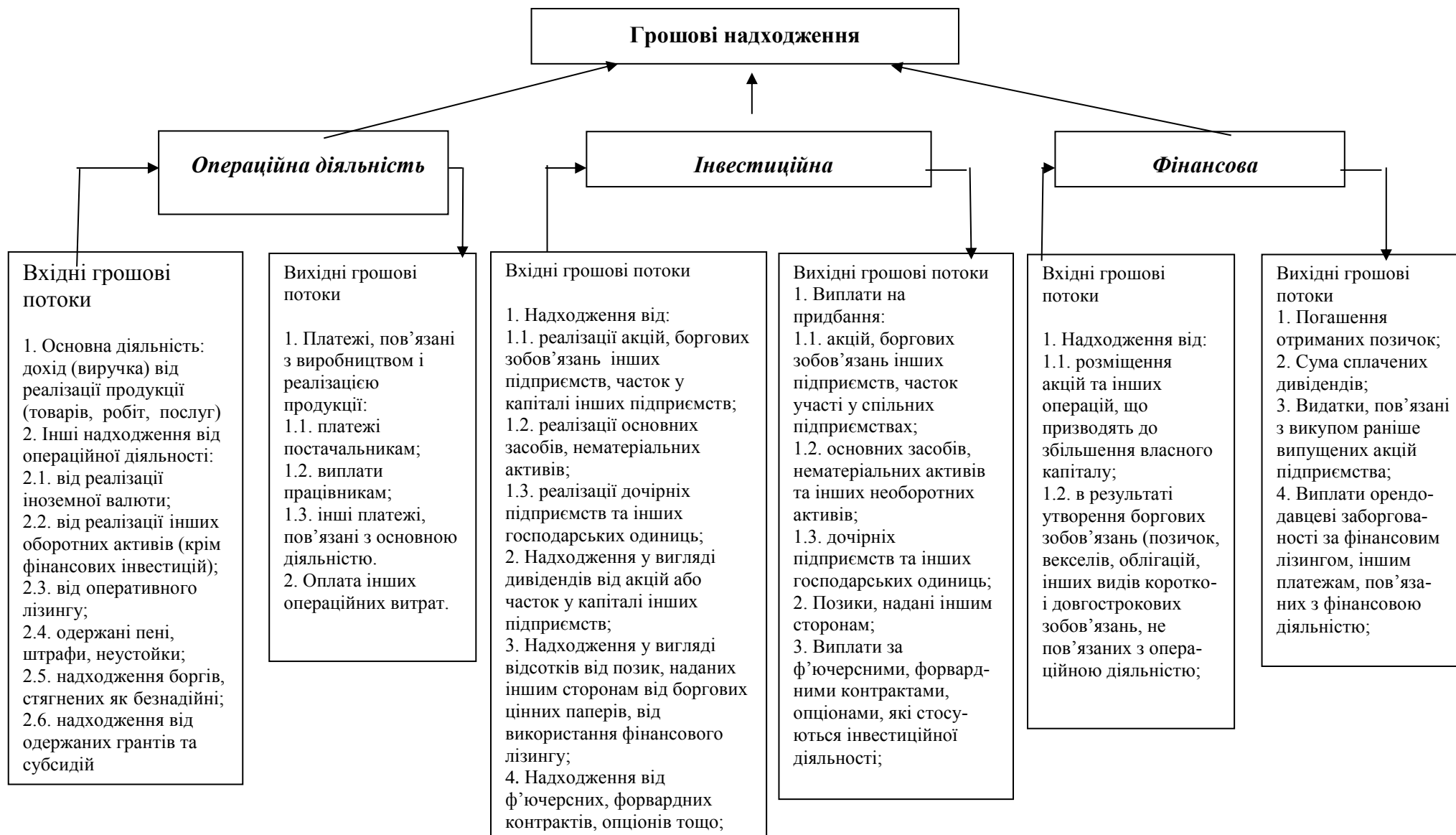


Рис. 2.2. Схема грошових надходжень підприємства відповідно до П(С)БО 1 в Україні

Вивчення даного питання потребує більш детального визначення складових *вхідних і вихідних* грошових потоків від *операційної, інвестиційної чи фінансової* діяльності. В наведеній класифікації важливо правильно віднести ту чи іншу операцію до певного виду діяльності. Зокрема, операційний лізинг слід відносити до операційної діяльності, а фінансовий – до фінансової. Це пояснюється тим, що в умовах фінансового лізингу можуть бути передані права власності від одного суб'єкта господарювання іншому, що може вплинути на структуру капіталу.

Ще одним прикладом, коли слід розмежовувати види діяльності на підприємстві є операції з емісією, купівлею та продажем акцій. Купівля чи продаж підприємством акцій інших підприємств відноситься до інвестиційної діяльності, а емісія власних акцій та їх реалізація – це фінансова діяльність, оскільки додаткова емісія акцій та розміщення їх серед держателів призводить до збільшення як статутного, так і власного капіталу.

При цьому необхідно зазначити, що у промислового підприємства, яке проводить свою виробничо-господарську діяльність у відповідності із статутом, має достатні показники фінансової незалежності і платоспроможності, найбільшу частку в грошових надходженнях будуть займати надходження від *операційної діяльності*, а в операційній діяльності – доходи (виручка) від реалізації продукції, тобто надходження від *основної діяльності* підприємства. На виконання даного правила в першу чергу повинен звернути увагу фінансист і його порушення буде свідчити про неефективну організацію фінансів на підприємстві.

2. ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ОБСЯГ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ – ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА.

Процес виробництва на підприємстві завершується реалізацією продукції споживачеві у формі ($T' - G'$), яка являє собою заключну стадію кругообігу коштів підприємства ($G - T \dots P \dots T' - G'$) і є його найважливішим показником. На основі руху товарів і грошей у покупців виникають фінансові зобов'язання перед постачальниками, які можуть бути реалізовані як через негайну оплату, так і через оплату з відстрочкою платежу, з використанням

комерційного кредиту. Факт реалізації для підприємства-виробника свідчить, що продукція за своїми споживчими властивостями, якістю, асортиментом відповідає суспільному попиту і задовольняє потреби покупців.

У відповідності із П(С)БО реалізація продукції відноситься до *основної діяльності* підприємства, тоді як *основна діяльність* є частиною операційної діяльності. Необхідно зазначити, що визнання доходу (виручки) від реалізації продукції за податковим і бухгалтерським обліком не збігаються. Тому, враховуючи особливості податкового і бухгалтерського обліку, можна зробити висновок, що *виручка від реалізації – це вартісний вираз реалізованих за відповідний період товарів, продукції, виконаних робіт і здійснених послуг*. На розмір виручки від реалізації продукції виявляють вплив багато факторів, але безпосередній зв'язок з обсягом реалізації мають фактори, які діють:

- 1) з боку товарів (кількість, рівень собівартості, якість, асортимент реалізованої продукції);
- 2) з боку ринку (рівень реалізаційних цін, стан розрахункової дисципліни).

Кількість (обсяг) реалізації за звітний період буде залежати від обсягу товарного випуску продукції протягом даного періоду і залишків нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець періоду. Суттєвий вплив на обсяг виручки від реалізації продукції виявляють ціни, за якими вона реалізується. З цієї причини необхідно розглянути систему цін, які діють в економіці.

Залежно від видів економічної діяльності ціни поділяються на *оптові* (на промислову продукцію, а також на товари при оптових закупках і продажах), *закупівельні* (на продукцію сільського господарства), *кошторисні* (на продукцію будівництва), *роздрібні* (на товари, що реалізуються населенню в роздріб), *тарифи* (на побутові, транспортні та комунальні послуги).

В народному господарстві України можуть використовуватися такі ціни і тарифи: *вільні ціни і тарифи, державні фіксовані ціни і тарифи, регульовані ціни і тарифи, індикативні ціни*.

Але у більшості випадків товаровиробники, посередники і торгові організації мають право користуватись *вільними цінами*. *Вільні ціни і тарифи* встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за виключенням тих, по яким здійснюється державне регулювання цін і тарифів. Це ціни, які формуються залежно від попиту та пропозиції без обмеження розміру прибутку. В складі роздрібної ціни одиниці продукції повинні бути враховані не тільки її собівартість (С/В) і прибуток (П), але й включені непрямі податки – акцизний податок (АП) і податок на додану вартість (ПДВ), оптові і торгові націнки.

В основу ціни одиниці продукції покладені витрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції (собівартість) і прибуток одиниці продукції або запланована рентабельність. Ціну, яка включає названі компоненти, називають *оптовою ціною підприємства* або *ціною виробника*. Якщо підприємство випускає підакцизну продукцію, то до оптової ціни підприємства необхідно додати суму *акцизного податку*. Згідно чинного законодавства акцизний податок може бути встановлений на різні види продукції в твердих сумах з одиниці реалізованого товару, у відсотках до максимальної роздрібної ціни товару, встановленої виробником, або об'єднувати тверді суми і відсоткові ставки. На наступному етапі ціноутворення до ціни, яка включає собівартість, прибуток і акцизний податок (для підакцизних товарів), додається сума *податку на додану вартість*. Сума ПДВ визначається збільшенням ціни, яка включає собівартість, прибуток і акцизний податок, на 20% (основна ставка). Одержана таким чином ціна називається *відпускною ціною (ціною реалізації)*, за якою підприємство має право реалізувати продукцію оптовим посередникам чи безпосередньо в торгову мережу. У випадку реалізації продукції підприємства оптовим посередникам, до відпускної ціни додається *оптова націнка*, на основі якої утворюється дохід оптового підприємства. Якщо ж останні реалізують продукцію на підприємства торгівлі, то до ціни з оптовою націнкою додається *торгова націнка*, з якої формується дохід торгової організації. Ціна, яка включає всі перелічені компоненти, називається *роздрібною ціною*.

Суттєво впливає на обсяг виручки від реалізації і стан розрахункової дисципліни на підприємстві. Оскільки характерною ознакою сьогодення є

зростання залишків дебіторської заборгованості в Україні, то для підприємства важливим є визначення залежності грошових надходжень від обсягу реалізації продукції і зміни дебіторської заборгованості у плановому періоді. Даний показник визначається за формулою:

$$\text{Сг.н.} = \text{В} + \text{ДЗп.п} - \text{ДЗк.п.}, \text{ де}$$

Сг.н. – сума грошових надходжень підприємства;

В – сума виручки від реалізації продукції;

ДЗп.п. – дебіторська заборгованість на початок планового періоду;

ДЗк.п. – дебіторська заборгованість на кінець планового періоду.

Прогнозована величина дебіторської заборгованості станом на кінець періоду, що аналізується, визначається за формулою:

$$\text{До} = \text{Дс.з.} \cdot \text{Т} : \text{В}, \text{ де}$$

До – термін оборотності дебіторської заборгованості (термін погашення);

Дс.з. – середні залишки дебіторської заборгованості;

Т – тривалість періоду, що аналізується (30 днів, 90 днів, 360 днів);

В – виручка від реалізації продукції у плановому періоді.

Використовуючи наведену формулу, можна визначити середні залишки дебіторської заборгованості у плановому періоді за формулою:

$$\text{Дс.з.} = \text{До} \cdot \text{В} : \text{Т}$$

3. ПЛАНУВАННЯ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

Оскільки виручка від реалізації є основним джерелом доходів і фінансових ресурсів підприємства, то надзвичайно важливу роль відіграє процес її планування. На практиці використовують декілька методів планування виручки.

1. *Метод прямого рахунку* лежить в основі планування і використовується за умови невеликого асортименту продукції. Суть його полягає в тому, що спочатку визначається виручка від реалізації за кожною позицією номенклатури виробів, а потім одержані таким способом суми виручок по кожному виду продукції додаються. При цьому використовують формулу:

$$B = P \cdot Ц, \text{ де}$$

B – виручка від реалізації в плановому періоді;

P – кількість одиниць реалізованої продукції даного виду в плановому періоді;

$Ц$ – планова ціна реалізації одиниці продукції (без АП і ПДВ).

Планові реалізаційні ціни визначають на основі цін, які діяли у базовому періоді, з урахуванням прогнозних змін ціни у плановому періоді.

2.Укрупнений метод. Плановий розмір виручки можна ще визначити, використовуючи дані планового товарного випуску продукції і залишки нереалізованої готової продукції (на складі і відвантаженої) на початок і кінець планового періоду. Для цього застосовують формулу:

$$B = 31 + ТП - 32, \text{ де}$$

31 і 32 – залишки готової продукції усіх видів відповідно на початок і кінець планового періоду;

$ТП$ – товарний випуск продукції у плановому періоді.

Необхідно зауважити, що залишки готової продукції в балансі та інших бухгалтерських документах показується в цінах виробничої собівартості, тоді як продукція товарного випуску – в оптових цінах підприємства. З цієї причини застосовують коефіцієнт перерахунку цін за виробничою собівартістю в оптові ціни.

3.Комбінований метод. Застосовується за умови великого асортименту продукції. Суть методу полягає в тому, що обсяг виручки від реалізації основних видів продукції розраховується методом прямого рахунку, а обсяг виручки від реалізації іншої продукції – укрупненим методом .

Контрольні питання

1. Дайте визначення грошовим надходженням підприємства.
2. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків.
3. Наведіть приклади внутрішніх і зовнішніх грошових потоків.
4. Дайте визначення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.
5. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від операційної діяльності.

6. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від інвестиційної діяльності.
7. Наведіть приклади вхідних і вихідних грошових потоків від фінансової діяльності.
8. Що таке еквіваленти грошових коштів?
9. Дайте визначення виручки від реалізації продукції.
10. Які фактори виявляють вплив на обсяг виручки від реалізації продукції?
11. Назвіть класифікацію цін залежно від видів економічної діяльності.
12. Дайте визначення фіксованим, регульованим, вільним, індикативним цінам.
13. Назвіть складові оптової ціни підприємства або ціни виробника.
14. Структура відпускної ціни.
15. Назвіть схему формування роздрібною ціни.
16. Вплив стану розрахункової дисципліни на обсяг виручки від реалізації.
17. Як визначити залежність грошових надходжень підприємства від обсягу реалізації продукції і зміни суми дебіторської заборгованості? Які для цього використовують показники?
18. Назвіть методи планування виручки від реалізації.
19. Суть методу прямого рахунку планування виручки від реалізації.
20. Суть укрупненого методу планування виручки від реалізації.

ТЕМА 3. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Система оподаткування підприємств
2. Непрямі податки
3. Прямі податки
4. Екологічний податок та платежі за ресурси
5. Місцеві податки і збори
6. Збір для формування державних позабюджетних цільових фондів

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Особливості функціонування системи оподаткування підприємств в Україні
2. Сутність та роль непрямих податків у податковій системі
3. Прямі податки: класифікація, механізм справляння та вплив на діяльність підприємств
4. Екологічне оподаткування та платежі за використання природних ресурсів
5. Місцеві податки і збори: структура, призначення та механізм адміністрування
6. Збори на формування державних цільових фондів: види та призначення

1. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Невід'ємною ланкою фінансових відносин у суспільстві є податки і збори - **обов'язкові платежі**, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування державних централізованих фондів грошових коштів, з яких забезпечується фінансування державних витрат. **Обов'язкові платежі** переказуються до бюджету відповідного рівня (державного чи місцевого), а також до державних цільових фондів у формі податків, зборів, плати за ресурси, цільових відрахувань. Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб і фізичних осіб. Крім визначених чинною

податковою системою обов'язкових платежів, підприємства ще сплачують єдиний соціальний страховий внесок до державних позабюджетних цільових соціальних фондів:

1. Пенсійного фонду України;
2. Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
3. Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
4. Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку. **Збором (платою, внеском)** є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій. Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку, становить **податкову систему України**. Крім загальнодержавних та місцевих податків і зборів підприємства ще сплачують єдиний соціальний внесок до державних цільових фондів, тому сукупність загальнодержавних, місцевих податків і зборів, внесків до державних цільових фондів становить **систему оподаткування**(рис.3.1).

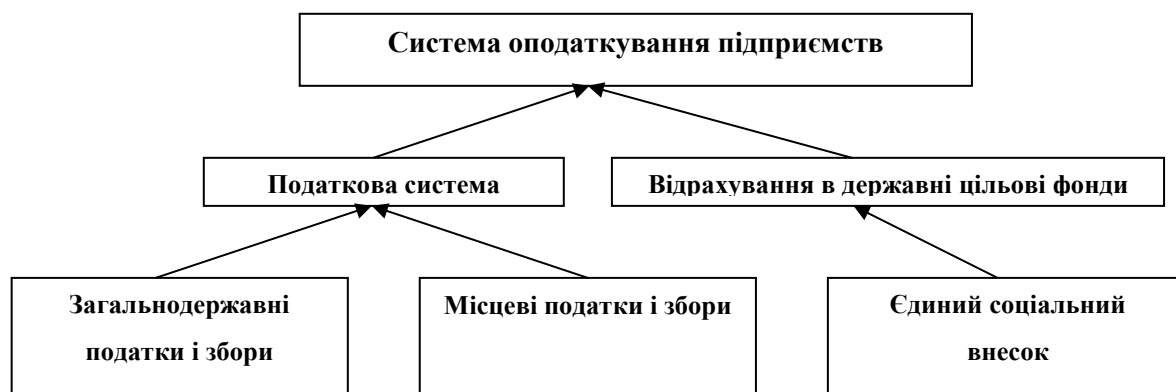


Рис. 3.1. Система оподаткування підприємств в Україні

Принципи побудови системи оподаткування, перелік податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, права, обов'язки і відповідальність платників визначаються Податковим Кодексом України, законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Таким чином, **система оподаткування** – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються до бюджетів та до державних цільових фондів у порядку, встановленому законами України. Податковим Кодексом виділені *загальнодержавні і місцеві податки і збори* (обов'язкові платежі), які зараховуються до бюджетів різних рівнів (табл.1.).

Таблиця 1

Види податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів

Загальнодержавні податки і збори	Місцеві податки і збори
1. Податок на прибуток підприємств; 2. Податок на доходи фізичних осіб; 3. Податок на додану вартість; 4. Акцизний податок; 5. Екологічний податок; 6. Рентна плата; 7. Мито;	1.Податок на майно: 1.1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 1.2. Транспортний податок; 1.3. Плата за землю; 2.Єдиний податок; 3. Збір за місця для паркування транспортних засобів; 4. Туристичний збір.

До *загальнодержавних* належать податки та збори, що встановлені Податковим кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених цим кодексом.

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

Місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю).

Місцеві ради в межах повноважень, визначених Податковим кодексом, 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.

З усіх функцій, які можуть виконувати податки (фіскальна, регулююча, стимулююча, розподільча, соціальна та ін.), необхідно виділити дві основні функції – *фіскальну і регулюючу*. Сутність фіскальної функції полягає в тому, що через систему встановлених державою податків і зборів (обов'язкових платежів) утворюються державні грошові фонди, які використовуються державою для виконання притаманних їй функцій.

Сутність регулюючої функції проявляється через вплив податків на різні сторони фінансово-господарської діяльності підприємств. Адже держава, змінюючи об'єкт оподаткування, ставки податку, джерела і строки сплати податку, податкові пільги і штрафні санкції, може суттєво впливати на такі показники фінансово-господарської діяльності, як собівартість продукції, прибуток підприємства, його рентабельність, платоспроможність і фінансова стійкість підприємства, чистий прибуток, обсяг кредитування та ін.

2. НЕПРЯМІ ПОДАТКИ

До непрямих податків відносяться *мито, акцизний податок і податок на додану вартість*.

1. *Мито* – це непрямий податок, що встановлюється на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України. Залежно від виду ставок мита, які застосовуються при оподаткуванні, розрізняють *адвалорне, специфічне і комбіноване мито*.

Адвалорне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом. Специфічне мито нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом. А комбіноване мито об'єднує обидва ці види митного обкладення.

Оскільки мито виконує як фіскальну, так і регулюючу функції, то на практиці використовуються декілька видів мита, які забезпечують надходження до бюджету, формування обсягів раціональної структури

імпорту та експорту, захист національного виробника і інтересів держави (рис.3.2).

Нарахування та сплата вказаних видів мита здійснюється відповідно до Закону України “Про єдиний митний тариф”. **Об’єктом оподаткування** є митна вартість товару, тобто ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України.

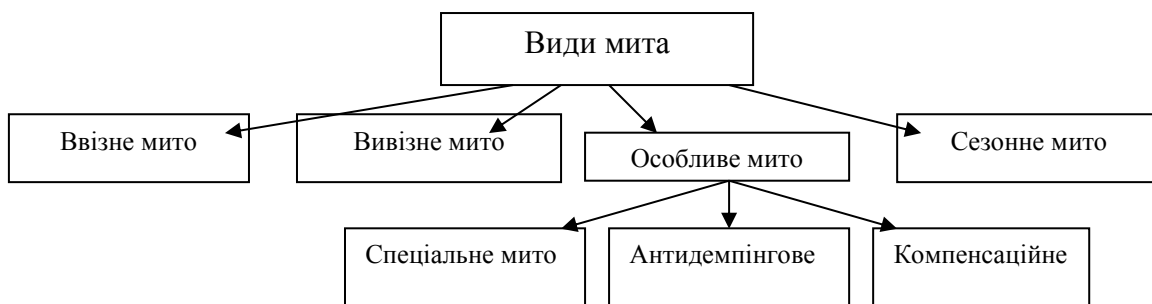


Рис.14. Класифікація видів мита

При цьому до митної вартості включається ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України, комісійні та брокерські, плата за використання об’єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) як умова їх ввезення (вивезення). Мито нараховується митним органом і вноситься до державного бюджету України. При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом НБУ, який застосовується для розрахунків по зовнішньоекономічним операціях і діє на день подання митної декларації.

Сума мита може обчислюватись за двома видами ставок: у відсотках до митної вартості товарів і у твердих сумах з одиниці товару. У разі ввезення підакцизних товарів встановлюються ставки специфічного ввізного мита.

2. **Акцизний податок** (далі АП) – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), законодавчо визначених як “підакцизні”, що включається до ціни таких товарів. До підакцизних товарів, як правило, відносять високорентабельні або монопольні товари.

Об’єктом оподаткування є операції з:

1) реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), реалізації (передачі) в межах одного підприємства підакцизних товарів (продукції) з метою власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам;

2) ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;

3) реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазайними, підакцизних товарів (продукції), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;

4) реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підакцизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством;

5) реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів;

6) оптового постачання електричної енергії;

7) переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу у підакцизний легковий автомобіль;

Платниками акцизного податку є:

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

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

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

4) особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазайними, підакцизні товари (продукцію), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації в установленому законодавством порядку;

5) 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;

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

7) 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;

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

9) особа - суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, яка здійснює реалізацію підакцизних товарів;

10) оптовий постачальник електричної енергії;

11) виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії. Не є платниками податку особи, які здійснюють діяльність з виробництва електричної енергії за умови її продажу на оптовому ринку електричної енергії та/або з постачання електричної енергії, крім оптових постачальників електричної енергії;

12) Особа - власник ввезеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок.

Порядок обчислення податку з товарів, вироблених на митній території України. Суми податку, що підлягають сплаті, з підакцизних товарів (продукції), вироблених на митній території України, визначаються платником податку *самостійно*, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, що діють на дату виникнення податкових зобов'язань. Податок з товарів (продукції), на які встановлені ставки податку в іноземній валюті, сплачується у *національній валюті і*

розраховується за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на перший день кварталу, в якому здійснюється реалізація товару (продукції), і залишається незмінним протягом кварталу.

Порядок обчислення податку з товарів, які ввозяться на митну територію України. Суми податку з товарів (продукції), які ввозяться на митну територію України, що підлягають сплаті, визначаються платниками податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку, обчислюється у національній валюті за курсом валюти.

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню:

- вивезення (експорту) підакцизних товарів платником податку за межі митної території України;
- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів, у яких виявлено недоліки, що унеможлиблюють їх реалізацію на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру (за умови відсутності подальшої їх реалізації на митній території України);
- реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії.

Операції з підакцизними товарами, які звільняються від оподаткування, зокрема, такі:

- реалізації легкових автомобілів для інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спеціального призначення, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;
- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, призначених для офіційного користування дипломатичними представництвами та консульськими установами іноземних держав;
- ввезення підакцизних товарів на митну територію України, якщо при

цьому не справляється ПДВ у зв'язку з розміщенням товарів у митних режимах;

- безоплатної передачі для знищення підакцизних товарів, конфіскованих за рішенням суду та таких, що перейшли у власність держави внаслідок відмови власника;
- реалізації та/або передачі в межах одного підприємства підакцизних товарів, крім нафтопродуктів, вироблених на митній території України, що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів;
- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що використовуються як сировина для виробництва підакцизних товарів (продукції), за умови подальшого виготовлення з такої сировини готової продукції на митній території України, з якої сплачується акцизний податок, або реалізації такої продукції (підакцизних товарів) на експорт, та пред'явлення контролюючому органу ліцензії на право виробництва;
- ввезення на митну територію України підакцизних товарів (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів) як міжнародної технічної допомоги, або гуманітарної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України і норм закону;
- реалізації безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі;
- реалізації скрапленого газу на спеціалізованих аукціонах для потреб населення.

Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного податку визначені Податковим кодексом. Чинне законодавство визначає такі ***види підакцизних товарів***:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Порядок обчислення та нарахування акцизного податку.

Акцизний податок обчислюється за *адвалорними (у відсотках), специфічними ставками (у твердих сумах – євро чи гривнях – з одиниці товару), адвалорними та специфічними ставками одночасно.*

При цьому можливі такі варіанти бази оподаткування:

1. Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є:

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

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

- вартість реалізованої електричної енергії без ПДВ;

- вартість (з ПДВ та без урахування акцизного податку) підакцизних товарів суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі;

Особливості обчислення податку з тютюнових виробів

Розглянемо випадки, коли базою оподаткування є вартість реалізованого товару (продукції) за встановленими виробником *максимальними роздрібними цінами*. Такі ціни застосовуються для тютюнових виробів, на які встановлено специфічні та адвалорні ставки акцизного податку одночасно.

Максимальні роздрібні ціни - ціни, встановлені на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів)). *Акцизний податок* з реалізованих суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів не включається до максимальної роздрібною ціни. (МРЦ) – ціни, встановлені на підакцизні товари, вищими за які не може здійснюватися продаж підакцизних товарів у роздрібній торгівлі. Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари встановлюються виробниками або імпортерами товарів шляхом декларування таких цін. Декларація про максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари подається центральному органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику в електронній формі. Встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари повинні

наноситися на споживчу упаковку таких товарів разом із датою їх виробництва. Декларація подається виробником або імпортером підакцизних товарів (продукції) до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, не пізніше ніж 10 та 25 числа місяця.

При оподаткуванні використовують ще поняття **мінімального акцизного податкового зобов'язання** – це мінімальна величина податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку з сигарет, виражена у твердій сумі за 1000 штук сигарет одного найменування, реалізованих на митній території України чи ввезених на митну територію України. Таким чином, при визначенні податкового зобов'язання на сигарети одного найменування сума акцизного податку, обчислена одночасно за встановленими адвалорною та специфічною ставками акцизного податку, не повинна бути меншою встановленого мінімального акцизного податкового зобов'язання.

Якщо для обчислення податку застосовуються одночасно адвалорні та специфічні ставки податку, то сума акцизного податку визначається шляхом додавання суми акцизного податку, обчисленої за ставками у відсотках до обороту з продажу та суми акцизного податку, обчисленої за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару, за формулою:

$$A = A_1 + A_2, \text{ де}$$

A – сума акцизного податку;

A_1 - сума акцизного податку, обчислена за ставками у відсотках;

A_2 - сума акцизного податку, обчислена за ставками у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.

Якщо для обчислення податку застосовуються адвалорні ставки, то базою оподаткування є оборот з реалізованого, ввезеного товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та АП.

1) Визначається оборот з реалізації (ввезення) як сума оподаткованих оборотів за кожним видом товару за формулою:

$$O = \sum M \cdot K, \text{ де}$$

O – оподаткований оборот;

M – максимальна роздрібна ціна за кожним видом товару, задекларована виробником або імпортером таких товарів;

K – кількість товару у фізичних одиницях виміру за кожним видом товару.

2) Після визначення обороту з реалізації (ввезення) обчислюється сума акцизного податку за формулою:

$$A_1 = C \cdot O, \text{ де}$$

A_1 - сума акцизного податку;

C - ставка акцизного податку у відсотках до обороту з реалізації (ввезення).

Якщо для обчислення податку застосовуються специфічні ставки з підакцизних товарів (продукції), то базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках.

Обрахунок відбувається у такому порядку:

1) Якщо сума АП встановлена в гривнях до фізичної одиниці виміру товару, то використовують формулу:

$$A_2 = C \cdot K, \text{ де}$$

A_2 - сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у гривнях;

K – кількість товару визначена у фізичних одиницях виміру.

2) Якщо сума АП встановлена у євро до фізичної одиниці виміру товару, то користуються формулою:

$$A_2 = C \cdot \text{€} \cdot K, \text{ де}$$

A_2 - сума акцизного податку;

C – ставка акцизного податку у євро;

€ – курс гривні до євро станом на дату подання митної декларації;

K – кількість товару, визначена у фізичних одиницях виміру.

Приклад: максимальна роздрібна ціна (М) пачки тютюнових виробів становить 23,1 гривень, адвалорна ставка – 12%, специфічна ставка – 445,56 грн за 1000 штук. Кількість реалізованого (ввезеного) товару в одиницях виміру, на який встановлено МРЦ 2500 штук. Вміст продукції в одиниці товару, на яку встановлено МРЦ -20 штук. Мінімальне акцизне податкове зобов'язання – 596,05 грн за 1000 штук.

1) *Визначаємо оборот з реалізації (ввезення) товару для обчислення за адвалорними ставками:*

$$O = 23,1 \times 2500 = 57750 \text{ грн};$$

2) Обчислюємо суму акцизного податку з обороту з реалізації (ввезення) товару за адвалорними ставками:

$$A1 = 57750 \times 12\% : 100\% = 6930 \text{ грн};$$

3) Кількість реалізованого (ввезеного) товару для обчислення за специфічними ставками податку:

$$K = 20 \times 2500 = 50000 \text{ шт};$$

4) Обчислюємо суму акцизного податку з кількості реалізованого (ввезеного) товару за специфічними ставками:

$$A2 = 50000 \times 445,56 : 1000 = 22278 \text{ грн};$$

5) Обчислюємо загальну суму акцизного податку:

$$A = 6930 + 22278 = 29208 \text{ грн};$$

6) Обчислюємо мінімальне податкове зобов'язання з обсягів товару:

$$A \text{ мін пз} = 50000 \times 596,05 : 1000 = 29802,5 \text{ грн}$$

Оскільки $29802,5 > 29208$, то сума акцизного податку з обсягів товару буде 29802,5 грн.

Особливості оподаткування акцизним податком суб'єкта господарювання роздрібною торгівлі, який здійснює реалізацію підакцизних товарів. Суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, який реалізує підакцизні товари, а саме: алкогольні напої (в т.ч. пиво), тютюнові вироби, бензини моторні, дизельне паливо, скраплений газ, паливо моторне альтернативне, біодизель та ін., з 2015 року є платником акцизного податку до місцевого бюджету. Для реалізованих підакцизних товарів ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках від вартості (з податком на додану вартість), у розмірі 5%.

Особливості подання звітності та сплати АП з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів такі:

- реєстрація як платника податку здійснюється контролюючим органом за місцезнаходженням пункту продажу товарів;
- подання декларації – контролюючому органу за місцезнаходженням пункту продажу товарів (по кожній міській, сільській, селищній раді);
- термін подання – щомісяця не пізніше 20 числа наступного періоду;
- термін сплати – 10 днів;

- ставка акцизного податку – 5% вартості реалізованих підакцизних товарів.

Розглянемо методику обчислення фактичної роздрібної ціни алкогольних напоїв та податкових зобов'язань з акцизного податку та ПДВ. Оскільки базою оподаткування підакцизних товарів суб'єктів господарювання роздрібною торгівлі є вартість товарів (з ПДВ та без АП), то обрахунок здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається фактична роздрібна ціна алкогольних напоїв (ФРЦАН) з врахуванням акцизного податку за формулою:

$$\text{ФРЦАН} = \text{РЦАН} : (100\% - A\%) \times 100\%, \text{ де}$$

РЦАН – роздрібна ціна алкогольних напоїв;

Нехай РЦАН дорівнює 40 грн., тоді ФРЦАН дорівнює 42 грн.

$$\text{ФРЦАН} = 40 \text{ грн} : (100\% - 5\%) \times 100\% = 42 \text{ грн.}$$

2. Визначається сума податкового зобов'язання з акцизного податку з роздрібних продажів алкогольних напоїв (ПЗап):

$$\text{ПЗап} = \text{ФРЦАН} : 105\% \times 5\% = 42 : 105\% \times 5\% = 2 \text{ грн.}$$

3. Сума податкового зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв) складатиме:

$$\text{ПЗпдв} = (\text{ФРЦАН} - \text{ПЗап}) : 120\% \times 20\% = (42 - 2) : 120\% \times 20\% = 6,66 \text{ грн.}$$

Розглянемо методику обчислення граничної роздрібної ціни тютюнових виробів (ГРЦТВ) та податкових зобов'язань з акцизного податку та ПДВ. Обрахунок здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається гранична роздрібна ціна тютюнових виробів (ГРЦТВ) з врахуванням акцизного податку за формулою:

$$\text{ГРЦТВ} = \text{МРЦ} : (100\% - A\%) \times 100\%, \text{ де}$$

МРЦ - максимальна роздрібна ціна тютюнових виробів;

Нехай МРЦ дорівнює 10 грн., тоді ГРЦТВ дорівнює 10,5 грн.

$$\text{ГРЦТВ} = 10 \text{ грн} : (100\% - 5\%) \times 100\% = 10,5 \text{ грн.}$$

Фактична роздрібна ціна, за якою продають тютюнові вироби (ФРЦТВ), має дорівнювати або бути меншою, ніж ГРЦТВ.

2. Визначається сума податкового зобов'язання з акцизного податку з роздрібних продажів за реалізовані тютюнові вироби (ПЗап):

$$\text{ПЗап} = \text{ФРЦТВ} : 105\% \times 5\% = 10,5 : 105\% \times 5\% = 0,5 \text{ грн.}$$

3. Сума податкового зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв) складатиме:

$$ПЗпдв = (ФРЦТВ - ПЗап) : 120\% \times 20\% = (10,5 - 0,5) : 120\% \times 20\% = 1,66 \text{ грн.}$$

Особливості оподаткування акцизним податком суб'єкта господарювання, який здійснює оптову торгівлю електроенергією. Платниками податку є оптові постачальники електричної енергії та виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії. Для оподаткування застосовують адвалорні ставки, а базою оподаткування є вартість реалізованої електричної енергії без ПДВ.

Приклад. Оптовий постачальник реалізував за місяць електроенергії на суму 1570600 тис.грн. Адвалорна ставка становить 3,2%.

Визначаємо податкове зобов'язання з акцизного податку (ПЗа):

$$ПЗа = 1570600 \times 0,032 = 50259 \text{ тис.грн.}$$

Визначаємо податкове зобов'язання з ПДВ (ПЗпдв):

$$ПЗпдв = (1570600 + 50259) \times 0,2 = 324172 \text{ тис.грн.}$$

Дата виникнення податкових зобов'язань.

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо підакцизних товарів

(продукції), вироблених на митній території України, є дата їх реалізації особою, яка їх виробляє, незалежно від цілей і напрямів подальшого використання таких товарів (продукції), крім випадків оподаткування алкогольних напоїв та деяких підакцизних товарів залежно від напрямку їх використання.

- Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних

товарів (продукції) на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання контролюючим органом у визначених законодавством випадках.

- При передачі підакцизних товарів (продукції), вироблених з давальницької сировини, датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх відвантаження виробником замовнику або за його дорученням іншій особі.

- При використанні підакцизних товарів (продукції) для власних виробничих потреб датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх передачі для такого використання, крім використання для виробництва підакцизних товарів (продукції).

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо реалізації суб'єктами

господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів є дата здійснення розрахункової операції відповідно до Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", для безготівкових розрахунків - дата оформлення розрахункового документа на суму проведеної операції, який підтверджує факт продажу, а у разі реалізації товарів фізичними особами - підприємцями, які сплачують єдиний податок, - дата надходження оплати за проданий товар.

- Датою виникнення податкових зобов'язань щодо постачання електроенергії є дата підписання акту прийому-передачі електроенергії.

Порядок і строки сплати податку.

Терміни сплати акцизного податку залежать від *виду підакцизної продукції* та від *факту виробництва* підакцизних товарів на митній території України чи їх *ввезення* на митну територію України.

1. Якщо підакцизні товари вироблені на митній території України, то суми податку перераховуються до бюджету платниками підакцизних товарів (продукції) *протягом 10 календарних днів*, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання податкової декларації за місячний податковий період.

Суми податку виробниками тютюнових виробів *сплачуються до бюджету протягом 5 робочих днів після отримання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання податкової декларації.*

Суми податку з алкогольних напоїв, для виробництва яких використовується спирт етиловий неденатурований, *сплачуються при придбанні марок акцизного податку*, а підприємства, які виробляють вина виноградні з додаванням спирту та міцні вермути, інші зброджені напої з додаванням спирту, сплачують податок *при придбанні марок акцизного податку* на суму, розраховану із ставок податку на готову продукцію,

вироблену з виноматеріалів чи сусла, при виробництві яких використовується спирт етиловий.

Власник готової продукції, виробленої з давальницької сировини, сплачує податок виробнику (переробнику) не пізніше дати відвантаження готової продукції такому власнику або за його дорученням іншій особі.

2. Якщо підакцизні товари ввезені на митну територію України, то податок сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації. У разі ввезення маркованої підакцизної продукції податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Базовий податковий період для сплати податку відповідає календарному місяцю. Платник податку з підакцизних товарів (продукції), вироблених або переобладнаних на митній території України; імпортер алкогольних напоїв та тютюнових виробів; суб'єкт господарювання роздрібної торгівлі, який здійснює реалізацію підакцизних товарів; оптовий постачальник електричної енергії подає щомісяця *не пізніше 20 числа наступного періоду* контролюючому органу за місцем реєстрації декларацію акцизного податку.

3. Податок на додану вартість (ПДВ) - це непрямий податок, який включається до ціни товарів і являє собою податок на частину знову створеної вартості. Податок на додану вартість перераховується до державного бюджету на кожному етапі її утворення і на його частку в доходах держбюджету припадає близько третини усіх надходжень. Фактичними платниками ПДВ (як і при інших непрямих податках) є кінцеві споживачі продукції, а на підприємства покладається функція нарахування та перерахування до бюджету.

Платники податку. Платниками податку є *суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні і фізичні особи*, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) яких протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень(без ПДВ). Такі особи *зобов'язані* зареєструватися платниками податку в органі державної податкової служби за своїм місцезнаходженням (крім платників єдиного податку).

Якщо особи не є платниками ПДВ і ввозять товари на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, то вони сплачують податок під час митного оформлення товарів без *реєстрації* платником ПДВ.

Якщо особа проводить оподатковувані операції і не є платником ПДВ, оскільки обсяги операцій є меншими за встановлену суму (1000000грн без ПДВ) постачання товарів (послуг) за останні 12 календарних місяців, і така особа вважає за доцільне *добровільно* зареєструватись як платник податку, то така реєстрація робиться за її заявою (рис.3.3.). Реєстрація платником ПДВ відбувається протягом трьох робочих днів після надходження реєстраційної заяви.



Рис. 3.3. Реєстрація платників ПДВ

Об'єктом оподаткування є операції з:

- 1) постачання товарів (послуг) на митній території України;
- 2) ввезення товарів (супутніх послуг) на митну територію України;
- 3) вивезення товарів (супутніх послуг);
- 4) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

При цьому законодавчо визначений ряд операцій, які *не є об'єктом оподаткування* (рис.3.4), зокрема, таких як випуск (емісія), розміщення та продаж за кошти цінних паперів, які випущені (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності; операції, пов'язані із передачею (поверненням) майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг

(оренду), крім передачі у фінансовий лізинг; надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування; загальнообов'язкового державного соціального страхування, обіг валютних цінностей, банківських металів, банкнот та монет НБУ, за винятком тих, що використовуються для нумізматичних цілей; розрахунково-клірингова, реєстраторська та депозитарна діяльність на ринку цінних паперів; надання послуг з інкасації, розрахунково-касового обслуговування, залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики, депозиту, управління коштами та цінними паперами, доручення, надання, управління і переуступки фінансових кредитів, кредитних гарантій і банківських поручительств; виплат у грошовій формі заробітної плати, пенсій, стипендій, субсидій, дотацій, виплат дивідендів, роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом; реорганізації юридичних осіб; надання банками послуг у межах управління фондами банківського управління, фондами операцій з нерухомістю, фондами фінансування будівництва та інші.

База оподаткування залежить від сфери та виду діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. У разі постачання товарів (послуг) база оподаткування визначається, виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім *акцизного податку на реалізацію суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, збору на обов'язкове державне пенсійне страхування*, що справляється з вартості послуг стільникового рухомого зв'язку, *податку на додану вартість* та *акцизного податку на спирт етиловий*, що використовується виробниками - суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів).



Рис.3.4. Операції які не є об'єктом оподаткування ПДВ

Порядок визначення бази оподаткування в разі постачання товарів/послуг:

1. продаж покупних товарів (послуг) – *не нижче ціни придбання*;
2. продаж самостійно виготовлених товарів (послуг) – *не нижче звичайних цін*;
3. продаж необоротних активів – *не нижче балансової (залишкової) вартості* за даними бухгалтерського обліку.

Виняток становлять товари (послуги), ціни на які підлягають державному регулюванню, газ, який постачається для потреб населення.

База оподаткування операцій з постачання товарів, ввезених на митну територію України, визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче їх митної вартості з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

Регулююча функція податку на додану вартість проявляється у законодавчому визначенні цілого ряду операцій, які **звільняються від**

оподаткування. До таких операцій, зокрема, які пов'язані з діяльністю підприємств, можна віднести:

- постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим КМУ;

- постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг, а також послуг з виховання та навчання дітей у будинках культури, дитячих музичних, художніх, спортивних школах і клубах, школах мистецтв та послуг з проживання учнів або студентів у гуртожитках;

- постачання послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я, що мають ліцензію на постачання таких послуг;

- постачання технічних та інших засобів реабілітації (їх комплектуючих і напівфабрикатів), послуги з їх ремонту та доставки, товарів спеціального призначення для інвалідів та інших пільгових категорій населення за переліком, затвердженим КМУ;

- постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі), тарифи на які регулюються у встановленому законом порядку;

- надання благодійної допомоги, зокрема безоплатне постачання товарів (послуг) благодійним організаціям, а також надання такої допомоги благодійними організаціями набувачам (суб'єктам) благодійної допомоги;

Ставки податку. Ставки податку зафіксовані у Податковому Кодексі і встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

- а) **основна** - 20%;

- б) **7%** - застосовується 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.

