

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИТНИК Н. С., СМОЛІНСЬКА С.Д., ЯСІНОВСЬКА І.Ф.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Навчальний посібник

За загальною редакцією д.е.н., проф. Ситник Н.С.

Львів 2020

УДК 658.14/.17(477)(075.8)
Ф 591

Автори:
Ситник Н.С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.

Рецензенти:

Мохненко А.С. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету, м. Херсон;

Фадеева І.Г. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, м. Івано-Франківськ;

Якимова Л.П. - доктор економічних наук, професор кафедри обліку та оподаткування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці.

Рекомендовано до друку Вченою Радою факультету управління фінансами та бізнесу Львівського національного університету (протокол № 4 від 21.10.2020р.)

Ф 591. 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.

ISBN 978-617-62910-0613-3

Навчальний посібник підготовлено у відповідності із освітньо-професійною програмою підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Висвітлено питання, спрямовані на формування у студентів навичок самостійної роботи щодо вивчення теоретичних засад фінансів сучасного підприємства, грошових розрахунків у процесі діяльності підприємства, грошових надходжень, формування та розподілу прибутку підприємства, оподаткування підприємницької діяльності у сучасних умовах, інвестиційної діяльності підприємства, фінансового стану підприємства та планування його діяльності, державного регулювання підприємницької діяльності.

Посібник рекомендований для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантів, викладачів, слухачів системи підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів, практичних працівників.

УДК 658.14/.17(477)(075.8)

ISBN 978-617-62910-0613-3

© Ситник Н. С., Смолінська С.Д.,
Ясіновська І.Ф., 2020
© ЛНУ імені Івана Франка, 2020

Зміст

Зміст

Передмова	7
ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи	9
1.2. Фінансові ресурси підприємств.....	14
1.3. Основи організації фінансів підприємств.....	17
ТЕМА 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ У ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	26
2.1. Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств.....	26
2.2.Форми безготівкових банківських розрахунків у процесі діяльності підприємств.....	28
2.3. Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток	31
ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	48
3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств	48
3.2. Доходи підприємств.....	56
3.3. Витрати суб'єктів підприємництва	61
ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	77
4.1. Економічний зміст прибутку та його функції.....	77
4.2. Види прибутку і порядок його формування	79
4.3. Управління розподілом прибутку	84
4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності	89

ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	100
5.1. Суть та функції податків	100
5.2. Класифікація податків	108
5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств	111
5.4. Податкове планування підприємницької діяльності.....	115
ТЕМА 6. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА	125
6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура	125
6.2. Джерела формування оборотних активів.....	130
6.3. Нормування оборотних активів	131
6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств.....	138
ТЕМА 7. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ	147
7.1. Визначення та класифікація основних засобів	147
7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства	151
7.3. Аналіз основних засобів підприємства.....	158
ТЕМА 8. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	170
8.1. Сутність і класифікація інвестицій	170
8.2. Формування інвестиційної політики на підприємствах	177
ТЕМА 9. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО АНАЛІЗ	195
9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства	195
9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування	200
9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства.....	209
9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства	213

ТЕМА 10. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	230
10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування	230
10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві	237
10.3. Методи фінансового планування на підприємстві.....	243
ТЕМА 11. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	253
11.1. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва.....	253
11.2. Етапи розвитку державного регулювання підприємницької діяльності в Україні	260
11.3. Напрями державного стимулювання розвитку підприємництва.....	265
ТЕМА 12. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	275
12.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування	275
12.2. Сутність кредитоспроможності позичальника	282
12.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства	286
ТЕМА 13. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА	296
13.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства	296
13.2. Джерела фінансування санації підприємства.....	298
13.3. Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства	299
13.4. Поняття банкрутства підприємства.....	301
ТЕМА 14. НОВІТНІ МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	311
14.1. Зарубіжний досвід фінансової підтримки	

підприємницької діяльності.....	311
14.2. Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності.....	319
14.3. Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності.....	324
ТЕМА 15. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА.....	344
15.1 Теоретичні основи фінансового менеджменту	344
15.2 Фінансовий менеджмент підприємницьких структур..	348
КЛЮЧІ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ	359
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	375
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК	386

ПЕРЕДМОВА

Фінанси суб'єктів підприємництва є основою фінансової системи країни, а їх фінансовий стан визначає фінансове становище країни в цілому. Вихід України з тривалої економічної кризи безпосередньо пов'язаний з покращенням фінансового стану підприємств усіх форм власності та видів економічної діяльності. За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності кожного підприємства. Це потребує підготовки фахівців, що мають належні теоретичні і практичні знання, можуть узагальнити наявний досвід країн з розвинутою ринковою економікою та проаналізувати можливість його використання задля подолання фінансової скрути вітчизняних підприємств.