в) *пільгова* - 0% (рис.3.5);

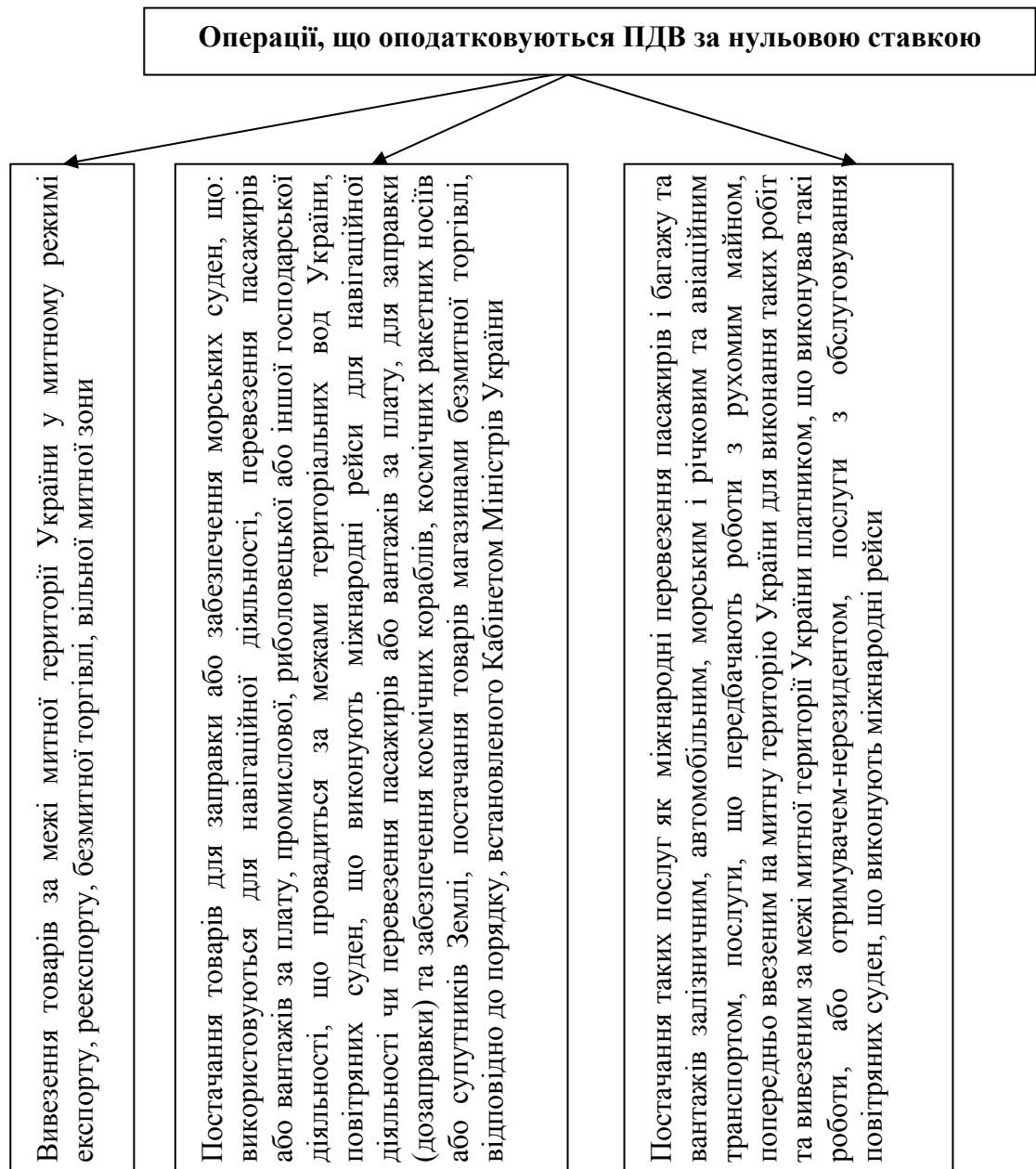


Рис.3.5. Операції, що оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою

Нульова ставка щодо ПДВ застосовується, зокрема, до таких операцій:

- вивезення товарів за межі митної території України у митному режимі експорту, реекспорту, безмитної торгівлі, вільної митної зони;

- постачання товарів для заправки або забезпечення морських суден, що: використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовецької або іншої господарської діяльності, що провадиться за межами територіальних вод України, повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату, для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі, постачання товарів магазинами безмитної торгівлі, відповідно до порядку, встановленого Кабінетом Міністрів України;

- постачання таких послуг як міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом, послуги, що передбачають роботи з рухомим майном, попередньо ввезеним на митну територію України для виконання таких робіт та вивезеним за межі митної території України платником, що виконував такі роботи, або отримувачем-нерезидентом, послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси.

Порядок обчислення і сплати податку. Оскільки ПДВ нараховується на кожному етапі утворення додатково створеної вартості, то з метою уникнення подвійного оподаткування (сум ПДВ, які були перераховані до бюджету попередніми суб'єктами підприємницької діяльності) чинним законодавством застосовуються *механізми податкового зобов'язання і податкового кредиту*. Схема обчислення і сплати ПДВ зображена на рис.3.6.

Підприємства, здійснюючи операції з постачання товарів, послуг, зобов'язані виписувати *податкову накладну* на кожне повне або часткове постачання товарів, а також на суму коштів попередньої оплати і вести реєстр обліку продажу товарів, послуг для того, щоб визначити своє *податкове зобов'язання з ПДВ* за звітний період.

Податкове зобов'язання – це загальна сума ПДВ, одержана (нарахована) платником податку в звітному періоді. Постачання товарів (послуг) здійснюється за договірними (контрактними) цінами з додатковим нарахуванням ПДВ.

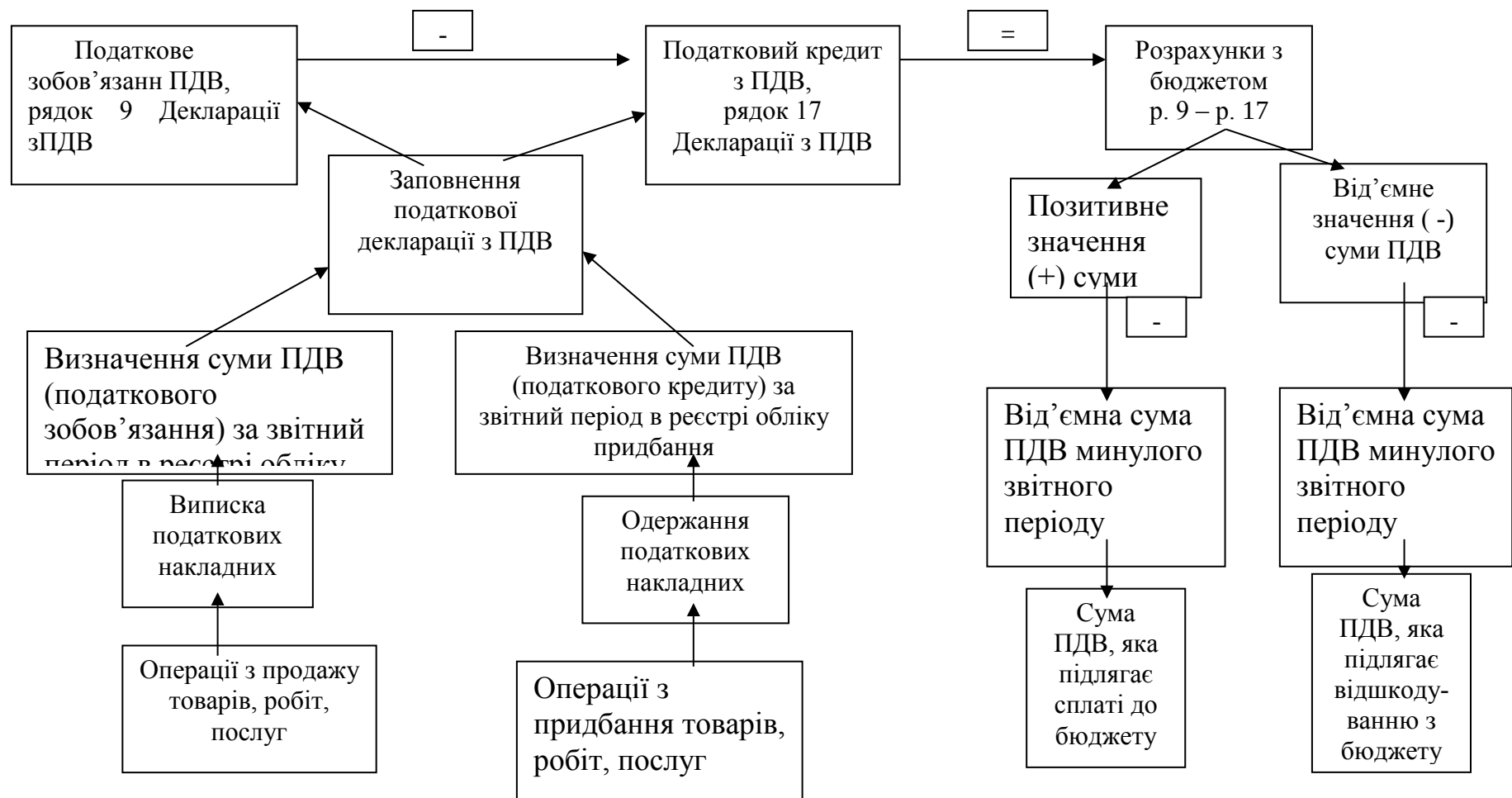


Рис.3.6. Порядок обчислення і сплати ПДВ

Платник податку (продавець) зобов'язаний надати покупцю (отримувачу) *податкову накладну*, складену в *електронній* формі з дотриманням умови щодо реєстрації, електронного підпису уповноваженої платником особи, та зареєстрованому в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН), в якій, крім загальних реквізитів, вказується:

- опис (номенклатура) товарів (послуг) та їх кількість, обсяг;
- ціна постачання без ПДВ;
- ставка податку та відповідна сума ПДВ у цифровому значенні;
- загальна сума коштів, що підлягає сплаті з урахуванням ПДВ.

Податкова накладна складається у день виникнення податкових зобов'язань продавця, вона є *і звітним податковим, і розрахунковим документом*. Платники податку, які постачають електричну енергію, складають податкові накладні *щодокадно* на суму коштів, що надійшли в рахунок оплати за таку електричну енергію на їх поточні рахунки протягом відповідної декади.

Для операцій, що оподатковуються, і операцій, звільнених від оподаткування, складаються окремі податкові накладні. Податкова накладна складається на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг, а також на суму коштів, що надійшли на поточний рахунок як попередня оплата (аванс). Право на нарахування податку та складання податкових накладних надається *виключно особам*, зареєстрованим як платники податку.

При здійсненні операцій з постачання товарів (послуг) платник податку - продавець товарів (послуг) зобов'язаний в установлені терміни скласти податкову накладну в електронній формі, зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних та надати покупцю за його вимогою. Податкова накладна, складена та зареєстрована в Єдиному реєстрі податкових накладних платником податку, який здійснює операції з постачання товарів/послуг, є для покупця таких товарів (послуг) підставою для нарахування сум податку, що відносяться до *податкового кредиту*. В ЄРПН реєструються *усі податкові накладні*, в т.ч. виписані:

- не платникам ПДВ;
- кінцевим споживачам;
- по звільненим від оподаткування операціям;

Підтвердженням продавцю про прийняття його податкової накладної та/або розрахунку коригування до Єдиного реєстру податкових накладних є *квитанція в електронному вигляді у текстовому форматі*, яка надсилається протягом операційного дня. *Датою та часом* надання податкової накладної та/або розрахунку коригування в електронному вигляді до центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, є *дата та час*, зафіксовані у квитанції.

Якщо протягом операційного дня не надіслано квитанції про прийняття або неприйняття, така податкова накладна вважається зареєстрованою в Єдиному реєстрі податкових накладних. Реєстрація податкових накладних та/або розрахунків коригування до податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних здійснюється не пізніше *п'ятнадцяти календарних днів*, наступних за датою їх складання.

Відсутність факту реєстрації платником податку - продавцем товарів (послуг) податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних та/або порушення порядку заповнення податкової накладної не дає права покупцю на включення сум податку на додану вартість до податкового кредиту та не звільняє продавця від обов'язку включення суми податку на додану вартість, вказаної в податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період.

Платники податку зобов'язані вести *окремий* облік операцій з постачання та придбання товарів (послуг), які *підлягають оподаткуванню*, а також які *не є об'єктами оподаткування* та *звільнені від оподаткування*. Зведені результати такого обліку відображаються в податкових деклараціях.

Податкова накладна не виписується, якщо вартість касових чеків, які містять суму отриманих товарів (послуг) не більша 200 гривень за день (без ПДВ), у разі продажу транспортних квитків та при виписуванні готельних рахунків. При цьому підставою для збільшення суми податкового кредиту (для покупця) є товарний чек або інший розрахунковий чи платіжний документ.

Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів (послуг) вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається ***будь-яка з подій, що сталася раніше:***

1) або *дата зарахування коштів* від покупця на банківський рахунок продавця як оплата товарів (послуг), що підлягають постачанню (якщо купівля здійснюється за готівку, то дата їх оприбуткування в касі платника податку чи дата інкасації готівкових коштів у банку, який обслуговує продавця);

2) або *дата відвантаження товарів*, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку (продавцем).

Всі суми податкових зобов'язань, які виникли у звітному періоді, фіксуються у єдиному електронному реєстрі *виданих податкових накладних*, де, зокрема, вказується:

- загальна сума постачання товарів (послуг) з урахуванням ПДВ;
- обсяг постачання без ПДВ (база оподаткування);
- сума ПДВ;

Обсяг продажу без ПДВ і сама сума ПДВ, які зафіксовані в реєстрі податкових накладних за звітний період, заносяться у податкову декларацію з ПДВ. При цьому податкове зобов'язання платника податку буде дорівнювати сумі ПДВ за звітний період і відображатись по рядку 9 Декларації з ПДВ.

З метою уникнення подвійного оподаткування платник податку має право зменшити своє податкове зобов'язання на суму *податкового кредиту*. Таким чином, ***податковий кредит – це сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.***

Податковий кредит звітного періоду складається із сум ПДВ, сплачених (нарахованих) платником податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням або виготовленням товарів (послуг), необоротних активів (в т.ч. в разі їх ввезення на митну територію України), отримання послуг, наданих нерезидентом на митній території України, ввезення необоротних активів на митну територію України за договором оперативного або фінансового лізингу.

Не відносяться до податкового кредиту суми податку, сплаченого (нарахованого) у зв'язку з придбанням товарів (послуг), не підтверджені зареєстрованими в ЄРПН податковими накладними або оформлені з порушенням вимог чи не підтверджені митними деклараціями.

Датою виникнення права платника податку (покупця) на податковий кредит вважається дата здійснення першої з подій:

1) або дата списання коштів з банківського рахунку платника податку на оплату товарів (послуг);

2) або дата отримання платником податку товарів (послуг).

Суми ПДВ з податкового кредиту визначаються на підставі податкових накладних придбаного товару (послуг), які формуються в електронному вигляді, підлягають обов'язковій реєстрації у єдиному державному реєстрі у реєстрі отриманих податкових накладних, де, зокрема, вказується:

- загальна сума придбаних товарів (послуг) з ПДВ;
- вартість придбаних товарів (послуг) без ПДВ;
- сума ПДВ.

Сума придбаних товарів (робіт, послуг) без ПДВ і сама сума ПДВ (сума податкового кредиту), які зафіксовані в реєстрі отриманих податкових накладних за звітний період, заносяться у податкову декларацію з ПДВ. При цьому сума податкового кредиту з ПДВ за звітний період відображається по рядку 17 Декларації з ПДВ.

Щоб визначити суму податку, яка підлягає сплаті до бюджету або відшкодуванню з бюджету, треба від суми податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду відняти суму податкового кредиту такого звітного періоду (р.9 – р.17 Декларації з ПДВ).

У разі одержання **позитивного** значення - платник податку зобов'язаний сплатити ПДВ не пізніше двадцятого числа місяця, що настає за звітним. Якщо буде одержано **від'ємне** значення, то така сума враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні звітні (податкові) періоди, а в разі відсутності податкового боргу – або підлягає бюджетному відшкодуванню, та (або) зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду. Необхідно зауважити, що від'ємні суми, одержані платником у минулому періоді, будуть зменшувати податкове зобов'язання платника у звітному періоді. Підставою для отримання відшкодування є дані тільки податкової декларації за звітний період. За бажанням платника податку сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в рахунок майбутніх платежів з цього податку. Таке рішення платника податку відображається в податковій декларації.

Звітні (податкові) періоди. Звітним (податковим) періодом є один календарний місяць, а у випадках, коли платники податку, які сплачують єдиний податок, можуть вибрати *квартальний податковий період*.

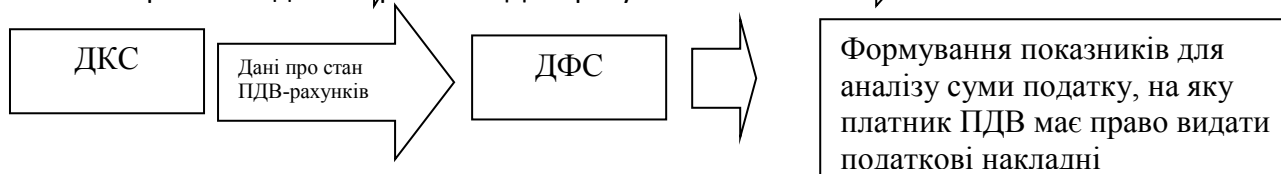
Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця. Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання декларації. Податкова звітність з ПДВ подається виключно в *електронній формі*.

Електронне адміністрування ПДВ. Система електронного адміністрування податку на додану вартість забезпечує автоматичний облік в розрізі платників податку. Порядок електронного адміністрування ПДВ встановлюється Кабінетом Міністрів України (рис.3.7).

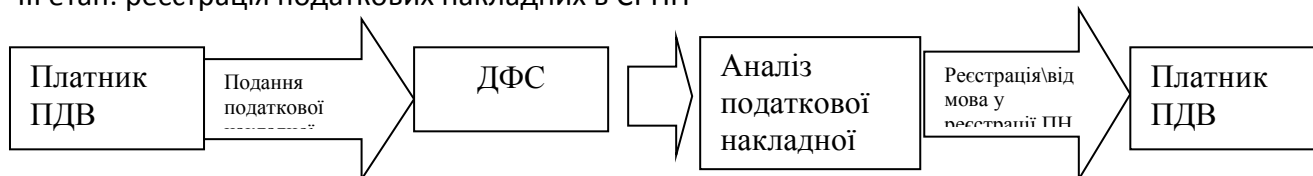
I етап: відкриття ПДФ – рахунків



II етап: отримання даних про стан ПДВ – рахунків



III етап: реєстрація податкових накладних в ЄРПН



IV етап: перерахування сум податку до бюджету/ або на спец рахунки СГД



V етап: закриття ПДВ - рахунків

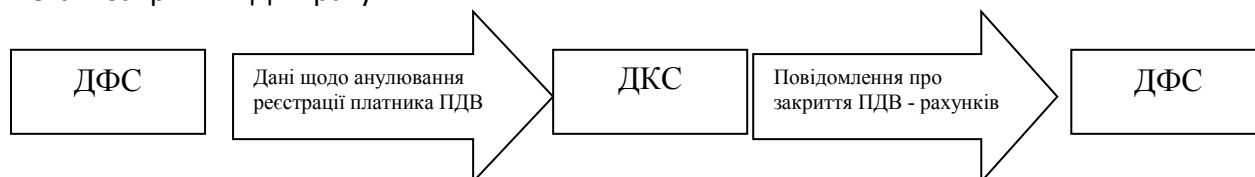


Рис.3.7. Схема електронного адміністрування ПДВ

Кожному платнику ПДВ відкривається електронний рахунок в системі електронного адміністрування ПДВ. Для відкриття рахунків у системі електронного адміністрування податку на додану вартість центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію податкової та митної політики, надсилає органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, в якому відкриваються рахунки платників у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, реєстр платників, в якому зазначаються назва платника, податковий номер та індивідуальний податковий номер платника (рис.3.8).



Рис.3.8. Система електронного адміністрування ПДВ

Платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних на суму податку (Σ Накл), обчислену за такою формулою:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} + \Sigma \text{Овердрафт} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ.}$$

де:

Σ НаклОтр - загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, податковими накладними, складеними платником податку та зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

Σ Митн - загальна сума податку, сплаченого платником при ввезенні товарів на митну територію України;

Σ ПопРах - загальна сума поповнення рахунку в системі електронного адміністрування податку з поточного рахунку платника;

ΣОвердрафт - сума середньомісячного розміру сум податку, які за останніх 12 звітних (податкових) місяців були задекларовані платником до сплати до бюджету та погашені чи розстрочені або відстрочені, а також задекларовані платником - сільськогосподарським підприємством, що обрав спеціальний режим оподаткування;

ΣНаклВид - загальна сума податку за виданими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

ΣВідшкод - загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування з урахуванням сум коригувань, проведених за результатами перевірок;

ΣПеревищ - загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях з урахуванням поданих уточнюючих розрахунків до них, над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних та розрахунках коригування до таких податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних.

3. ПРЯМІ ПОДАТКИ

Прямі податки – це податки, які встановлюються безпосередньо до об'єкту оподаткування, доходу чи майна, за певними ставками. Прикладом прямих податків можуть бути податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, податок на землю та ін. Найвагомішим серед них є *податок на прибуток*, оскільки він забезпечує велику частку в доходах державного бюджету.

Платниками податку на прибуток є юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності (резиденти і нерезиденти), які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України так і за її межами, неприбуткові установи та організації у разі отримання прибутку.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається *шляхом коригування* (збільшення

або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, *на різниці*, які виникають відповідно до положень розділу 3 Податкового кодексу (рис.3.9) .

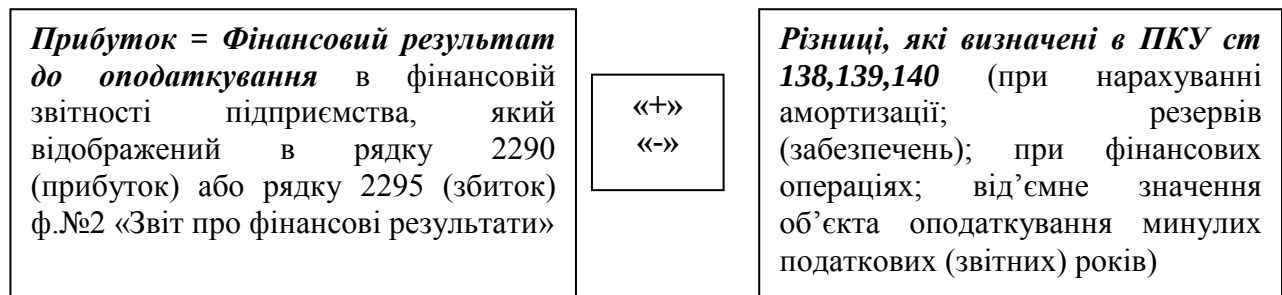


Рис.3.9. Розрахунок визначення об'єкта оподаткування

Якщо передбачено здійснення коригування шляхом збільшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається:

- а) зменшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
- б) збільшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

Якщо передбачено здійснення коригування шляхом зменшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається:

- а) збільшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
- б) зменшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

До річного **доходу** від будь-якої діяльності, визначеного за правилами бухгалтерського обліку, включається *дохід (виручка) від реалізації продукції* (товарів, робіт, послуг), *інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи* (рис.3.10).

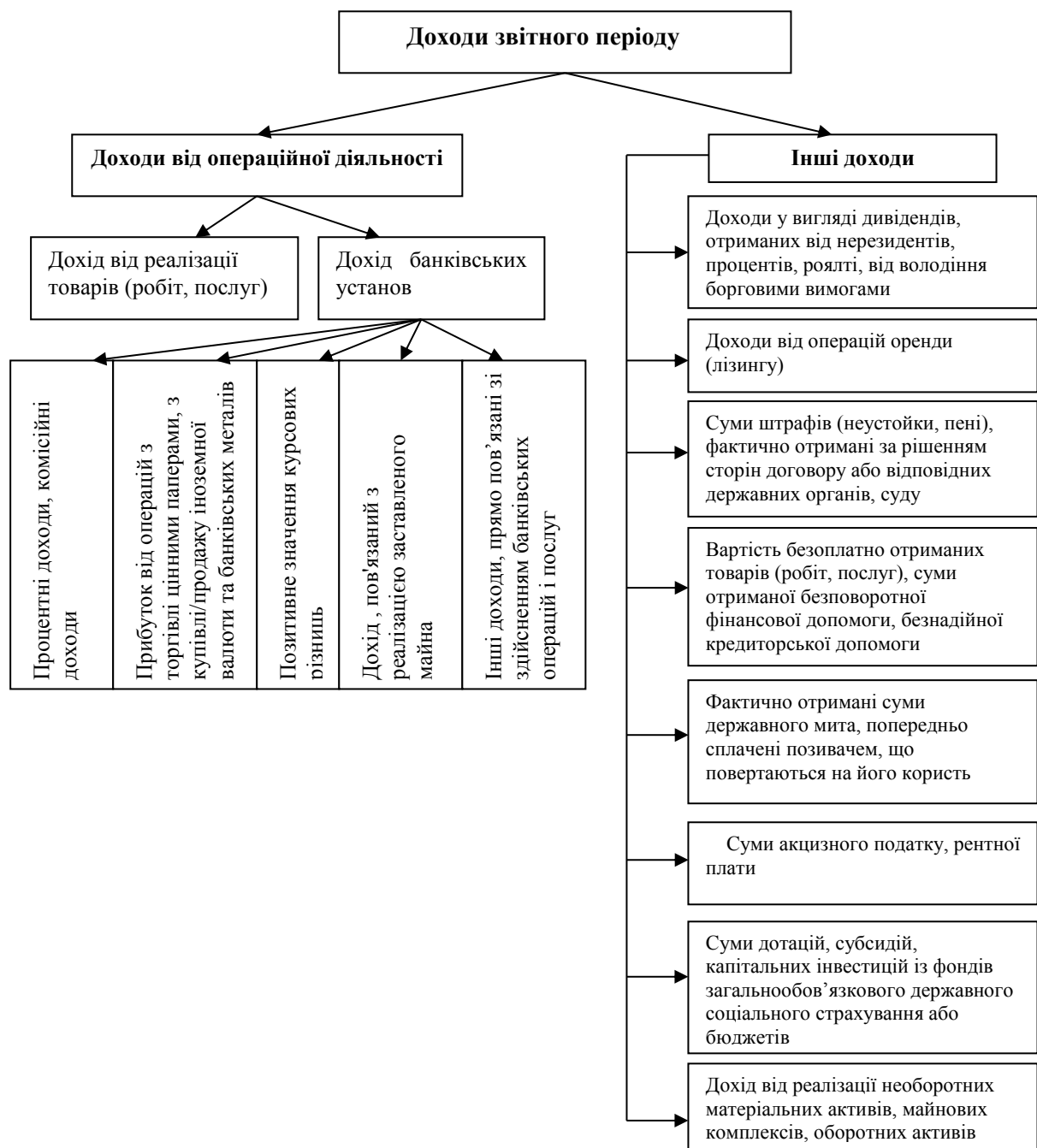


Рис.3.10.Склад доходів, що враховуються для визначення податку на прибуток

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 мільйонів гривень, об'єкт оподаткування *може визначатися без коригування*

фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років.

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування.

Ставки податку, передбачені Податковим Кодексом України відображені на рис. 3.11.

Базова ставка – 18%
<u>Крім того, встановлені наступні ставки для юридичних осіб:</u> -10% від доходу, отриманого від проведення лотерей, азартних ігор з використанням гральних автоматів; -18% від доходу, отриманого від букмекерської діяльності, азартних ігор (без застосування гральних автоматів); -15% від сум, що виплачуються нерезидентам у вигляді процентів, дивідендів, роялті фрахту та доходів від інжинірингу, орендної плати, продажу нерухомого майна тощо; -20% від суми виплат нерезидентам за виробництво та розповсюдження реклами; -3% від суми страхових платежів, премій, внесків, нарахованих за договорами страхування та розміру частки страхової премії по договорах співстрахування; -4% від страхових виплат нерезидентам по договорах страхування ризиків за межами України; -6% від суми фрахту; - 12% від страхових платежів, виплат на користь нерезидентів у разі, якщо не застосовуються ставки 0% або 4%; -0% за договорами з довгострокового страхування життя, добровільного медичного страхування та договорів страхування додаткової пенсії; -0% від суми страхових виплат (відшкодувань) фіз.особам-нерезидентам по договорах із обов'язкового страхування або по договорах «Зелена карта» та страхування пасажирських перевезень в цивільній авіації.

Рис.3.11. Ставки податку на прибуток

Порядок обчислення та терміни сплати податку на прибуток підприємств. Податок нараховується платником самостійно за ставками, зазначеними на рис.21, від бази оподаткування. Податковими (звітними) періодами є календарні: *квартал, півріччя, три квартали, рік.*

При цьому податкова декларація розраховується наростаючим підсумком. Податковий (звітний) період починається з першого календарного дня податкового (звітного) періоду і закінчується останнім календарним днем податкового (звітного) періоду.

Річний податковий (звітний) період встановлюється для таких платників податку:

а) платників податку, які зареєстровані протягом звітного (податкового) року (новостворені), що сплачують податок на прибуток на підставі річної податкової декларації за період діяльності у звітному (податковому) році;

б) виробників сільськогосподарської продукції;

в) платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 мільйонів гривень. При цьому до річного доходу від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) включається дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи.

Платники податку на дохід: суб'єкти, які здійснюють випуск та проведення лотерей, щоквартально сплачують податок на дохід у порядку і в строки, які встановлені для квартального податкового (звітного) періоду з поданням податкової декларації з податку на прибуток.

Підприємство зобов'язане подати до податкового органу за місцем реєстрації декларацію протягом 40 календарних днів, наступних за останнім днем звітного (податкового) кварталу або до першого червня року, наступного за звітним (податковим) роком. Податок на прибуток сплачується у бюджет не пізніше 10 календарних днів, наступних за останнім днем відповідного граничного строку подання декларації.

Дохід від реалізації товарів визнається за *датою* переходу покупцеві права власності на такий товар. *Дохід від надання послуг та виконання робіт* визнається за *датою* складання акта або іншого документа, який підтверджує виконання робіт або надання послуг.

Датою отримання доходів, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, у якому такі доходи визнаються, незалежно від фактичного надходження коштів (метод нарахувань). У разі продажу

товарів за договором комісії (агентським договором) платником податку *датою отримання доходу* від такого продажу вважається *дата* продажу товарів.

Витрати, що враховуються для визначення податку на прибуток, складаються із *витрат операційної діяльності* та *інших витрат*. Основні складові таких витрат відображені на рис.3.12. *Витрати*, які формують *собівартість* реалізованих товарів (робіт, послуг), визнаються *витратами* того звітного періоду, в якому визнано *доходи від реалізації* таких товарів (робіт, послуг). Інші *витрати* визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

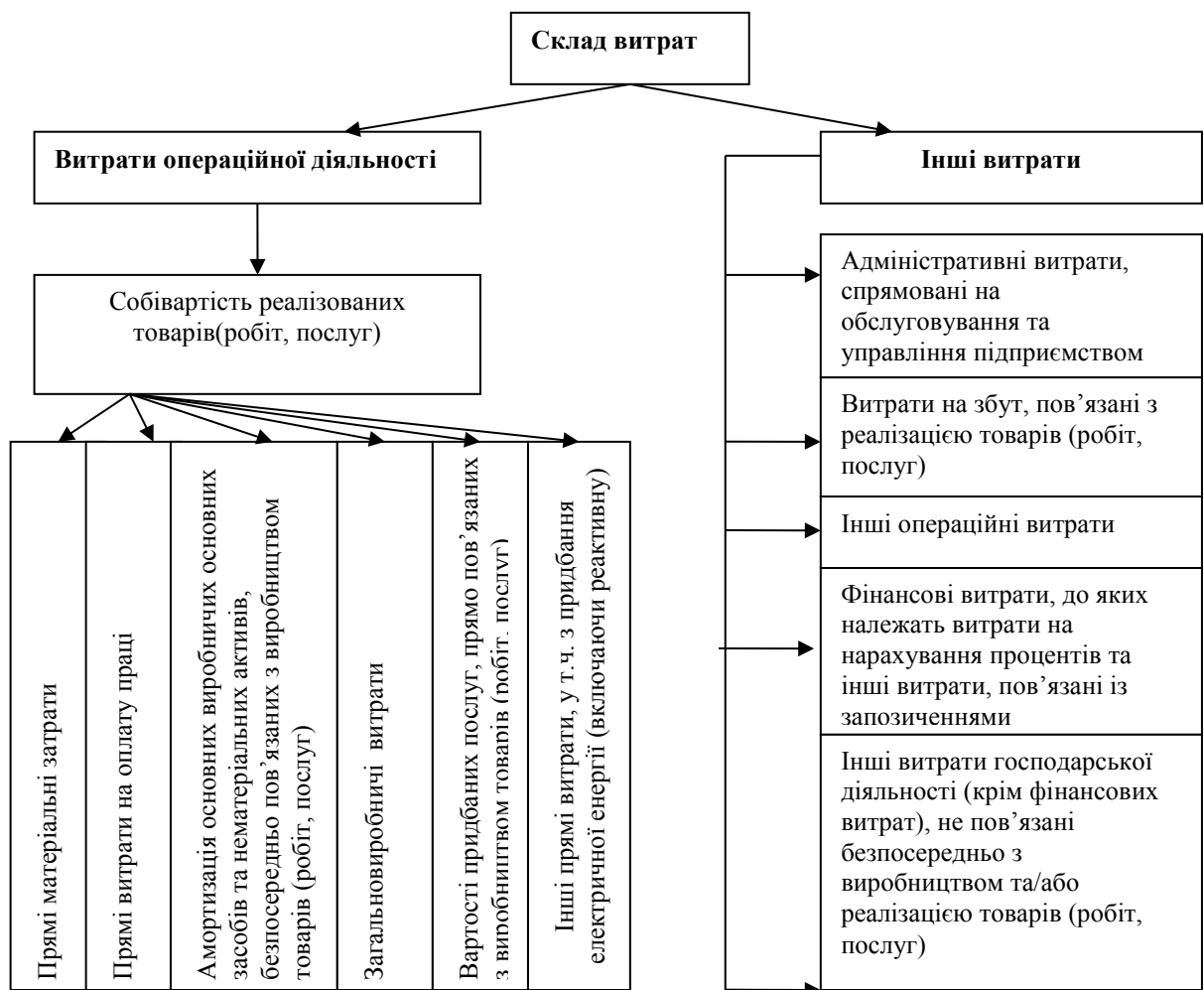


Рис.3.12. Склад витрат, що враховуються для визначення податку на прибуток

Податкові пільги з податку на прибуток:

- звільняється від оподаткування прибутків підприємств та організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю, отриманий від продажу (постачання) товарів, виконання робіт і надання послуг, крім підакцизних товарів, послуг із поставки підакцизних товарів, отриманих у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, довірчого управління, інших цивільно-правових договорів, що уповноважують такого платника податку здійснювати постачання товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари, де протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить не менш як 50 відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом звітного періоду не менш як 25 відсотків суми загальних витрат на оплату праці;

- на період підготовки до зняття і зняття з експлуатації енергоблоків Чорнобильської АЕС та перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему звільняється від оподаткування прибутків Чорнобильської АЕС, якщо такі кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки до зняття і зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему;

- звільняється від оподаткування прибутків підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги або за рахунок коштів, які передбачаються в державному бюджеті як внесок України до Чорнобильського фонду "Укриття" для реалізації міжнародної програми - Плану здійснення заходів на об'єкті "Укриття".

4. ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК ТА ПЛАТЕЖІ ЗА РЕСУРСИ

Екологічний податок. Платники податку - 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 (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання);
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Об'єктом та базою оподаткування є:

- обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;
- обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;
- обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;
- обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;
- обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Оподаткування здійснюється за ставками, які наведені в Податковому кодексі.

Порядок обчислення податку. Суми податку обчислюються за податковий (звітний) квартал платниками податку. У разі якщо під час провадження господарської діяльності платником податку здійснюються різні види забруднення навколишнього природного середовища та/або забруднення різними видами забруднюючих речовин, такий платник зобов'язаний визначати суму податку окремо за кожним видом забруднення та/або за кожним видом забруднюючої речовини.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу. Платники податку складають податкові декларації протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, до контролюючих органів та сплачують податок протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку подання податкової декларації.

Рентна плата. Рентна плата складається з:

- рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин;
- рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;
- рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України;
- рентної плати за спеціальне використання води;
- рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів;
- рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України.

Подання декларації і строки сплати рентної плати. Базовий податковий (звітний) період для рентної плати дорівнює календарному кварталу. Платники рентної плати самостійно обчислюють суму податкових зобов'язань з рентної плати. Платник рентної плати до закінчення строку подання податкових декларацій за податковий (звітний) період, що дорівнює календарному кварталу, подає до відповідного контролюючого органу податкову декларацію.

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.

5. МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ

До місцевих податків і зборів відносять два податки (податок на майно і єдиний податок) та два збори (збір за місця паркування транспортних засобів і туристичний збір), рис.3.13.

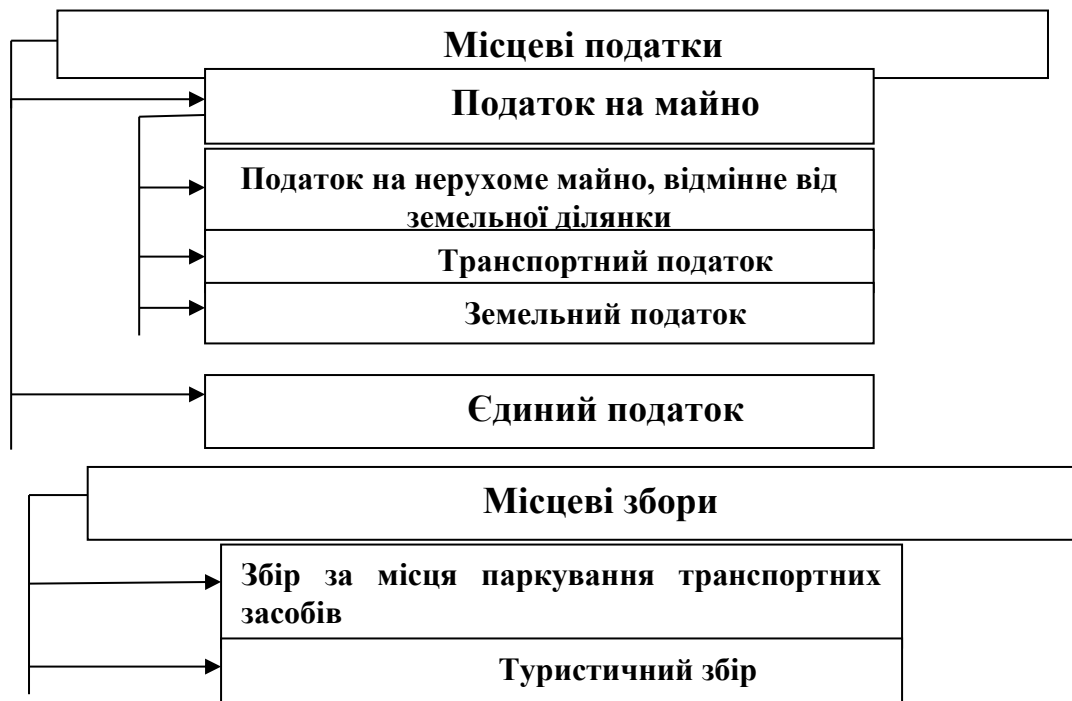


Рис.3.13. Місцеві податки і збори

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

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

Об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка. Основні характеристики податку представлені на рис.3.14.

База оподаткування. Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток. База оподаткування об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності юридичних осіб, обчислюється такими особами самостійно виходячи із загальної площі кожного окремого об'єкта оподаткування на підставі документів, що підтверджують право власності на такий об'єкт.

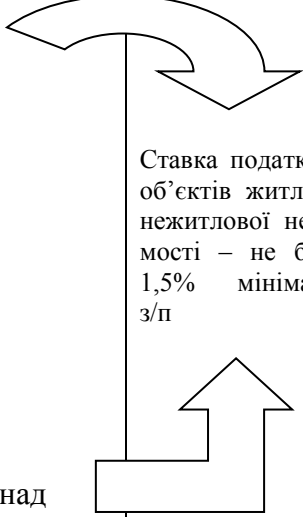
Податок на нерухомість	Не є об'єктом оподаткування
1. Загальна площа нежитлової нерухомості 2. Загальна площа: - квартири понад 60м²; - житлового будинку понад 120 м²; - для різних типів об'єктів понад 180 м²  Ставка податку для об'єктів житлової і нежитлової нерухомості – не більше 1,5% мінімальної з/п	а) об'єкти, які перебувають у власності органів державної влади; б) об'єкти, які розташовані у зонах відчуження та безумовного відселення; в) будівлі дитячих будинків сімейного типу; г) гуртожитки; д) житлова нерухомість непридатна для життя; е) об'єкти житлової нерухомості, що належать дітям-сиротам, дітям, позбавлених батьківського піклування, дітям-інвалідам; є) об'єкти нежитлової нерухомості, які використовуються суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу, що провадять свою діяльність в малих архітектурних формах та на ринках; ж) будівлі промисловості; з) будівлі, споруди сільськогосподарських товаровиробників; и) об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності громадських організацій інвалідів та їх підприємств.

Рис.3.14. Основні характеристики податку на нерухомість

Пільги із сплати податку. База оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи платника податку, зменшується:

- для квартири/квартир незалежно від їх кількості - на 60 кв. метрів;
- для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості - на 120 кв. метрів;
- 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 кв. метрів.

Таке зменшення надається один раз за кожний базовий податковий (звітний) період (рік). Сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування встановлена цим підпунктом. Сільські, селищні, міські ради встановлюють

пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, релігійних організацій України. Пільги з податку, що сплачується на відповідній території, з об'єктів житлової нерухомості для фізичних осіб визначаються виходячи з їх майнового стану та рівня доходів.

Ставка податку. Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 відсотків розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування.

Податковий період. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Порядок обчислення суми податку. Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних осіб, здійснюється контролюючим органом за місцем податкової адреси (місцем реєстрації) власника такої нерухомості у такому порядку:

а) за наявності у власності платника податку одного об'єкта житлової нерухомості, в тому числі його частки, податок обчислюється, виходячи з бази оподаткування, зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподатковуваної площі таких об'єктів (у разі її встановлення) та відповідної ставки податку;

б) за наявності у власності платника податку більше одного об'єкта житлової нерухомості одного типу, в тому числі їх часток, податок обчислюється виходячи із сумарної загальної площі таких об'єктів зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподатковуваної площі таких об'єктів (у разі її встановлення), та відповідної ставки податку;

в) за наявності у власності платника податку об'єктів житлової нерухомості різних видів, у тому числі їх часток, податок обчислюється виходячи із сумарної загальної площі таких об'єктів, зменшеної на пільги та пільги органів місцевого самоврядування з неоподатковуваної площі таких об'єктів (у разі її встановлення), та відповідної ставки податку;

г) сума податку, обчислена з урахуванням підпунктів а і б цього підпункту, розподіляється контролюючим органом пропорційно до питомої ваги загальної площі кожного з об'єктів житлової нерухомості [17].

Порядок сплати податку. Податок сплачується за місцем розташування об'єкта/об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Строки сплати податку. 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 [17].

Транспортний податок

Платники податку. Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, які є об'єктами оподаткування [17].

Об'єкт оподаткування. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

База оподаткування. Базою оподаткування є легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Податковий період. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Порядок обчислення та сплати податку. Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів оподаткування фізичних осіб здійснюється контролюючим органом за місцем реєстрації платника податку. 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 за формою, встановленою у порядку, передбаченому Податковим кодексом, 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 [17].

Порядок сплати податку. Податок сплачується за місцем реєстрації об'єктів оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Строки сплати податку. 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 [17].

Земельний податок

Платниками податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв), землекористувачі.

Об'єктами оподаткування земельним податком є: земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні, земельні частки (паї), які перебувають у власності [17].

Базою оподаткування є:

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації;
- площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Пільги щодо сплати земельного податку для *юридичних осіб* [17]:

- санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів;

- громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів та спілками громадських організацій інвалідів і є їх повною власністю;

- бази олімпійської та параолімпійської підготовки, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України;

- дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форми власності і джерел фінансування, заклади культури, науки (крім національних та державних дендрологічних парків), освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів;

- державні та комунальні дитячі санаторно-курортні заклади та заклади оздоровлення і відпочинку, а також дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади України, які знаходяться на балансі підприємств, установ та організацій, які є неприбутковими і внесені контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій;

- державні та комунальні центри олімпійської підготовки, школи вищої спортивної майстерності, центри фізичного здоров'я населення, центри з розвитку фізичної культури і спорту інвалідів.

Ставки земельного податку відображені на рис. 3.15.

Базовим податковим (звітним) періодом для плати за землю є календарний рік. Базовий податковий (звітний) рік починається 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року (для новостворених підприємств та організацій, а також у зв'язку із набуттям права власності та/або користування на нові земельні ділянки може бути меншим 12 місяців) [17].

Ставки земельного податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено (незалежно від місцезнаходження)	
Об'єкти оподаткування	Ставки податку
Земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено	Не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки
Сільськогосподарські угіддя	Не менше 0,3 та не більше 1 відсотків від їх нормативної грошової оцінки
Землі загального користування	Не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки
Земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання, крім державної та комунальної форми власності.	Не більше 12 відсотків від нормативної грошової оцінки

Ставки земельного податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено	
Земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів	не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області
сільськогосподарські угіддя, розташовані за межами населених пунктів	не менше 0,3 відсотка та не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Рис.3.15. Об'єкти та ставки оподаткування земельними податком

Порядок обчислення плати за землю. Підставою для нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру. 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, встановленою у порядку, передбаченому Податковим кодексом, 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.

Юридична особа зменшує податкові зобов'язання із земельного податку на суму пільг, які надаються фізичним особам за земельні ділянки, що знаходяться у їх власності або постійному користуванні і входять до складу земельних ділянок такої юридичної особи [17].

Строк сплати плати за землю. Власники землі та землекористувачі сплачують плату за землю з дня виникнення права власності або права користування земельною ділянкою. У разі припинення права власності або права користування земельною ділянкою плата за землю сплачується за

фактичний період перебування землі у власності або користуванні у поточному році.

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 [17].

Єдиний податок (спрощена система оподаткування, обліку та звітності)

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборівна сплату *єдиного податку* в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Юридична особа чи фізична особа - підприємець може *самостійно* обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає встановленим вимогам та реєструється платником єдиного податку у визначеному порядку [17].

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку для фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб.

Розглянемо застосування спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб-підприємців (ФОП), які можуть відноситись до першої, другої та третьої груп платників єдиного податку (рис.3.16).

Показники	1 група	2 група	3 група
Граничний обсяг доходу	300 тис.грн	1,5 млн.грн	5 млн.грн
Наймані працівники	відсутні	не використовують або не більше 10 осіб	не використовують або не обмежено
Види діяльності	торгівля на ринку надання побутових послуг населенню	торгівля для усіх категорій платників, надання послуг населенню або платникам єдиного	будь-які, крім тих, які не дають права перебувати на спрощеній системі

		податку	
Ставки податку	до 10% мінімальної зарплати	до 20% мінімальної зарплати	3% (з ПДВ), 5% (без ПДВ) від обсягу отриманого доходу
Ставки податку у разі перевищення граничного обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу	15% до суми перевищення обсягу доходу
Облік	книга обліку доходів	книга обліку доходів	книга обліку доходів та витрат (для платників ПДВ) книга обліку доходів (для неплатників ПДВ)
Звітність	річна – 60 днів за закінченням року	річна – 60 днів за закінченням року	квартальна – 40 днів за закінченням кварталу
Застосування РРО	не застосовується	застосовується	застосовується

Рис.3.16. Спрощена система оподаткування для фізичних осіб-підприємців

Юридичні особи можуть бути платниками єдиного податку третьої і четвертої групи (рис.3.17.)

Показники	3 група	Показники	4 група
Граничний обсяг доходу за рік	5 млн.грн	Платники податку	сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%
Кількість працівників	не обмежена	Об'єкт оподаткування	площа с/г угідь (ріллі, сіножатей, багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду, що перебуває у власності с/г виробника або надана йому у користування, у т.ч.на умовах оренди
Ставка податку	3% (з ПДВ), 5%(без ПДВ)		
Підвищені ставки податку у разі перевищення обсягу доходу	6% (з ПДВ), 10% (без ПДВ)	База оподаткування	нормативна грошова оцінка одного гектара з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року

Рис.3.17. Спрощена система оподаткування для юридичних осіб

Платники єдиного податку першої - третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Порядок визначення доходів та їх склад для платників єдиного податку першої - третьої груп.

Доходом платника єдиного податку є:

1) для фізичної особи - підприємця - дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи - будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі.

Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг) [17].

До складу доходу, зокрема, *не включаються*:

1) суми податку на додану вартість;

2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;

3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;

4) суми коштів (аванс, передоплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) - платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення

відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;

5) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;

6) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;

7) дивіденди, отримані платником єдиного податку - юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку, визначеному Податковим Кодексом.

Податковий (звітний) період.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп є календарний рік. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи є календарний квартал [17].

Порядок нарахування та строки сплати єдиного податку.

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 більш як до кінця поточного звітного року. Нарахування авансових внесків для платників єдиного податку першої і другої груп здійснюється контролюючими органами на підставі заяви такого платника єдиного податку щодо розміру обраної ставки єдиного податку, заяви щодо періоду щорічної відпустки та/або заяви щодо терміну тимчасової втрати працездатності.

Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування) [17]:

- 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) - 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 - 2,43;

- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, - 6,33.

Платники єдиного податку четвертої групи самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік.

Порядок сплати єдиного податку платників четвертої групи -

сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, у таких розмірах [17]:

- у I кварталі – 10%;
- у II кварталі – 10%;
- у III кварталі – 50%
- у IV кварталі – 30%

Туристичний збір

Туристичний збір - це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету. Платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади, що створена згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового

проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк [17].

Платниками збору не можуть бути особи, які:

- а) постійно проживають, у тому числі на умовах договорів найму, у селі, селищі або місті, радами яких встановлено такий збір;
- б) особи, які прибули у відрядження;
- в) інваліди, діти-інваліди та особи, що супроводжують інвалідів І групи або дітей-інвалідів (не більше одного супроводжуючого);
- г) ветерани війни;
- г) учасники ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
- д) особи, які прибули за путівками (курсівками) на лікування, оздоровлення, реабілітацію до лікувально-профілактичних, фізкультурно-оздоровчих та санаторно-курортних закладів, що мають ліцензію на медичну практику та акредитацію центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я;
- е) діти віком до 18 років;
- є) дитячі лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі та санаторно-курортні заклади.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору. Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі), за вирахуванням податку на додану вартість [17].

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.

Порядок сплати збору. Сума туристичного збору, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щоквартально, у визначений для квартального звітного (податкового) періоду строк, за місцезнаходженням податкових агентів. *Базовий податковий* (звітний) період дорівнює календарному кварталу [17].

Збір за місця для паркування транспортних засобів

Платниками збору є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи - підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, організовують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Перелік спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів, затверджується рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад [17].

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, яка згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених Законом України "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні".

Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету [17].

Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі до 0,075 відсотка мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року.

При визначенні ставки збору сільські, селищні, міські ради або ради об'єднаних територіальних громад враховують місцезнаходження спеціально відведених місць для паркування транспортних засобів, площу спеціально відведеного місця, кількість місць для паркування транспортних засобів,

спосіб поставлення транспортних засобів на стоянку, режим роботи та їх заповнюваність. Ставка збору та порядок сплати збору до бюджету встановлюються відповідною сільською, селищною, міською радою або радою об'єднаних територіальних громад.

Порядок обчислення та строки сплати збору. 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. *Базовий податковий* (звітний) період дорівнює календарному кварталу [17].

6. ЗБОРИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПОЗАБЮДЖЕТНИХ ЦІЛЮВИХ ФОНДІВ

До державних позабюджетних цільових фондів в Україні, які пов'язані із загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, відносяться: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Пенсійний фонд України. Кошти фонду спрямовуються на виплату пенсій за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання, проведення медичних профілактично-реабілітаційних заходів, на виплату допомоги на поховання пенсіонерів. **Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.** Кошти фонду спрямовуються на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності, по вагітності та пологах, при народженні дитини та по догляду за нею, на поховання, на забезпечення оздоровчих заходів. **Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.** Кошти фонду спрямовуються на виплату допомоги по безробіттю, матеріальної допомоги безробітному та членам його сім'ї, на відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією, на дотацію роботодавцю для створення робочих місць, на поховання безробітного. **Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та**

професійних захворювань України. Кошти фонду спрямовуються на проведення профілактичних заходів по запобіганню нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, на відновлення здоров'я та працездатності потерпілого, на пенсії по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання та ін.

Акумуляування коштів в названих фондах здійснюється через механізм *єдиного соціального внеска (ЄСВ)*. ЄСВ – це об'єднаний платіж, який замінив собою чотири раніше існуючих обов'язкових державних соціальних збори: пенсійний, безробіття, соцстрах (лікарняні), нещасні випадки. Він підлягає сплаті до Пенсійного фонду і нараховується на суми основної і додаткової зарплати, а також на інші матеріальні виплати працівникам. ЄСВ засобами програмного забезпечення автоматично розподіляється Державною казначейською службою за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно визначених пропорцій і перераховується за призначенням – на рахунки, відкриті Державною казначейською службою на ім'я фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування і пенсійного страхування.

Платниками ЄСВ є, в першу чергу, роботодавці. До них відносяться юридичні особи, а також фізичні особи – підприємці і самозайняті особи. Високий відсоток ЄСВ на практиці призводить до тінізації зарплат і ухиленню від легалізації працевлаштування найманих працівників. В зв'язку з цим в урядовому податковому пакеті окремим законом був запропонований механізм зниження ЄСВ.

Особливості нарахування ЄСВ роботодавцями. *Мінімальний страховий внесок* – це сума єдиного внеску, що визначається розрахунково як добуток мінімального розміру заробітної плати на розмір внеску, встановлений законом на місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід), та підлягає сплаті щомісяця.

Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску – це максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює *двадцяти п'яти* розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, на яку нараховується єдиний внесок. Якщо сума доходу (прибутку) за місяць перевищує цю суму, то єдиний внесок сплачується лише з максимальної величини бази нарахування єдиного внеску.

Єдиний внесок для всіх платників єдиного внеску (крім пільгових категорій) встановлено у розмірі **22 відсотки** до визначеної бази нарахування єдиного внеску. Якщо підприємець має найманих працівників або одержує послуги (результати виконаних робіт) згідно цивільно-правових договорів, то він є страхувальником. Відповідно у нього виникають обов'язки роботодавця, зокрема такі:

- нарахування ЄСВ 22%;
- перерахування ЄСВ в день виплати заробітної плати, але не пізніше 20 числа місяця, що йде за звітним;
- складання і подання звітності по ЄСВ.

Для фізичних осіб – підприємців, у тому числі тих, які обрали спрощену систему оподаткування, крім фізичних осіб – підприємців віднесених до першої групи платників єдиного податку, та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток).

Для фізичних осіб – підприємців віднесених до першої групи платників єдиного податку мінімальна сума єдиного внеску буде дорівнювати добутку мінімального розміру заробітної плати на половину розміру ЄСВ. Наприклад, з 01 січня 2017 року – 352 грн. ($3200 \times 0,5 \times 22\%$).

Водночас слід підкреслити, що страховий стаж таким особам буде зараховуватись пропорційно сплаченому єдиному внеску.

Звільнення від сплати єдиного внеску. З 01.01.2017 фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, та фізичні особи – підприємці, які перебувають на загальній системі оподаткування, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Зазначена норма не застосовується до осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

Терміни сплати єдиного внеску. Нарахування та утримання із зарплат працівників необхідно сплатити в день отримання авансу або зарплати. Якщо вони не виплачені, то внесок сплачується не пізніше 20 числа наступного місяця.

Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за

календарний квартал, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок.

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.

Контрольні питання

1. Дайте визначення сутності податків та системи оподаткування.
2. Назвіть загальнодержавні податки і збори.
3. Назвіть місцеві податки і збори.
4. Хто є платником єдиного соціального внеску?
5. Які функції виконують податки?
6. Дайте класифікацію податків за формою оподаткування, за економічним змістом, за рівнем державних структур, які встановлюють податки, за напрямком використання.
7. Сутність і види мита.
8. Які види ставок мита Ви знаєте?
9. Назвіть об'єкт оподаткування митом.
10. Сутність акцизного податку та об'єкт оподаткування.
11. Хто є платниками акцизного податку?
12. Які підакцизні товари Ви знаєте?
13. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку за ставками у відсотках до обороту з продажу.
14. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку у твердих сумах з одиниці реалізованих товарів.
15. Порядок обчислення та нарахування акцизного податку одночасно за ставками у відсотках до обороту з продажу і у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.
16. Від яких факторів залежить термін сплати акцизного податку?
17. Назвіть пільги щодо акцизного податку.

18. Сутність ПДВ.
19. Хто є платниками ПДВ?
20. Які операції є об'єктом оподаткування ПДВ?
21. Які операції не є об'єктом оподаткування ПДВ?
22. Які операції звільнені від оподаткування ПДВ?
23. Ставки ПДВ.
24. Що таке податкове зобов'язання і податковий кредит з ПДВ?
25. Що є датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ?
26. Що є датою виникнення права на податковий кредит з ПДВ?
27. Як визначити суму ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету?
28. Які є податкові періоди з ПДВ?
29. Назвіть об'єкт оподаткування податку на прибуток.
30. Як визначається сума оподатковуваного обороту, до якого застосовується ставка податку на прибуток?
31. Ставки податку на прибуток та терміни його сплати.
32. Сутність плати (податку) за землю.
33. Назвіть державні позабюджетні цільові фонди України, які пов'язані із загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. Назвіть напрями використання коштів цих фондів.
36. Що є об'єктом оподаткування для визначення розміру єдиного соціального внеску?
37. Які місцеві податки Ви знаєте? Назвіть їх сутність.

ТЕМА 4. ОБІГОВІ КОШТИ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Сутність і класифікація обігових коштів.
2. Визначення потреби в обігових коштах.
3. Ефективність використання обігових коштів.

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Оборотні кошти підприємства, їх склад, структура і класифікація.
2. Нормування оборотних коштів.
3. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів.

1. СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ

Фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від стану та ефективності використання його обігових коштів. Обігові кошти являють собою ту частину фінансових ресурсів, яка постійно перебуває в обігу. По-перше, вони спрямовуються на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів та інших елементів виробничих запасів. По-друге, частина цих коштів перебуває у незавершеному виробництві та в готовій нереалізованій продукції. По-третє, до них належать залишки грошових коштів підприємства.

В практичній і науковій сфері використовують такі синоніми обігових коштів як оборотний капітал, оборотні засоби, оборотні кошти, оборотні активи. У фінансовій звітності, зокрема, у балансі (форма №1 «Звіт про фінансовий стан підприємства»), обігові кошти визначаються як оборотні активи і відображаються у 2 розділі активу балансу. Наявність значної кількості синонімів названої дефініції частково пояснюється переходом у 90-і роки вітчизняної науки від російської до української термінології (російський аналог термінів – «оборотные средства», «оборотные активы»), а частково – від неузгодженості та відсутності конкретизації даних понять у вітчизняному науковому середовищі. Разом з тим, назва терміну «обігові кошти» та інших їх синонімів свідчать, що рух і перехід окремих складових з однієї форми в іншу

здійснюється по колу. Схематично такий рух елементів обігових коштів зображено на рис.4.1.

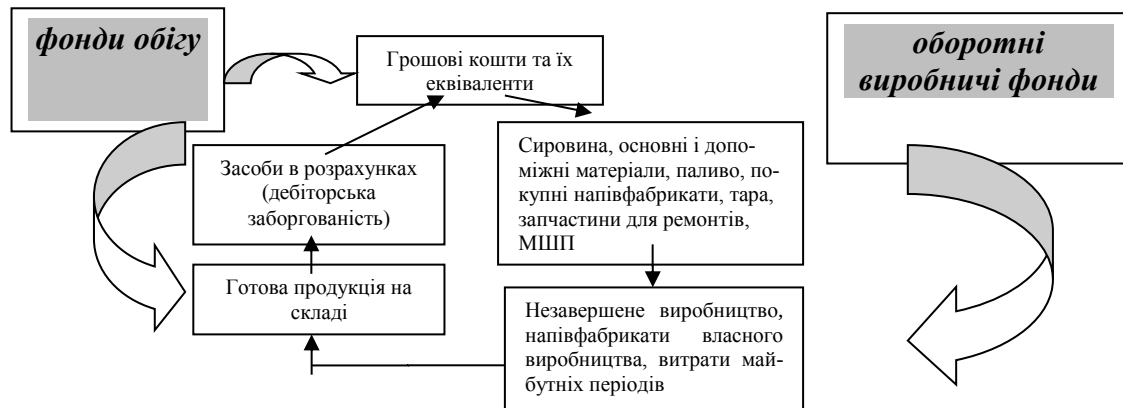


Рис.4.1. Схема руху елементів обігових коштів та сфери їх функціонування

Обігові кошти (оборотний капітал) – це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на грошові засоби.

У практиці планування і обліку господарської діяльності до складу оборотних коштів входять: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів, готова продукція, товари відвантажені, грошові кошти.

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька сфера послуг. У виробничій сфері оборотні кошти авансуються в *оборотні виробничі фонди і фонди обігу*. *Оборотні виробничі фонди* – це обігові кошти підприємства, які обслуговують сферу виробництва, а саме: сировина, основні і допоміжні матеріали; покупні напівфабрикати, тара, паливо, запчастини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети (МШП), незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів. *Фонди обігу* обслуговують сферу обігу і до них належать готова продукція, товари відвантажені (дебіторська заборгованість), грошові кошти та їх еквіваленти.

Класифікацію обігових коштів в залежності від участі в кругообігу, методів планування і регулювання та джерел формування показано на рис. 4.2.



Рис.4.2. Класифікація обігових коштів

Обігові кошти призначені для забезпечення простого відтворення оборотних фондів, яке здійснюється як за рахунок власних та прирівняних до них оборотних коштів, так і залучених та позичених джерел – короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості, цільового фінансування та цільових надходжень із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів. При цьому необхідне встановлення оптимальної структури цих джерел.

2. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В ОБІГОВИХ КОШТАХ

Власні кошти повинні забезпечувати мінімальну стабільну потребу, без якої процес виробництва просто неможливий. Встановлення рівня забезпеченості підприємств власними коштами може проводитися шляхом їх *нормування* та на основі самостійного визначення обсягів власних коштів, залучених в фонди обігу. При самостійному встановленні обсягів власних обігових коштів підприємство виходить із своїх фінансових можливостей (розмірів статутного капіталу) та доцільності спрямування початкових фінансових ресурсів в обігові кошти.

Визначення потреби підприємства у сировині та інших видах матеріальних ресурсів здійснюється за певними *нормами* їх витрат.

Норма витрат того чи іншого виду матеріальних ресурсів є гранично допустимою величиною витрат на виготовлення продукції в умовах конкретного виробництва з урахуванням необхідності застосування найпрогресивнішої технології та сировини найвищого гатунку.

Нормування обігових коштів здійснюється шляхом визначення нормативу у *виробничих запасах, у незавершеному виробництві, у витратах майбутніх періодів, готової продукції*. Отже, *норматив* – це плановий (мінімальний) обсяг обігових коштів, який дозволяє безперебійно провести процес виробництва. *Сукупний норматив* по підприємству визначається як сума окремих нормативів за різними видами обігових коштів.

1. Розрахунок нормативу обігових коштів у виробничих запасах.

До виробничих запасів відносять сировину, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, тару, паливо, запчастини для ремонтів, малоцінні та швидкозношувані предмети. У виробничих запасах найбільшу частку займає сировина і основні матеріали. Норматив обігових коштів по сировині і основним матеріалам (H_{cm}), що належать до оборотних коштів, визначається шляхом *множення середньодобового споживання сировини і матеріалів у вартісному вираженні на норму їх запасу у днях*.

$$H_{cm} = C \times H_z, \text{ де}$$

C - середньодобове споживання сировини і матеріалів;

H_z – норма запасу в днях.

Норматив на допоміжні матеріали розраховуються аналогічно.

Середньодобове споживання сировини і матеріалів визначається як сума витрат на виробництво даного виду сировини і матеріалів у $1V$ (найбільшому) кварталі планового року, поділеному на кількість днів у періоді.

У загальну норму запасу входять такі запаси:

а) *підготовчий* – передбачається для прийняття, розвантаження і складування матеріалів. Розраховується за фактичним часом, який потрібен на ці операції;

б) *технологічний* – попередня підготовка матеріалу до виробництва (підсушування, зволоження), розраховується за деякими видами за фактичним часом.

в) *складський* запас повинен забезпечити безперебійність виробничого процесу між поставками матеріалів. Розмір його дорівнює половині

середнього інтервалу між поставками. Якщо поставки рівні за розмірами і періодичні, то середній інтервал визначається діленням кількості днів у році (365 днів) на число поставок. Якщо поставки нерівні і неперіодичні, то середній інтервал між поставками визначається за формулою:

$$C_i = \sum x f : \sum f, \text{ де}$$

x – інтервал між двома суміжними поставками;

f – обсяг поставки

г) *страховий* запас передбачається для гарантій нормального процесу виробництва у випадку порушення договірних строків поставок або їх неналежної якості. Встановлюється, як правило, в розмірі 50% складського запасу.

д) *транспортний* передбачається в тому випадку, коли матеріальні цінності потрібно оплатити раніше, ніж вони поступають на підприємство. Визначається як різниця між вантажообігом і документообігом. Якщо сировина і матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються у часі), транспортний запас не встановлюється.

Особливості нормування оборотних коштів на паливо, тару, запчастин на ремонти, малоцінні і швидкозношувані матеріали наводяться в таблиці 2 [23].

2. Розрахунок нормативу обігових коштів у незавершеному виробництві. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві можна визначити, користуючись формулою [23]:

$$H_{нзв} = H_z \times C/v : D, \text{ де}$$

H_z – норма запасу;

C/v – виробнича собівартість ТП;

D – кількість днів у періоді.

$$H_z = K_{нв} \times П, \text{ де}$$

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат;

$П$ – тривалість виробничого циклу.

$$K_{нв} = (Z_o + 0,5 Z_n) : C/v, \text{ де}$$

Z_o – затрати одноразові, тобто затрати, які виникають у перші години виробничого циклу (затрати на сировину і матеріали).

Z_n – затрати подальші (всі інші затрати, крім одноразових).

Таблиця 2

Розрахунок нормативу оборотних коштів по паливу, тарі, запчастинам для ремонту, МШП

Розрахунок нормативу по паливу	Розрахунок нормативу по тарі	Розрахунок нормативу по запчастинам для ремонту	Розрахунок нормативу по МШП
Встановлюється для всіх видів палива, крім газу і розраховується аналогічно розрахунку нормативу оборотних коштів на сировину і основні матеріали.	Визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства в плановому році. Норма оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн. товарної продукції, тобто потреба в оборотних коштах на тару в плановому році ділиться на товарну продукцію в оптових цінах.	Норматив оборотних коштів на запчастини в плановому році визначається множенням середньорічної вартості запланованого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів на скориговану норму оборотних коштів на запчастини. Норма визначається діленням вартості середньорічних фактичних залишків запасних частин на середню вартість виробничого, силового обладнання і транспортних засобів (на 1000 грн)	Норматив оборотних коштів для МШП визначається окремо для кожної групи: малоцінний і швидкозношуваний господарський інвентар, спец-одяг і спецвзуття, спецінструмент і спец-приспособування, змінне обладнання, виробнича тара. Потреба в оборотних коштах для кожної групи розраховується для створення запасів на складі і в експлуатації. Розрахунок нормативу МШП в експлуатації здійснюється із розрахунку 50% їхньої повної вартості (відображається в обліку за мінусом зносу), а решта вартості списується на собівартість продукції під час передачі зі складу в експлуатацію. Для визначення нормативу оборотних коштів на складі МШП враховуються за їхньою повною вартістю.

3. Розрахунок нормативу обігових коштів у витратах майбутніх періодів.

Витрати майбутніх періодів - це виробничі витрати, які будуть здійснені в даному плановому періоді, але включені у собівартість продукції, яка випускатиметься в наступні періоди. *Норматив обігових коштів у витратах майбутніх періодів* визначається за формулою [23]:

$$\text{Нвмп} = \text{Ро} + \text{Рп} - \text{Рс/в}, \text{ де}$$

Нвмп — норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;

Ро — сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів;

Рп — витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;

Рс/в — витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

4. Розрахунок нормативу обігових коштів для створення запасів готової продукції

Норматив оборотних коштів для готової продукції (Нгп) визначається як добуток норми часу (Нч) оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю (ТП с/в) [23]:

$$\text{Нгп} = \text{ТПс/в} \times \text{Нч},$$

де ТП с/в — одноденний випуск продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю (грн.);

Нч — норма часу (запасу) оборотних коштів для готової продукції (днів).

Норма часу (запасу) оборотних коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції і її маркування, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк, час на монтаж і демонтаж. Час на окремі операції визначається розрахунковим шляхом.

Економічний метод. Оскільки прямий метод розрахунку нормативу оборотних коштів є досить трудомістким, тому його застосовувати рекомендують при нуль-базис плануванні (плануванні з нуля) або при суттєвій зміні виробничої програми. Якщо ж зміни у виробничій програмі є незначні,

то варто скоригувати існуючий норматив оборотних коштів на відповідні зміни в асортименті, обсязі, вартості. Для цього застосовують економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів [23].

Щоб застосувати економічний метод, загальний норматив оборотних коштів, розрахований прямим методом на поточний рік, поділяється на два нормативи: *виробничий і невиробничий*. До виробничого нормативу відносять ті статті оборотних коштів, які змінюються прямо пропорційно до зміни витрат на виробництво. До *виробничого* нормативу включають: сировину, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, тару, незавершене виробництво, готову продукцію. Статті оборотних коштів невиробничого нормативу прямо не залежить від зміни витрат на виробництво. До *невиробничого* нормативу відносять такі статті, як запчастини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів.

Для визначення загального нормативу оборотних коштів на плановий рік, необхідно до виробничого нормативу, збільшеного (зменшеного) відповідно до темпів збільшення (зменшення) виробничої програми, додати невиробничий норматив, який збільшується (зменшується) тільки на 50% від збільшення (зменшення) виробничої програми. Якщо в результаті планового прискорення обертання оборотних коштів вивільняється певна сума оборотних коштів, то на цю суму зменшується загальна сума нормативу.

Потреба у власних обігових коштах визначається як *виробничими*, так і *фінансовими* чинниками. Виробничі – це обсяги виробництва, тривалість виробничого циклу, періодичність закупки виробничих запасів, терміни реалізації продукції та форми розрахунків за неї. Зміни цих показників ведуть до необхідності коригування власних обігових коштів. Скорочення обсягів виробництва та інших показників сприяє зменшенню потреби у власних обігових коштах. Вивільнені ресурси можуть бути спрямовані на інші цілі. Збільшення розглянутих показників веде до необхідності приросту власних обігових коштів. Цей приріст забезпечується за рахунок власного прибутку підприємства чи наданих ресурсів.

Фінансовим чинником, що визначає потребу у власних обігових коштах, є можливість залучення до формування обігові фондів позикових коштів. Це, у свою чергу, залежить від рівня самофінансування та наявності майна, що може

бути прийнято банком у заставу, а також фінансових результатів діяльності підприємства, його стабільного становища на ринку. Чим кращі показники діяльності підприємства, тим більше у нього можливостей залучити банківські кредити та зекономити на власних обігові коштах.

Забезпеченість підприємства оборотними коштами, як і основними фондами, безпосередньо впливає на його діяльність. Недостатність цих коштів веде до незабезпеченості виробничого процесу. Нераціональне та неефективне їх використання звужує виробничі та фінансові можливості підприємства. Втрата чи осідання обігових коштів веде до банкрутства підприємства.

3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

В процесі виробничої та фінансової діяльності підприємства зацікавлені у збереженні та ефективному використанні власних обігових коштів. Збереження досягається за рахунок, по-перше, їх спрямуванням на придбання потрібних виробничих запасів, які використовуються у виробничому процесі, а не осіданням на складі сировини і матеріалів. По-друге, за рахунок недопущення використання обігових коштів не за призначенням, на інші цілі. Ефективність використання забезпечується насамперед високим рівнем *оборотності*. Чим вищий рівень оборотності, тим менше коштів потрібно для забезпечення виробничого процесу. *Оборотність* визначається терміном між вкладанням коштів та їх поверненням у складі виручки від реалізації продукції. Осідання коштів у незавершеному виробництві та нереалізованій готовій продукції є основним чинником неефективного використання обігових коштів.

Розглянемо показники, які характеризують оборотність оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності (Коб) показує кількість оборотів, які здійснили оборотні кошти протягом певного періоду. Він розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період (P_o) на середній залишок оборотних коштів за той же період (C_o).

$$K_{об} = P_o / C_o;$$

Показник, що є зворотнім стосовно коефіцієнта оборотності прийнято називати *коефіцієнтом завантаження (Кз)*. Він показує, яка сума середніх залишків оборотних коштів припадає на гривню реалізованої продукції.

$$K_z = C_o / P_o;$$

Оборотність у днях (Од) показує, скільки днів триває один кругообіг оборотних коштів і розраховується за формулою:

$$O_d = C_o D : P_o, \text{ де}$$

Д – кількість днів у плановому періоді (30;90;180;360).

Оборотність оборотних засобів може прискорюватись або уповільнюватись, у результаті чого певна сума оборотних засобів звільняється або частково залучається .

Щоб обчислити суму звільнених або додатково залучених оборотних засобів у результаті прискорення (уповільнення) оборотності, треба помножити число днів прискорення (уповільнення) оборотності на суму фактичної одноденної реалізації продукції у звітному періоді.

Контрольні питання

1. Дайте визначення сутності оборотних активів, назвіть їх склад і структуру.
2. Що розуміють під поняттям організації оборотних активів?
3. Назвіть класифікацію оборотних коштів залежно від участі в кругообігу, від методів планування та джерел формування.
4. Поняття нормованих і ненормованих оборотних активів.
5. Поняття оборотних виробничих фондів і фондів обігу.
6. Поняття власних, позикових і залучених оборотних активів.
7. Нормування оборотних активів, поняття норми і нормативу.
8. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на сировину, основні матеріали та напівфабрикати.
9. Як розраховується поточний (складський) запас?
10. Поняття страхового запасу та його розрахунок.
11. Поняття транспортного запасу та його розрахунок.
12. Поняття технологічного запасу та його розрахунок.

13. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси палива.
14. Розрахунок власних оборотних активів на допоміжні матеріали.
15. Розрахунок власних оборотних активів на запаси тари.
16. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запасні частини для ремонту.
17. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів.
18. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на незавершене виробництво.
19. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на запаси готової продукції.
20. Розрахунок нормативу власних оборотних активів на витрати майбутніх періодів.
21. Розрахунок нормативу власних оборотних активів економічним методом.
22. Назвіть показники використання оборотних активів і наведіть їх розрахунок.
23. Як визначити суму вивільнених (додатково залучених) оборотних коштів в результаті прискорення (уповільнення) оборотності.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ № 2.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ
ЗАСОБІВ.

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

ТЕМА 5. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Сутність основних засобів та їх відтворення.
2. Показники стану та ефективності використання основних засобів.
3. Знос і амортизація основних засобів.
4. Сутність і склад капітальних вкладень та джерела їх фінансування.

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Поняття, склад та процес відтворення основних засобів підприємства
2. Оцінка технічного стану та ефективності використання основних засобів
3. Зміст понять зносу та амортизації основних засобів і їх роль у фінансово-господарській діяльності
4. Характеристика капітальних інвестицій: структура та джерела фінансування

1. СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ.

Основні фонди (засоби) - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації)

яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [17]. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери підприємства на різних етапах її розвитку.

Основні фонди підприємства оцінюються: в залежності від моменту проведення оцінки – за *первісною (первинною, початковою, балансовою)* чи *відновною* вартістю; з огляду на стан основних фондів – за *повною* або *залишковою* вартістю.

Оскільки елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва, важливе значення має їх поділ на дві частини: *активну*, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому зумовлює певний обсяг та якісь виробленої продукції, і *пасивну*, що створює умови для здійснення процесу виробництва.

Відповідно до податкового законодавства і залежно від участі в процесі виробництва основні засоби поділяються на *виробничі і невиробничі* основні фонди. **Основні виробничі фонди (ОВФ)** – це частина оборотних засобів, яка безпосередньо чи опосередковано бере участь у процесі виробництва. Вартість основних виробничих фондів поступово переноситься на вартість випущеної продукції у вигляді *амортизації*. Відтворюються основні виробничі фонди за рахунок капітальних інвестицій.

Невиробничі основні фонди не приймають участі у виробничо-господарській діяльності підприємства, це об'єкти, як правило, соціальної сфери підприємства, які перебувають на його балансі. Оскільки *невиробничі основні фонди* не приймають участі у процесі виробництва, то і відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Амортизація на невиробничі основні фонди *не нараховується*. *Не підлягають* амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування також і вартість гудвілу.

2. ПОКАЗНИКИ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.

Оцінку забезпечення стану та ефективності використання основних фондів доцільно проводити за такими напрямками:

1. Показники забезпеченості підприємства основними фондами.
2. Показники стану основних фондів.
3. Показники ефективності використання основних фондів.

Алгоритм розрахунку названих показників наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

**Показники забезпечення, стану та ефективності використання
основних фондів**

Показники забезпеченості підприємства ОФ	Показники стану ОФ	Показники ефективності використання ОФ
<i>Фондомісткість (Фм)</i> – це відношення середньорічної вартості ОВФ до вартості випущеної продукції $F_m = 1/F_v$	<i>Коефіцієнт зносу (Кзнос)</i> – це відношення суми зносу ОВФ до первісної (балансової) вартості ОВФ	<i>Фондовіддача (Фв)</i> – це відношення вартості випущеної продукції до середньорічної вартості ОВФ $F_v = 1/F_m$
<i>Фондоозброєність (Фз)</i> – це відношення вартості ОВФ до середньоспискової чисельності промислово-виробничого персоналу	<i>Коефіцієнт придатності (Кп)</i> $K_p = 1 - K_{знос}$	<i>Рентабельність основних фондів (Роф)</i> – це відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до балансової вартості ОВФ, помножене на 100%
<i>Коефіцієнт реальної вартості основних фондів у майні підприємства (Крв)</i> – це відношення залишкової вартості ОВФ до підсумку по балансу	<i>Коефіцієнт оновлення (Конов)</i> – це відношення вартості введених ОВФ до вартості ОВФ на кінець року (або середньорічної вартості ОВФ)	Сума чистого прибутку на одну гривню ОВФ – це відношення суми чистого прибутку до балансової вартості ОВФ (або середньорічної вартості ОВФ)
	<i>Коефіцієнт вибуття (Квиб)</i> – це відношення вартості виведених ОВФ до вартості ОВФ на початок року (або середньорічної вартості ОВФ)	
	<i>Коефіцієнт приросту (Кприросту)</i> – це відношення різниці суми введених і виведених ОВФ до середньорічної вартості ОВФ	

Середньорічна вартість основних фондів (V_c) визначається шляхом:

$$V_c = V_b + V_{нов} \times n/12 - V_{виб} \times t/12, \text{ де}$$

V_b – балансова вартість основних фондів на початок року;

$V_{нов}$ – вартість основних фондів, які поступили протягом року;

Ввиб – вартість основних фондів, які вибули протягом року;
 n – кількість повних місяців функціонування основних фондів;
 t – кількість повних місяців бездіяльності основних фондів.

3. ЗНОС І АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні фонди в процесі роботи або бездіяльності зазнають *фізичного* чи *морального* зносу. **Фізичний знос** – це втрата вартості через порушення техніко-економічних параметрів роботи обладнання і матеріальний знос окремих елементів основних фондів. **Моральний знос** показує втрату вартості через появу нового, більш продуктивного і економічного обладнання. Тому безперервний процес виробництва вимагає постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою відновлення засобів є відшкодування у вартісній формі, яка здійснюється через *амортизацію*.

Амортизація основних фондів – це процес поступового перенесення авансованої раніше вартості (витрат на придбання, виготовлення або поліпшення) всіх видів основних виробничих фондів і нематеріальних активів на вартість виготовленої продукції з метою її повного відшкодування.

Для цілей амортизації основні засоби та інші необоротні активи класифікуються за такими групами (табл.4) [17]

Таблиця 4

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
Група 1 – земельні ділянки	-
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі	20
Споруди	15
передавальні пристрої	10
Група 4 – машини та обладнання	5
з них: ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення	2

інформації, пов'язані з ними засобу зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми, інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в т.ч. стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	
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

Мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів використовуються тоді, коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку менше ніж мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів [17].

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (П(С)БО №7) [18] передбачено застосування таких методів нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів: **прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого** (табл.5) [18]. Розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності з урахуванням обмежень, встановлених Податковим кодексом. При такому розрахунку застосовуються

методи нарахування амортизації, передбачені національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім "виробничого" методу [17].

Таблиця 5

Методи нарахування амортизації

Методи	Сутність методу	Алгоритм розрахунку
1. Прямолінійний	Річна сума амортизації (А) визначається діленням вартості, яка амортизується (Ва), на строк корисного використання об'єкта основних засобів (Тк)	$A = B_a : T_k$
2. Зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року (Вз) або первісної вартості (Пв) на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації (На). Річна норма амортизації (у %) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості (Лв) об'єкта на його первісну вартість	$A = B(з) \text{ або } П(в) \times N_a\%;$ $N_a\% = 1 - \sqrt[T_k]{Лв : Пв}$
3. Прискореного зменшення залишкової вартості (тільки для 4 і 5 групи)	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється	$A = B(з) \text{ або } П(в) \times 2N_a\% : 100$, де На обчислюється як і при рівномірній амортизації
4. Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується (Ва), та кумулятивного коефіцієнта (Км). Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів (Тз), на суму числа років його корисного використання $\sum T_k$	$A = B_a \times K_m$ $K_m = T_z : \sum T_k$
5. Виробничий	Місячна сума амортизації (Ам) визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) (Ом) та виробничої ставки	$A_m = O_m \times N_{ав}$ $N_{ав} = B_a : O$

	амортизації (Нав). Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (О), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів	
--	---	--

Амортизація об'єктів груп **10, 11, 12, 13, 14, 15** нараховується **прямолінійним і виробничим** методами [18].

Класично **норма амортизації (На)** – це виражена у відсотках сума амортизації вартості основних фондів за певний період (місяць, рік) - розраховується за формулою:

$$На = \frac{(Пв + КРв - Лв) : Тк}{Пв} \cdot 100\%, \text{ де}$$

КРв – витрати на капітальний ремонт та інше поліпшення основних фондів;

Амортизація **малоцінних необоротних матеріальних активів** і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням підприємства 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.

Метод амортизації обирається підприємством *самостійно* з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання і може переглядатися. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації. *Облік вартості*, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у т.ч. вартість ремонту, поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як *окремий об'єкт амортизації*. Амортизація об'єкта нараховується протягом строку його корисного використання (експлуатації), установленого платником, але не менше мінімально допустимого строку *помісячно*, починаючи з місяця, що настає за місяцем

введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації. Амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці даного кварталу [18].

Придбані (самостійно виготовлені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за **первісною вартістю**, яка складається з таких витрат:

- суми, що сплачуються 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 платнику);
- витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- фінансові витрати, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення **залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості**. **Ліквідаційна вартість** необоротних активів – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із їх продажем або ліквідацією.

Вплив інфляції на вартість основних засобів визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» [18]. Норми положення (стандарту) 22 застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). Коригування вартості основних фондів

проводиться за умови досягнення значення *кумулятивного приросту інфляції 90% і більше відсотків* підлягають коригуванню із застосуванням *коефіцієнта коригування*.

Кумулятивний приріст інфляції розраховується як добуток індексів інфляції за період, що складається з трьох останніх років, включаючи звітний. А *коефіцієнт коригування* – це відношення індексу інфляції на дату балансу (кінець звітного року) та індексу інфляції на дату визнання (переоцінки) відповідної статті звітності.

Приклад коригування основних фондів (табл.6 і 7).

Вихідні дані: підприємство зареєстроване і розпочало діяльність із січня 20__ року. Кумулятивний приріст інфляції становить 93,7% [18].

Таблиця 6

Індекси інфляції

Період	Значення
1. Початок року	100,0
2. Кінець року	119,2
3. На дату придбання основних засобів	108,4

Таблиця 7

Коригування балансу на 31.12.20__

Стаття	Балансова сума до коригування	Коефіцієнт коригування	Скоригована вартість
Основні засоби: залишкова вартість	320	-	352
Первісна вартість	400	119,2/108,4	440
Знос	80	119,2/108,4	88

4. СУТНІСТЬ І СКЛАД КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ.

Капітальні вкладення – це витрати, понесені підприємством на створення нових, модернізацію і реконструкцію діючих основних засобів. За рахунок капітальних вкладень відбувається як *просте*, так і *розширене* відтворення підприємства. Щоб визначити розмір капітальних вкладень на

підприємстві розраховується бюджет капітальних вкладень, тобто плановий розмір капітальних вкладень. План капітальних вкладень визначається підприємством самостійно і може включати такі напрями:

- модернізація і технічне переозброєння діючих ОВФ;
- розширення виробничих потужностей;
- створення виробничих потужностей під випуск нових видів продукції.

Одночасно із плануванням капітальних вкладень визначають джерела їх фінансування. Джерела фінансування капітальних вкладень схематично показані на рис. 5.1.



Рис.5.1. Джерела фінансування капітальних вкладень

Порядок фінансування капітальних вкладень буде залежати від вибору підприємством способу будівництва. Існує два способи будівництва: *підрядний* і *господарський*. Суть *підрядного способу* полягає в тому, що підприємство укладає договір підяду з будівельною організацією, яка своєю технікою і спеціалістами здійснює будівництво. Замовник (підприємство) зобов'язаний вчасно проводити фінансування і по акту прийняти об'єкт будівництва. Такий спосіб, як правило, використовується при складних та великих обсягах капітальних вкладень. При господарському способі будівництво проводиться власними силами. На підприємстві відкривається відділ капітального будівництва, а також рахунок фінансування (якщо обсяги будівництва великі). З цього рахунку оплачуються фактично виконані роботи: придбані сировина і матеріали, вартість виконаних робіт, витрати на утримання підрозділів тощо. Якщо обсяги будівництва невеликі, то фінансування може проводитись з розрахункового рахунку підприємства.

Фінансування ремонту основних фондів. Фізичний знос основних фондів можна усунути також за допомогою їх ремонту: *поточного, середнього, капітального*. План фінансування усіх видів ремонту складається відповідно з рівнем фізичного зносу основних фондів та забезпеченості ремонту матеріально-технічними ресурсами.

Підприємства протягом звітного періоду *витрати на всі види ремонтів* (поточний, середній, капітальний) та *поліпшення об'єктів основних засобів* (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), у т.ч. орендованих, відносять на *збільшення первісної вартості основних засобів*. Таким чином, вони підлягають амортизації за методом, який вибраний підприємством.

Контрольні питання

1. Дайте визначення сутності основних фондів (засобів).
2. Оцінка основних фондів.
3. Класифікація основних фондів залежно від участі у процесі виробництва.
4. Поняття фізичного і морального зносу.
5. Назвіть показники забезпеченості підприємства основними фондами.
6. Показники, які характеризують стан основних фондів.
7. Показники ефективності використання основних фондів.

8. Сутність амортизації основних фондів.
9. Які Ви знаєте методи нарахування амортизації? Розкрийте сутність кожного методу.
10. Поняття індексації основних фондів і нематеріальних активів.
11. Амортизація нематеріальних активів.
12. Сутність капітальних вкладень
13. Назвіть джерела фінансування капітальних вкладень.
14. Суть підрядного і господарського способу будівництва.
15. Фінансування ремонту основних фондів.

ТЕМА 6. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Інформаційне забезпечення та методи оцінки фінансового стану підприємств.
2. Оцінка майнового стану підприємства.
3. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
4. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
5. Оцінка прибутковості підприємства.
6. Оцінка ділової активності підприємства.

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Інформаційна база та підходи до аналізу фінансового стану підприємства
2. Методи аналізу структури та динаміки активів підприємства
3. Аналіз показників фінансової стабільності підприємства
4. Дослідження рівня ліквідності й оцінка платоспроможності підприємства
5. Аналіз рентабельності діяльності підприємства
6. Оцінювання рівня ділової активності та ефективності операційної діяльності

1. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансовий стан підприємства – це сукупність виробничо-господарських факторів, які характеризуються системою показників забезпеченості, стану та ефективності використання фінансових ресурсів. *Оцінка фінансового стану* підприємства являє собою систему дій щодо розрахунку і порівняння названих показників із нормативно достатніми значеннями, відпрацювання висновків і розробка пропозицій удосконалення фінансової роботи.

Для класифікації прийомів і методів фінансового аналізу виділяють *формальні* і *неформальні* методи аналізу. *Формальні* методи передбачають використання математичного апарату для розрахунку показників ефективності, *неформальні* – евристичних підходів (ґрунтуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні). Іншими словами, формальні методи дають можливість проводити кількісний аналіз економічних процесів, а неформальні – якісний аналіз. Прикладом неформальних методів аналізу можуть бути методи *експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць* та інші. До формальних методів аналізу відносять метод *ланцюгових підстановок (спосіб різниць), балансовий, диференційний, інтегральний, простих і складних відсотків, дисконтування* та інші. Проведення кількісного і якісного аналізу економічних процесів і відпрацювання управлінських рішень допомагає використання економіко-математичних моделей, серед яких: описові, предикативні (прогностичні) і нормативні.

Аналіз фінансового стану проводять, використовуючи такі основні *прийоми*:

- горизонтальний (часовий) аналіз, при якому порівнюються звітні дані з попередніми періодами;
- вертикальний (структурний) аналіз, при якому визначається частка окремого показника в загальній сукупності і оцінюється вплив різних факторів на кінцевий результат;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів), при якому розраховують відношення між окремими даними форм фінансової звітності чи показниками;
- порівняльний аналіз, при якому порівнюються фінансові показники на внутрішньому і зовнішньому рівнях;
- трендовий аналіз як варіант горизонтального аналізу, при якому визначаються основні тенденції динаміки показника протягом певного проміжку часу і оформлені у вигляді графічного матеріалу;
- маржинальний аналіз або метод аналізу беззбитковості, при якому оцінка і обґрунтування управлінських рішень здійснюється на основі співвідношення групи економічних показників: витрати, обсяг виробництва (реалізації) продукції, прибуток;

- факторний аналіз, при якому визначається вплив окремих факторів на сукупність з використанням детермінованих або стохастичних прийомів дослідження;

Для якісного проведення оцінки фінансового стану фахівцям необхідно використати всі можливі джерела інформації, які можна класифікувати за трьома основними групами: планово-розрахункові дані, звітні дані, позаоблікові дані (рис.6.1).



Рис.6.1. Класифікація джерел аналізу

Законодавчою базою для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, а, отже, і для використання даних фінансової звітності у фінансовому аналізі є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і «Положення (Стандарти) бухгалтерського обліку» [18]. Тому інформаційною базою для оцінки фінансового стану служать такі форми фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ):

- форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);
- форма № 3-н «Звіт про рух грошових коштів» (за непрямим методом);

форма № 4 «Звіт про власний капітал»;

форма № 1-к «Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)»;

форма № 2-к «Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;

форма № 3-к «Консолідований звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);

форма № 3-кн «Консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»;

форма № 4-к «Консолідований звіт про власний капітал»;

форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

форма № 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»;

форми звітності суб'єкта малого підприємництва: форма № 1-м «Баланс» та форма № 2-м «Звіт про фінансові результати» [18].

2. ОЦІНКА МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У вітчизняній і світовій практиці розроблено ряд показників, які характеризують фінансовий стан підприємства за різними аспектами. Для характеристики фінансової діяльності підприємства в першу чергу необхідно провести оцінку майнового стану підприємства. Майновий стан підприємства відіграє важливу роль у виробничо-господарській діяльності підприємства. Аналітики в першу чергу розглядають розмір статутного, власного капіталу та їх зміни протягом визначеного часу (як правило, не менше п'яти років). Зростання обсягів названих показників за досліджуваний період свідчить про позитивні зміни в капіталі підприємства, які, в свою чергу, зміцнюють його майновий стан. Наведемо приклад алгоритму розрахунку показників майнового стану (табл.8).

Таблиця 8

Методика розрахунку показників майнового стану підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Вартість всього	Підсумок балансу по	Ф.№1, р.1300 або	Вартість майна

майна	активу або пасиву	р.1900	повинна зростати порівняно з попередніми періодами
2. Вартість власних коштів підприємства	Вартість власного капіталу підприємства	Ф.№1, р.1495	Вартість власного капіталу повинна зростати порівняно з попередніми періодами
3. Вартість власних оборотних коштів (робочий капітал)	Різниця між вартістю оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства	Ф.№1, р.1195 – р.1695	Вартість власних оборотних коштів повинна зростати порівняно з попередніми роками
4. Коефіцієнт зносу	Відношення суми зносу до первісної вартості ОВФ	Ф.№1, р.1012 : р.1011	Зменшуватись і бути меншим 0,5
5. Коефіцієнт придатності	1 – коефіцієнт зносу	Ф.№1, 1 - р.1012 : р.1011	Збільшуватись і бути більшим 0,5

Особливу роль відіграє показник робочого капіталу, оскільки саме він є маркером достатності на підприємстві обігових коштів, які дозволяють проводити поточну підприємницьку діяльність без залучення кредитних ресурсів. Коефіцієнт зносу відображає величину фізичного зносу основних фондів підприємства і його нормативне значення (менше 50%) є досить відносним. Оскільки науково-технічний прогрес розвивається швидкими темпами, то за висновками експертів новітні зразки активної частини основних фондів стають морально застарілими вже через три роки. З цієї причини нормативно достатнє значення коефіцієнту зносу активної частини основних виробничих фондів може бути і менше 20-30%.

3. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість характеризує можливість підприємства своєчасно поповнювати виробничі запаси, вести розрахунки і здійснювати платежі за рахунок власних джерел. У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безупинний процес кругообігу капіталу, змінюється структура активів і джерел їхнього фінансування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, змінюється фінансовий стан підприємства, який може бути **стійким, нестійким (передкризовим) і кризовим**.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери і банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Основне завдання діагностики фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан.

Аналіз фінансової стійкості підприємства необхідно проводити в такій послідовності:

1. Визначення типу фінансової стійкості.
2. Розрахунок відносних показників фінансової стійкості для визначення співвідношення коштів підприємства за різними джерелами і структури капіталу.

Тип фінансової стійкості визначають за допомогою **абсолютних показників**, які характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування. Співвідношення окремих *запасів* та *джерел* їх фінансування дає можливість охарактеризувати тип фінансової стійкості.

При визначенні типу фінансової стійкості до **запасів** відносять виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, товари, витрати майбутніх періодів, строк погашення яких менший ніж 12 місяців (ф.№1 р.1100 + ... + р.1110 + р.1170).

До загальних (нормальних) джерел фінансування запасів (ЗД) відносять робочий капітал та короткострокові кредити банків.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють **три основних показники**.

1. Наявність **власних коштів** (В) – визначається як різниця між власним капіталом (ВК) та необоротними активами (НА) підприємства:

$$B = BK - HA = \text{ф.№1 р.1495} + \text{р.1520} + \text{р.1525} - \text{р.1095}.$$

2. Наявність власних та довгострокових коштів (ВД) – визначається збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ):

$$\text{ВД} = \text{В} + \text{ДЗ} = \text{ф.}\text{№}1 \text{р.}1495 + \text{р.}1520 + \text{р.}1525 + \text{р.}1500 + \text{р.}1510 + \text{р.}1515 + \text{р.}1665^* - \text{р.}1095,$$

де * - враховуються доходи майбутніх періодів у частині понад 12 місяців.

3. Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів визначається збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК):

$$\text{ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = \text{ф.}\text{№}1 \text{р.}1495 + \text{р.}1520 + \text{р.}1525 + \text{р.}1500 + \text{р.}1510 + \text{р.}1515 + \text{р.}1665^* + \text{р.}1600 - \text{р.}1095.$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають **три показники забезпеченості** запасів джерел їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних коштів (ФВ):

$$\text{ФВ} = \text{В} - \text{Зп},$$

Де Зп – запаси.

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів (Фвд):

$$\text{Фвд} = \text{ВД} - \text{Зп}.$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів (Фзк):

$$\text{Фзк} = \text{ЗК} - \text{Зп}$$

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають **чотири типи фінансової стійкості** (табл.9)

Таблиця 9

Характеристика типів фінансової стійкості

Тип фінансової стійкості	Алгоритм визначення	Характеристика
Перший тип: абсолютна фінансова стійкість	$\text{В} > \text{Зп}$	Всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко. Абсолютна фінансова стійкість не може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішніх джерел фінансування для основної діяльності.
Другий тип:	$\text{В} < \text{Зп} < \text{В} + \text{ДЗ}$	Підприємство використовує для покриття запасів,

нормальна фінансова стійкість		крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.
Третій тип: нестійка фінансова стійкість	$B = ДЗ < Зп < B + ДЗ + КК$	Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), якщо величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів та готової продукції.
Четвертий тип: кризова фінансова стійкість	$Зп > B + ДЗ + КК$	Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Крім аналізу абсолютних показників фінансової стійкості розраховують і відносні показники, які відображають співвідношення коштів підприємства за різними джерелами і структуру капіталу. Відносні коефіцієнти наведені в таблиці 10.

Таблиця 10

Методика розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	Відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів	Ф.№1, (p.1595 + p.1695+ p.1700) : p.1495	Менше 1
2. Коефіцієнт автономії	Відношення суми власних коштів до підсумку по балансу	Ф.№1, p.1495 : p.1300 (1900)	Більше 0,5
3. Коефіцієнт маневреності власних коштів	Відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів	Ф.№1, (p.1195 – p.1695) : p.1495	Якомога більший
4. Коефіцієнт	Відношення	Ф.№1, (p.1595 + p.1695 + p.1700) :	Менше 0,5

концентрації залученого капіталу	суми залученого капіталу до підсумку по балансу	p.1900	
5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Відношення суми довгострокових зобов'язань до суми довгострокових зобов'язань і власного капіталу	Ф.№1, p.1595 : (p.1595 + p.1495)	Зменшення коефіцієнта
6. Коефіцієнт фінансового левереджу	Відношення суми довгострокових зобов'язань до суми власного капіталу	Ф.№1, p.1595 : p.1495	Менше 0,5
7. Показник заборгованості кредиторам	Відношення суми кредиторської заборгованості до суми активів	Ф.№1, p.1610+p.1615+p.1620+p.1625+p.1630 : p. 1300	Якомога менший
8. Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)	Відношення суми робочого капіталу до суми запасів	Ф.№1, (p.1195*-p.1695**):(p.1100+p.1110)	0,6-0,8

де * — враховується та частка витрат майбутніх періодів, яка буде використана впродовж 12 місяців з дати балансу;

** — враховується та частка доходів майбутніх періодів, яка буде погашена впродовж 12 місяців з дати балансу.

У випадку, коли розрахункове значення коефіцієнту співвідношення позичених і власних коштів більше 1, то незалежність підприємства сягає критичної точки. Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Отже, чим вище значення коефіцієнту, тим кращий фінансовий стан підприємства. Якщо коефіцієнт автономії більше 0,5, то в світовій практиці визнається, що фінансування діяльності за рахунок залучених коштів відбувається в допустимих межах. Високий коефіцієнт маневреності зменшує ризик володіння підприємства швидкозастарілим обладнанням.

4. ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Платоспроможність – це можливість даного підприємства своєчасно оплачувати всі грошові зобов'язання, які виникають в процесі виробничо-господарської діяльності. Вона оцінюється за даними балансу та на підставі характеристики *ліквідності активів*, тобто часу, необхідного для перетворення їх у *готівку*. Наймобільнішою частиною оборотних активів є *гроші та короткострокові цінні папери* - еквіваленти грошових коштів в тому розумінні, що їх швидко і без зайвих клопотів можна перевести на гроші. Показники, які характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства та методика їх розрахунку наведена в таблиці 11.

Таблиця 11

Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	Відношення суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань	Ф.№1, (р.1165 + р.1160) : :р.1695	Більше 0,2
2. Проміжний коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів, дебіторської за боргованості, векселів одержаних, інших оборотних активів до поточних зобов'язань	Ф.№1,(р.1125+...+ р.1165)] : :р.1695	Більше 0,7-0,8
3. Коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань	Ф.№1, р.1195 : р.1695	Більше 2-2,5
4. Частка оборотних коштів у активах	Відношення суми оборотних коштів до підсумку по балансу	Ф.№1, р.1195 : р.1300	Збільшення
5. Частка запасів у поточних активах	Відношення суми запасів до поточних	Ф.№1, (р.1100 +...+ р.1110) : : р.1195	–

	активів		
6. Частка власних оборот-них коштів у запасах	Відношення суми власних оборотних коштів до вартості запасів	Ф.№1, (р.1195 – р.1695) : (р.1100 + р.1110)	Більше 0,5

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує платоспроможність підприємства на період найближчих днів (1-2 дні). Але для того, щоб перевести в гроші різні складові оборотних коштів, потрібен час. Ліквідність коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, залежить від швидкості платіжного документообороту в банках країни, своєчасного оформлення банківських документів, строків надання комерційного кредиту окремим покупцям, їхньої платоспроможності. Тому *проміжний коефіцієнт покриття балансу* характеризує платоспроможність підприємства на період документообороту (до 7 днів). Найбільш узагальнюючим показником, який характеризує платоспроможність підприємства на період оборотності оборотних активів, є коефіцієнт покриття балансу. На цей показник в першу чергу звертають увагу банкіри, коли приймають рішення щодо короткострокового кредитування підприємства.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на групи (табл.12).

Таблиця 12

Групування активів підприємства

Групи	Умове позначення	Сума рядків балансу	Характеристика
Високо- (абсолютно) ліквідні	A1	р.1160 + р.1165	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції
Швидко- ліквідні	A2	р.1125 +...+ р.1155	Отримані векселі, дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів
Повільно- ліквідні	A3	р.1100+ р.1110 + р.1170 + +р.1190	Запаси (виробничі запаси, готова продукція, незавершене виробництво); дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються не раніше, ніж через 12 місяців після звітної дати); витрати майбутніх періодів у тій частині, яка підлягає списанню протягом менше, ніж 12 місяців; інші оборотні активи (зокрема, дебіторська заборгованість, строк сплати якої минув)

Важко-ліквідні	A4	p.1095	Необоротні активи, які передбачено використовувати більше ніж один рік (або операційний цикл, якщо він перевищує рік), а також дебіторська заборгованість, що знаходиться у важкому фінансовому стані; запаси готової продукції, що не мають попиту, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом більше, ніж 12 місяців та ін.
----------------	----	--------	---

Групування зобов'язань підприємства за строками їх погашення наведено у таблиці 13.

Таблиця 13

Групування пасивів підприємства

Групи	Умовне позначення	Сума рядків балансу	характеристика
Найбільш термінові	П1	p.1615 + ... + p.1660 + +p.1690	Кредиторська заборгованість та поточні зобов'язання за розрахунками
Короткострокові	П2	p.1600 + p.1610 + p.1665	Короткострокові кредити та інші позикові кошти, що підлягають погашенню протягом 12 місяців, в т.ч. доходи майбутніх періодів та векселі видані
Довгострокові	П3	p.1500 + p.1510 + p.1515	Довгострокові зобов'язання; доходи майбутніх періодів у частині понад 12 місяців
Постійні (стійкі)	П4	p.1495 + p.1520 + p.1525	Зобов'язання перед власниками з формування власного капіталу; забезпечення наступних витрат і платежів

Для проведення аналізу ліквідності балансу необхідно:

1) статті активу згрупувати за ступенем їхньої ліквідності і розмістити в порядку зменшення ліквідності:

- високоліквідні активи (A1);
- швидко ліквідні активи (A2);
- повільно ліквідні активи (A3);
- важко ліквідні активи (A4);

2) статті пасиву згрупувати за строками їхнього погашення і розмістити в порядку збільшення цих строків:

- найтерміновіші зобов'язання (П1);

- короткострокові пасиви (П2);
- довгострокові пасиви (П3);
- постійні (стійкі) пасиви (П4);

3) порівняти суми в розрізі наведених груп за активом і пасивом балансу; баланс вважається ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, то, виходячи з «балансу» активу і пасиву, остання нерівність системи (за четвертою групою) буде забезпечена «автоматично».

У разі якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Порівняння найбільш ліквідних коштів (A1) і швидколіквідних активів (A2) з найтерміновішими зобов'язаннями (П1) і короткостроковими пасивами (П2) дозволяє оцінити поточну ліквідність.

Порівняння ж активів, які повільно реалізуються з довгостроковими і постійними пасивами відображає перспективну платоспроможність.

Для комплексного оцінювання ліквідності балансу в цілому визначається **загальний показник ліквідності** за формулою:

$$\frac{A1 \times ПВА1 + A2 \times ПВА2 + A3 \times ПВА3}{П1 \times ПВП1 + П2 \times ПВП2 + П3 \times ПВП3}$$

де ПВА та ПВП – частка відповідних груп активів та пасивів у їхньому загальному підсумку.

Загальний показник ліквідності балансу показує відношення суми усіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з урахуванням їхньої ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси річних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси. Порівняння балансів ліквідності за кілька періодів надає інформацію про тенденції зміни фінансового стану підприємства.

Згрупований баланс для оцінювання його ліквідності представлений у таблиці 14.

Аналіз ліквідності балансу

Актив	На початок періоду	На кінець періоду	Пасив	На початок періоду	На кінець періоду
1. Високоліквідні (A1)			1. Найтерміновіші зобов'язання (П1)		
2. Швидко-ліквідні активи (A2)			2. Короткострокові пасиви (П2)		
3. Повільно-ліквідні активи (A3)			3. Довгострокові пасиви (П3)		
4. Важко-ліквідні активи (A4)			4. Постійні пасиви (П4)		
Баланс			Баланс		

Загальну ліквідність визначають за основною ознакою – вартісне перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Чим більше таке перевищення, тим більш сприятливий фінансовий стан з позицій ліквідності.

5. ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із напрямків проведення фінансового аналізу на підприємстві є розрахунок ефективності одержаних фінансових результатів від проведення виробничо-господарської діяльності. Абсолютна сума прибутку не дозволяє зробити висновок про ефективність господарювання, оскільки вона не співставляється із понесеними витратами. Тому прибутковість визначається через розрахунок відносних показників, які характеризують ефективність (рентабельність) продаж, операційної діяльності, власного капіталу, усіх видів діяльності до оподаткування, а також ефективність функціонування підприємства в цілому. Для цього розраховуються показники, які наводяться в таблиці 15.

Необхідно зауважити, що в світовій практиці визначені теоретично достатні значення показників рентабельності, які є більші 20%. Це означає, що господарська операція вважається прибутковою, якщо прибуток від її проведення складає більше 20 копійок на 1 гривню затрат. Слід зауважити, що для розрахунку переважної кількості показників рентабельності використовується прибуток до оподаткування, що дозволяє нівелювати вплив

ставки оподаткування прибутку та різноманітних пільг щодо оподаткування прибутку. Разом з тим, є й такі показники рентабельності, зокрема, рентабельність власного капіталу, в розрахунку яких використовується прибуток після оподаткування (чистий прибуток). Рівень нормативно-достатнього значення таких показників рентабельності необхідно коригувати на рівень оподаткування прибутку. Наприклад, якщо загальна ставка оподаткування прибутку підприємств на сьогодні складає 18%, то після коригування теоретично-достатнє значення показника рентабельності власного капіталу повинно бути більше 16%.

Таблиця 15

Методика розрахунку показників прибутковості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Рентабельність продаж	Відношення прибутку від операційної діяльності до виручки від реалізації, помножене на 100%	Ф.№2, р.2190 : р.2000 x 100%	Більше 20%
2. Рентабельність операційної діяльності	Відношення прибутку від операційної діяльності до повної собівартості, помножене на 100%	Ф.№2, р.2190 : (р.2050 + р.2130 + р.2150 + р.2180) x 100%	Більше 20%
3. Рентабельність діяльності до оподаткування	Відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до повної собівартості, помножене на 100%	Ф.№2, р.2290 : (р.2050 + р.2130 + + р.2150 + р.2180) x 100%	Більше 20%
4. Рентабельність капіталу (підприємства)	Відношення прибутку від усіх видів діяльності до оподаткування до вартості активів, помножене на 100%	(р.2290, ф.№2) : р.1300,ф.№1 x 100%	Більше 20%
5. Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу	Ф.№2, р.2350 : 0,5(1495п.п + 1495к.п.)*, ф.№1	Більше 16%

* де п.п. – початок періоду, к.п. – кінець періоду

6. ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим фактором, який впливає на кінцеві показники діяльності підприємства, є оборотність його капіталу. Уповільнення оборотності призводить до зменшення мобільності фінансових розрахунків, до нестачі робочого (власного) капіталу на підприємстві та до порушення розрахункової дисципліни в системі розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Оцінка оборотності капіталу базується на розрахунку групи показників ділової активності підприємства. З цією метою визначають показники ділової активності підприємства, а саме: загальну оборотність капіталу, оборотність готової продукції, оборотність дебіторської заборгованості, середній строк обороту дебіторської заборгованості, оборотність кредиторської заборгованості, середній строк обороту кредиторської заборгованості, фондівіддача необоротних активів, оборотність власного капіталу та інші (табл.16).

Таблиця 16

Методика розрахунку показників ділової активності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Теоретично достаттє значення
1	2	3	4
1. Загальна оборотність капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до підсумку по балансу	p.2000 (ф.№2) : p.1300 (ф.№1)	Збільшення
2. Оборотність готової продукції	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості готової продукції	p.2000 (ф.№2) : p.1103 (ф.№1)	Збільшення
3. Оборотність запасів	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості запасів	p.2000 (ф.№2) : p.1100 (ф.№1)	Збільшення
4. Оборотність дебітор-ської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості дебіторської заборгованості	p.2000 (ф.№2) : p.1125 + p.1130 + ... + p.1155 (ф.№1)	Збільшення

5. Середній строк обороту дебіторської заборгованості	Відношення вартості дебі-торської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	$p.1125 + p.1130 + \dots + p.1155 \text{ (ф.№1)} : p.2000 \text{ (ф.№2)} \times 360$	Зменшення
6. Оборотність кредитор-ської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості кредиторської заборгованості	$p.2000 \text{ (ф.№2)} : p.1615 \text{ (ф.№1)}$	Збільшення
7. Середній строк обороту кредиторської заборгованості	Відношення вартості кре-диторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	$p.1615 \text{ (ф.№1)} : p.2000 \text{ (ф.№2)} \times 360$	Зменшення
8. Фондовіддача необо-ротних активів	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості необоротних активів	$p.2000 \text{ (ф.№2)} : (p.1011 - p.1012) \text{ (ф.№1)}$	Збільшення
9. Оборотність власного капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості власного капіталу	$p.2000 \text{ (ф.№2)} : p.1495 \text{ (ф.№1)}$	Збільшення

Після проведеної оцінки фінансового стану підприємства за вказаними напрямками робиться загальний висновок щодо стійкості платоспроможності, ефективності використання капіталу підприємства, своєчасності організації розрахунків, наявності стабільних джерел фінансових ресурсів. При цьому необхідно вказати також на наявність факторів, які незадовільно характеризують фінансову діяльність підприємства: брак власних оборотних коштів, тенденцію до зменшення обсягів виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), неефективне розміщення коштів, наявність стійкої простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості, високий ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Для

об'єктивності проведення аналізу фінансового стану підприємства використовують бухгалтерську, статистичну і фінансову звітність за період не менш, ніж три роки.

Контрольні питання

1. Сутність оцінки фінансового стану підприємства.
2. Назвіть напрямки проведення оцінки фінансового стану підприємства.
3. Інформаційна база для проведення оцінки фінансового стану підприємства.
4. Які показники необхідно розрахувати для проведення оцінки майнового стану підприємства?
5. Як визначити по балансу наявність власних оборотних коштів у підприємства?
6. Сутність фінансової стійкості підприємства. Які показники для цього використовуються?
7. Поняття ліквідності і платоспроможності підприємства та показники, які характеризують їх.
8. Які Ви знаєте показники, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства?
9. Назвіть показники прибутковості підприємства та покажіть алгоритм їх розрахунку.
10. Який вплив виявляє прискорення чи уповільнення оборотності капіталу на результати фінансової діяльності підприємства?
11. Якими показниками характеризується ділова активність підприємства?

ТЕМА 7. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Сутність та роль фінансового планування на підприємствах у сучасних умовах
2. Складання прогностичних фінансових документів у механізмі планування фінансового потенціалу підприємства
3. Бізнес-прогнози як основа формування фінансового бюджету підприємства

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Зміст і значення фінансового планування для підприємств в умовах сучасної економіки
2. Розроблення прогностичної фінансової звітності як інструмент планування фінансових можливостей підприємства
3. Бізнес-прогнозування як ключовий етап у формуванні фінансового бюджету підприємства

1. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах управління фінансами є найскладнішою і найвідповідальнішою ланкою у системі управління діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання. Процес управління фінансами підприємств, включаючи управління фінансовим потенціалом, здійснюється в рамках механізму фінансового менеджменту.

Механізм фінансового менеджменту є системою функціональних елементів, регулюючих процес розробки (планування, коригування, оптимізація) і реалізації (виконання, контроль) управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства на основі ефективного використання нормативно-правових і ринкових механізмів, ресурсного, виробничого і фінансового потенціалу самого підприємства. У складі механізму фінансового менеджменту можна виділити наступні елементи:

- державне нормативно-правове забезпечення фінансової діяльності підприємств. Законодавчі і нормативні основи регламентують фінансову діяльність підприємств, задають правові «правила гри»;

- ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства. Він формується в межах дії ринкових законів попиту і пропозиції, ціноутворення і конкуренції у сфері ресурсного і фінансового ринків в розрізі окремих їх видів і сегментів;

- внутрішні механізми регулювання окремих аспектів фінансової діяльності. Ці механізми формуються і використовуються всередині самого підприємства, регламентують ті або інші оперативні управлінські рішення в сфері його фінансової діяльності;

- система конкретних методів і прийомів здійснення і управління фінансовою діяльністю підприємства. У процесі здійснення і аналізу фінансової діяльності, планування і оптимізації фінансового потенціалу, ухвалення фінансових рішень і контролю за їх виконанням використовуються різноманітні методи і прийоми, за допомогою яких досягаються необхідні результати.

В умовах ринкових стосунків підприємства звільнилися від опіки з боку держави, але різко підвищилася їх відповідальність за економічні і фінансові результати роботи. Підприємства почали здійснювати свою діяльність на початках комерційного розрахунку, при якому витрати повинні покриватися за рахунок власних доходів. Головним джерелом виробничого і соціального розвитку трудових колективів став прибуток.

Роздержавлення фінансів мало двоякі наслідки: з одного боку в підприємств з'явилося більше можливостей для комерційної і творчої діяльності, вони звільнилися від турботи держави і почали прагнути до задоволення потреб своїх клієнтів шляхом підвищення якості продукції і зниження цін на неї; з іншого боку виник різкий дефіцит фінансових ресурсів, без залучення яких неможлива нормальна діяльність господарюючого суб'єкта.

Зміни в економіці України, пов'язані з переходом до ринкових стосунків, вимагають пошуку нових способів і підходів до технологій управління, у тому числі в області фінансового менеджменту. Аналіз фінансово-економічних результатів суб'єктів господарювання в сучасних умовах показує, що

погіршення в ефективності управління фінансовою діяльністю пов'язане з кризовою ситуацією в країні. Все це зумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового управління, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта або хоча б запобігти його зниженню.

В умовах, коли господарські інтереси забезпечуються через ринкове саморегулювання економіки, кожне підприємство саме планує свою діяльність, самостійно оцінює потребу у фінансових ресурсах і ефективність їх використання у виробництві або у прибуткових вкладеннях, несе повну відповідальність за отримані результати. Для забезпечення скоординованості роботи всіх підрозділів організації, контролю за виробничими процесами і раціональним використанням ресурсів, стимулювання працівників зростає роль фінансових планів організацій і підприємств всіх форм власності і масштабів виробництва.

Фінансове планування на підприємстві є елементом управлінської діяльності, пов'язаної з процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів, контролем за їх виконанням, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. У загальному випадку воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу, підведення під нього відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для досягнення поставлених підприємством фінансових цілей і завдань.

Фінансове планування, як уміння передбачати цілі, результати діяльності і ресурси, необхідні для постійного вдосконалення діяльності з урахуванням умов, що змінюються, і можливостей, що виявляються, а також вимірювання впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, має бути безперервним, плани не можуть бути статичними, а повинні гнучко мінятися відповідно до умов, що змінюються. Фінансове планування як одна з функцій управління дозволяє передбачити всі необхідні дії, передбачати максимум несподіванок, які можуть виникнути в процесі діяльності і запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків таких несподіванок.

По охоплюваному періоду часу розробки фінансових планів розрізняють довгострокове, середньострокове і короткострокове фінансове планування, вони відрізняються один від одного тривалістю проміжку часу (термінами),

необхідного для виконання планових фінансових показників. Довгострокове планування зазвичай охоплює тривалі періоди від 10 до 25 років.

Середньострокове планування конкретизує орієнтири, визначені довгостроковим планом. Воно розраховане на коротший період. До недавнього часу горизонт середньострокового планування дорівнював п'яти рокам. Проте непередбачений характер і швидкість зміни зовнішнього середовища часто змушують скоротити протяжність планових термінів з п'яти до трьох років, і п'ятирічні плани з цієї причини перейшли в розряд довгострокових.

Короткострокове планування – це, звичайно, річні плани, вони включають конкретні напрямки використання ресурсів, необхідних для досягнення цілей, визначених в середньострокових і довгострокових планах. Зміст короткострокових планів деталізує по кварталах і місяцях.

Довгострокові, середньострокові і короткострокові плани не повинні суперечити один одному і максимально ув'язуватися між собою.

У розробці й коректуванні фінансових планів, що забезпечують ефективне управління фінансами і фінансовим потенціалом полягає основне призначення фінансового планування. У зв'язку з цим, по масштабності поставленої цілі розрізняється стратегічне, тактичне і оперативне фінансове планування.

У межах підприємства стратегічне планування – це розробка на підставі результатів фінансового аналізу стану підприємства і прогнозу змін зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегії фінансової діяльності на певний період. Стратегічне планування – це не просте визначення бажаних цілей і зручних способів їх перетворення, а своєчасна і необхідна реакція на об'єктивні зовнішні і внутрішні обставини діяльності з врахуванням реальних можливостей підприємства і ринку. В умовах високої невизначеності, в яких доводиться працювати більшості підприємств, прийнятніше середньострокове, а інколи і короткострокове стратегічне планування.

Стратегічне планування відрізняється від довгострокового планування, що виконує тільки функцію часу, тим, що стратегічне планування є функцією спрямування економічного зростання і включає сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Реалізація виробленої фінансової стратегії досягається

шляхом розробки тактичних планів, що реалізуються через оперативне планування.

Термін «тактика» грецького походження, що також спочатку застосовувався тільки у військовій сфері, означає маневрування силами і коштами для здійснення поставлених цілей. Стосовно фінансового планування тактичне планування вирішує питання розподілу ресурсів організації для досягнення стратегічних цілей. Тактичне планування зазвичай охоплює короткостроковий і середньостроковий періоди, тобто є предметом турбот середньої і низової ланки управління.

Оперативне планування – процес розробки фінансових планів, що забезпечує якнайкраще використання всіх ресурсів (як власних, так і залучених). Оперативне планування допомагає здійснювати поточне регулювання ходу виробництва в цілях рівномірності і ритмічності роботи, дозволяє швидко і вчасно практично виправити або направити хід справ, координувати окремі дії різних підрозділів, об'єднаних єдиною метою, – забезпеченням фінансової стабільності підприємства через виконання фінансової стратегії.

Залежно від наявної інформації про минулий, поточний або бажаний фінансовий стан підприємства в майбутньому розрізняють реактивний, інактивний, преактивний, інтерактивний напрямки планування.

Реактивне планування спрямоване в минуле, основним його методом являється дослідження всіх проблем з точки зору їх виникнення і розвитку в минулому. Планування спирається лише на попередній досвід, не враховуючи об'єктивні обставини сьогоdnішнього дня і можливі майбутні змін, і здійснюється від низу до верху. Фінанси організації сприймаються прихильниками реактивного планування як стійкий, стабільний, добре налагоджений механізм. Застосовується припущення, що все, що відбувається в організації, заздалегідь відомо. Спочатку з'ясовуються потреби і побажання підрозділів підприємства і оформляються в плани. Оброблені матеріали передаються керівництву вищого рівня, яке коригує, редагує їх і передає на наступний рівень і так до верхнього рівня управління, де розробляється зведений проект плану.

Змістом інактивного планування є пристосування до умов сьогоdnення, які в цілому трактуються як досить сприятливі. Для інактивного планування

характерним є також уявлення про те, що рівновага в положенні організації досягається природним чином. Збирання і первинна обробка фактів виконання або невиконання планів є найбільш працемістким та часопоглинаючим етапом роботи. З огляду на це, стабільні та сприятливі умови роботи є необхідною умовою здійснення інактивного планування.

Преактивне планування орієнтоване в основному на майбутні зміни та на пошук оптимальних рішень. Планування здійснюється зверху вниз: на вищих рівнях прогнозуються зовнішні умови, формулюються цілі і стратегії, потім визначаються цілі нижчих рівнів і програми їх дій. Преактивне планування означає вищий ступінь активності.

Інтерактивне планування, метою якого є проектування майбутнього, передбачає, що майбутнє можна контролювати і воно, значною мірою, є продуктом творчих дій працівників організації, що володіють знаннями минулого та поточного фінансового стану підприємства і зовнішнього середовища. Інтерактивне планування засноване на принципі участі і максимальної мобілізації творчих здібностей працівників організації.

Інактивне планування носить скоріше теоретичний, ніж практичний характер, оскільки умовно вважається, що майбутнє сплановане із стовідсотковою ймовірністю. Вітім, така ситуація в реальному житті недосяжна, це надає інактивному плануванню ідеалістичного забарвлення. Оскільки більшість керівників підприємств у реальному житті люди, безумовно, практичні і дотримуються філософії задоволення, віддаючи перевагу формулюванню не занадто перебільшеної мети, розподілу ресурсів і здійсненню контролю найбільш прийнятними в сьогоденних умовах способами, то найбільш поширеним напрямом планування в даний час залишається інактивізм, який у нинішніх умовах не хоче поступатися дорогою інтерактивному плануванню. Для наближення теорії інтерактивного планування до практичного застосування необхідна його модернізація – заміна одноваріантного проектування майбутнього фінансового стану організації багатоваріантним прогнозуванням, що розглядає різні сценарії поведінки зовнішнього середовища через розробку фінансової стратегії підприємства. Модернізоване інтерактивне планування передбачатиме можливість гнучкого вибору в умовах одного з прогнозованих варіантів, що конкретно склалися.

Отже, **фінансове планування** – це планування всіх фінансових ресурсів, доходів і напрямів їх витрачання, що складають основу фінансового потенціалу для забезпечення розвитку підприємства. Практичний зміст фінансового планування – це розробка фінансових планів, а призначення – ефективне управління фінансами через їх розробку і виконання. Суть фінансового планування полягає у складанні фінансових планів різного змісту і призначення в залежності від завдань і об'єктів планування.

Основою фінансового планування на підприємстві слугують три основні його системи:

- прогнозування фінансової діяльності;
- поточне фінансове планування;
- оперативне фінансове планування.

Всі системи фінансового планування перебувають у взаємозв'язку і реалізуються в певній послідовності. Прогнозування основних напрямків і цільових параметрів фінансової діяльності є першим етапом планування. Він здійснюється шляхом розробки загальної фінансової стратегії підприємства, яка покликана визначити завдання і параметри поточного фінансового планування.

У фінансовому плануванні застосовуються різноманітні методи (методичні прийоми), різні поєднання яких можуть використовуватися в практиці управління.

Метод прогнозу обсягів реалізації. Процес фінансового планування: цей метод зазвичай починається з прогнозування майбутніх продажів, оскільки якісний прогноз продажів служить основою для організації виробничого процесу, ефективного розподілу засобів, контролю над запасами. Період прогнозу продажів ув'язується зі спільним плановим періодом. Зазвичай прогнози продажів складаються на 1 рік і на 5 років. Річні прогнози продажів розбиті на квартальні й місячні. Чим коротші прогнози продажів, тим точнішою і конкретнішою має бути інформація, що міститься в них.

Прогнози продажів можуть бути виражені як в грошових, так і в натуральних (фізичних) одиницях. Величина майбутніх продажів може визначатися за допомогою оцінки майбутніх продажів як працівниками підприємства, так і потенційними споживачами, а також за допомогою аналізу часових рядів, циклічності, сезонності, застосування економетричних

моделей, що зв'язують розміри продажів із макроекономічними змінними (наприклад, зростанням ВВП, коливанням облікової ставки) і галузевими даними (місткістю галузевого ринку, рівнем конкуренції).

Нормативний метод. Суть методу полягає в тому, що розрахунок потреби господарюючого суб'єкта у фінансових ресурсах і в їх джерелах здійснюється на основі заздалегідь встановлених норм і техніко-економічних нормативів, серед яких норми амортизаційних відрахувань, ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, нормативи потреби в оборотних коштах і ін. У фінансовому плануванні застосовується ціла система норм і нормативів, яка включає загальнодержавні нормативи; місцеві нормативи; галузеві нормативи; нормативи господарюючого суб'єкта.

Коефіцієнтний метод. У ряді випадків для визначення потреби в капіталі застосовується аналіз залежності певної величини від іншої величини або від декількох інших величин. Наприклад, використання процентної залежності статей фінансового плану від продажів дозволяє визначити кожен статтю планового балансу і звіту про прибутки і збитки, виходячи із запланованої величини продажів. За допомогою методу відсотка від продажів можна визначити конкретний зміст прогностичних документів.

У основі визначення процентного співвідношення лежать:

- процентні співвідношення, характерні для поточної діяльності підприємства;
- процентні співвідношення, розраховані на основі ретроспективного аналізу як середнє за останні декілька років;
- очікувані зміни процентних співвідношень, особливо в тих випадках, коли

процентні співвідношення, що склалися, не задовольняють керівництво підприємства і воно хотіло б змінити їх для покращення фінансових показників.

Використання відсотка від продажів полягає в рішенні двоєдиної задачі:

- на основі запланованого зростання обсягу продажів на майбутній господарський рік, вираженого у відсотках, визначити майбутні витрати, активи і зобов'язання у вигляді відсотка від продажів;

- на основі отриманих фінансових параметрів скласти збалансовані формати

прогнозової інформації – прогнозного звіту про прибутки і збитки (плану доходів і витрат); прогнозного балансу; прогнозного звіту про рух грошових коштів; кошториси готівки (календарного плану).

Рішення першої задачі не викликає особливої складності і виконується в наступній послідовності:

- збільшення всіх зв'язаних активів із звітного балансу на відсоток від продажів;
- визначення обсягу нерозподіленого прибутку: нерозподілений прибуток

планового року дорівнює нерозподіленому прибутку на кінець звітного періоду плюс чистий прибуток планового року за вирахуванням прибутку на споживання;

- визначення суми боргу;
- підрахунок дефіциту джерел фінансування як різниці між приростом активів і сумою зміни джерел (боргу і нерозподіленого прибутку).

Головна перевага цього методу – простота і ясність – зовсім не є захистом погрішностей, викликаних спрощенням.

Основні недоліки планування з використанням відсотка від продажів, полягають у наступному:

- припущення, що фірма постійно працює на повну потужність, всі зв'язані

ресурси збалансовані, а для зростання об'єму продажів потрібні лише капітальні вкладення є сумнівним;

- причиною серйозних спотворень у кінцевих параметрах всього фінансового плану може стати спричинене використанням даного методу посилення ступеня недозавантаження активів при умові їх наявності в фірми на початку підроду;

- при широкій номенклатурі виробничих запасів важко виділити зв'язані

ресурси першої групи, виключити наднормативні запаси.

Проте при всіх перерахованих недоліках цей метод популярний в середовищі банкірів, які займаються прогнозуванням фінансового становища

своїх клієнтів. Банкірів влаштовує даний метод не лише тому, що він простий, але і тому, що для використання інших методів фінансового планування вони не мають в своєму розпорядженні достатньої кількості даних.

Розрахунково-аналітичний метод. Відповідно до цього методу, планова величина фінансового показника розраховується на підставі аналізу досягнутої величини цього показника, що приймається за базу, і індексів його зміни в плановому періоді. Розрахунково-аналітичний метод планування важливий, коли відсутні техніко-економічні нормативи, а взаємозв'язок між показниками може бути встановлений опосередковано, на основі аналізу їх динаміки і зв'язків. У основі цього методу лежить експертна оцінка.

Цей метод широко застосовується при плануванні суми прибутку і доходів, визначенні величини відрахувань від прибутку до фондів накопичення, споживання, резервного капіталу, по окремих видах використання фінансових ресурсів тощо.

Метод балансу доходів і витрат. Баланс доходів і витрат за своєю формою і вмістом аналогічний звіту про прибутки і збитки підприємства. При складанні балансу особлива увага приділяється повноті віддзеркалення вірогідних джерел отримання прибутку і прогнозованої величини витрат, віднесених на собівартість продукції, а також очікуваної величини податкових платежів.

Баланс доходів і витрат включає розрахунки низки показників:

- прибутку від промислової діяльності;
- амортизаційних відрахувань на відновлення основних засобів;
- надходжень коштів у порядку довгострокового і середньострокового кредитування;
- відсотків банкам по кредитах, фінансових результатів від інших видів діяльності і т.д.

Сукупність показників планового балансу доходів і витрат підприємства є певною системою, що дає змогу в межах кожного періоду планування визначати:

- джерела витрат, їх співвідношення;
- ступінь і напрями використання, розподіл джерел;
- збалансованість їх з витратами.

Метод балансу грошових витрат і надходжень. Мета складання балансу – оцінка синхронності надходження і витрачання грошових коштів для забезпечення достатності на окремому тимчасовому відрізку грошових надходжень. Баланс руху грошових коштів відображає грошові потоки: притоки і відтоки, у тому числі всі напрями витрачання засобів. Напрями руху грошових коштів прийнято розглядати в розрізі основних видів діяльності: поточної, інвестиційної, фінансової.

1. Поточна діяльність.

Грошовий потік від поточної діяльності – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, а також аванси від покупців і замовників. Грошовий відтік – сплата по рахунках постачальників і інших контрагентів, виплата зарплати, відрахування до позабюджетних фондів, розрахунки з бюджетом, виплата по відсотках і т.д.

2. Інвестиційна діяльність.

Придбання (реалізація) майна, що має довгостроковий характер, надходження і вибуття основних коштів і нематеріальних активів і т.д.

3. Фінансова діяльність.

Приплив коштів внаслідок отримання довгострокових і короткострокових позик, їх відтік – за рахунок виплати дивідендів, у вигляді повернення позик (як короткострокових, так і довгострокових) тощо.

При складанні балансу руху грошових коштів розраховуються залишки грошових коштів підприємства на початок і кінець кожного місяця. Потоки надходжень і виплат структурно розбиваються на грошову і не грошову складову і порівнюються між собою. Таким чином визначається не тільки надлишок або нестача грошових коштів, але і структурна відповідність доходів і витрат підприємства. Завдяки такій побудові балансу руху грошових коштів планування охоплює весь оборот грошових коштів підприємства. Це дає можливість проводити аналіз і оцінку надходжень і витрат грошових коштів і приймати рішення про можливі способи фінансування в разі виникнення дефіциту коштів.

Метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства дає можливість переконатися, що всі заплановані активи підприємства дійсно забезпечені джерелами формування. За формою баланс активів і пасивів має структуру бухгалтерського балансу. Виявлення потреб фірми у фінансуванні

на момент, відображений в прогностному балансі, досягається методом фінансової «пробки», тобто визначенням величини дисбалансу між активами і пасивами прогностного балансу, викликаного відображенням у ньому всього спектру фінансових рішень на майбутній рік. Метод фінансової «пробки» включає:

- прогнозування напрямів і динаміки зростання активів – майнового потенціалу, запасів і витрат і т. д.;
- планування зростання джерел покриття активів (джерел фінансування), прибутку, кредитів, зміни дивідендної політики і т. д.;
- оцінку наслідків використання різних джерел фінансування;
- забезпечення зведення прогностного балансу.

Метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні застосовується для розрахунку величини зовнішнього фінансування у випадках, коли власного капіталу підприємства виявляється недостатньо для збільшення обсягу продажів. Як основа для розрахунку використовується спільна формула балансу. Далі визначається різниця між запланованим зростанням загальних активів і зростанням поточних пасивів і розраховується величина необхідного зовнішнього фінансування.

Метод оптимізації планових рішень. Суть методу полягає в опрацюванні декількох варіантів планових розрахунків з метою визначення найбільш оптимального. При цьому можуть застосовуватися різні критерії вибору: мінімум приведених витрат; максимум приведенного прибутку; мінімум вкладення капіталу при найбільшій ефективності результату; мінімум поточних витрат; мінімум часу на оборот капіталу, тобто прискорення оборотності засобів; максимум доходу на кожну грошову одиницю вкладеного капіталу; максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу; максимум збереження фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат (фінансового або валютного ризику).

Метод розрахунку точки беззбитковості. Цей метод дозволяє визначати обсяги виробництва і продажів товару з точки зору їх беззбитковості, а також ухвалювати рішення про цільові розміри прибутку. Суть методу полягає у визначенні такого мінімального об'єму продажів, починаючи з якого підприємство не зазнає збитків. Іншими словами, здійснюється пошук точки нульового прибутку, точки беззбитковості, яка означає, що валовий прибуток

від продажів підприємства дорівнює її валовим витратам. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам. Для визначення планової величини продажів, відповідної беззбитковому стану підприємства, необхідно знати:

- ціну продажу одиниці товару;
- об'єм постійних (фіксованих) витрат – витрат, величина яких в короткому періоді не пов'язана з обсягом виробництва і продажів (витрати на устаткування, його зміст і експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження і розробки і деякі інші витрати);
- об'єм змінних витрат – витрат, які змінюють свою величину у зв'язку із зміною обсягу виробництва і продажів (витрати на сировину і матеріали, заробітну плату основного виробничого і комерційного персоналу, транспортування і страхування).

Аналіз беззбитковості представляє собою частину управлінського обліку, ключовими елементами якого є операційний важіль, поріг рентабельності (точка беззбитковості) та запас фінансової міцності підприємства. Застосування такого аналізу беззбитковості забезпечує пошук та вибір найвигідніших комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Передумовою здійснення цього аналізу є поділ витрат на постійні та змінні.

Практична цінність використання аналізу беззбитковості полягає в тому, що на основі використання вказаних вище інструментів фінансові менеджери можуть відповісти на такі важливі питання, зокрема:

- як можна збалансувати рентабельність та ліквідність?
- чи вигідна реалізація продукції за ціною, нижчою ніж її собівартість?
- як можна знизити рівень підприємницького ризику?
- як впливає обсяг реалізації на величину фінансового результату?
- що вигідніше для підприємства – покупка комплектуючих виробів у постачальника чи самостійне виробництво. Обчислення необхідних показників здійснюють за певним алгоритмом.

Алгоритм обчислення показників, які розраховують для подальшого аналізу беззбитковості, наведено в табл. 1.

Аналіз беззбитковості надасть можливість керівництву заздалегідь визначати, наприклад, за якого обсягу реалізації підприємство не матиме ні прибутків, ні збитків, або яким повинен бути обсяг реалізації продукції, щоб отримати бажану величину прибутку. На основі поділу витрат на постійні та змінні можна обчислити "мінімальну собівартість".

Таблиця 1

**Алгоритм обчислення порогу рентабельності,
запасу фінансової міцності та сили впливу операційного важеля**

1	Маржинальний дохід, МД = Виручка від реалізації – Змінні витрати (матеріали, заробітна плата, інші змінні витрати)
2	Коефіцієнт маржинальних надходжень, $K_{\text{ж}}$ = Маржинальний дохід : Виручка від реалізації
2.1	Коефіцієнт маржинальних надходжень, % = Маржинальний дохід : Виручка від реалізації · 100
3	Постійні витрати: оплата праці адміністративно-управлінського персоналу, відрахування на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень, амортизація основних засобів, амортизація нематеріальних активів, опалення, освітлення, водопостачання, охорона праці, техніка безпеки, охорона навколишнього природного середовища, реклама, оренда, інші постійні витрати
4	Поріг беззбитковості = Постійні витрати : Коефіцієнт маржинальних надходжень = (3) : (2)
5	Запас фінансової міцності:
5.1	у гривнях = Виручка від реалізації – Поріг беззбитковості
5.2	у відсотках = Запас фінансової міцності, грн. : Дохід · 100
6	Прибуток = Запас фінансової міцності · коефіцієнт маржинальних надходжень = (5) · (2)
7	Сила впливу операційного важеля = Маржинальний дохід : Прибуток = (1) : (6)

Облік витрат за постачальниками та видами ТМЦ з використанням ABC- і XYZ-аналізу дає змогу оптимізувати процес постачання.

А за ринками збуту і групами продукції – вирішити такі актуальні завдання:

- визначити найбільш вигідні ціни на експортну продукцію та на внутрішньому ринку;
- оптимізувати ціни згідно з допустимою нижньою межею для розширення ринків збуту;

- визначити кількість продукції, яку підприємство додатково має можливість виготовити та реалізувати на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- застосовувати різноманітні варіанти зменшення цін, які дадуть змогу не зменшити, а навіть збільшити величину прибутку внаслідок реалізації продукції тощо.

Для цілей аналізу рекомендують будувати графік беззбитковості (як самостійний фінансовий розрахунок) – рис. 7.1.

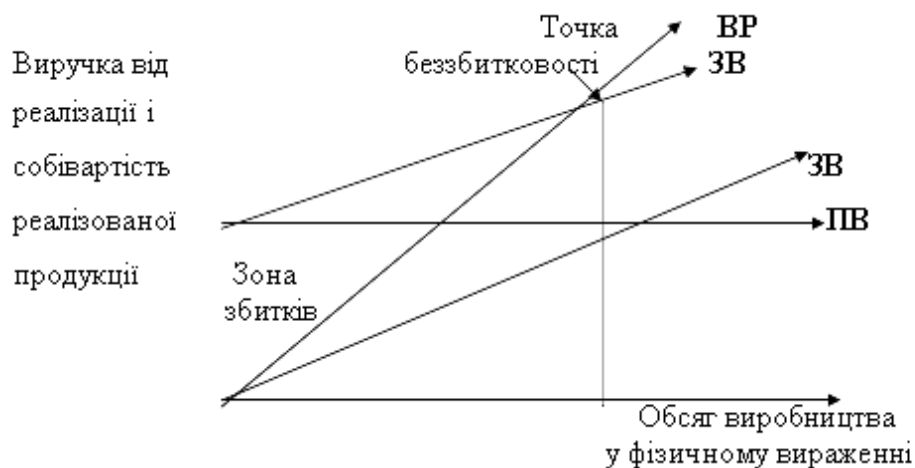


Рис.7.1. Графік беззбитковості

Примітки. 1. ВР – виручка від реалізації продукції в грошовому вираженні (виручка – нетто від продажів). 2. ЗВ – загальні витрати. 3. ПВ – постійні (стабільні) витрати. 4. ЗВ – змінні витрати (витрати на сировину і матеріали, оплата праці робітників). 5. У точці беззбитковості $ВР = ЗВ + ПВ$. Прибуток = 0. 6. Після проходження точки беззбитковості підприємство починає діставати прибуток. 7. Маржинальний доход ($МД = ВР - ЗВ$ чи $МД = ПВ + \text{Прибуток}$).

Графік беззбитковості показує вплив на прибуток обсягу виробництва і собівартості реалізованої продукції (у розбивці на умовно змінні й умовно постійні витрати). За допомогою такого графіка можна знайти точку беззбитковості, тобто такий обсяг виробництва, за якого загальна виручка від реалізації (при заданому рівні цін, покриває усі витрати, а прибуток дорівнює нулю). При проходженні підприємством точки беззбитковості (критичної точки в результаті зростання обсягу виробництва буде, нарешті отриманий прибуток).

У фінансовому менеджменті операційний аналіз тісно зв'язаний з поняттям виробничого важеля, розрахунок якого оснований на визначенні сили впливу даного важеля:

$$CBVV = \frac{MD}{\Pi}$$

де **CBVV** – сила впливу виробничого важеля, що показує, у скількох разів маржинальний дохід (**МД**) перевищує прибуток (**П**).

Чим вище значення **CBVV**, тим більше підприємницький ризик, пов'язаний з даним підприємством.

На практиці зустрічаються наступні варіанти.

1. Маржинальний дохід (**МД**) дорівнює 0. У даному випадку виручка від реалізації покриває тільки змінні витрати, тобто підприємство працює зі збитком у розмірі постійних витрат.

2. **МД** більше 0 і менше постійних витрат, якщо виручка від реалізації покриває змінні витрати і частину постійних.

3. **МД** дорівнює постійним витратам, якщо виручки від реалізації досить для компенсації усіх витрат (змінних і постійних). При цьому підприємство не має прибутку (вона дорівнює нулю).

4. **МД** більше постійних витрат, якщо діяльність підприємства прибуткова. З виручки від реалізації покривають не тільки усі витрати, але і формують прибуток (**Прибуток > 0**). Ефект виробничого важеля (**ЕВВ**) виражається в тім, що будь-яка зміна виручки від реалізації призводить до ще більш інтенсивної зміни фінансового результату (чи прибутку збитку). Дія даного ефекту пов'язана з неоднаковим впливом змінних і постійних витрат на фінансові результати при зміні обсягу виробництва. Якщо в даному релевантному періоді поріг рентабельності пройдений (**Прибуток > 0**), то частка постійних витрат у сумарних витратах зменшується і сила впливу виробничого важеля (**CBVV**) падає. Підвищення питомої ваги постійних витрат у сумарних витратах підсилює дію виробничого важеля на даному підприємстві.

2. СКЛАДАННЯ ПРОГНОЗНИХ ФІНАНСОВИХ ДОКУМЕНТІВ У МЕХАНІЗМІ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Вихідним етапом планування є прогнозування основних напрямків фінансової діяльності підприємства, що здійснюється в процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу база для розроблення оперативних фінансових планів формується саме на стадії поточного фінансового планування.

Перспективного фінансового планування здійснюється на основі фінансового прогнозування, яке втілює в собі стратегію підприємства на ринку і полягає у дослідженні можливого фінансового стану підприємства на майбутнє. Суть прогнозування полягає у розробці альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Фінансове прогнозування здійснюється на основі узагальнення та аналізу наявної інформації з подальшим моделюванням і обов'язковим врахуванням факторів можливих напрямків розвитку ситуації та фінансових показників.

Фінансове прогнозування включає складання таких бюджетів та фінансових звітів:

- бюджетів поточної діяльності;
- грошового бюджету;
- прогнозних фінансових звітів.

Складові частини фінансового прогнозування (бюджету поточної діяльності, грошовий бюджет, інвестиційний та фінансові плани, прогнозні фінансові звіти) тісно пов'язані між собою, оскільки будуються на основі одного і того ж комплексу вихідних положень (рис. 7.2). Схема складання прогнозних фінансових звітів, наведена на рис. 7.2 показує, як різноманітні бюджети поточної діяльності зливаються в єдиний консолідований грошовий бюджет, який, в свою чергу, підкріплюється специфічними конкретними даними з інвестиційного і фінансового планів (верх схеми). Таким чином,

прогнозні фінансові звіти – всеохоплюючий вираз очікуваного стану підприємства в майбутньому.

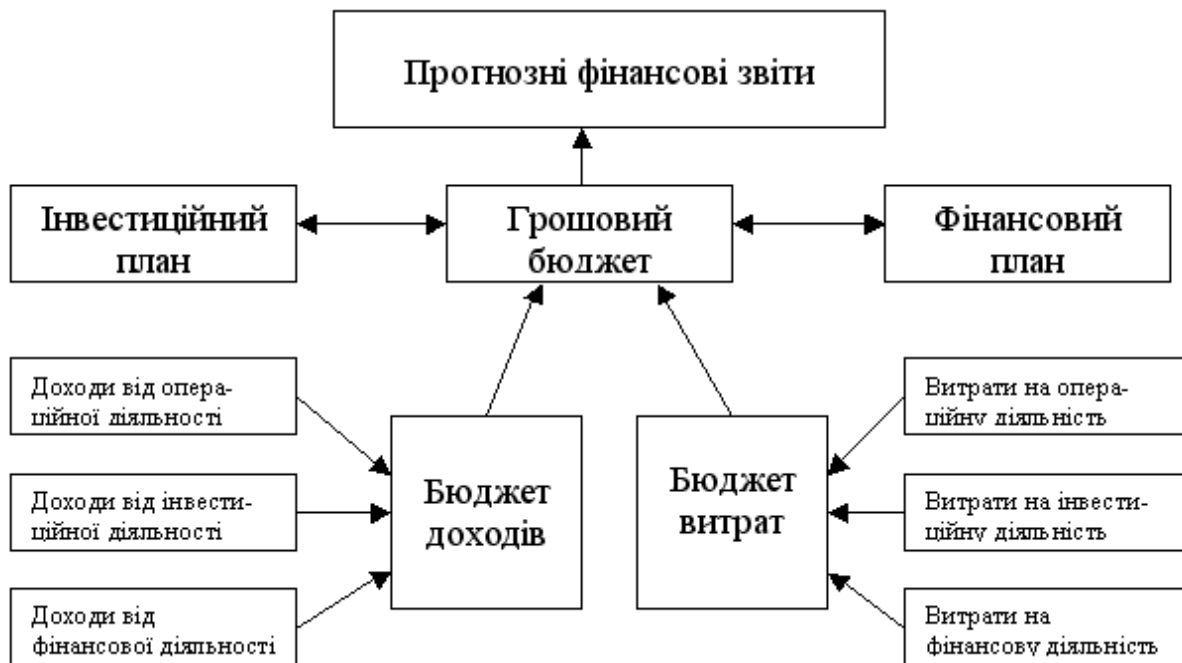


Рисунок 7.2. Система прогнозування фінансових звітів

Наведена система є основою визначення методичних підходів та послідовності прогнозування фінансових звітів. Прогнозування кожного фінансового звіту базується на своїй основі.

У сучасній економічній літературі розглядають три **моделі фінансового планування**:

- розробка фінансового розділу бізнес-плану;
- бюджетування;
- складання прогнозних фінансових документів.

Розглянемо детальніше сутність цих моделей, почавши з можливого поєднання у кожній з них методів фінансового планування (табл.2).

Модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану». При розробці моделі використовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, нормативний, коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний методи, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства, метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні і метод розрахунку точки беззбитковості.

Таблиця 2.

Моделі фінансового планування

Методи (прийоми), використовувані в моделях фінансового планування	Модель фінансового планування		
	Розробка фінансового розділу бізнес-	Бюджетування	Складання прогнозних фінансових
Метод прогнозу об'ємів реалізації	+	+	+
Нормативний метод	+	-	+
Коефіцієнтний метод	+	-	+
Розрахунково-аналітичний метод	+	+	+
Метод балансу доходів і витрат	+	+	+
Метод балансу грошових витрат і надходжень	+	+	+
Метод прогнозованого балансу активів і пасивів	+	+	+
Метод визначення потреби в зовнішньому фінансуванні	+	-	-
Метод оптимізації планових рішень	-	+	-
Метод розрахунку точки беззбитковості	+	-	-

«+» – метод використовується, «-» - метод не використовується

Модель «Розробка фінансового розділу бізнес-плану» включає:

- підготовку заявок на отримання кредитів у комерційних банках;
- складання проспектів емісії цінних паперів для залучення додаткового капіталу в грошовій формі;
- обґрунтуванням отримання іноземних інвестицій, що супроводжується наданням інвесторам надійної інформації про фінансову привабливість бізнес-проекту.

Модель «Бюджетування». При розробці моделі використовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, розрахунково-аналітичний метод, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод

прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства, метод оптимізації планових рішень. Модель фінансового планування «Бюджетування» застосовується при короткостроковому фінансовому плануванні. Бюджет є кошторисом доходів і витрат. Звичайно, створення бюджетів здійснюється в межах оперативного планування. У стратегічній перспективі, бюджети покликані вирішувати завдання розподілу обмежених економічних ресурсів, якими розпоряджається суб'єкт господарювання, і додавати кількісної визначеності обраним перспективам розвитку підприємства.

У економічній літературі наводять найрізноманітніші визначення понять «бюджет», «бюджетування». За визначенням Британського Інституту фінансових менеджерів, бюджет – це план, представлений у грошовому вираженні, підготовлений і схвалений для певного періоду часу, в якому зазвичай показані майбутні надходження або витрати даного періоду, і капітал, який необхідно використовувати для досягнення поставлених цілей.

Основний бюджет – це фінансове, кількісно визначене вираження маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення поставлених цілей, – така думка американських фахівців.

Існує досить чітка відмінність між поняттями «план» і «бюджет». Перший термін розуміється в ширшому сенсі і включає весь впорядкований спектр дій, спрямованих на досягнення деяких цілей. «Бюджет» – вужче поняття, що має на увазі кількісне представлення плану дій у вартісному вираженні. Таким чином, бюджетування – це фінансове планування, що охоплює всі сторони діяльності підприємства, дозволяє зіставити доходи і витрати на майбутній період часу в цілому і по окремих його етапах.

Застосовуються два основні методи розробки бюджетів: метод приросту і метод нульового базису.

Метод приросту є традиційним. При підготовці бюджету часто застосовується підхід, коли в основу його складання на майбутній період закладаються дані про отримані раніше рівні доходу і витрат. Потім ці дані переробляються з урахуванням очікуваних цін, а також змін об'єму або характеру діяльності, що робиться. Таким чином, бюджети готуються на базі приросту витрат і доходів від досягнутого рівня діяльності.

Недолік цього методу в тому, що неефективні рішення, «закладені» в досягнутому рівні, переходять до бюджетів майбутніх періодів.

Метод нульового базису дозволяє підготувати бюджет витрат для певної сфери діяльності при мінімальному рівні виробництва, а потім визначити, оформивши рішення у вигляді окремого документа, витрати і вигоди від додаткового приросту діяльності.

При зіставленні даних методів виявляються як їх недоліки, так і переваги. Складання бюджету за методом приросту має ту перевагу, що виявляється відносно простим. Складання бюджету на основі нульового базису, хоча і більш обґрунтовано, практично важко здійснити. Якщо застосовувати його до всіх бюджетів, що розробляються, то процес зажадає великих витрат часу.

Вибір того або іншого методу розробки, видів і форм бюджетів визначається виходячи зі специфіки діяльності, обсягів виробництва і реалізації, цілей і завдань діяльності підприємства і т.д. По формах можна виділити наступні групи бюджетів:

1. фінансові (основні) бюджети: бюджети доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс, інвестиційний бюджет;
2. операційні бюджети: бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет витрат на основні матеріали, бюджет витрат праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет комерційних і управлінських витрат та ін.;
3. допоміжні бюджети: податковий план, кредитний план, план погашення боргів, план емісії цінних паперів (по проспекту емісії), план інкасації дебіторської заборгованості та ін.

Фінансові бюджети є кінцевими документами, що розробляються при бюджетному плануванні. Вони є обов'язковими для підприємства.

Операційні й допоміжні бюджети складаються для розробки фінансових бюджетів. Їх склад є довільним, виходячи з доцільності їх розробки, і визначається керівництвом підприємства.

Складання бюджетів включає: встановлення загальних цілей розвитку підприємства (здійснюється на рівні вищого керівництва); конкретизацію загальних цілей і визначення завдань для кожного окремого підрозділу; підготовку відділами і підрозділами оперативних бюджетів (зазвичай на рік або півроку); аналіз підготовлених бюджетів вищим керівництвом і їх коректування; підготовку підсумкових бюджетів.

Основою для визначення прогнозних статей витрат бюджету служать намічені стратегічні цілі розвитку підприємства і способи їх досягнення. Прогнози прибуткової частини бюджету розробляються шляхом урахування всіх можливих джерел доходів, в їх числі доходи від продажів, відсотки від інвестицій, виплати за використання ліцензій, урядові субсидії. За основу береться прогноз продажів.

Модель «Складання прогнозних фінансових документів».

Запорукою успішності будь-якого бізнесу є передбачення майбутнього фінансового стану підприємства, визначення очікуваного розміру його фінансування. Визначення ймовірної діяльності підприємства в майбутньому може бути забезпечено шляхом розробки прогнозних фінансових документів – проектів майбутніх звіту про фінансові результати (про прибутки та збитки); звіту про грошові потоки (баланс грошових потоків) та бухгалтерського балансу активів та пасивів підприємства.

Для складання прогнозних фінансових документів застосовуються: метод прогнозу об'ємів реалізації, нормативний, коефіцієнтний або розрахунково-аналітичний методи, метод балансу доходів і витрат, метод балансу грошових витрат і надходжень, метод прогнозованого балансу активів і пасивів підприємства.

Прогнозний звіт про фінансові результати показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Звіт про фінансові результати складається на основі формування:

- бюджету доходів підприємства на прогнозний період з розподілом їх за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова) та за структурними підрозділами (центрами доходів) підприємства;
- загального (агрегованого) бюджету доходів підприємства;
- бюджету витрат підприємства на прогнозний період із розподілом їх за структурними підрозділами (центрами витрат);
- загального (агрегованого) бюджету витрат підприємства;
- загального бюджету доходів та витрат підприємства, що трансформується в прогнозний звіт про фінансові результати;
- розрахунок фінансових показників на основі прогнозного звіту про фінансові результати та співставлення їх з очікуваними значеннями.

Складання очікуваного звіту по прибутку повинне відбуватися за рахунок прогнозів збуту і цін, і звітів за попередній рік. Планування повинне починатися за 3-6 місяців до початку року, тому звіти за попередній рік ще не складені і їх показники можуть відрізнятись від запланованих. Для отримання достовірніших результатів використовують звітні дані плану по прибутку, скоректовані на основі відомостей про становище фірми до моменту складання плану наступного року.

План прибутків і збитків містить в стислій формі прогноз всіх прибуткових операцій підприємства і тим самим дозволяє менеджерам прослідкувати вплив індивідуальних кошторисів на річний кошторис прибутків. Якщо плановий чистий прибуток незвично малий в порівнянні з обсягом продажів або власним капіталом, необхідно провести додатковий аналіз всіх складових кошторису і його перегляд.

Потім складають фінансовий план (по звіту про рух грошових коштів), який визначає розміри платежів і надходжень, і дозволяє забезпечити розрахункову поточну платоспроможність на рік вперед у діяльності фірми. Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною та інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

Послідовність формування цього звіту така:

- розмежування надходжень та витрат грошових коштів за видами діяльності підприємства;
- визначення розміру мінімального постійного залишку грошових коштів;
- встановлення точного часу виникнення грошових надходжень та витрат притоків та відтоків;
- формування надходжень (притоків) грошових коштів на основі загального (агрегованого) бюджету доходів підприємства, переведеного на касову базу;
- формування витрат (відтоків) грошових коштів на основі загального (агрегованого) бюджету витрат підприємства, переведеного на касову базу;

- координація за часом графіку надходжень і витрат грошових коштів;
- координація притоків та відтоків грошових коштів на основі фінансового та інвестиційного планів;
- узагальнення прогнозних надходжень і витрат грошових коштів в прогнозному грошовому бюджеті, який являє собою прогнозний звіт про рух грошових коштів;
- співставлення суми загального прогнозного притоку чи відтоку грошових коштів з сумою прогнозного прибутку підприємства.

Прогноз руху грошових коштів складається шляхом розрахунку платежів і надходжень по кварталах, місяцях або декадах. Показники плану розраховуються на основі даних плану фінансових результатів, умов закупівлі і реалізації товарів з урахуванням періодичності закупівель, термінів їх оплати, надання кредиту покупцям, періодичності оплати податків, інших платежів і надходжень.

План-прогноз грошових потоків полягає у визначенні можливих джерел надходження і напрямів витрачання грошових коштів. Виходячи з того, що більшість показників досить складно спрогнозувати з великою точністю, планування грошового потоку зводиться до складання бюджету наявних грошових коштів у прогнозному періоді.

Методика прогнозування грошових потоків включає наступні операції:

- прогнозування грошових надходжень за період;
- прогнозування відтоку грошових коштів;
- розрахунок чистого грошового потоку (надлишку або нестачі грошових коштів);
- обчислення загальної потреби в короткостроковому фінансуванні.

Основним джерелом надходження грошових коштів є виручка від продажу товарів, яке підрозділяється на надходження за готівковий розрахунок і в кредит. На практиці підприємство змушене враховувати середній період, який необхідний покупцям для оплати товарів. Виходячи з цього, можна визначити частку виручки за реалізовану продукцію, що поступає в поточному періоді та в наступному. Далі за допомогою балансового методу розраховуються грошові надходження і зміна дебіторської заборгованості (4):

$$BP + ДЗ_{\text{нп}} = ДП + ДЗ_{\text{кп}}, \quad (4)$$

де BP – виручка (нетто) від реалізації продукції за період (квартал);

$ДЗ_{\text{нп}}$ – дебіторська заборгованість за товари і послуги на початок періоду;

$ДП$ – грошові надходження в даному періоді;

$ДЗ_{\text{кп}}$ – дебіторська заборгованість за товари і послуги на кінець періоду (кварталу).

Детальніший розрахунок передбачає класифікацію дебіторської заборгованості за термінами її погашення, яка може бути виконана шляхом накопичення статистичних даних аналізу погашення дебіторської заборгованості за попередні періоди (квартали).

За наявності інших надходжень коштів (від іншої реалізації, фінансових операцій) їх прогнозна оцінка виконується методом прямого рахунку: отримана сума додається до обсягу грошових надходжень від реалізації продукції за певний період.

На другому етапі розрахунку встановлюється величина відтоку грошових коштів. Головним його складовим елементом є погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Передбачається, що підприємство оплачує рахунки постачальників своєчасно, хоча воно може і відстрочити платіж. Відстрочена кредиторська заборгованість виступає як додаткове джерело короткострокового фінансування. До інших напрямів витрачання грошових коштів можна віднести оплату праці персоналу, накладні витрати, податки, капітальні вкладення, відсотки, дивіденди.

На третьому етапі за допомогою зіставлення прогнозованих грошових надходжень і виплат визначається чистий грошовий потік (позитивне або негативне сальдо). Нарешті на останньому етапі встановлюється загальна потреба в короткостроковому фінансуванні (у банківському кредиті).

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства.

Саме показники цього фінансового плану повинні свідчити про те, що поточна платоспроможність фірми буде забезпечена через певний період за рахунок приросту власних оборотних коштів в ліквідній формі на основі збільшення рентабельності власного капіталу. Тільки після цього можна приступати до планування структури капіталу по активах і пасивах, тобто складання планового балансу.

Плановий баланс повинен складатися за даними прогностного звіту по прибутку і фінансового плану. Він є похідним плановим документом, і тому поширеною є помилкова думка, що у внутрішньофірмовому плануванні він відіграє меншу роль. Втім, плановий баланс – це найважливіший фінансовий план, що має характеристики стратегічного плану управління структурою капіталу.

Бухгалтерський баланс складається на завершальному етапі прогнозування на основі:

- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій підприємства інформації, представленої в загальних (агрегованих) бюджетах доходів і витрат підприємства;
- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій інформації, представленої у прогностному грошовому бюджеті;
- складання узагальненого прогностного журналу господарських операцій підприємства;
- складання прогностного бухгалтерського балансу на основі прогностного журналу господарських операцій;
- розрахунок прогнозних фінансових коефіцієнтів на основі прогностного бухгалтерського балансу та формування висновків про прогностний фінансовий стан підприємства.

Прогнозування фінансових звітів включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передбачення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат. Тенденції можуть бути виявлені за використання різних методів аналізу від простого дослідження характерних рис, які наглядно розрізняють, до застосування різноманітних статистичних методів з метою побудови тренду для використання його як бази для висновків про майбутній стан підприємства. Прогнозування ключових елементів можна почати з побудови такого тренда, але не еstrapолувати минулі тенденції, хоча

за відсутності впевненості в довготривалості вибраного виду бізнесу прогнозування фінансового стану підприємства доводиться здійснювати з врахуванням минулого досвіду, щоб забезпечити підприємців реальними прогнозами, які в нашій країні через нестабільність політичної та економічної системи можуть бути короткостроковими.

У складі прогнозованих параметрів фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта необхідно виділяти можливість покриття поточних і стратегічних фінансових потреб, використовуючи для цього існуючий і прогнозний баланси – нетто фінансових ресурсів по активу і фінансових потреб по пасиву. Непокриті фінансові потреби повинні визначатися як негативне сальдо балансу поточних активів і поточних пасивів (для визначення поточних фінансових потреб), основних активів і постійних пасивів (перманентним капіталом) – для визначення стратегічних фінансових потреб. Для забезпечення поточної платоспроможності і фінансової стійкості важливо розмежовувати чистий оборотний капітал і поточні фінансові потреби, а для довгострокової платоспроможності і фінансової стійкості – чистий основний капітал і стратегічні фінансові потреби.

Тісно взаємозв'язані і взаємообумовлені завдання комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами підприємства зводяться:

- до перетворення поточних фінансових потреб (ПФП) підприємства на негативну величину;
- до прискорення оборотності оборотних коштів підприємства;
- до вибору найбільш відповідного для підприємства типу політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами або, виражаючись мовою «імпортової» термінології, управління «працюючим капіталом».

Проте не можна забувати, що таким чином приступають до вирішення тільки оперативно-тактичних завдань фінансового управління, а не стратегічних. Адже мова йде тільки про фінансове забезпечення поточної діяльності, експлуатацію тільки вкладень в оборотні (поточні) активи, без експлуатації інвестицій в основні (фіксовані) активи.

Замість формули (5) необхідно використовувати дві інші формули

$$\begin{aligned} \text{Покриття СФП} = & \frac{\begin{array}{l} \text{Довгострокові позикові кошти і} \\ \text{кредиторська заборгованість для} \\ \text{здійснення оновлення} \\ \text{виробничих технологій} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума джерел} \\ \text{самофінансу} \\ \text{вання} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума інвестицій в} \\ \text{оборотні активи} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума додаткових} \\ \text{СФП} \end{array}} + \frac{\begin{array}{l} \text{Довгострокові} \\ \text{позикові кошти,} \\ \text{необхідні для} \\ \text{здійснення проекту} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума джерел} \\ \text{самофінансування} \end{array}}{\quad} \quad (7) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Покриття ПФП} = & \frac{\begin{array}{l} \text{Короткострокові позикові кошти} \\ \text{і кредиторська заборгованість} \\ \text{для здійснення поточної} \\ \text{господарської діяльності} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума джерел} \\ \text{самофінансу} \\ \text{вання} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума інвестицій в} \\ \text{оборотні активи} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Сума додаткових} \\ \text{ПФП} \end{array}} \quad (6) \end{aligned}$$

покриття поточних і стратегічних фінансових потреб (ПФП і СФП) (6, 7). При цьому до основних джерел самофінансування відносяться чистий прибуток і амортизація.

Використання цих двох формул дозволить якісніше планувати фінансування оборотного і основного капіталів в межах загального фінансового плану і ефективно управляти цими процесами, оскільки саме фінансування тут дуже різне. Для фінансування оборотних активів можна використовувати короткострокове боргове фінансування, а для фінансування основних активів – довгострокове боргове фінансування і, у виняткових випадках, в короткому обмеженому періоді, короткострокове фінансування при подальшому ефективному рефінансуванні короткострокової заборгованості довгостроковими позиковими коштами. При цьому рефінансування заборгованості має бути ефективним за рахунок віднесення боргів на період значної очікуваної чистої прибутковості, достатньої для погашення всіх нагромаджених боргів.

Таким чином, для управління фінансами промислового підприємства в цілях забезпечення стійкого економічного зростання необхідно розробити методику формування бюджету одночасно як фінансового плану і техніко-економічного регулятора параметрів плану продажів і виробничого плану для прогнозування спільної дії фінансового й операційного важелів.

3. БІЗНЕС-ПРОГНОЗИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА

За останні роки у зв'язку із збільшенням номенклатури продукції, темпів її оновлення і конкуренції на товарному ринку змінився і характер управління промисловим підприємством. Управління його фінансами стало неможливе без ефективного планування виробничої і іншої діяльності. Обмеженість матеріально-фінансових ресурсів підсилює роль правильного вибору пріоритетів діяльності господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим нового значення набуває бюджетування на підприємствах. Воно покликане забезпечити процес виробництва конкурентоздатної продукції за умови оптимального використання всіх ресурсів, тобто забезпечити гнучкий розвиток підприємства. Це досягається, передусім, шляхом розробки зведеного плану основного і допоміжного виробництва з урахуванням ранжирування попиту клієнтів, ранжирування пропозиції постачальників і поліпшення постачань сировини і матеріалів, визначення величини передбачуваних і нормованих складських запасів, виробничих потужностей з урахуванням зупинок виробництва, а також внутрішньої потреби підприємства в напівфабрикатах і продуктах допоміжного виробництва. Тільки на цій основі можна знизити фінансові втрати, неефективні витрати і збільшити грошовий потік, що генерується бізнесом, підтримати необхідну ліквідність.

З урахуванням вищесказаного під бюджетуванням слід розуміти сукупність, по-перше, технологій складання скоординованого по всіх підрозділах або функціях плану роботи організації, прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів, що базуються на комплексному аналізі, і на використанні розрахункових економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а по-друге, механізмів оперативно-тактичного управління, які забезпечують вирішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей.

Для організації розрахунку бюджету підприємства всю сукупність даних доцільно розділити на:

- бізнес-прогнози, які є масивами передбачуваних даних, що відображають особливості зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на майбутній період;

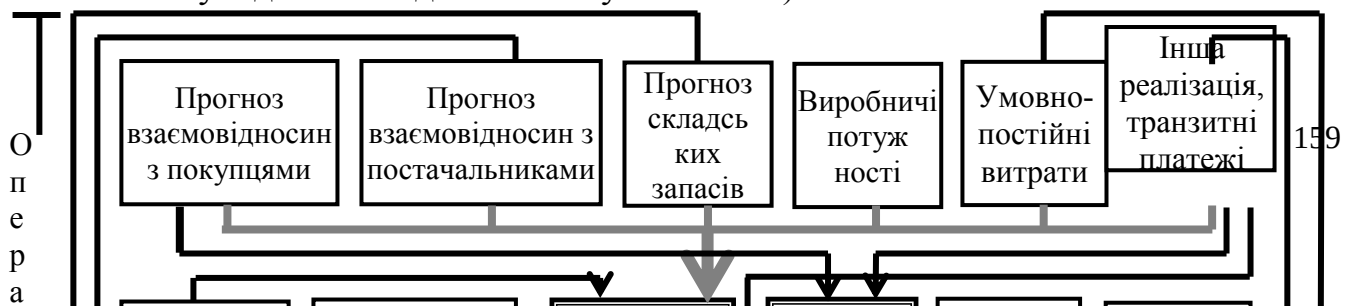
- бізнес-завдання, які розраховуються на підставі бізнес-прогнозів і призначені для визначення комплексу показників діяльності підприємства.

Тільки в цьому випадку розрахунки, здійснювані у процесі формування бюджету підприємства, дозволяють у повному обсязі врахувати специфіку збутової, виробничої, постачальницької і т.д. складових і, в результаті, своєчасно визначити необхідну підприємству суму грошових коштів, а також джерела надходження цих коштів (власні, кредитові, бюджетні).

Бізнес-прогнози для розрахунку бюджету

1. Прогноз взаємин з покупцями – бізнес-прогноз призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з реалізацією продукції. У бізнес-прогнозі необхідно вказати наступні дані:

- клієнт – учасник передбачуваної торгівельної операції;
- товар – предмет передбачуваної торгівельної операції;
- ціна – ціна для клієнта;
- ставка ПДВ – необхідна для нарахування податку на передбачувану торгівельну операцію;
- аванси – якщо з клієнтом використовується авансовий метод розрахунку, необхідно вказати суму авансів на початок і кінець планового періоду. При розрахунку бюджету надходження грошових коштів зменшуються на суму авансів, отриманих на початку періоду, і збільшуються на суму авансів, передбачуваних до отримання в кінці періоду;
- попит – об'єм попиту товару у вказаних одиницях виміру;
- вірогідність – необхідна за наявності обмеження виробничих потужностей: в цьому випадку при розрахунку виробничої програми насамперед повинен проводитися продукт, вірогідність контракту якого найбільш висока;
- відстрочення платежу (у днях) – визначає графік руху засобів; відстрочення буває позитивним, в разі затримки платежу, і негативною, в разі передоплати;
- тип оплати – передбачуваний тип оплати клієнта (грошова форма, взаємозалік і векселі; можливі комбінації оплати: гроші - взаємозалік і гроші векселі у відсотках від спільної суми оплати).



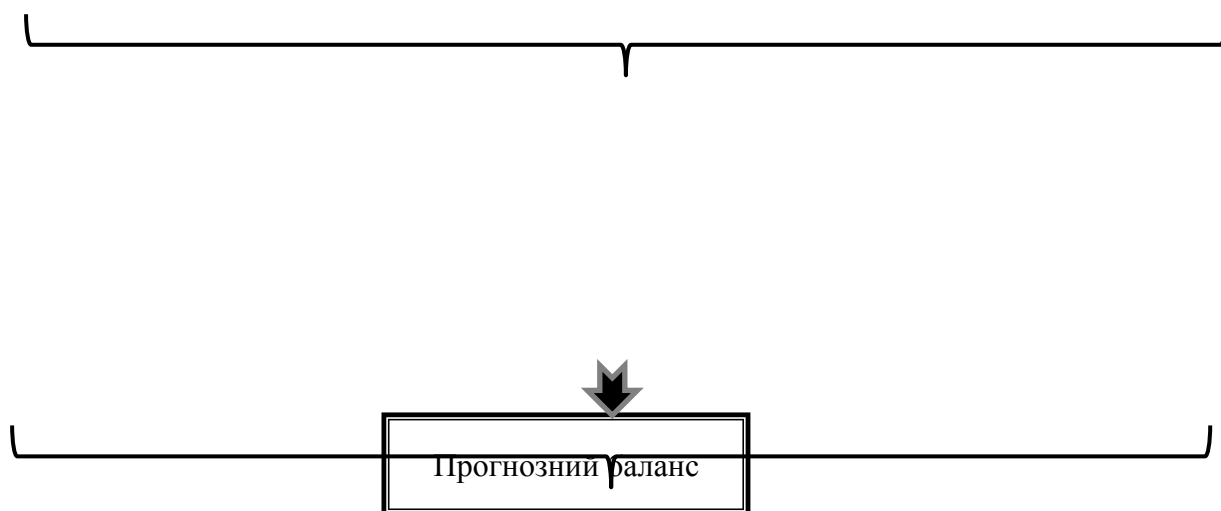


Рисунок 39. Формування бюджету підприємства

2. Прогноз взаємин з постачальниками – бізнес-прогноз призначений для визначення взаємин з контрагентами, пов'язаних з покупкою сировини, матеріалів і т.д. У бізнес-прогнозі необхідно вказати наступні дані: клієнт, товар, ціна, ставка ПДВ, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями», а також:

- аванси – якщо з клієнтом використовується авансовий метод

розрахунку, необхідно вказати суму авансів на початок і кінець планового періоду; при розрахунку бюджету витрати грошових коштів зменшуються на суму авансів, виданих на початку періоду, і збільшуються на суму авансів, передбачуваних до видачі в кінці періоду;

- пропозиція – об'єм пропозиції товару у вказаних одиницях виміру;
- вірогідність – необхідна за наявності обмеження пропозиції постачальників: у цьому випадку при розрахунку бюджету закупівель насамперед повинна проводитися закупівля у постачальника, вірогідність контракту якого найбільш висока;

- мінімальна партія — призначена для характеристики об'єму продажів постачальника; у випадку якщо розрахована потреба менше мінімальної партії, закупівлі повинні проводитися на величину мінімальної партії, а надлишок ресурсів поміщатися на склад.

3. Прогноз складських запасів – бізнес-прогноз призначений для визначення величини передбачуваних запасів на початок планового періоду (по початкових запасах обов'язково необхідно вказати собівартість), а також нормованих запасів для забезпечення безперебійної роботи підприємства, При подальшому розрахунку необхідно проаналізувати різницю між передбачуваними і нормованими запасами, і, в міру необхідності, повинні проводитися або витрата з складу, або закупівля, або вироблення на склад (нормовані запаси є обов'язковими для виконання).

4. Прогноз виробничих потужностей – бізнес-прогноз, який дозволяє охарактеризувати специфіку виробничої діяльності підприємства: визначити максимальні можливості виробництва продукції залежно від потужностей використовуваного устаткування. У бізнес-прогнозі вказується добова потужність кожної виробничої установки з початку планового періоду і потім, за потребою, ставляться дати її зміни. Якщо на устаткуванні випускається декілька продуктів, вони вважаються тими, що конкурують, тобто не можуть проводитися одночасно. Потужність по конкуруючих продуктах указується максимально можлива, без врахування виробництва інших виробів. У процесі розрахунку потужність необхідно перерозподілити між конкуруючими продуктами на підставі пріоритетності потреб.

5. Прогноз умовно-постійних витрат – бізнес-прогноз призначений для планування умовно-постійних витрат, до яких відносяться загальноцехові

витрати (центром витрат яких виступають підрозділи, що випускають продукцію або послуги) і загальнозаводські витрати (центром витрат яких виступають підрозділи, що безпосередньо не беруть участь у процесі виробництва), а також позавиробничі витрати. При розрахунку бюджету спільну суму цехових і заводських витрат, що відносяться на собівартість, необхідно розподілити на продукцію, що випускається, щодо прийнятої на підприємстві бази розподілу.

6. Прогноз комерційних умовно-постійних витрат – бізнес – прогноз, призначений для планування витрат, пов'язаних з комерційною діяльністю підприємства. Комерційні витрати розподіляються на собівартість всієї товарної продукції пропорційно прибутку від кожного продукту.

7. Прогноз іншої реалізації – бізнес-прогноз призначений для визначення об'єму доходів підприємства від іншої діяльності. У бізнес-прогнозі необхідно вказати наступні дані: клієнт, товар, ціна, ставка ПДВ, аванси, попит, вірогідність, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями», а також:

- норма прибутку (тільки для елементів у грошових одиницях) —

вказується

у відсотках і визначає передбачувану суму отримання прибутку від даної операції. Норма прибутку необхідна для спрощеного розрахунку собівартості іншої реалізації підприємства, у випадку, якщо елемент планується в грошових одиницях і немає можливості детально розрахувати собівартість (немає калькуляції або сенсу деталізувати розрахунок через незначну частку отримуваних доходів).

- показник власних послуг (тільки для елементів у грошових одиницях) — необхідний, якщо витрати на вказану операцію вже включені в кошторис цехових витрат (наприклад, у кошторис умовно-постійних витрат цеху введена сума зарплати, матеріалів, ГЗМ і так далі з врахуванням здійснення іншої діяльності). При розрахунку витрати на операцію не збільшують витратну частку бюджету (оскільки вже враховані в кошторисі якого-небудь цеху) і віднімаються з суми загальноцехових (якщо елемент присутній у довіднику структури виробництва) або загальнозаводських витрат при розподілі на собівартість.

8. Прогноз транзиту матеріалів і енергоресурсів – бізнес-прогноз призначений для визначення об'єму транзитних платежів підприємства (під транзитом мається на увазі передача грошових ресурсів підприємства в тимчасове користування на умовах поворотності без отримання прибутку). Транзитні платежі відбиваються тільки в бюджеті грошових коштів, де витрата грошей дорівнює попиту клієнта, а повернення зрушується на відстрочення платежу за контрактом. У бізнес-прогнозі необхідно вказати наступні дані: клієнт, товар, ціна, аванси, попит, вірогідність, відстрочення платежу, тип оплати аналогічно бізнес-прогнозу «Взаємовідносини з покупцями».

9. Прогноз нормованих витрат – необхідний для планування нормованих витрат по кожного виду продукції за відповідними статтями витрат з метою обчислення загальної потреби підприємства на виробничу програму і розрахунку собівартості продукції. При плануванні нормованих витрат необхідно враховувати, що один і той же продукт може проводитися на різному устаткуванні і мати декілька різних рецептур (маршрутів) залежно від типу устаткування або використовуваних компонентів. Рецептури (маршрути) мають певний термін дії і пріоритетність використання. Окрема увага повинна приділятися величині виробничого циклу продукту, оскільки його виробництво має бути забезпечене необхідними компонентами на початок виробничого циклу або на якій-небудь його стадії (визначається терміном забезпечення компоненту, який показує, за скільки днів раніше дати відвантаження компонент має бути відпущений у виробництво).

10. Прогноз незавершеного виробництва — бізнес-прогноз, за допомогою якого визначається обсяг незавершеного виробництва по кожному виробу на конкретному устаткуванні на початок планового періоду. У випадку якщо виріб знаходиться в незавершеному виробництві, воно зменшує потужності свого устаткування до моменту виготовлення.

11. Прогноз цін – бізнес-прогноз призначений для формування переліку цін (без ПДВ), що діють на початок планового періоду, по елементах бюджетних статей, а також передбачуваних індексів їх зміни. Вказана інформація буде використана для розрахунку бюджетів у вартісному вираженні.

12. Прогноз курсів валют і інфляції – бізнес-прогноз, необхідний для

визначення можливої зміни курсів валют, у яких підприємство здійснює розрахунки й інфляцію національної грошової одиниці. Це необхідно для перерахунку валютних платежів у рублевий еквівалент і визначення курсових різниць, а також розрахунку зростання цін елементів бюджетних статей (у разі відсутності конкретного індексу цін).

13. Прогноз витрат майбутніх періодів – бізнес-прогноз, призначений для регулювання собівартості продукції шляхом щомісячного перерозподілу витрат. У ньому може бути зазначений залишок минулих періодів для розподілу на собівартість продукції. Перерозподіду можуть підлягати як загальні витрати підприємства так і витрати його підрозділів.

14. Прогноз податкових платежів – бізнес-прогноз, що містить дані по податкових платежах підприємства: податковим ставкам, податковим пільгам, податковим періодам. Залежно від типу (собівартість, фінансовий результат, прибуток, непрямий податок), відповідні податки впливатимуть на розрахунок собівартості, сукупних доходів і витрат і руху грошових коштів.

15. Прогноз амортизаційних відрахувань – бізнес-прогноз, в якому містяться дані, що стосуються основних засобів і нематеріальних активів підприємства. Він розробляється з метою розрахунку амортизаційних відрахувань, який здійснюється з врахуванням первинної вартості, передбачуваного надходження або вибуття, середньорічної норми амортизації і накопиченого зносу позаоборотних активів. Залежно від типу витрат (собівартість або прибуток) і центру витрат (цех, загальнозаводські і т.д.) амортизаційні відрахування впливають на кінцеві результати розрахунку витрат підприємства. У випадку якщо накопичений знос стає рівним первинній вартості, амортизація перестає нараховуватися.

16. Прогноз доходів від позареалізаційної діяльності – бізнес-прогноз, який призначений для планування доходів від участі в діяльності інших організацій, доходів від операцій з коштовними паперами, від інших фінансових вкладень. Дані використовуються для розрахунку доходів підприємства і надходження грошових коштів.

17. Прогноз кредитів банків – бізнес-прогноз, необхідний для планування залучення кредитних ресурсів і витрачання фінансових коштів на виплату кредитів і погашення відсотків. Рух кредитних ресурсів розраховується на підставі залишку неоплаченого кредиту, планованих сум

надходження і погашення кредиту, а також планованої процентної ставки по кредитах і позиках. Відсотки по кредитах і позиках відносяться на фінансовий результат діяльності підприємства і зменшують базу оподаткування для податку на прибуток.

18. Прогноз графіка платежів – бізнес-прогноз використовується для визначення параметрів платежів по бюджетних елементах, біля яких відсутній постачальник (зарплата і т.д.) або, в разі наявності постачальника, він може бути використаний як спрощена форма бізнес-прогнозів «Прогноз погашення кредиторської заборгованості минулих років» і «Прогноз взаємин з постачальниками» і призначений для планування погашення кредиторської заборгованості минулих років без вказівки конкретних кредиторів і детального графіка погашення, а також для визначення величини авансів, виданих на початок і кінець періоду, відстрочення по поточних платежах по елементу. У прогноз вводиться:

- величина кредиторської заборгованості й кількість днів її погашення або величина авансів, виданих на початок періоду. Дані використовуються при розрахунку витрати грошових коштів: погашення заборгованості проводиться рівними долями протягом запланованої кількості днів додатково до поточних платежів, а сума виданих авансів зменшує поточний платіж;

- відстрочка по поточних платежах (може бути негативною в разі передоплати). При розрахунку витрати грошових коштів сума платежу ділиться на кількість днів місяця і зміщується щодо місяця в об'ємі, що припадає на період відстрочки (передоплати);

- аванси на кінець періоду. Дані використовуються для збільшення грудневого платежу на вказану суму авансів;

19. Прогноз інвестицій – бізнес-прогноз, призначений для прогнозування обсягів вкладень коштів у довгострокові і короткострокові інвестиційні проекти, що здійснюються за рахунок прибутку підприємства. Дані використовуються для розрахунку витрачання грошових коштів.

20. Прогноз погашення дебіторської заборгованості минулих років – бізнес-прогноз, призначений для планування надходжень грошових коштів від дебіторської заборгованості минулих років по конкретних клієнтах (поточна дебіторська заборгованість формується по бізнес-прогнозах «Прогноз взаємин з покупцями» і «Прогноз іншої реалізації»). Дані формуються на початок

планового періоду, з вказівкою спільної суми заборгованості (включаючи ПДВ) і її планованого погашення з врахуванням виду оплати (гроші, взаємозалік, векселі). Інформація бізнес-прогнозу використовується для розрахунку надходження грошових коштів.

21. Прогноз погашення кредиторської заборгованості минулих років – бізнес - прогноз призначений для планування виплат грошових коштів по кредиторській заборгованості минулих років по конкретних постачальниках. Дані формуються на початок планового періоду, з вказівкою спільної суми заборгованості (включаючи ПДВ) і її планованого погашення з врахуванням виду оплати (гроші, взаємозалік, векселі). Інформація бізнес-прогнозу використовується для розрахунку витрати грошових коштів.

Бізнес-завдання, що складають бюджет. На підставі приведеного переліку бізнес-прогнозів відбувається **розрахунок бізнес-завдань**, що визначають напрями роботи підприємства у плановому періоді. В цілях забезпечення ефективного механізму управління фінансовим потенціалом, робота підприємства у плановому періоді повинна характеризуватися наступною сукупністю бізнес-завдань:

1. Виробнича програма – бізнес-завдання призначене для надання зведеного плану основного і допоміжного виробництва по підрозділах. Виробнича програма розраховується на підставі ранжирування попиту клієнтів і сторонніх споживачів, ранжирування пропозиції постачальників і усунення дефіциту сировини і матеріалів, визначення величини передбачуваних і нормованих складських запасів, виробничих потужностей з врахуванням зупинок виробництва, а також внутрішньої потреби підприємства в напівфабрикатах і продуктах допоміжного виробництва.

Розрахунок виробничої програми повинен враховувати:

1. Потреба у виробництві продукції, що включає наступні складові:

1.1. Умовно-постійні потреби – якщо в прогнозі умовно-постійних витрат є попит на елементи, які виробляє само підприємство, то це також повинно знайти відбиття при формуванні виробничої програми;

1.2. Нормативний приріст запасів – можливий, коли величина нормативних запасів одного місяця зростає і стає більше аналогічного показника попереднього періоду. Ця позитивна різниця виступає причиною збільшення виробничої програми для забезпечення нормованих залишків;

1.3. Ранжируваний попит покупців і замовників – основний чинник визначення потреби у виробництві. Попит покупців і замовників ранжирується по індивідуально визначених для кожного підприємства критеріях і групується в ієрархічну послідовність його задоволення;

1.4. Нормовані витрати при виробництві продукції – визначають внутрішню кооперацію між підрозділами підприємства (потреба в напівфабрикатах власного виробництва):

1.4.1. Можливість декількох рецептур з певною пріоритетністю – задає можливість варіантів технологічних схем виробництва продукції, а також встановлює їх перевагу;

1.4.2. Термін дії рецептур – період, коли вказана рецептура може бути використана;

1.4.3. Необхідність витрат, в загальному випадку, раніше моменту виробництва цільового продукту – визначається виробничим циклом продукту. Необхідні компоненти, у тому числі і напівфабрикати власного виготовлення, мають бути надані на початок виробничого циклу продукту;

2. Можливості по задоволенню потреб у продукції підприємства складається з наступних складових:

2.1. Наднормативні запаси – показують надлишки готової продукції, сировини і матеріалів на складах, які мають бути реалізовані або використані у виробництві;

2.2. Власні потужності – характеризують виробничі можливості підприємства;

2.2.1. Альтернативне використання потужностей – визначає перелік взаємозалежних продуктів (що конкурують), які виробляють на одному і тому ж устаткуванні, забираючи один у одного виробничі потужності;

2.2.2. Втрати потужностей при переході з продукту на продукт – при переналагодженні з одного конкуруючого продукту на інший відбувається простій устаткування, який виражається у втраті виробничих можливостей;

2.2.3. Співвідношення потужностей «Основний» продукт – «Супутній» продукт – показує взаємозв'язок між продуктами, а також залежність вироблення супутнього продукту при виробництві основного;

2.2.4. Вироблення на склад – характеризує можливість виробництва продукту для задоволення майбутньої потреби в межах терміну зберігання

продукту верб-об'ємах, що не перевищують місткість складів;

2.3. Незавершене виробництво на початок періоду – визначає додаткову можливість отримання готового виробу після закінчення виробничого циклу;

2.4. Можливість покупок у постачальників і підрядчиків – визначає здатність підприємства забезпечити виробничу програму необхідними ресурсами.

2. Бюджет продажів — бізнес-завдання призначене для розрахунку бюджету продажів підприємства, що сформоване на основі реальних можливостей і відображає збутову політику підприємства по відношенню до кожного клієнта. У натуральному вираженні відвантаження планується при розрахунку виробничої програми підприємства і включає обсяг попиту клієнтів, що не має обмеження по потужностях, можливостях закупівлі сировини і матеріалів і т.д. У вартісному вираженні відвантаження розраховується перемножуванням натурального об'єму на відпускні ціни для конкретних клієнтів із врахуванням індексів їх зміни.

3. Бюджет закупівлі сировини і матеріалів – бізнес-завдання призначене для формування плану служби матеріально-технічного постачання, розрахованого на підставі потреби підприємства в різних ресурсах і пропозиції різних постачальників. У натуральному вираженні закупівля сировини і матеріалів формується на стадії розрахунку виробничої програми підприємства за допомогою визначення потреби в сировині і матеріалах через норми і випуск продукції і/або прогноз умовно-постійних витрат, прогноз іншої реалізації і зіставлення цієї потреби зі складськими запасами і з пропозицією постачальників для вибору найбільш пріоритетних і визначення програми закупівель (з врахуванням мінімальної партії постачальника і можливістю випереджаючих закупівель для усунення виникаючих обмежень).

4. Бюджет оплати праці – бізнес-завдання призначене для обліку сум заробітної плати, обчислених по тарифних ставках, окладах, основних розцінках, а також всі види доплат і відрахувань. Розрахунок фонду заробітної плати проводиться на весь обліковий склад підприємства. Розділяють фонд заробітної плати промислово-виробничого і непромислового персоналу. Фонд заробітної плати ППП визначається по категоріях тих, що працюють (робітники, ІТР, службовці і т.д.).

Розрахунок фонду заробітної плати відбувається на основі прогнозів нормованих і умовно-постійних витрат.

5. Бюджет закупівлі енергоресурсів – бізнес-завдання призначене для формування плану енергетичної служби, розрахованого на підставі потреби підприємства в енергоресурсах на виробничу програму й інші потреби, можливостей власного виробництва енергоресурсів і різних тарифів залежно від заявленої потужності.

Потреба в енергоресурсах встановлюється на основі норм їх витрати і річної програми випуску продукції. Окрім витрати енергії на виробничі цілі, враховуються її витрати на освітлення, вентиляцію, опалювання, а також витрати енергії в заводських мережах. Потреба в технологічній енергії розраховується виходячи з норм витрати по операціях або видах устаткування.

6. Собівартість продукції – бізнес-завдання призначене для розрахунку планованої собівартості вироблюваної продукції, що реалізовується, в цілях забезпечення бази для оцінки рентабельності кожного продукту і прибутку від основної діяльності підприємства. Розрахунок собівартості продукції відбувається у декілька етапів: на першому етапі визначаються прямі змінні витрати на випуск кожного елементу по всіх статтях виробничої собівартості шляхом добутку витратної норми на одиницю продукції кожного компоненту, обсягу випуску по даному елементу і ціни витрачання компоненту зі складу (ціна витрачання зі складу усереднює ціни на різні партії компоненту, наприклад, куплені у різних постачальників). Якщо елемент містить напівпродукт власного виробництва, то вартість напівпродуктів додається як сума вхідних в них прямих змінних витрат. На другому етапі визначаються загальноцехові і загальнозаводські витрати і розподіляються на собівартість продукції по алгоритмах, що існують на підприємстві. На третьому етапі відбувається зменшення (збільшення) собівартості продукту на величину витрат майбутніх періодів. На четвертому етапі розподіляються комерційні витрати на відвантажену продукцію і розраховується комерційна собівартість, прибуток і рентабельність від кожного продукту.

7. Прогноз доходів і витрат – бізнес-завдання призначене для прогнозування розміру отриманого прибутку як різниці між доходами і витратами підприємства. Дані по доходах від основної діяльності і іншої реалізації формуються при розрахунку бюджету продажів. Дані по доходах від

позареалізаційної діяльності переносяться з відповідного бізнес-прогнозу і, на додаток до цього, якщо підприємство веде валютні розрахунки з клієнтами, визначаються суми курсових різниць. Курсові різниці розраховуються як добуток зміни курсу валюти за період відстрочення платежу за контрактом на вартісній об'єм відвантаження у валюті. Дані по витратах формуються на підставі витрат, що відносяться на собівартість продукції, розрахунку податків і витрат, що фінансуються з прибутку (окрім інвестицій).

Склад показників планового балансу доходів і витрат підприємства є певною системою, що дозволяє в межах кожного періоду планування визначати:

- джерела витрат (втрат), їх співвідношення;
- ступінь і напрями використання, розподіли джерел;
- збалансованість їх з витратами або втратами.

Так, частка прибутку, що залишилася після сплати податків, обертається на потреби підприємства, включаючи:

- створення фінансового резерву;
- фінансування капітальних вкладень і приросту оборотних коштів;
- виплати відсотків банкам за те, що надаються ними кредитні ресурси;
- виплати дивідендів власникам цінних паперів, емітованих і реалізованих підприємством своїм працівникам;
- витрати на господарський зміст соціально-культурних і соціально - побутових об'єктів, на інші цілі.

8. Прогноз руху грошових коштів – бізнес-завдання призначене для формування плану фінансування, який відображає грошові потоки: надходження і виплати по всіх напрямках руху засобів. Розрахунок руху грошових коштів проводиться на підставі розрахунку доходів і витрат підприємства за допомогою нарахування ПДВ по вказаних ставках, визначення об'єму надходження засобів у кожному місяці й потребі у фінансових ресурсах для покриття витрат із врахуванням запланованих відстрочень платежів.

При складанні прогнозу руху грошових коштів розраховуються залишки грошових коштів підприємства на початок і кінець кожного місяця. Потоки надходжень і виплат структурно розбиваються на грошову і не грошову складову і порівнюються між собою. Таким чином, визначається не тільки

надлишок або нестача грошових коштів, але і структурна відповідність доходів і витрат підприємства.

Завдяки такій побудові бюджету руху грошових коштів планування охоплює весь оборот грошових коштів підприємства. Це дає можливість проводити аналіз і оцінку надходжень і витрат грошових коштів і приймати рішення про можливі способи фінансування в разі виникнення дефіциту коштів.

9. Прогнозний баланс – бізнес-завдання призначене для визначення спільної кількості і структури активів компанії, а також способу фінансування цих активів.

Бюджету грошових коштів дає можливість визначити прогнозне сальдо грошових коштів на кінець бюджетного періоду, чистий прибуток і суму необхідних капітальних вкладень. Після цього можливо підготувати прогнозний бухгалтерський баланс, що є результатом всього процесу складання зведеного бюджету.

Для того, щоб розробити прогноз балансу на кінець періоду, починають із стартового (початкового) балансу. Щоб визначити новий розмір основного капіталу слід додати будь-які придбані основні засоби до відповідної категорії (статті) активу балансу. Джерелом інформації для цього кроку є прогноз руху основних засобів і нематеріальних активів підприємства з урахуванням амортизаційних відрахувань.

Оборотні активи, що зазвичай складаються із запасів (незавершене виробництво, готова продукція, ін.), дебіторів і грошових коштів (у касі, розрахунковому рахунку), прогнозуються з проєктованого рівня продажів, особливостей виробничого процесу і складування, розміру дебіторської заборгованості й суми сальдо руху грошової готівки.

Короткострокові пасиви – це ті борги, які мають бути виплачені протягом року. Вони складаються в основному з кредиторської заборгованості, заборгованості перед бюджетом.

Довгострокові пасиви – це борги, які підлягають сплаті протягом більше року. Щоб розрахувати, який має бути об'єм цих зобов'язань на кінець прогнозованого періоду, необхідно до початкових довгострокових зобов'язань додати позики, здійснені протягом цього періоду, і відняти суму грошей, вже

виплачених по зобов'язаннях за цей час (прогноз грошових надходжень і виплат).

Власні кошти підприємства на кінець року складуть розмір власного капіталу на початок діяльності (статутний капітал) плюс прибуток цього року (з прогнозу прибутків (збитків)).

Ступінь деталізації (або агрегації) статей прогнозного балансу безпосередньо залежить від складу показників, вибраних для оцінки діяльності. Тому у форматі прогнозного балансу може бути великий «перекіс» у деталізації однієї або декількох груп статей. Як правило, найбільш деталізують статті, які є так званими «больовими точками» підприємства. Так, в разі проблем з дебіторською заборгованістю деталізація в прогнозному балансі може проводитися, наприклад, по термінах заборгованості, по типах дебіторів, по важливих дебіторах (персонально) тощо.

10. Бюджети підрозділів – бізнес-завдання призначене для детального визначення плану роботи і потреб кожного підрозділу в різних ресурсах, необхідних для нормального функціонування протягом аналізованого періоду по прогнозах нормованих і умовно-постійних витрат.

Для впровадження подібної системи рекомендується передусім опрацювати організаційні аспекти бюджетування на підприємстві.

Отже, фінансове планування на підприємстві є елементом управлінської діяльності, пов'язаної з процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів, контролем за їх виконання, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. У загальному вигляді, воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу, підведення під нього відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для досягнення поставлених підприємством фінансових цілей і завдань. Фінансове планування як одна з функцій управління дозволяє передбачити всі необхідні дії, передбачати максимум несподіванок, які можуть виникнути в процесі діяльності і запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків «розпилення» фінансового потенціалу.

Плановані (прогнозовані) значення фінансового потенціалу базуються, перш за все, на скоректованих показниках його реалізації в попередніх періодах з урахуванням прогнозних змін обсягів продажів, рентабельності, власного і позикових капіталів, забезпечення позитивного ефекту фінансового

і операційного важеля, реалізації інвестиційних проектів і так далі. Зрештою, планування фінансового потенціалу спрямоване на забезпечення, відновлення або збереження фінансової стійкості.

Внутрішньофірмове фінансове планування базується на використанні трьох основних його систем: прогнозування фінансової діяльності; поточного фінансового планування; оперативного фінансового планування, які перебувають у взаємозв'язку і реалізуються у певній послідовності.

Для реалізації стратегії стійкого економічного зростання, що передбачає спільну дію операційного і фінансового важелів, пропонується нова модель фінансового планування економічного зростання господарюючого суб'єкта, яка заснована на комбінації відомих моделей планування – розробки фінансової частини бізнес-плану з процесом бюджетування і складанням прогнозних фінансових документів звітної бухгалтерії, у поєднанні з методами планування для реалізації фінансової стійкості і рентабельності. Центральною ланкою моделі має бути процес бюджетування, який дозволяє якнайповніше визначити рух фінансових потоків підприємства, що є ключовим для реалізації поточної і особливо довгострокової фінансової стійкості.

Контрольні питання

1. Що таке фінансове планування і яку роль воно відіграє в діяльності сучасного підприємства?
2. Які основні цілі фінансового планування на підприємстві?
3. Які етапи включає процес фінансового планування?
4. У чому полягає відмінність між стратегічним та оперативним фінансовим плануванням?
5. Які проблеми можуть виникати у процесі фінансового планування в умовах економічної нестабільності?
6. Які основні прогнозні фінансові документи складаються підприємствами в процесі планування?
7. Які джерела інформації використовуються для складання прогнозної фінансової звітності?
8. Як оцінюється фінансовий потенціал підприємства на основі прогнозних документів?

9. У чому полягає різниця між прогнозним балансом і звичайним бухгалтерським балансом?

10. Які методи використовуються для прогнозування доходів і витрат підприємства?

11. Що таке бізнес-прогноз і як він пов'язаний із фінансовим плануванням?

12. Які види бізнес-прогнозів застосовуються при розробці фінансових планів?

13. Як бізнес-прогнози впливають на формування фінансового бюджету підприємства?

14. У чому полягає важливість точності бізнес-прогнозів у бюджетному плануванні?

15. Як зовнішні та внутрішні фактори впливають на зміст бізнес-прогнозів?

ТЕМА 8. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

ПЛАН ЛЕКЦІЙНОГО ЗАНЯТТЯ

1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств
2. Механізм реалізації фінансової санації підприємств
3. Санаційна стратегія підприємства

ПЛАН СЕМІНАРСЬКОГО ЗАНЯТТЯ

1. Теоретичні основи та сутність фінансової санації підприємств
2. Інструменти та етапи здійснення фінансової санації на підприємстві
3. Формування та реалізація стратегії фінансового оздоровлення підприємства

1.ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

За умов реформування економічної системи господарювання діяльність вітчизняних промислових підприємств направлена на забезпечення виконання їх фінансових зобов'язань. Однак, відсутність належної практики договірної дисципліни зумовлює виникнення нестабільних фінансових ситуацій та поглиблення явищ неплатоспроможності, що призводять до значного збільшення числа низькорентабельних підприємств. Подолання зазначених причин зумовлює необхідність застосування невід'ємних елементів ринкової економіки, серед яких чільне місце належить фінансовій санації, яка забезпечує ефективне управління фінансами підприємств в умовах неплатоспроможності, дозволяє перерозподіляти обмежені ресурси для ефективного їх використання, а також є засобом захисту майнових прав власників.

Економічна самостійність промислових підприємств за відсутності досвіду роботи у конкретному ринковому середовищі призводить до виникнення нестабільних фінансових ситуацій та до значного збільшення числа неплатоспроможних і низькорентабельних підприємств. На рівні підприємств конфлікт економічних інтересів між власниками майна,

керівництвом та кредиторами з приводу задоволення власних інтересів слід вирішувати не підпорядкуванням одних інтересів іншим, а поєднанням їх розбіжностей, які можна врегулювати без зовнішнього втручання. І, навпаки, недосягнення збалансованості інтересів призводить до судових процедур їх врегулювання, які часто закінчуються ліквідацією підприємств. Доречно зауважити, що немає чіткої межі між критичним і стійким фінансовим станом підприємств. Він залежить від виду економічної діяльності, стану економіки в цілому та стратегічних цілей підприємств, однак фінансовій службі потрібно максимально конкретизувати межу між нормальним фінансовим станом і фінансовою скрутою підприємств

Тому нагальною проблемою є не своєчасне порушення справ про банкрутство, а розробка механізму його попередження. Фінансова природа санації та формування її механізму, направленою на створення економічних умов для відновлення платоспроможності та зміцнення фінансового стану підприємств в умовах розвитку ринкових відносин, має пріоритетне наукове і практичне значення.

При формуванні та розвитку умов ринкового господарювання поняття “санація” пов’язане з усуненням суперечностей економічних інтересів в умовах втрати підприємствами платоспроможності й здатності її відновити, що може призвести до фінансової неспроможності чи банкрутства підприємницьких структур.

Фінансова санація має утилітарний характер, який потребує системного підходу до визначення і віддзеркалює багатовекторне спрямування її дій. Учені-економісти, досліджуючи проблеми неплатоспроможності підприємств, намагаються сформулювати власне бачення санації. Найчастіше **фінансова санація** трактується як процес відновлення платоспроможності, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємства шляхом здійснення системи послідовних і взаємопов’язаних фінансових операцій, ініціаторами яких можуть виступати як самі підприємства, так і інші зацікавлені суб’єкти ринку.

Встановлено, що в умовах ринку об’єктом дослідження діяльності підприємств повинні бути її окремі сфери, а предметом обґрунтування – забезпечення підприємств необхідними фінансовими ресурсами для виконання своїх поточних зобов’язань та зміцнення фінансового стану. Тому

фінансова санація не передбачає зміну форм власності підприємств та структури їх діяльності, а ефективність її здійснення є вищою в досудових умовах, оскільки зберігається самостійність та цілісність підприємств.

З огляду на проблематику судових процедур, механізм фінансової досудової санації спрямований, насамперед, на захист інтересів підприємств-боржників щодо забезпечення відновлення їх платоспроможності та дохідності, поліпшення і стабілізації фінансового стану. Ефективність механізму здійснення фінансової санації залежить від достовірності визначення внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на діяльність промислових підприємств, своєчасного встановлення загрози неплатоспроможності та їх санаційної спроможності.

У фінансовій теорії і практиці існує значна кількість методичних підходів, які передбачають застосування широкого кола показників для оцінювання фінансового стану підприємств. У більшості з них не враховано вітчизняні економічні умови господарювання, однак використання окремих показників при оцінці загрози неплатоспроможності підприємств значно підвищує якість аналізу й об'єктивність висновків. Це дає змогу оперативно встановлювати потенційних підприємств-боржників та їх здатність до відновлення платоспроможності за рахунок власних ресурсів і проведення відповідних фінансових операцій.

Фінансова санація може спрямовуватися на досягнення таких цілей:

- збереження поточного стану розвитку підприємства;
- недопущення прояву чи загострення кризи;
- виведення підприємства із кризового стану;
- уникнення ліквідації підприємства, яке перебуває на межі юридичного банкрутства;
- усунення наслідків кризи (антикризових заходів) та недопущення її повторного прояву.

Залежно від цілей антикризового управління підприємством, виокремлюються такі **види** фінансової санації: профілактична (передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на передбачення та недопущення прояву кризи на підприємстві); оздоровча (полягає у розробленні та реалізації заходів, націлених на виведення підприємства із кризового стану та уникнення процедури банкрутства); запобіжна

(передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на недопущення ліквідації підприємства, проти якого порушено справу про банкрутство); реабілітаційна (передбачає розроблення та реалізацію заходів, спрямованих на ліквідацію негативних наслідків кризи чи антикризових заходів, досягнення підприємством докризового стану та його покращення).

Класифікувати чинники активізації антикризового управління запропоновано за такими ознаками: за рівнем виникнення (чинники макрорівня, мезорівня, мікрорівня); за характером виникнення (очікувані, спонтанні); за способом виникнення (природні, антропогенні); за рівнем керованості (легкокеровані, важкокеровані); за швидкістю впливу на підприємство (швидкі, повільні); за можливістю розпізнавання (видимі, невидимі); за частотою виникнення (періодичні, систематичні); за способом оцінювання (кількісні, якісні); за силою впливу (легкої дії, важкої дії, руйнівної дії).

Діагностика кризового стану підприємства – процес, спрямований на оцінювання та ідентифікування кризи на підприємстві через застосування спеціальних прийомів, методів та інструментів.

Перший етап діагностики (попередня діагностика) базується на застосуванні моделі оцінювання типу фінансової стійкості підприємства на основі аналізування його грошових потоків.

Поглиблена діагностика ґрунтується на аналізуванні показників стану фінансової та виробничо-господарської діяльності підприємства. Зокрема, щоб підвищити рівень об'єктивності результатів аналізу стану фінансової та виробничо-господарської діяльності, розроблено анкету, яка складається із сукупності запитань, що характеризують проблеми, які найчастіше стають причинами кризового стану підприємств.

За результатами проведення попередньої та поглибленої діагностики може скластися одна із таких ситуацій: відсутність кризи на підприємстві (грошові потоки підприємства збалансовані, значення усіх показників стану фінансової та виробничо-господарської діяльності відповідають нормативним (середньогалузевим), простежується їх позитивна тенденція у динаміці); на стадії зародження кризи (стійкість підприємства порушена, спостерігається незначне відхилення окремих показників якісного аналізу, показники кількісного аналізу стабільні, однак простежується їх незначне відхилення від нормативних та середньогалузевих значень); на стадії розвитку кризи (операційна діяльність

підприємства збиткова і фінансується за рахунок надходжень від фінансової чи інвестиційної діяльності, простежується порушення більшості показників якісного аналізу, більшість показників стану фінансової та виробничо-господарської діяльності не відповідають нормативним значенням, нижчі за середньогалузеві, до того ж погіршуються у динаміці); на стадії піку кризи (підприємство тривалий час отримує збитки від основної діяльності, а надходження від фінансової та інвестиційної діяльності недостатні для їх покриття, порушені основні показники якісного аналізу, усі показники кількісного аналізу виходять за межі нормативних (середньогалузевих) значень, спостерігається їх погіршення у динаміці). Остання стадія кризи, зокрема, характерна для підприємств, які тривалий час є неплатоспроможними та проти яких порушено справу про банкрутство.



Рис. 8.1. Послідовність реалізації та інструментарій поетапної діагностики кризового стану підприємства

Перевагами запропонованого підходу до діагностики кризового стану підприємства є можливість виявити ознаки його кризового стану уже на першому етапі діагностики, відповідність особливостям діяльності вітчизняних підприємств, простота у застосуванні, а також доступність інформаційних даних для її проведення зацікавленим у діяльності підприємства фізичним та юридичним особам.

2. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Вагомою причиною незадовільного стану розвитку фінансової санації є недосконалість сформованих на підприємствах механізмів антикризового управління, від якості та повноти яких залежить успішність антикризової політики та діяльність підприємства загалом.

Процес санації підприємства це не тільки створення ефективного плану оздоровлення, а ще й складний процес впровадження запропонованих заходів та постійне їх коригування в залежності від змін зовнішніх умов господарювання.

Якщо виходити з того, що *механізм* – це система, устрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності, *механізм санації підприємства* визначається як упорядковану систему дій, виконання яких призводить до оздоровлення підприємства шляхом відновлення платоспроможності та забезпечення його ефективного функціонування у довгостроковому періоді завдяки реструктуризації діяльності відповідно до ринкових потреб.

Механізм санації зображується у вигляді структурно-логічної схеми дій, виконання яких забезпечить оздоровлення підприємства та відновлення його платоспроможності. Запропонований механізм складається з двох блоків:

1. Підготовка до оздоровлення підприємства та складання плану санації
2. Процес реалізації оздоровчих заходів (рис. 8.2.).

Підготовка до оздоровлення підприємства та складання плану санації

Першим елементом запропонованого механізму є *порушення справи про банкрутство*. Даний етап передбачає здійснення необхідних заходів процесу провадження справи, передбачених законодавством: визначення ознак

фіктивного або навмисного банкрутства; ідентифікація кризи; введення мораторію на вимоги кредиторів, призначення розпорядника майна; подання до офіційних органів друку оголошення про порушення справи про банкрутство; складання реєстру вимог кредиторів; визначається розмір визнаних судом вимог кредиторів; розпорядження щодо призначення експертизи фінансового стану; призначення проведення аудиту; тощо.

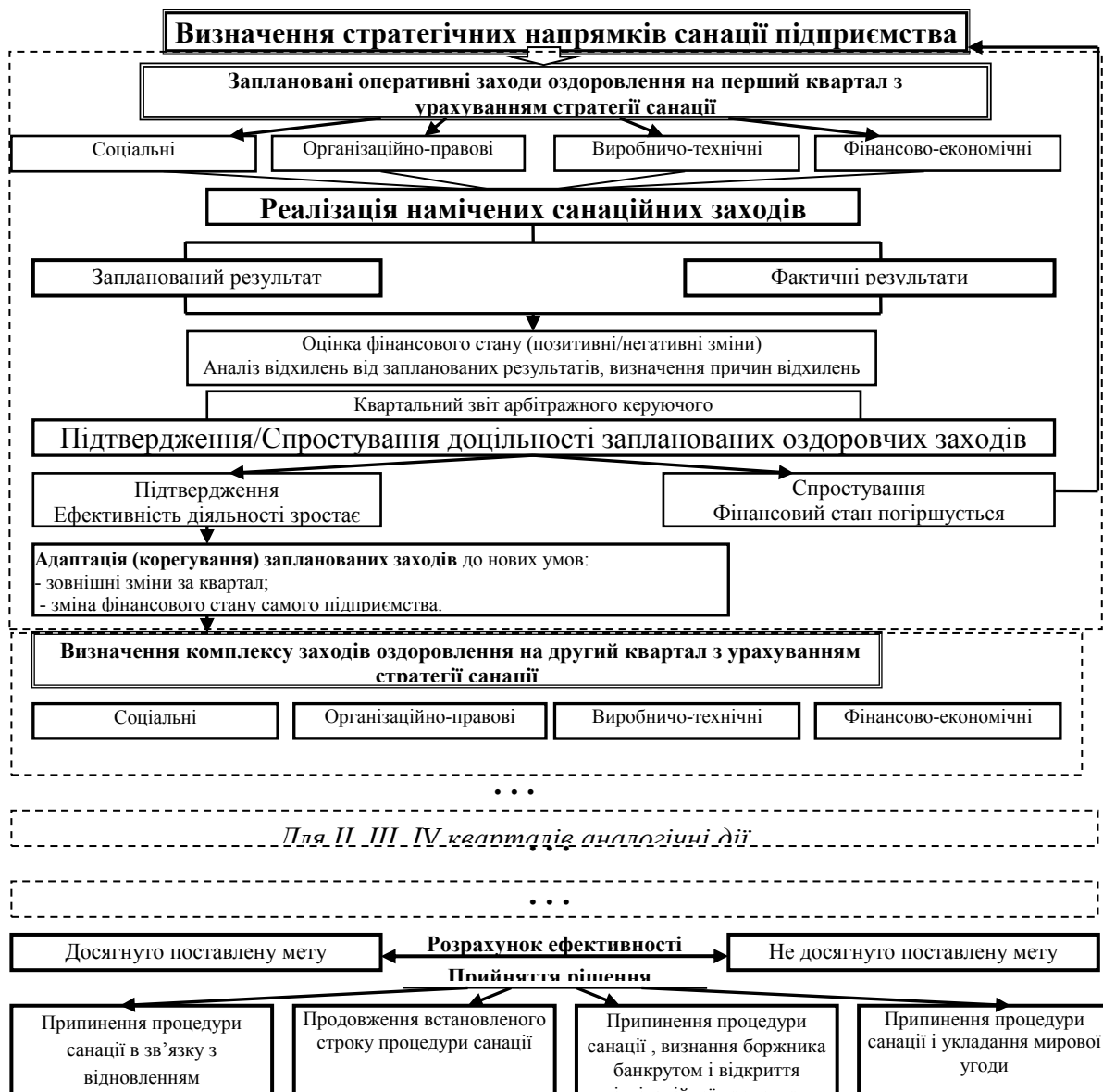


Рис. 8.2. Процес реалізації оздоровчих заходів.

Наступним етапом є *аналіз діяльності підприємства*. Будь-яке ефективне планування неможливе без застосування спеціальних процедур

обробки інформації, адекватних поставленим завданням, прийнятим рішенням та ринковим умовам, в яких функціонує підприємство.

Особливе місце діагностика займає і в процесі розробки стратегії фінансового оздоровлення, при цьому успіх планування залежить від того, яка інформація відібрана і як виконано її перетворення. Тому аналіз життєспроможності боржника повинен включати усесторонню оцінку різних аспектів роботи підприємства.

Санаційний аудит передбачає: аналіз фінансового стану; маркетинговий аналіз; аналіз виробничо-господарської діяльності; аналіз кадрів та організації; аналіз діяльності на основі вартісного підходу.

Аналіз фінансового стану є безперечно найважливішим етапом діагностики неплатоспроможного підприємства, так як саме фінансова криза підприємства є результатом порушення справи про банкрутство. Дослідження фінансів передбачає: вертикально-горизонтальний аналіз структури балансу, оцінюється склад та структура власного капіталу, аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, оцінка ліквідності активів, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, аналіз інвестиційної діяльності, оцінка ділової активності, аналіз чистого грошового потоку, що утворюється в результаті операційної та інвестиційної діяльності підприємства. Результатом такого дослідження є розробка рекомендацій щодо: напрямків здійснення санації балансу, реструктуризації кредиторської заборгованості, рефінансування дебіторської заборгованості, тощо.

Аналіз зовнішнього середовища в процесі санаційного аудиту передбачає: кількісне оцінювання частки ринку, яка належить підприємству, темпи росту ринку в цілому; визначення ринкових чинників, які впливають на збут продукції, умови збуту, галузеві ризики; дослідження потреб споживачів та можливості підприємства їх задовольнити; визначення конкурентів, аналіз їх переваг та недоліків; досліджуються умови постачання та зберігання сировини. В процесі такого аналізу розробляються рекомендації щодо: переліку нововведень, методів стимулювання та просування товарів на ринок, організації ведення конкурентної боротьби, зміни постачальників, застосування більш дешевих аналогів, тощо.

Поглиблений аналіз зовнішнього середовища передбачає здійснення аналізу не тільки мікросередовища, а й дослідження ступеня впливу факторів макросередовища, а саме:

- міжнародні фактори: загальноекономічні, стабільність міжнародної торгівлі, міжнародна конкуренція;
- національні: політичні, правові, економічні, науково-технічні, форми конкуренції, соціокультурні, демографічні, екологічні.

В процесі вивчення виробничо-господарської діяльності аудитор аналізує: виробничу структуру підприємства, рівень існуючих технологій виробництва, рух основних фондів підприємства, проводить аналіз виробничих витрат та показників праці. В результаті такого дослідження встановлюються не використовувані виробничі потужності та приміщення, виробляються рекомендації щодо їх продажу чи оренди; визначаються потреби в модернізації та оновленні основних фондів; визначаються нерентабельні виробництва, розробляються рекомендації щодо їх закриття та поліпшення асортименту продукції; розробляються рекомендації щодо зниження виробничої собівартості продукції, підвищення її якості, конкурентоспроможності; тощо.

Аналіз кадрів та організації передбачає аналіз людських ресурсів підприємства, мотивацію співробітників, лідерів у колективі. Така інформація дозволить визначити тих людей, на яких, можливо, необхідно буде покласти більше відповідальності в процесі оздоровлення. Проводиться аналіз організаційної структури підприємства, атестація робочих місць, атестація персоналу, що дозволить зробити висновок про відповідність (невідповідність) кількості працівників потребам підприємства.

Оцінка вартості підприємства є тією функцією, яку в різних ситуаціях часто приходится здійснювати в ринковій економіці. Потреба в адекватній оцінці виникає не тільки при визначенні того, на яку суму відкрите акціонерне товариство, що нормально працює, має право випустити нові акції; визначенні вартості продажу ефективно-діючого підприємства, чи підприємства-банкрута. Вона важлива і в багатьох інших випадках, зокрема в досліджуваній сфері інвестори здійснюють оцінку з метою перевірки доцільності інвестиційних вкладів: при фінансуванні підприємства-боржника, при фінансуванні санації підприємства, при розробці плану погашення боргів

підприємства, яке знаходиться під загрозою банкрутства. Оцінка такого роду може використовуватись тоді, коли компанія, з метою реорганізації своєї внутрішньої структури, позбавляється від деяких виробничих підрозділів або напрямків діяльності; при аналізі та виявленні можливості виділення окремих виробничих потужностей в економічно-самостійні елементи; при експертизі махінацій по передачі прав власності, що передували банкрутству, тощо.

Останнім часом управління вартістю компанії розглядається як нова ідеологія стратегічного управління, що базується на розвитку системи внутрішньо-фірмового управління, зорієнтованої на зростання бізнесу, одночасно з цим широкої популярності набула думка, що показник вартості компанії є найбільш адекватним показником - раннім сигналом можливого кризового розвитку.

Існують три основних підходи для визначення вартості підприємства: 1) підхід, що базується на визначенні вартості окремих активів (майновий підхід); 2) порівняльний підхід, який ґрунтується на аналізі кон'юнктури фондового ринку; 3) дохідний підхід, в основі якого лежить аналіз майбутніх доходів компанії.

При цьому добір відповідних методів оцінки та їх вагових коефіцієнтів залежать від певної ситуації (того, яка саме необхідна оцінка) і визначаються експертним шляхом. Так, наприклад, методи дисконтування грошових потоків, ринку капіталу та метод галузевих коефіцієнтів більш зорієнтовані на оцінку підприємства, як діючого і яке буде функціонувати в подальшому (тобто для стабільних і прибуткових компаній). Методи балансової вартості активів та угод, навпаки, застосовуються у випадках, коли інвестор має намір закрити підприємство чи суттєво скоротити обсяги його випуску. Метод цінових мультиплікаторів розвитку компанії рекомендується застосовувати для визначення вартості невеликих та середніх компаній вузько спеціалізованого характеру. Метод капіталізації грошових потоків застосовується для зрілих, фінансово стійких компаній, що стабільно розвиваються. Метод ліквідаційної вартості використовується у випадку ліквідації компанії та окремих її елементів.

Проте, зауважимо, що пряме застосування класичних методів оцінки вартості бізнесу українських підприємств ускладнюється завдяки ряду причин, зокрема: низький рівень розвитку національного фондового ринку не дає

об'єктивної оцінки ринкової капіталізації і тому використання ринкового підходу має скоріше інформативний характер і не може ефективно використовуватись в системі стратегічного управління; застосуванню методу компаній-аналогів заважає інформаційна закритість українського ринку (стандартна фінансова звітність навіть відкритих акціонерних товариств чомусь вважається таємною інформацією); нестабільність економіки ускладнює прогнозування потоку чистого доходу для застосування методу дисконтування грошових потоків; в зв'язку з намаганням ухилитись від сплати податків відбувається викривлення фінансової звітності деяких компаній, що також не дає змогу застосування методу дисконтування грошових потоків.

При необхідності отримання додаткової інформації до санаційного аудиту можна додати елементи контролінгу. Для здійснення фундаментального аналізу фінансового стану неплатоспроможного підприємства, пропонуємо скористатися такими методами контролінгу, як:

- Бренчмаркінг, за допомогою якого встановлюються недоліки роботи окремих підрозділів.
- Вартісний аналіз, який визначає резерви зниження витрат.
- Аналіз точки беззбитковості (визначення асортименту продукції за маржинальним прибутком).
- Факторний аналіз відхилень (причини відхилення від нормативів).
- 0-базис бюджетування, за допомогою якого здійснюється новий обрахунок норм та визначається оптимальний рівень валових витрат підприємства.
- ABC – аналіз; XYZ – аналіз (оптимізація запасів, зниження витрат на сировину).

Етап збору та аналізу інформації закінчується *перевіркою адекватності інформації*. Даний етап передбачає створення механізму виявлення навмисної фальсифікації інформації та виключення зловживань в процесі провадження справи про банкрутство з боку задіяних осіб. До цієї складової відноситься розробка засобів перевірки адекватності інформації та засоби виявлення викривленої інформації, створюється система розмежування відповідальності по конкретним особам.

В результаті виконання вище перерахованих дій визначається велика кількість факторів першопричин кризового розвитку підприємства, що дає змогу визначити види криз, які є на досліджуваному підприємстві.

Нездатність фірми виконувати свої поточні зобов'язання є результатом неефективної діяльності, а першопричиною може виступати наявність економічної, кадрової, виробничої кризи, кризи управління, збуту чи інвестицій, які, в свою чергу, і слугували появі фінансової кризи (кризи ліквідності). Тому важливим є встановлення, які саме кризи, поряд із фінансовою, притаманні підприємству, так як певний вид кризи передбачає відповідний набір заходів, спрямованих на її ліквідацію.

При розробці проектів санації на Україні в більшості випадків на цьому етапі зупиняються і зосереджують зусилля на усуненні проблем та недоліків. Проте, на нашу думку, потрібно визначити не тільки „вузькі” місця підприємства а і його досягнення та потенційні можливості. Це можна зробити за допомогою SWOT – аналізу.

Наступним етапом, запропонованого механізму, є *групування факторів* стосовно першочерговості ліквідації негативних сторін роботи підприємства, зовнішніх загроз та використання можливостей і сильних сторін у *відповідності з життєвим циклом підприємства*.

Відомо, що кожен період життєвого циклу підприємства характеризується відповідними ознаками та умовами діяльності. Криза може відбутись на будь-якому етапі розвитку підприємства, проте можливості подолання кризи на різних стадіях життєвого розвитку суттєво різняться. Так, в свою чергу, недоцільно буде на стадії зародження велику увагу приділяти низькій рентабельності, а слід першочергово збільшувати обсяги реалізації шляхом застосування ефективних стратегій просування товару на ринок, створення інформованості споживачів про товар; для етапу прискореного росту важливим є стабільність показників ліквідності і фінансової незалежності, ріст показників оборотності; етап уповільнення зростання характеризується потребою модифікації товару, покращення його якості, на даному етапі стабілізуються показники рентабельності продажу, яким потрібно приділяти найбільшу увагу; тощо. Тобто першочерговість напрямків здійснення оздоровчих заходів для кожного періоду життєвого циклу підприємства буде різним.

В результаті виконання всього переліку досліджень створюється інформаційна база для створення концепції санації.

Концепція санації – це приблизний, узагальнюючий план оздоровлення неплатоспроможного підприємства. Вона передбачає визначення мети та стратегічних напрямків проведення санації.

Встановлення мети є важливим елементом в процесі оздоровлення підприємства, так як мета показує те, що компанія збирається робити і чим вона хоче стати в результаті оздоровлення, це погляд на напрямки розвитку компанії, стан бізнесу, який може бути досягнуто у майбутньому при сприятливих умовах. Мета санації формує не тільки бачення вищого керівництва на довготривалу перспективу, а й дає зрозуміти напрямки дій кожному учаснику даного процесу.

Встановлення мети оздоровчих заходів повинно відбуватись не тільки на рівні підприємства а й на рівні держави, так як на даному етапі розвитку оздоровлення потенційно-ефективних підприємств є дуже важливою складовою державної політики. Кожен з визначених рівнів передбачає формування оперативних та стратегічних цілей.

На макрорівні стратегічною метою санації є структурна перебудова національного господарства відповідно до ринкового механізму господарювання та відновлення ефективної діяльності підприємств базових ланок економіки. Найбільш важливими оперативними цілями є: недопущення порушення технологічного ланцюжка у виробництві, збереження робочих місць, зниження соціальної напруженості в регіоні.

Локальною стратегічною метою здійснення санації є забезпечення життєдіяльності підприємства та його активної позиції на ринку. Оперативними цілями можуть бути: відновлення платоспроможності, вихід із стану банкрутства, оптимізація використання ресурсів, ліквідація „вузьких місць”, інші оперативні цілі.

Відповідно до встановлених цілей на локальному рівні формуються стратегії оздоровлення підприємства. На нашу думку такими стратегіями можуть бути: стратегія виживання (передбачає реалізацію оперативних заходів для відновлення платоспроможності підприємства), прибутку (відновлення фінансової стійкості шляхом економного режиму роботи та накопичення максимально можливої суми коштів для проведення

інвестиційних проектів) та стратегія економічного росту (забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковому періоді), послідовне виконання, яких, в свою чергу, повинно привести до росту ринкової вартості підприємства. Відповідно до кожної стратегії розробляються заходи оздоровлення та встановлюється величина необхідних додаткових ресурсів.

Висновки аудиторської перевірки та концепція санації подаються на розгляд комітету кредиторів для прийняття рішення щодо оздоровлення підприємства, підписання мирової угоди чи ліквідації. У разі позитивних висновків та перспективних прогнозів приймається рішення про санацію підприємства та віддаються розпорядження про призначення керуючого санацією та розробки ним плану оздоровчих заходів.

Одразу після прийняття рішення про санацію підприємства, одночасно із складанням плану санації, необхідно проводити санацію балансу, тобто формальне покриття відбитих у балансі збитків з метою збільшення інвестиційної привабливості підприємства. Під санацією балансу розуміють покриття збитків підприємства за рахунок одержання санаційного прибутку, який, в свою чергу, утворюється в результаті зменшення статутного капіталу підприємства, добровільних доплат власників його корпоративних прав або у разі списання кредиторами підприємства-боржника своїх вимог. Тобто заходи, в даному випадку, передбачають санацію пасивів підприємства.

Основними заходами санації активів підприємства є: продаж чи здача в оренду окремих низькорентабельних підрозділів, довгострокових інвестицій, зайвих основних засобів та приміщень іншим підприємствам; продаж понаднормових залишків запасів; індексація балансової вартості майнових об'єктів; рефінансування дебіторської заборгованості.

Санація пасивів підприємства передбачає: зменшення статутного капіталу підприємства; реструктуризацію кредиторської заборгованості; списання кредиторами підприємства-боржника своїх вимог.

В результаті санації балансу відбуваються позитивні зміни в структурі капіталу, що, в свою чергу, підвищує інвестиційну привабливість підприємства та полегшує пошук санатора. Одночасно з процесом проведення санації балансу відбувається складання плану санації.

Процес реалізації оздоровчих заходів

Запропонований механізм реалізації оздоровчих заходів (рис.2)

розглядається як гнучка система, яка потребує постійного контролю та корегування, так як розвиток економіки підприємства в умовах ринку неминуче супроводжується впливом зовнішнього середовища. У міру зростання невизначеності цього впливу ускладнюються задачі управління, і центр тяжіння переходить від управління власне виробничим процесом та його розвитком до взаємодії виробничої системи та зовнішнього середовища. Існують дві базові стратегії організації діяльності в умовах високої невизначеності середовища: адаптація підприємства до змін або безпосередній вплив на середовище з метою зробити його більш сприятливим для функціонування. В процесі фінансового оздоровлення можливою є стратегія адаптації, так як у підприємства, яке опинилось в скруті, не тільки не має засобів впливу на зовнішнє середовище, а й подальше його функціонування ще знаходиться під знаком питання

В загальному вигляді технологія реалізації санаційних заходів складається з: 1) визначення стратегічних напрямків санації підприємства; 2) згідно плану санації визначаються оперативні заходи оздоровлення на перший квартал; 3) аналіз виконання санаційних заходів, оцінка ефективності відповідно до цілей та завдань на цей період; 4) адаптація (корегування) запланованих заходів. При складанні планів на наступні квартали використовується технологія 2-4 етапів.

Після закінчення встановленого строку санації підприємства розраховується загальна ефективність усього процесу, визначається ступінь досягнення поставлених цілей. Підприємство вважається платоспроможним та ефективно діючим, а санаційні заходи виконані, якщо забезпечене „золоте правило економіки підприємства”. Дане співвідношення має вигляд:

$$T_{пб} > T_p > T_{ак} > 100\%,$$

де $T_{пб}$, T_p , $T_{ак}$ – відповідно темп зміни балансового прибутку, реалізації та авансованого капіталу.

Така залежність означає, що: економічний потенціал підприємства зростає; ресурси підприємства використовуються ефективніше, так як економічний потенціал зростає більш високими темпами, ніж обсяг реалізації; прибуток зростає випереджаючими темпами, що свідчить, як правило, про відносне зниження витрат виробництва та ріст обертання.

В результаті аналізу ефективності проведених заходів приймається рішення щодо:

1. Припинення процедури санації в зв'язку з відновленням платоспроможності.
2. Продовження встановленого строку процедури санації.
3. Припинення процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.
4. Припинення процедури санації і укладання мирової угоди

Покрокове слідкування розробленому плану санації із поетапним контролем та забезпеченням зворотного зв'язку, запровадження системи перманентного моніторингу та контролінгу забезпечує менеджерів підприємства своєчасною і повною інформацією для опрацювання можливих альтернативних рішень стосовно доцільності впровадження різних видів функціональних заходів та вчасного корегування запланованих заходів відповідно до змін умов господарювання.

3. САНАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найважливіших інструментів загальної концепції управління санацією підприємства, виступає санаційна стратегія. Санаційна стратегія представляє собою комплекс управлінських підходів, рішень і заходів, які направлені на оздоровлення і відновлення ефективного функціонування підприємства та економічного зростання в перспективі. Необхідність розробки і реалізації даної стратегії пояснюється насамперед, тим що від успішного проведення санації в цілому залежить, чи зможе в подальшому підприємство ефективно продовжувати свою діяльність на ринку, або його об'являть банкрутом і ліквідують, що підкреслює стратегічний аспект основної мети санації.

Вибір санаційної стратегії розвитку підприємства має бути спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, зміцнення та підвищення санаційного потенціалу підприємства, забезпечення стійкого подальшого розвитку підприємства. Крім того в процесі фінансового оздоровлення необхідно враховувати вплив, як зовнішнього так і внутрішнього середовища, глибину кризи в якій опинилось підприємство, а також фактори які комплексно впливають на результати санації.



Рис.8.3. Процеси формування санаційної стратегії підприємства

Оснoву данoї концепції складає система санаційних стратегій, побудова якої дає можливість перетворити загальну стратегію розвитку підприємства в комплекс конкретних стратегічних заходів, які складають основу розробки тактичного плану проведення санації на підприємстві. При цьому, з одного боку, забезпечується досягнення встановленої основної цілі санації, а з іншого – її деталізація за п'ятьма системоутворюючими компонентами (рис.8.4):

- фінанси;
- клієнтська база;
- бізнес процеси (виробничо-технічні);
- навчання та стимулювання працівників;
- санаційний менеджмент.

Значення цілей санаційної стратегії є беззаперечним, адже вони є вихідною точкою планування, їх покладено в основу побудови організаційних відносин, на них базується використовувана підприємством система мотивування, а також процеси контролю та оцінки результатів роботи окремих підрозділів та підприємства в цілому. В залежності від цілей вибирається тип процедури санації, визначаються методи та санаційні заходи.

З урахуванням типу кризи, факторів та конкретних умов діяльності, що склалися на підприємстві визначаються цілі, які повинно досягти підприємство під час проведення санації. На їх основі, залежно від обраної стратегії, підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів.

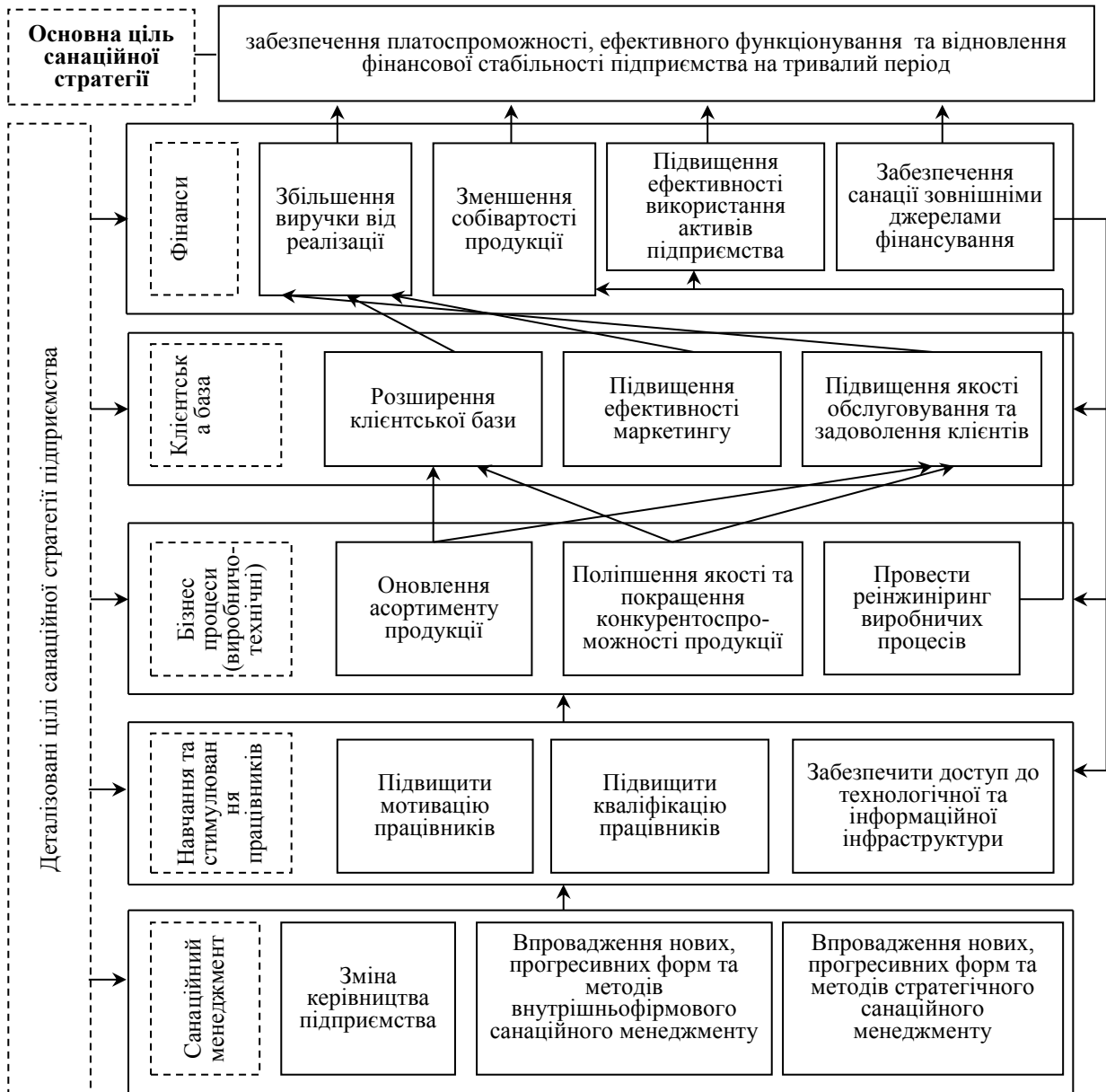


Рис.8.4 Система локальних цілей санаційної стратегії підприємства

Цілі кожного конкретного підприємства додають унікальності і оригінальності вибору його стратегії. Тому їх розробка для кожного запропонованого компонента буде цілком індивідуальною.

Фінансові ресурси підприємства безперечно мають найбільший вплив на вибір санаційної стратегії. Так фінансова компонента буде включати цілі збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків підприємства, що забезпечить формування власних джерел санації, а також необхідність залучення зовнішніх джерел для її фінансування.

Реалізація фінансових цілей (збільшення вхідних потоків) неможлива без роботи з клієнтською базою підприємства. Тому виникає необхідність її розширення, підвищення ефективності маркетингу, підвищення якості обслуговування клієнтів та завоювання нових (утримання старих) секторів ринку.

Кваліфікація працівників так само, як і фінансові ресурси, є значним обмежувальним фактором при виборі санаційної стратегії. Підвищення кваліфікаційного потенціалу працівників є однією з найважливіших умов, що забезпечують санаційну спроможність підприємства та обумовлює можливість запровадження та виконання реструктуризаційних заходів. Тому важливою проміжною ціллю є навчання та стимулювання працівників підприємства.

Будь-які зміни, наприклад, вихід на нові ринки, розробка нового продукту і перехід у нову галузь, потребують змін і у виробничо-технічній сфері. Тому підприємства, при виборі стратегії повинні враховувати бізнес процеси і деталізувати свої цілі щодо: оновлення асортименту продукції, поліпшення її якісних і конкурентоспроможних властивостей, проведення реінжинірингу виробничих процесів та потужностей та інші.

Комплекс деталізованих цілей має тісні взаємозв'язки між ними і безперечно обумовлює формування основної цілі санаційної стратегії - забезпечення платоспроможності, ефективного функціонування та відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період.

Основна ціль санаційної стратегії формується в залежності від рівня розвитку кризових явищ. У зв'язку з цим пропонується виділити наступні типи санаційної стратегії підприємства:

- стратегія забезпечення платоспроможності (повний або частковий розрахунок з кредиторами);
- стратегія забезпечення ефективного функціонування (прибутковості);
- стратегія відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період;
- стратегія економічного зростання підприємства.

Крім того в усіх випадках вибору стратегії необхідно обов'язково враховувати фактор часу. Це пов'язано з тим, що й можливості, і загрози, і плановані зміни завжди мають для підприємства певні часові обмеження. При

цьому важливо враховувати і календарний час, і тривалість етапів здійснення конкретних дій з реалізації стратегії.

Визначені основна і локальні цілі санаційної стратегії розвитку підприємства та типи санаційної стратегії є необхідними складовими організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

На основі санаційної стратегії розробляються та реалізуються тактичні та стратегічні заходи, які б були направлені на підвищення санаційного потенціалу, що в кінцевому результаті стане підґрунтям для подолання кризи на підприємстві. Крім того, в результаті реалізації цих заходів рівень підвищеного санаційного потенціалу забезпечить в майбутньому зростання в цілому антикризового потенціалу підприємства.

Визначення досягнення необхідного результату, відбувається на основі оцінки ефективності проведення санації. Для її оцінки необхідно розробити модель моніторингу виконання санації, яка б мала кількісний вираз, враховувала кількісні та якісні ефекти (результати) та була легкою для обрахунку. Також складова моніторингу організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства передбачає визначення рівня досягнення мети та цілей санації. В залежності від повноти досягнення його можна поділити на: повне досягнення мети, часткове досягнення мети та недосягнення мети санації. Отримані результати будуть впливати на прийняття відповідних рішень, які передбачають або припинення процедури санації у зв'язку з повним досягненням мети, або припиненням її у зв'язку з визнанням боржника банкрутом і відкриттям ліквідаційної процедури. Крім того, часткове досягнення мети санації передбачає прийняття управлінських рішень, які з об'єктивних причин зумовлюють необхідність продовження процедури санації. Так, наприклад, прийняття рішення про продовження встановленого строку процедури санації передбачає наявність зворотного зв'язку та повернення до реалізації заходів санації підприємства. Інший випадок визначає можливість продовження оздоровлення підприємства після укладання мирової угоди та припинення судової процедури. Така можливість пояснюється наявністю в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємства зворотного зв'язку, який направлений до цільової складової механізму і передбачає зміну типу санації (позасудову) та відповідні корегування цілей,

суб'єктів та об'єктів санації. Така властивість механізму забезпечує його адаптованість до постійно змінюваних умов ринкового середовища.

Не дивлячись на те, що складові елементи механізму управління санацією підприємства подані у загальному вигляді, однак сам механізм для кожного підприємства є індивідуальним і потребує врахування багатьох аспектів, починаючи з визначення цілей санації і закінчуючи реалізацією її програми в залежності від наявних ресурсів.

Вірно визначені напрямки санації можуть бути здійснені на основі правильно прийнятих управлінських рішень щодо досягнення прогностичних показників та цільових установок, що відповідають корпоративності та соціальній відповідальності бізнесу. Повна реалізація санаційної стратегії можлива лише за умови гармонізації з механізмом управління фінансовою санацією можлива з урахуванням розробки алгоритму його запровадження (рис. 8.5).

Окрему увагу у даному алгоритмі відведено розробці санаційної стратегії підприємства. Вона передбачає проходження IV етапів, які мають прямий взаємозв'язок з об'єктами та цілями санації. По даних, отриманих у результаті діагностики, складається декілька альтернативних варіантів оздоровлення підприємства. Для кожного варіанту визначаються методи, розраховуються прогностичні показники, оцінюються можливі ризики, обсяг задіяних ресурсів. При цьому формалізуються і уточнюються стратегічні цілі підприємства, деталізуються якісні і кількісні параметри, яких повинно досягти підприємство з врахуванням ресурсних обмежень.

На основі різноманітних критеріїв менеджерами проводиться оцінка ефективності того чи іншого альтернативного варіанту санації підприємства і здійснюється вибір, у відповідності з яким розробляються санаційні заходи, спрямовані на підвищення санаційного потенціалу.

Механізм управління санацією підприємства також обов'язково повинен включати розробку структури управління процесом санації та заходів мотивування працівників підприємства, які приймають участь у проведенні санації. Структура управління процесом санації передбачає законодавчо регламентований розподіл повноважень та відповідальності між суб'єктами санації із метою виконання завдань.

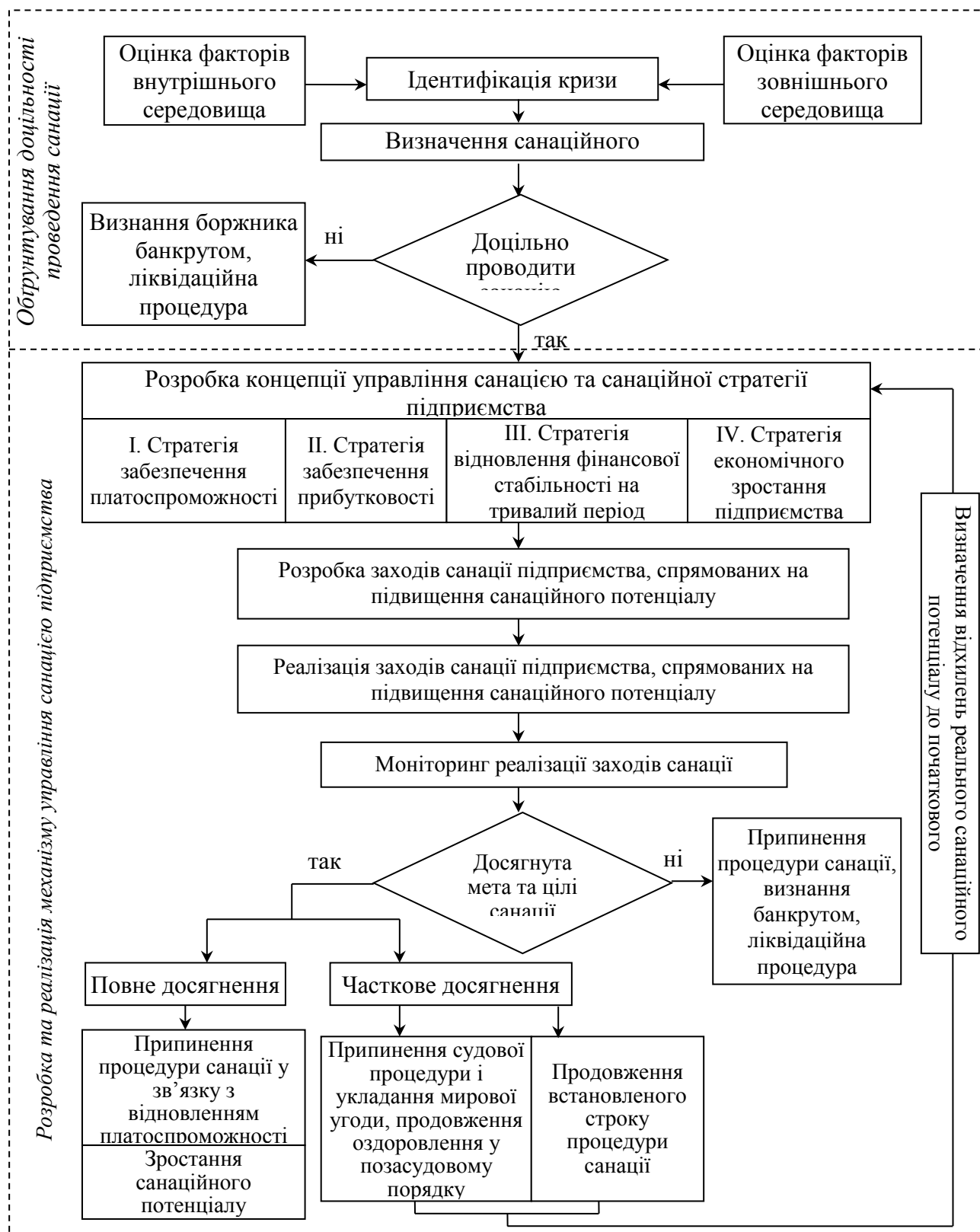


Рис. 8.5. Алгоритм запровадження механізму управління санацією підприємств

Мотивування працівників підприємства передбачає необхідність їх спонукання до виконання робіт, спрямованих на реалізацію санаційної стратегії та досягнення її цілей. При цьому важливим є врахування того, що мотивуванню повинні підлягати не лише безпосередні керівники та виконавці завдань санації, але і працівники, робота яких передбачатиме внесення певних коректив у зв'язку з впровадженням санаційних заходів.

Впровадження та реалізація санаційних заходів передбачає підвищення санаційного потенціалу, який в перспективі сприятиме підвищенню антикризового потенціалу всього підприємства.

Суб'єкти, які відповідають за проведення санації на підприємстві реалізують заплановані заходи та здійснюють їх координацію, проводять поточний контроль за виконанням цільових показників. Цей етап по своїй суті є контролюванням процесу санації і спрямований на виявлення збоїв, помилок, вад в процесі реалізації запланованих заходів з метою їх своєчасного усунення. Своєчасне усунення виявлених недоліків дає змогу мінімізувати затрати ресурсів для досягнення цілей санації. При цьому важливим є аналіз відповідності фактичних значень показників санації плановим. Моніторинг може використовуватись у даному випадку для контролю, систематичного спостереження за змінами показників, що контролюються, а також спостереження безпосередньо за конкретними підрозділами підприємства, визначення відхилень та їх причин виникнення, а також отримання необхідної інформації щодо окремих підрозділів.

Наприкінці етапу проводиться оцінка ефективності проведення санації та рівня досягнення поставлених цілей. Реалізація ефективної санації крім досягнення мети - погашення зобов'язань і відновлення платоспроможності сприятиме підвищенню рівня санаційного потенціалу, а отже і антикризового потенціалу підприємства в цілому. Зростання санаційного потенціалу буде свідчити про досягнення глобальних цілей санації, а саме, створення конкурентних переваг, розширення ринків збуту, диверсифікації бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства.

Часткове досягнення цілей свідчитиме про необхідність подальшого управління санацією підприємства, що передбачає визначення відхилень

реального санаційного потенціалу до початкового рівня. На основі отриманих результатів необхідне коригування цілей санації та відповідних процедур.

Контрольні питання

1. Що таке фінансова санація підприємства?
2. У яких випадках виникає потреба у проведенні фінансової санації?
3. Які основні цілі переслідує фінансова санація підприємства?
4. Назвіть основні форми фінансової санації.
5. Чим відрізняється фінансова санація від банкрутства?
6. Які внутрішні та зовнішні причини можуть призводити до фінансової кризи підприємства?
7. Які етапи включає механізм реалізації фінансової санації?
8. Хто може ініціювати процес санації підприємства?
9. Які джерела фінансування можуть бути використані для проведення санації?
10. Які управлінські рішення приймаються в межах санаційного процесу?
11. Яку роль відіграють кредитори в процесі фінансової санації?
12. Що розуміється під санаційною стратегією підприємства?
13. Які існують види санаційних стратегій залежно від фінансового стану підприємства?
14. Які показники слід враховувати при виборі ефективної санаційної стратегії?
15. Як оцінити ефективність реалізованої санаційної стратегії?

Термінологічний словник

А

Агресивна фінансова політика – полягає у збільшенні віддачі від власного капіталу шляхом активізації приросту позик та збільшення термінів платежу для дебіторів, підтримку високого рівня запасів з метою швидкого реагування на запити покупців, а також придбання новітнього обладнання.

Адаптація (від лат. adaptation – пристосування) – сукупність заходів щодо пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до умов динамічно змінного зовнішнього середовища, зростання вимог до якості продукції, до оптимізації виробництва, праці, кращого задоволення життєвих потреб населення.

Адміністративно-управлінські витрати – витрати на утримання апарату управління та його обслуговування. Вони включають заробітну плату працівників адміністративно-управлінського персоналу, охорони, нештатних працівників, інші витрати адміністративно-управлінського призначення (відрахування у пенсійний фонд, фонд соціального страхування, інші фонди згідно з чинним законодавством, утримання легкового автотранспорту, вартість службових відряджень, канцелярські, друкарські, поштові, телефонно-телеграфні витрати та на утримання й поточний ремонт будівель тощо).

Актив – частина бухгалтерського балансу, що характеризує склад розміщення та використання коштів.

Активи (від лат. – дійсний) – 1) сукупність майна та інших цінностей, що належать юридичній особі і в які вкладено засоби власників та інших осіб (кошти, майно, майнові і немайнові права); 2) ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні

товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Акція (латин., астіо – дія, дозвіл) – цінний папір, який засвідчує факт внесення коштів у статутний фонд акціонерного товариства фізичною чи юридичною особою і підтверджує членство в даному товаристві. Акції випускаються без зазначення терміну дії (обігу).

Амортизація (латин. amortisatio – погашення, від mors (mortis) – смерть) – поступове зношування основних фондів (обладнання, приміщень, будівель) і перенесення цієї частини їх вартості на собівартість виготовленої за їх участю продукції, наданих послуг з метою нагромадження коштів на поновлення основних фондів (для наступного інвестування заміни обладнання, устаткування замість зношених основних фондів).

Аналіз – загально науковий елемент діалектичного методу дослідження економічних явищ і процесів, економічних систем, сутність якого полягає в розчленуванні об'єкта, предмета або економічних відносин на складові частини, елементи (ознаки, властивості, риси, стадії, ступені тощо), їх відокремленому вивченні та з'ясуванні зв'язків між ними.

Аналіз господарської діяльності – комплексне вивчення економічних показників діяльності підприємств, об'єднань, установ за певний період з метою підвищення її ефективності.

Аналіз ринку – аналіз дій, спрямований на глибоке вивчення всієї багатогранності факторів, умов, ситуацій, які впливають на стан і розвиток ринку, на зміни його обсягів, структури та масштабу.

Аналіз фінансових результатів – комплексне вивчення і дослідження підсумкових, узагальнюючих показників виробничо- фінансової діяльності, які відображають кінцевий результат ефективності виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості, поліпшення використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану – система методів дослідження економічних явищ і процесів фінансової діяльності підприємств у їх взаємозв'язку і взаємообумовленості, система виявлення позитивних і негативних факторів,

визначення ступеня їх впливу, врахування і узагальнення науково обґрунтованих можливостей для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Антикризове управління – управління організацією, яке спрямоване на попередження або пом'якшення кризових ситуацій у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування організації в режимі виживання в період кризи та виводити її з кризового стану з мінімальними витратами.

Ануїтет (від лат. annuitus – щорічний платіж) – 1) один із видів термінової державної позики, за якою щорічно виплачуються відсотки і погашається частина суми; 2) однакові грошові платежі, які виплачуються через певні періоди часу в рахунок погашення отриманого кредиту, позики й відсотка за неї.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації та кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Аудит (лат. auditore – слухати) – перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам; послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливостей фірми у сфері бізнесу.

Аутсорсинг – передача сторонній організації тих або інших функцій бізнесу. Розрізняють виробничий аутсорсинг, коли незалежній фірмі передаються певні задачі, пов'язані з виробництвом продукції та аутсорсинг управлінський, коли незалежній організації передається ті чи інші управлінські функції (маркетингові, збутові та ін.)

Б

Баланс (від фр. balance – вага) – система операцій взаємопов’язаних показників, які характеризують співвідношення чи рівновагу в явищах або процесах, що періодично змінюються, найбільш узагальнена система науково обґрунтованих економічних показників, що відображають масштаби і темпи господарської діяльності.

Балансова вартість – вартість основних та оборотних коштів підприємства на певний час. Розраховується як початкова вартість придбаного капіталу (об’єкта), за якою він обліковується у балансі, мінус нагромаджена сума зносу.

Банкрутство – 1) встановлена судом неспроможність боржника сплатити свої зобов’язання; 2) примусова ліквідація підприємства для поділу майна боржника між кредиторами.

Безбитковість – режим господарської діяльності підприємства, фірми, приватної особи, за якого доходи, отримані від діяльності, перевищують витрати, пов’язані з нею або дорівнюють ним.

Бізнес (від англ. business – справа) – підприємницька діяльність, яка не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг.

Бізнес-план – документ, в якому представлене комплексне обґрунтування стратегії (програми) розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування.

Бухгалтерська звітність – звітність, у якій відображено підсумкові показники господарської діяльності, майновий і фінансовий стан підприємства за звітний період (місяць, квартал, рік) і яке базується на даних синтетичного й аналітичного обліку.

Бухгалтерський облік – система документального, суцільного й неперервного спостереження та контролю за господарською діяльністю підприємств, установ, організацій та їх об’єднань.

Бюджет (від англ. budget – сумка) – 1) основний інструмент перевірки збалансованості, відповідності надходжень і витрат економічних ресурсів; 2)

визнана або прийнята таблиця, відомість доходів і видатків економічного суб'єкту за певний період часу.

В

Валова продукція – показник, який відображає загальний обсяг продукції, виготовленої підприємством за певний період у грошовому вираженні.

Валовий дохід – обчислений у грошовому виразі сумарний річний дохід підприємства, фірми, одержаний у результаті виробництва і продажу продукції, товарів, послуг. Валовий дохід визначається як різниця між грошовим виторгом від продажу товару й матеріальними затратами на його виробництво.

Валовий прибуток – сума грошових надходжень підприємства, одержана внаслідок його виробничо-господарської діяльності мінус (вирахування) усі витрати. Обчислюють як різницю між надходженням від реалізації товарів і послуг та затратами на їх виробництво й реалізацію.

Валові витрати – є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Валюта (італ. *valuta* – ціна, вартість) – 1) платіжний засіб (грошова одиниця) певної держави (українська гривня, долар США, тощо); 2) грошові знаки іноземних держав; кредитні і платіжні документи (чеки, векселі та ін.), які використовуються у міжнародних розрахунках; 3) міжнародні грошові одиниці, емісія яких здійснюється міжурядовими валютно-кредитними організаціями. Термін також вживається для виокремлення платежів у іноземних грошових знаках.

Витрати – зменшення обсягу матеріальних цінностей, коштів тощо, які відбуваються в процесі свідомої людської діяльності; зменшення певних ресурсів у фізичних процесах.

Виробничий потенціал – реальні можливості виробництва; наявність факторів виробництва, забезпеченість його матеріальними, природними, енергетичними, інтелектуальними і трудовими ресурсами.

Виробничі витрати – фактичні витрати виробника (фірми) на придбання й використання всіх необхідних умов виробництва, які забезпечують досягнення кінцевого результату господарської діяльності.

Виробничі основні фонди – сукупність ресурсів, засобів праці, що становлять матеріальну базу виробництва, забезпечують випуск продукції, відтворення виробництва. Поступово зношуючись, протягом тривалого періоду, вони переносять частково свою вартість на собівартість продукції. До виробничих основних фондів належать виробничі споруди, виробнича техніка, агрегати, машини, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар тощо.

Виручка – гроші, одержані (виручені) суб'єктом підприємницької діяльності від продажу товарів чи послуг.

Витрати виробництва – витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції.

Витрати грошові – витрати грошей, здійснені в результаті залучення чи використання обігових фондів.

Витрати загальні – 1. Загальна сума витрат, пов'язана з випуском і збутом конкретного виду продукції або на спорудження й здачу в експлуатацію будівельного об'єкта. 2. Матеріальні й фінансові витрати на випуск кількох (багатьох) видів продукції чи спорудження кількох будівель, які розподіляються (членуються) диференційовано на кожну окрему одиницю.

Витрати непрямі – витрати, які входять у собівартість виробленої продукції опосередковано за допомогою спеціальних розрахунків, розподільних коефіцієнтів (напр. витрати, пов'язані з виготовленням додаткових приладів, або частина витрат на один різновид продукції при одноразовому виготовленні кількох видів виробів). Сюди належать також витрати майбутніх періодів.

Витрати обігу – витрати, пов'язані зі збутом і придбанням товарів, з переміщенням у сфері обігу. Всі вони безпосередньо пов'язані з купівлею-продажем товару і обумовлені актом купівлі-продажу.

Власний капітал – 1. Належність матеріальних і нематеріальних цінностей певній юридичній або фізичній особі і забезпеченість правом вільно розпоряджатись ним. 2. Частка загального капіталу фірми, акціонерного товариства, що належить окремій фізичній чи юридичній особі. Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Внутрішній контроль – це система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій.

Г

Господарська діяльність – 1) діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність; 2) будь-яка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару.

Господарський механізм управління – це сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів керування, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення. Включає в себе три складові частини: організаційно-правові механізми управління; економічні механізми управління; соціально-психологічні методи управління.

Готова продукція – виготовлена на підприємстві, завершена продукція, підготовлена до відправлення, продажу.

Грошовий потік – грошові надходження підприємства мінус його грошові виплати за певний період.

Д

Дебіторська заборгованість – сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб; виникає в процесі господарської

діяльності, свідчить про вилучення коштів з обігу підприємства та використання дебіторами.

Динаміка економічних показників – характер зміни економічних показників у часі, що визначається шляхом складання (побудови) й аналізу їх динамічних рядів. Подібні ряди являють собою сукупність значень показників у різні послідовно зростаючі роки (місяці).

Дисконтування – врахування чинника часу, тобто приведення різних у часі ефектів та витрат до одного моменту – розрахункового року.

Довгострокова позика – позика, надана на тривалий період, на строк понад 5 років для реалізації (фінансового забезпечення) підприємницьких програм.

Дохід – 1) різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції; 2) грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності.

Дохід, до оподаткування – доходи юридичних і фізичних осіб, з яких вони зобов'язані сплачувати податки й збори відповідно до чинного законодавства.

Доходи майбутніх періодів – доходи, одержані компанією, фірмою у нинішньому звітному періоді, але віднесені згідно з бухгалтерським обліком до майбутніх періодів.

Е

Еккаунтінг – специфічна сфера бізнесу, пов'язана зі збором, обробкою, аналізом, класифікацією та оформленням різних видів інформації у сфері фінансів; професійна діяльність пов'язана зі створенням і формуванням інформаційних баз управління підприємствами, в основі якої покладені принципи ведення бухгалтерського обліку відповідно до загальноприйнятих норм.

Економіка підприємства – сукупність суспільно-виробничих і організаційно-технічних факторів, що визначають ефективність праці

трудового колективу, використання засобів виробництва, матеріальних і фінансових ресурсів у процесі його виробничо- господарської діяльності.

Економічна ефективність – співвідношення між ефектом, що досягається і величиною інвестицій, що обумовили одержання цього ефекту.

Економічна категорія – узагальнююче поняття, яке виражає істотні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

Економічне прогнозування – система наукових передбачень напрямів і тенденцій майбутнього стану економічної системи.

Економічний ефект – 1) показник результативності, господарської діяльності у формі різниці між результатами і витратами всіх ресурсів; 2) результат, що досягається за рахунок інвестування, капіталовкладень.

Експерт – фахівець, який володіє спеціальними знаннями; підприємства, організації, установи залучають вузьких спеціалістів до дослідження, консультування, обґрунтування висновків, пропозицій та проведення експертиз.

Експертні оцінки – кількісні та якісні оцінки економічних явищ і процесів, величин та показників, здійснені експертами.

Експлуатаційні витрати – витрати, пов'язані з експлуатацією обладнання, машин, транспортних засобів тощо.

Ефективність функціонування підприємства – здатність підприємства у ринковому середовищі вирішувати завдання залучення необхідного обсягу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та оптимального їх розподілу й використання з метою забезпечення стабільного розвитку та досягнення стратегічних цілей.

Є

Ємність ринку – потенційно можливий обсяг продажу певного товару на ринку протягом заданого періоду, що залежить від попиту на товар, рівня цін загальної кон'юнктури ринку, доходів населення, ділової активності.

Ж

Життєвий цикл товару – певний період часу, протягом якого продукт праці продовжує бути товаром, користується попитом і може бути проданий, даючи прибуток товаровиробнику і продавцеві.

З

Загальновиробничі витрати – витрати на загальне обслуговування, організацію виробництва та управління виробничими підприємствами; входять до складу калькуляції витрат на виробництво окремих видів продукції пропорційно до прямих витрат.

Завдання – цільова установка на раціональні дії, яку формулює сам виконавець або інші економічні суб'єкти.

Залишкова вартість основних засобів – вартість основних засобів, фондів з врахуванням їхнього зносу, що дорівнює негативній вартості з врахуванням амортизації протягом усього терміну експлуатації.

Залучені кошти – здебільшого оборотні кредитні ресурси, отримані підприємствами і організаціями у тимчасове користування з метою участі у господарській діяльності як джерела формування оборотних коштів.

Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення.

Заробітна плата – винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Збитки – 1) непередбачені витрати, втрата майна і грошей, недоотримана вигода; 2) шкода, заподіяна діями одного господарського суб'єкту іншим суб'єктам, довкіллю, населенню.

Збитковість підприємства – фінансовий стан підприємства за результатами господарської діяльності, який характеризується тим, що протягом певного періоду грошові надходження не компенсують видатків, не створюється прибуток та зростає борг.

Збут товару – система виробничо-господарських та товарно-збутових дій, спрямована на просування товарів із сфери виробництва у сферу торгівлі або споживання.

Зобов'язання – оформлені договором відносини між різними суб'єктами, згідно з якими одна зі сторін зобов'язана здійснювати певні дії на користь іншої або утримуватися від небажаних для неї дій.

І

Інвентаризація – облік і перевірка наявності матеріальних ресурсів, цінностей, розрахунково-грошових документів і коштів та контроль за правильністю їх виконання.

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. За різними критеріями інвестиції поділяються на державні та приватні; прямі й портфельні; в основний капітал і товароматеріальні запаси; у будинки і споруди, машини й устаткування, послуги, житлове будівництво.

Інвестиційна привабливість – 1) узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора; 2) інтегральна сукупність критеріїв дієвості умов і факторів, що забезпечують інтерес інвесторів до вкладеного капіталу.

Інвестиційний капітал – капітал, який вкладається у довготермінові інвестиційні проекти.

Інвестиційний процес – це прийняття інвестором рішення щодо вибору об'єктів, обсягів та строків інвестування, тобто комплекс практичних дій, етапів, пов'язаних з укладенням коштів(капіталів) у підприємства та галузі економіки.

Індекси (від лат. index – показник, список) – відносні показники, які відображають співвідношення величин будь-якого економічного явища.

Інновації – це кінцевий результат впровадження нововведень з метою поліпшення об'єктів управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.

Інтелектуальна власність – сукупність інтелектуальних і авторських прав на продукти інтелектуальної діяльності, що охороняється законодавчими актами держави.

Інфляція (від лат. inflatio – роздмухування, розбухання, від inflio – вдуваю) – надмірне збільшення маси паперових грошей, що перебувають в обігу, порівняно з масою реально пропонованого товару й послуг; ціни, які зростають через падіння купівельної спроможності грошей.

К

Кадрова політика – сукупність правил і норм, цілей та уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом.

Калькулювання (costing) – 1) процес визначення собівартості певного об'єкта витрат; 2) спосіб розрахунків, групування і розподілу витрату натуральних і вартісних показників для визначення загальної собівартості продукції, послуг.

Капітал – накопичені (або створені) грошові та інші ресурси, що використовуються для одержання додаткових ресурсів.

Капітал позичковий – капітал, що створюється за рахунок отримання кредитів, випуску та продажу облігацій, одержання коштів за іншими видами грошових зобов'язань.

Капіталовкладення – сукупність економічних ресурсів, які використовуються для відтворення основних засобів.

Коефіцієнт (той, що виробляє) – 1. Показник, фактор, параметр, що являє собою відношення двох однорідно обчислених величин. 2. Сталий або

відомий числовий множник при іншій, звичайно змінній або невідомій величині. 3. Відношення двох значень незмінної величини.

Компанія – торговельне, промислове, транспортне, страхове й інше об'єднання підприємців, приватних осіб – акціонерів для виробничої, торговельної або іншої діяльності, що приносить дохід і прибуток (дивіденди).

Комерційна таємниця – інформація, яка є секретною у тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Конкурентоспроможність – споживчі властивості товару (послуги), які відрізняють його від товару-конкурента за ступенем їх відповідності конкурентним потребам, вимогам конкурентного ринку з врахуванням витрат на їх задоволення.

Консалтинг (від англ. consult – радити, враховувати інтереси, давати поради та довідки і як похідна від цього слова consulting – консультування) – професійна діяльність, пов'язана з наданням кваліфікованих, незалежних і ефективних порад (як правило платних) з економічної та технічної допомоги організаціям, фірмам, окремим підприємцям, з метою пошуку можливостей найбільш оптимального використання власних ресурсів, підвищення рівня рентабельності та доходів.

Консервативна фінансова політика – характеризується тим, що підприємства прагнуть до короткострокової дебіторської заборгованості, невеликих запасів, надлишку готівки й високоліквідних цінних паперів, а також до невеликої заборгованості в якості джерела фінансування, навіть якщо це призводить до зниження обсягу продаж.

Консорціум – тимчасове об'єднання інжинірингових, виробничих, збутових, страхових компаній та банків для здійснення капіталоемного проекту на базі загальної угоди, яке несе солідарну відповідальність перед своїми замовниками.

Контракт – угода між двома сторонами, яка має на меті встановити законні відносини. Брати участь у контракті повинні щонайменше дві сторони. Наприклад, зовнішньоторговельні контракти містять такі розділи: 1) визначення сторін; 2) предмет договору; 3) ціна і загальна сума; 4) терміни поставки товарів; 5) умови платежів; 6) упакування й маркування товарів; 7) гарантії продавців; 8) штрафні санкції і відшкодування збитків; 9) страхування; 10) обставини непереборної сили. Контракт може включати й інші розділи, такі, як технічні умови, ліцензійні умови, умови випробувань, прийому, вимоги до технічної документації, упакування, тощо.

Контроль – вид управлінської діяльності по забезпеченню процесу, за допомогою якого керівництво підприємства визначає, наскільки ефективними були його управлінські рішення, а також напрями здійснення необхідних коректив.

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

Консорціум – специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Виникають на базі тимчасових угод між кількома банківськими і промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проектів.

Кон'юнктура ринку (від лат. conjunctura – зв'язувати, поєднувати) – економічна ситуація, що склалася на ринку (товарів і послуг, робочої сили тощо) характеризується певними рівнями попиту та пропозиції, динаміки цін та ін.

Координація (від лат. coordination – розташування в певному порядку) – складовий елемент управління для узгодження дій різних частин системи.

Короткостроковий кредит – 1. Грошовий кредит, що його надають банківські установи підприємствам, господарським організаціям та окремим громадянам на строк до одного року для задоволення їх виробничих потреб у додаткових оборотних коштах.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Кредитна лінія – угода між банком і його клієнтом, що визначає максимальний обсяг забезпеченого кредиту, яким банк дозволяє користуватися фірмі протягом деякого часу.

Кредитна операція – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає надання права на купівлю матеріальних цінностей і нематеріальних активів з відстроченням платежу, а також на позичку грошових коштів з відстроченням їх погашення; є одним із способів просування товарів на зовнішній ринок. Більшість великих зовнішньоторговельних операцій здійснюється на умовах кредиту.

Кредитор – суб'єкт кредитних відносин, який надає кредити іншому суб'єкту господарської діяльності у тимчасове користування.

Кредитоспроможність – наявність передумов для отримання позик та спроможність їх повернення.

Кредиторська заборгованість – тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.

Кредитоспроможність – сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержання і сплати кредиту в установлені терміни й у повній сумі. Визначається наявністю у підприємства (організації) відповідних коштів, обсягів основних фондів і оборотних засобів (ліквідних активів) для гарантування своєчасної сплати передбачених договором позичених сум.

Кредо (лат. *credo*) – переконання, погляди, основи світогляду, символ віри, визначає основи для подальшої побудови складу організаційної культури.

Критерій – показник, ознака, на основі якої формується оцінка якості економічного об'єкту, процесу, вимірник такої оцінки.

Л

Ляг (з англ. lag – запізнення відставання) – економічний показник, який характеризує часовий інтервал між зміною двох взаємопов’язаних соціально-економічних явищ, одне з яких є причиною, а друге – наслідком.

Леверидж (з англ. leverage – дія важеля) – фінансовий механізм управління формуванням прибутку підприємства, який забезпечує оптимальне співвідношення окремих видів капіталу чи окремих видів витрат.

Лізинг (з англ. leasing – оренда) – довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах поворотності, терміновості й платності та на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає їх наступний викуп орендарем.

Ліквідні активи – 1. Засоби, які можна легко реалізувати, перетворивши їх у гроші.

Ліквідні кошти – наявний грошовий капітал і активи, близькі до наявності з точки зору можливості перетворення їх в наявний капітал з найменшими втратами. Можливість компанії оплатити свої поточні зобов’язання.

Ліквідність – здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти.

Ліквідність активів – характеристика окремих видів активів підприємства по їх здатності до швидкого перетворення у грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства.

М

Майно – 1) матеріальні цінності, речі, якими володіють фізичні та юридичні особи (рухоме і нерухоме майно); 2) майнові права та зобов’язання юридичних і фізичних осіб (успадковане майно та майно, що знаходиться на балансі підприємства).

Матеріальні активи – активи, які можна побачити або доторкнутися до них, мають матеріальну форму. До довготермінових матеріальних активів часто відносять нерухоме майно та основні виробничі засоби.

Матеріальні витрати – частина витрат виробництва, куди входять витрати на сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, енергію та інші види витрат, прирівняних до матеріальних.

Маркетинг (від англ. market – ринок) – комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що ґрунтується на вивченні ринку з метою максимально можливого задоволення потреб покупців. Охоплює оцінювання попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування та реалізації товару. У маркетинг включаються також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення маркетингу полягає у тому, що споживач повинен мати вибір у більшості випадків купівлі. При цьому фірми потрапляють в умови, коли їм необхідно виробляти свій товар привабливішим із погляду споживчих властивостей.

Матеріали – предмети праці, що безпосередньо використовуються у процесі виробництва продукції. Вартість матеріалів повністю переноситься на новостворену продукцію, вони є її матеріальною основою.

Матеріаломісткість – витрати матеріалів у розрахунку на натуральну або вартісну одиницю випущеної продукції, виконаних робіт чи виконаних послуг.

Матричні моделі – економіко-математичні моделі, що відображають структуру витрат на виробництво, розподіл продукції та новоствореної вартості.

Матриця Бостонської консалтингової групи – метод стратегічного аналізу та планування, який дозволяє визначити стратегічну позицію підприємства за кожним напрямом його діяльності, і на основі аналізу цієї позиції вибрати правильну стратегію дій підприємства на ринку та оптимальну стратегію перерозподілу фінансових потоків між різними напрямками діяльності. Матриця БКГ в залежності від темпів приросту та частки на ринку певного товару передбачає 4 групи (види стратегічної поведінки), які отримали умовні назви «дикі кішки», «зірки», «дійні корови», «собаки».

Менеджмент – процес оптимізації використання людських, фінансових і матеріальних ресурсів для досягнення мети організації.

Менеджмент фінансовий – система комплексного управління фінансовими ресурсами організацій, фірм, починаючи від визначення схем фінансової структури, її складу, обсягів, фінансових коштів; виявлення основних і альтернативних джерел надходження фінансових ресурсів, оцінки їхньої структури, включаючи вибір механізмів, їх ефективний розподіл, реалізацію та використання.

Метод аналогій – метод управління, що ґрунтується на використанні наявного досвіду вирішення подібних управлінських ситуацій.

Метод експертних оцінок – метод, який застосовують для дослідження економічних явищ, процесів і виявлення факторів, що викликали відхилення; передбачає використання професійного досвіду та інтуїції спеціалістів (експертів), які здійснюють експертну оцінку та складають кваліфікаційний аргументований висновок про стан того чи іншого питання діяльності підприємства.

Методи прийняття управлінських рішень – сукупність етапів підготовки управлінських рішень та способів їх прийняття з метою ефективного управління виробничою діяльністю підприємств.

Механізм управління – набір інструментів і важелів, що входять до даного методу управління в чітко встановленій послідовності, яка визначається дією об'єктивних економічних законів.

Місія (з лат. missio – завдання, призначення, покликання) – чітко виражена соціальна причина існування організації.

Минулі витрати – безповоротні (нерелевантні) витрати, які не можуть бути змінені в результаті прийнятого управлінського рішення.

Мотивація – це управлінська діяльність, яка забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на дії спрямовані на досягнення особистих цілей та цілей організації.

Моральний знос основних засобів – старіння основних засобів виробництва через те, що їхні технічні параметри відстають від новітніх

досягнень науково-технічного прогресу; відбувається їх знецінення, зниження реальної вартості, ціни.

Н

Невиробничі витрати – витрати пов'язані з основними фондами, товарними запасами, предметами споживчого призначення, які безпосередньо не залежать від процесів виробництва (витрати на експлуатацію будівель, заклади охорони здоров'я, освіти, культури, витрати пов'язані із збереженням товарів, транспортні витрати та ін.).

Незавершене виробництво – предмети праці, що не є готовою продукцією і перебувають у процесі виробництва; посідають проміжне місце між сировиною та напівфабрикатами або напівфабрикатами і готовою продукцією.

Нематеріальні активи – цінності, що належать підприємствам і організаціям, у вигляді цінних паперів, патентів, технологічних і технічних новітніх досягнень, проектів, інших об'єктів інтелектуальної власності, орендні та інші права, які називають невідчутними цінностями. Нематеріальні активи не є речовими об'єктами, але мають вартісну, грошову оцінку.

Неплатоспроможність – неспроможність підприємства, організації чи установи своєчасно платити за своїми зобов'язаннями, що впливають з їх господарської діяльності. Поняття неплатоспроможності використовують у практиці для визначення незадовільного фінансового стану суб'єктів господарювання, що веде до банкрутства.

Нерозподілений прибуток – прибуток акціонерного товариства, компанії, що залишається після сплати податків і виплати дивідендів для потреб розширеного відтворення.

Нормативи – 1) економічні, технічні, технологічні або інші показники норм, за якими здійснюються певні дії, виконується певна робота, приймаються рішення; 2) розрахункові величини живої та уречевленої праці на виробництво одиниці продукції або окремі види робіт.

Нормування – здійснення розрахункових операцій стосовно нормування праці, витрат, оборотних засобів і коштів, запасів, обслуговування тощо з метою встановлення норм виробітку зрозрахунку на одного працівника.

Норма прибутку – відношення додаткової вартості до загальної суми авансованого капіталу, виражена у процентах. Характеризує ефективність використання капіталу, прибутковість підприємства. Здебільшого застосовується у системі планово-адміністративної економіки.

Норми амортизації – річний розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до первісної вартості основних фондів. У деяких галузях промисловості (гірничодобувна, вугільна, нафтодобувна, промисловість нерудних матеріалів та ін.), специфічні умови яких не дають можливості обчислювати амортизацію у відсотках до вартості основних фондів, норму амортизації встановлюють у грошовій формі на тонну видобутих копалин.

О

Об'єкт витрат (з англ. cost object) – предмет або сегмент діяльності, що потребує окремого вимірювання пов'язаних з ним витрат. Інформація про собівартість об'єктів витрат дає змогу визначити: яку ціну на виріб або послугу слід встановити; який процес є найекономічнішим; який підрозділ використовує ресурси найефективніше; який замовник забезпечує найбільший внесок у прибуток компанії тощо. Собівартість об'єктів витрат визначають за допомогою системи виробничого обліку.

Оборотний капітал – 1. Частина продуктивного капіталу, вартість якого цілком переноситься на вироблений товар і повністю повертається власникові капіталу у грошовій формі після реалізації товару (вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, робочої сили тощо). 2. Готівка, цінні папери, матеріально-виробничі запаси, нереалізована готова продукція, короткострокова заборгованість інших підприємств даному підприємству – тобто найбільш рухлива частина капіталу підприємства, яка легко трансформується (на відміну від основного капіталу) в грошові кошти.

Оборотні активи – оборотні кошти підприємств, фірм, компаній, що відображаються в активі їхнього бухгалтерського балансу.

Оборотні засоби – сукупність оборотних фондів виробництва й фондів обігу, що беруть участь у виробничому процесі. За структурою оборотні засоби поділяють на матеріальні й грошові.

Оборотні фонди – частина виробничих фондів, які повністю використовуються в кожному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на створену продукцію і для продовження виробництва відтворюються в натуральній і у вартісній формі після кожного виробничого циклу. Оборотні фонди складаються з двох частин: предметів праці, що перебувають на підприємстві у вигляді виробничих запасів (сировина, основні й допоміжні матеріали, паливо й пальне, куплені напівфабрикати, тара й тарні матеріали, запасні частини для поточного ремонту основних фондів); предметів праці, що вступили в процес виробництва (незавершене виробництво й витрати на освоєння нової продукції, напівфабрикати власного виробництва).

Обсяг виробництва – кількість виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу (рік, півріччя, квартал, місяць) на певному рівні (підприємство, об'єднання, галузь, народне господарство в цілому).

Обсяг реалізованої продукції – показник, що виражає кількість реалізованої продукції за певний період (рік, півріччя, квартал, місяць).

Операційний прибуток або EBIT (скор. від англ. earnings before interest and taxes) – аналітичний показник, рівний обсягу прибутку до вирахування відсотків за позиковими засобами і сплати податків.

Операційні витрати – витрати об'єктів господарювання, що не пов'язані безпосередньо з розширенням виробництва й не включаються у собівартість продукції. До операційних витрат відносять витрати на дослідно-конструкторські роботи, винахідництво й раціоналізацію, експериментальне будівництво, геологорозвідувальні роботи, організацію с.-г. виставок тощо. Операційні витрати фінансують, головним чином, з власних коштів.

Операційні доходи – надходження до банків, компаній від проведених за певний період фінансових, виробничих і господарських операцій. Операційні доходи включають чистий виторг від продажу, проценти з кредитів і вкладів, орендні платежі, комісійні збори та інші грошові надходження.

Оптимізація – пошук та вибір найкращого варіанту використання всіх видів обмежених ресурсів, тобто працівників- фахівців, техніки, обладнання і фінансів, як головного показника економічної самодостатності організації.

Організація взаємодії – вид управлінської діяльності, який відображає процес створення структури управління підприємством.

Організаційний розвиток – процес комплексного удосконалення організаційної системи управління підприємством з метою кращої адаптації до змін у навколишньому середовищі.

Органи управління – організації та установи, що володіють правом приймати управлінські рішення в межах своєї компетенції і контролювати виконання прийнятих рішень.

Основні засоби – сукупність засобів праці, що діють протягом тривалого часу й у процесі виробництва (відтворення) поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт, відображають рівень розвитку продуктивних сил.

Основні фонди – засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів і поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт, зберігаючи при цьому свою натуральну форму. Поділяються на виробничі (споруди, машини, транспорт) й невиробничі (споруди і устаткування житлово- комунального господарства, культури, освіти, науки тощо).

II

Пасив – частина бухгалтерського балансу, яка відображає джерела утворення наявних коштів підприємств, організацій, установ за їх приналежністю та призначенням.

Первісна вартість основних фондів – сукупність грошових витрат, пов'язаних з виготовленням або придбанням основних фондів, включаючи витрати на транспортування і монтаж.

Підприємницька діяльність – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами

господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює виробничу, комерційну або науково-дослідну діяльність з метою одержання прибутку або соціального ефекту.

Планування – відокремлений вид управлінської діяльності, який визначає перспективу і майбутній стан розвитку організації.

Платоспроможність – здатність підприємства своєчасно і у повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами.

Повноваження – права юридичної чи фізичної особи на здійснення різних видів економічних операцій, а також на представництво від інших осіб здійснювати такі операції, що зафіксовані в законодавчому або нотаріальному порядку.

Позикові кошти – кошти, одержані як позика на певний строк.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, який отримав у тимчасове користування грошові кошти на умовах повернення, платності та строковості.

Показники прибутковості – абсолютні і відносні величини, які характеризують ефективність, дохідність фінансово-господарської діяльності підприємств, корпорацій, окремих галузей і національної економіки загалом (маса прибутку, рентабельність, норма рентабельності).

Постачальник – юридична або фізична особа, яка забезпечує підприємство матеріальними ресурсами, необхідними для виробництва конкретних товарів і послуг.

Постійні витрати – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Потенціал – наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та раціональне використання для досягнення поставленої мети.

Поточна вартість основних засобів – вартість основних засобів, активів, обчислена з урахуванням зношення, залишкова вартість основних фондів.

Поточні витрати – грошові витрати на товари та послуги, призначені для щоденного використання або споживання.

Постійні витрати (умовно-постійні) – витрати, величина яких не залежить або мало залежить від зміни обсягу виробництва продукції, робіт, послуг.

Прибуток (з англ. profit) – 1) перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на його виробництво; 2) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Прибуток на власний капітал – коефіцієнт, що одержується діленням суми чистого прибутку на суму власного капіталу компанії.

Прибуток чистий – прибуток, що залишається в розпорядженні фірми (окремого підприємця) після сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів.

Принципи (від лат. principium – основа, початок) – 1) основні вихідні положення теорії, основні правила діяльності; 2) встановлені, загальноприйняті поширені правила господарських дій і властивостей економічних процесів.

Прогноз (з гр. prognosis – просування, передбачення) – науково обґрунтована гіпотеза про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан.

Продукт – результат праці людини в матеріально-речовій або нематеріальній формі.

Продуктивність – показник ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції в розрахунку на одиницю використаних ресурсів, інших факторів виробництва.

Продуктивність праці – ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг.

Проект (project) – захід, який має на меті створення нового продукту чи послуги і яке обмежене в часі.

Процес – розвиток певного явища, послідовна зміна стадій, етапів, ступенів, якісно нових форм та ін.

Прямі витрати – витрати, що можуть бути безпосередньо пов'язані з визначеною діяльністю чи видом продукції.

Р

Реалізація продукції – відпуск товарів і одержання за них грошової оплати. Відбувається між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами згідно з господарськими угодами.

Реалізована продукція – обсяг проданої підприємством за певний час і оплаченої покупцем продукції.

Резервний капітал – частина власного капіталу компанії, що створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку. Резервний капітал є джерелом для соціального розвитку підприємства, відшкодування втрат, а також для виплати дивідендів і поповнення капіталу у випадках недостатності прибутку.

Рекламація – претензія, яка пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості чи кількості товару, що постачається за умовами договору.

Релевантні витрати – майбутні витрати, які змінюються внаслідок прийнятого рішення, тобто залежать від мистецтва і компетентності менеджера.

Рентабельність (з нім. rentabl – доцільний, вигідний) – 1) економічна категорія, що характеризує вигідність та ефективність виробництва за критеріями його прибутковості; 2) узагальнений показник економічної ефективності підприємства, галузі, що дорівнює відношенню валового (балансового) прибутку, отриманого за певний період, до середньої вартості основних фондів і нормативної частини обігових коштів за цей період.

Рентабельність активів – показник рівня використання активів підприємства, компанії, який визначається відношенням отриманого прибутку до суми активів.

Рентабельність власного капіталу – показник ефективності використання власного капіталу, який обчислюється діленням отриманого від вкладення капіталу прибутку на суму вкладеного капіталу.

Рентабельність основного капіталу – показник ефективності використання основного капіталу підприємства, компанії, який обчислюється відношенням отриманого прибутку до суми основного капіталу.

Рентабельність підприємства – показник використання основних засобів підприємства, його виробничих ресурсів. Загальна рентабельність підприємства визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних і оборотних коштів.

Рентабельність продажу – показник, що характеризує дохідність операцій від продажу товарів. Визначається відношенням прибутку, отриманого від продажу, до вартості проданих товарів.

Рентабельність продукції – показник, який характеризує економічну вигідність продукції і визначається відношенням прибутку від її реалізації до повних витрат (собівартості) на її виробництво та обіг.

Репутація організації – постійна, чітко визначена громадська оцінка діяльності організації на протязі тривалого періоду часу, яка окреслює загальну суспільну думку про якість товару, культуру персоналу тощо. Є більш широким і вагомим поняттям ніж імідж, стабільно позитивний або негативний довготривалий імідж перетворюється на відповідну репутацію організації.

Ресурси (з фр. ressource – допоміжний засіб) – основні елементи виробничого потенціалу, які має у розпорядження виробнича система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку.

Ризик – можливість недосягнення запланованих результатів, виникнення негативних ситуацій, які призводять до економічних та матеріальних втрат; можливість виникнення несприятливої стратегічної

ситуації, зумовленої негативним поєднанням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ринок – сукупність економічних відносин між фізичними та юридичними особами, а також між державами і наднаціональними органами, міжнародними фінансово-кредитними інститутами з організації та купівлі-продажу різноманітних товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Розподіл Ризику – стратегія реагування на відомий ризик, яка полягає в тому, що команда проєкту розділяє володіння нагодою з третьою стороною, яка може краще скористатись цією нагодою.

Рух грошових коштів – зміна сум грошових коштів на банківських рахунках фізичних і юридичних осіб. перехід грошей від одного власника до іншого.

С

Самофінансування – господарська діяльність підприємства, фірми, компанії, за якою усі витрати здійснюються з власних джерел.

Санація (від лат. sanatio – лікування, одужання) – система заходів, які здійснюються для запобігання банкрутства і фінансового оздоровлення підприємств за допомогою держави та крупних банків.

Сегментація ринку (від лат. segmentum – відрізок, смуга) – поділ ринку на окремі частини (сегменти) – групи підприємств, товарів, споживачів, що мають певні спільні ознаки.

Синергія – спільна плідна діяльність групи людей, в результаті якої у процесі їх взаємодії утворюються якісно нові групові відносини, а також якісно новий спільний вид енергії, величина якої перевищує суму складових енергій.

Система – комплекс взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють між собою та визначають їх характер.

Система виробничого обліку (Cost Accounting System) – це система обліку, що забезпечує калькулювання і контроль собівартості об'єктів витрат.

Система інформаційних потоків – сукупність фізичних переміщень інформації, що дає можливість здійснити будь-який процес, реалізувати будь-яке рішення.

Собівартість продукції – сума грошових витрат підприємства (фірми) на виробництво і збут продукції. Всі витрати поділять на виробничі і позавиробничі. До виробничих належать витрати на сировину, матеріали, енергетичні ресурси, амортизаційні відрахування, заробітну плату, відрахування на соціальне страхування, сплату податків, процентів за кредит. До позавиробничих витрат належать витрати, пов'язані зі збутом продукції, оплата маркетингових послуг, відрахування у бюджетні фонди, на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, на соціальний розвиток підприємств.

Стандарт (від англ. standard – норма, зразок) – 1) у широкому розумінні слова – зразок, еталон, модель, що приймається за вихідні для співставлення з ними інших подібних об'єктів; 2) щодо нормування витрат – кількість необхідних для виробництва одиниці продукції витрат.

Статутний капітал – зафіксований у статуті акціонерного товариства, компанії вихідний капітал у грошовому вираженні, що створюється за рахунок виторгу від продажу акцій, приватних вкладів засновників, державних вкладів. Внесок у статутний капітал може здійснюватися не тільки у вигляді грошей, а й у майновій формі (будівлі, земля), а також у формі об'єктів інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, проекти).

Статутний фонд – сукупність грошових ресурсів, майна та інших матеріальних засобів, яка необхідна для започаткування і здійснення діяльності підприємства (організації, установи). Створюється за рахунок внесків (паїв) засновників підприємства, грошових надходжень від продажу акцій, державних коштів, приватних вкладів, частини доходів даного підприємства тощо.

Стратегія підприємства – 1) узагальнена модель дій, спрямована на досягнення мети, шляхом розподілу, координації та ефективного використання ресурсів; 2) система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємств.

Сфера послуг – сукупність галузей і видів суспільної праці, в яких виготовляють споживчі вартості у вигляді корисного ефекту (невіддільного від конкретної трудової діяльності) з метою задоволення матеріальних і духовних потреб населення.

Т

Тактика (з гр. *taktika* – мистецтво шикування військ) – короткотермінова економічна поведінка, лінія економічних дій з врахуванням поточної інформації.

Темп зростання – відношення величини економічного показника в певний період часу до його вихідного значення, взятого за базу розрахунку, що вимірюється у відносних величинах.

Темп приросту – відношення приросту величини економічного показника за певний період часу до його вихідного рівня, що вимірюється у відносних величинах.

Тенденція (від лат. *tendentia* – спрямованість) – спрямованість економічного розвитку явища чи процесу, що є формою вияву економічних законів.

Товар – 1) будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі); 2) будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для відчуження, що переміщуються через митний кордон України та не можуть бути віднесені до особистих речей або транспортних засобів та окремих номерних вузлів до них.

Товарні запаси – продукція у сфері обігу: на складах, у дорозі, на роздрібних торгівельних підприємствах.

Торгівля – 1) форма обміну продуктами праці і послугами; 2) процес купівлі-продажу товару шляхом укладення двосторонньої угоди між продавцем і покупцем (в усній чи письмовій формі); 3) спеціалізована галузь господарства, яка забезпечує доведення товарів до споживача. Розрізняють оптову і роздрібну торгівлю, а також комісійну, закупочну та інші види торгівлі.

Торговельна фірма – здійснює в основному операції з купівлі- продажу товарів. Може входити або в систему збуту великих промислових монополій, або існувати незалежно (і в юридичному, і в господарському плані) від інших фірм і здійснювати торговельне- посередницькі операції. Торговельна фірма може бути вузькоспеціалізованою або торгувати широкою номенклатурою виробів.

Торгово-посередницькі операції – операції, пов'язані з купівлею- продажем товарів, які виконуються за дорученням фірм- виробників незалежним торговим посередником, на основі угоди чи окремого доручення, що укладається між ними.

Точка беззбитковості – рівень виробництва або іншої виробничої діяльності, за якого величина виручки від реалізації виготовленого товару, наданих послуг дорівнює витратам виробництва і обігу цього товару.

Трудовий потенціал – забезпеченість виробництва трудовими ресурсами, кваліфікація і рівень професійної підготовки яких відповідає його виробничому потенціалу.

У

Угоди – дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільних прав або обов'язків.

Уніфікація – один з найпоширеніших методів стандартизації, який передбачає приведення продукції і засобів виробництва або їх елементів до єдиної форми, розмірів, структури, складу.

Управлінський облік – процес виявлення, виміру, накопичення, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, яка використовується управлінцями для планування, оцінки і контролю підприємстві.

Управління ризиками – діяльність підприємства, організації чи установи, спрямована на подолання невизначеності альтернативного вибору, скорочення спричинених ризиком втрат.

Управління активами – діяльність фірми щодо прибуткового (з мінімальним ризиком) розміщення власних і залучених коштів. Розрізняють управління поточними активами, управління оборотним і основним капіталом,

перетворення ліквідних активів у фактори виробництва, розподіл потреби в новому устаткуванні, ефективність придбання тощо

Управління за слабкими сигналами – 1) сучасний метод стратегічного менеджменту, що базується на обґрунтуванні та реалізації стратегічних управлінських рішень щодо реакції на несподівані зміни умов господарювання (стратегічні проблеми) в реальному масштабі часу; 2) формування і реалізація управлінських впливів для забезпечення своєчасного реагування підприємства на перетворення умов господарювання, інформацію про загрозу виникнення небезпечних ситуацій, можливість настання яких є попередньою і неточною.

Управлінське рішення – результат творчого процесу суб'єкту управління щодо пошуку способів, напрямів, засобів розв'язання виробничо-господарської ситуації і, водночас, адекватних дій колективу об'єкту управління.

Ф

Фактична вартість – витрати, що були здійснені для виконання операції за певний проміжок часу.

Факторний аналіз – вид комплексного аналізу господарської діяльності, за допомогою якого з'ясовують і класифікують фактори, які впливають на певні явища та процеси.

Фізичне зношення основних фондів – часткова чи повна втрата основними фондами споживних властивостей і вартості в процесі їх експлуатації, під впливом навколишнього середовища.

Фінанси підприємств – це система грошових (економічних) відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням доходів і грошових фондів суб'єктами господарювання в процесі їх відтворення. Такий підхід до визначення підкреслює не лише роль фінансів як коштів, але й акцентує увагу на їхній динамічній природі – руху, обробці та управлінні у рамках підприємства.

Фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених

законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг.

Фінансова криза – фаза розбалансованої діяльності підприємства, тобто загроза його неплатоспроможності та банкрутства.

Фінансовий звіт компанії – обов'язкова форма звіту компанії, фірми, яка передбачена законодавством більшості країн світу. Він містить фінансовий баланс за звітний період, звіт про прибутки і збитки компанії, зведену доповідь керівництва компанії. Фінансовий звіт подається на розгляд зборів акціонерів і на вимогу державних фінансових органів.

Фінансовий контроль – 1. Контроль за веденням фінансової документації, її відповідності встановленим нормам і правилам. 2. Контроль за дотриманням законів і нормативних актів при здійсненні фінансових операцій, угод юридичними і фізичними особами.

Фінансовий облік – облік наявності і руху грошових засобів, фінансових ресурсів, відповідно до яких забезпечується підготовка та видача інформації про фінансові результати діяльності підприємства, його фінансовий стан згідно з чинним законодавством і нормами бухгалтерського обліку.

Фінансовий план – програма забезпечення потреб економіки країни, галузі, об'єднання, підприємства у фінансових ресурсах, їхнього формування і розподілу. Розробляється у формі балансу прибутків і витрат.

Фінансовий стан – стан економічного суб'єкта (держави, регіону, підприємства, фірми, підприємця, сім'ї), що характеризується наявністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченням грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків з іншими суб'єктами.

Фінансові відносини – економічні зв'язки, взаємовідносини, виражені у грошовій формі.

Фінансові зобов'язання – зобов'язання, зумовлені договірно-фінансовими відносинами підприємств, компаній, фірм (обов'язкові платежі, розрахунки тощо).

Фінансові інструменти – різноманітні види фінансів ринкової економіки: цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони тощо.

Фінансові показники – показники результативності фінансової діяльності підприємницької структури і, у першу чергу, використання фінансових ресурсів, які характеризують різні напрями діяльності, пов'язані з нагромадженням і використанням грошових фондів. Відношення власного капіталу до загальної балансової суми капіталу організації відбиває ступінь фінансової незалежності організації.

Фінансові резерви – кошти, зарезервовані державою, підприємствами, об'єднаннями, фірмами, організаціями для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Фінансові результати – результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності в цілому або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків.

Фонд амортизації – фонд грошових ресурсів, що формується за рахунок амортизаційних відрахувань і призначений для відтворення основних фондів. Величину фонду амортизації обчислюють множенням балансової вартості основних фондів на норму амортизації.

Фонд економічного стимулювання – грошові ресурси підприємств, установ, організацій, призначені для підвищення колективної і особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва і соціальної сфери, підвищення ефективності виробництва.

Фонд матеріального заохочення – один із фондів економічного стимулювання працівників державних підприємств з метою створення матеріальних стимулів підвищення ефективності праці.

Фонд обігу – кошти торговельних, постачальницьких і збутових організацій, а також частина коштів промислових підприємств, що використовуються у сфері обігу.

Фонд оплати праці – сумарні грошові кошти підприємства, організації, що витрачаються протягом певного періоду на виплату заробітної плати, премій, доплат працівникам.

Фонд розвитку виробництва – один із фондів економічного стимулювання, який створюється на підприємствах (в організаціях) з метою прискорення технічного переоснащення, модернізації і реконструкції виробництва. Створюється за рахунок відрахувань від прибутку за встановленими нормативами, частини амортизаційних відрахувань, виторгу від реалізації надлишкового майна, що входить до складу основних фондів, та інших надходжень.

Фонд соціального розвитку – один із фондів економічного стимулювання підприємств, призначений для розвитку їхньої соціальної сфери. Створюється за стабільними нормативами від прибутку (доходу), що залишається у їхньому розпорядженні.

Фондовіддача – 1) економічна категорія, яка виражає виробничі відносини щодо економічної ефективності виробничих фондів; 2) відношення обсягу валової продукції або іншої результативної величини до обсягу використаних для його отримання виробничих фондів.

Фондомісткість – 1) вартість основних виробничих фондів (основного капіталу) з розрахунку на одиницю продукції; 2) відношення середньорічної балансової вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої на них протягом року продукції.

Форс-мажорні обставини – 1) надзвичайні обставини, які змушують сторони угоди діяти інакше, ніж було передбачено раніше;

2) надзвичайні, незалежні від договірних сторін, обставини (стихійні

лиха, військові конфлікти тощо), за яких виконання зобов'язань сторін є повністю або частково неможливим, в наслідок чого сторони звільняються від економічних санкцій.

Фондоозброєність праці – 1) обсяг основних фондів у вартісному вираженні на одного робітника (промислово-виробничого персоналу); 2) відношення середньорічної балансової вартості діючих основних виробничих фондів до середньорічної кількості працівників.

Функції менеджменту – відносно відокремлені напрями і види управлінської діяльності (трудові процеси в сфері управління), які забезпечують управлінську дію; функції менеджменту відображають суть і зміст управлінської діяльності на всіх рівнях управління.

Ц

Цін – грошова оцінка (вираз) вартості уречевленої в товарі праці, грошове вираження вартості товару, величина його вартості. Визначається суспільно необхідним робочим часом на його виробництво і реалізацію. Вона може бути вища за величину вартості товару, коли попит значно перевищує пропозицію і утворюється значний обсяг незадоволеного попиту населення і, навпаки, нижчою за вартість – в умовах перевиробництва і значного надлишку пропозиції товару.

Ціна беззбитковості – ціна реалізації товару, при використанні якої товаровиробник покриває лише суму виробничих витрат, не отримуючи прибутку.

Ціна виробництва – ціна товару, в основу якої закладено матеріальні витрати, оплату праці, загальнозаводські витрати та середній розмір прибутку у розрахунку на одиницю виробу.

Ціна відпускна – ціна, за якою виробнича або оптова (гуртова) торговельна фірма реалізовує товар для подальшого продажу.

Ч

Чистий дохід – дохід, одержаний підприємством за вирахуванням сплачених податків, зборів.

Чистий прибуток – прибуток від виробничої чи іншої підприємницької діяльності, який залишається після вирахування витрат, сплати боргових зобов'язань, податків і різних обов'язкових відрахувань.

Чисті збитки – перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

Я

Якість продукції – сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції і надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення.

Якість послуги – сукупність характеристик послуги, що визначає її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача.

Список використаних джерел

1. Бедринець М. Д., Довгань Л. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ, Центр навчальної літератури. 2019. 292 с.
2. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003р. № 436- IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.05.2025)
3. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 20.05.2025)
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.05.2025)
5. Закон України “Про інвестиційну діяльність” URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (дата звернення: 20.05.2025)
6. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 20.05.2025)
7. Закон України «Про акціонерні товариства» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 20.05.2025)
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 20.05.2025)
9. Кодекс України з процедур банкрутства № 2597-VIII від 18 жовтня 2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text> (дата звернення: 20.05.2025)
10. Копчак, Ю., Лобунець Т.В., Луковський, Р. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*, №61. 2024. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3868/3788> (дата звернення: 20.05.2025)
11. Lobunets T., Vasylevska H., Riabenko H., Ivashchenko O., Kazak O., Klimenko S. The Management of Finances in International Projects: Optimizing Costs and Ensuring Success Through Global Investments and Financial Management. *Ad Alta-Journal Of Interdisciplinary Research* 14/01-XXXIX. P. 131-135. URL: https://www.magnanimitas.cz/ADALTA/140139/papers/A_25.pdf (дата звернення: 20.05.2025)
12. Лютий І. О. Фінанси: підручник. Київ: Ліра-К. 2021. 721 с.

13. Мединська Т.І., Лобунець Т.В., Рейкін В. С. Аналіз ризиків інноваційних проєктів в українському менеджменті та маркетингу: стратегічні аспекти. *Академічні візії*. Вип.28. 2024. № URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/897> (дата звернення: 20.05.2025)
14. Meshcheriakov A., Bodenchuk L., Liganenko I., Rybak O., Lobunets T. Trends in the Development of the Banking System of Ukraine under Conditions of Military Actions and Globalization Influences. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023, Т.3 (50). Р. 8-22 URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3993/3837> (дата звернення: 20.05.2025)
15. Непочатенко О. О., Мельник Н. Ю. Фінанси підприємств: навч.посібник. Київ: ЦУЛ. 2021. 504 с.
16. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: www.minfin.gov.ua (дата звернення: 20.05.2025)
17. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL:<http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2025)
18. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm> (дата звернення: 20.05.2025)
19. Сайт НБУ URL: www.bank.gov.ua (дата звернення: 20.05.2025)
20. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2023. 252 с.
21. Фінанси підприємств: навч. посібник за ред. Рудюк Л. В., Куліш Г. П. та ін. Київ, Університет «Україна», 2021. 289 с.
22. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с.
23. Фінанси підприємств. Підручник: колектив авторів під наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.
24. Фурик В. Г., Кулик І. М. Фінанси підприємств: Практикум. Вінниця: ВНТУ, 2010. 93 с.
25. Цивільний кодекс України, від 16 січня 2003 р. № 435-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2025)