З метою наближення фінансової системи до стандартів Європейського Союзу необхідно вдосконалювати усі ланки фінансової системи держави. Розв'язання складних економічних, науково-технічних та соціальних проблем напряду пов'язане з фінансуванням підприємств, у тому числі за рахунок державних коштів. Тому економістам, які працюють або мають наміри працювати у комерційних підприємствах чи бюджетних установах та організаціях, необхідно знати, які існують механізми формування фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів, що слугує джерелами їх наповнення та в якій спосіб можна підвищити ефективність їх використання.

Дисципліна «Фінанси підприємств» є нормативною, обов'язковою для вивчення студентами, що навчаються за програмами підготовки бакалаврів зі спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування». Метою дисципліни є формування системи базових знань з теорії і практики у сфері фінансів підприємств; формування їх активів та джерел фінансування; фінансового планування; організації фінансової діяльності.

Завдання курсу «Фінанси підприємств» полягає у засвоєнні теоретичних основ фінансів підприємств; основних принципів залучення, формування та використання їх фінансових ресурсів; оволодіння навичками самостійного здійснення аналізу основних показників ефективності діяльності підприємства.

Навчальна дисципліна «Фінанси підприємств» пов'язана з іншими дисциплінами економічного циклу: «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Фінансовий облік», «Бюджетна система», «Страховання», «Податкова система», «Економіка підприємств», «Фінансовий ринок».

Особлива увага у посібнику приділяється вивченню теоретичних засад фінансів сучасного підприємства, грошовим розрахункам у процесі діяльності підприємства, грошовим надходженням підприємства, формуванню та розподілу прибутку підприємства, оподаткуванню підприємницької діяльності у сучасних умовах, оборотним коштам та основним засобам підприємства, інвестиційній діяльності, фінансовому стану підприємства та плануванню його діяльності, державному регулюванню підприємницької діяльності та банківському кредитуванню діяльності підприємств.

Для набуття практичних навичок у темах курсу передбачено питання для самоконтролю, підготовки рефератів та індивідуальних науково-пошукових робіт, вирішення низки тестових завдань та практичних задач, опрацювання науково-методичної літератури та періодичних видань з питань організації фінансів підприємств.

Основною метою, яку автори переслідували, вибудовуючи цілісну систему знань з курсу «Фінанси підприємств», було надання відомостей про фінанси підприємств у найбільш комплексному та структурованому вигляді, що значною мірою має полегшити студентам процес вивчення даної дисципліни.

Для написання навчального посібника використано нормативно-правову базу, літературні джерела з питань фінансів підприємств вітчизняних та зарубіжних науковців, методичні рекомендації, наукові розробки авторів.

Наведені цифрові дані є умовними, тому не можуть бути використані як довідковий матеріал.

Навчальний посібник адресований передусім студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантам, викладачам, слухачам системи підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів.



ТЕМА 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи

1.2. Фінансові ресурси підприємств

1.3. Основи організації фінансів підприємств

1.1. Фінанси підприємств як основа фінансової системи

Фінанси підприємницьких структур – одна із основних підсистем фінансової системи держави. Це відносно самостійна й особлива сфера функціонування фінансів, яка має свою специфіку організації та способи реалізації притаманних їй функцій. Специфіка фінансів підприємств полягає в тому, що за їхньою допомогою мобілізуються кошти й створюються фонди фінансових ресурсів не для подальшого перерозподілу, як це має місце в сфері державних фінансів, а для обслуговування процесу виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, тобто для обслуговування руху вартості ВВП на всіх стадіях відтворювального процесу.

Господарства в процесі свого функціонування використовують фінансово-розрахункові відносини при придбанні товарно-матеріальних цінностей, виробництві та реалізації продукції, тобто у всіх трьох стадіях кругообігу капіталу, який представлений у такому вигляді:

$$Г-Т...В...Т'' - Г''$$

На першій стадії кругообігу (Г – Т) здійснюється придбання необхідних для виробництва матеріальних цінностей. В результаті суб'єкти господарювання вступають в

розрахункові взаємовідносини з постачальниками і підрядчиками за придбані товарно-матеріальні цінності та виконані роботи. Операції по розрахунках з постачальниками і підрядчиками здійснюються через установи банку шляхом платежів з розрахункового рахунку господарства.

На другій стадії кругообігу (Т...В...Т") відбувається процес виробництва. В результаті виникають фінансово-розрахункові взаємовідносини як із безпосередніми учасниками виробництва, різними установами і організаціями, так і специфічні відносини, що зв'язані із зміною форм вартості.

Фінансово-розрахункові відносини виникають з працівниками щодо матеріального стимулювання та пов'язаних з ним платежами (нарахування у Фонд соціального страхування і Пенсійний фонд, податки).

Вступаючи у взаємовідносини з органами соціального страхування господарства перераховують їм суми відрахувань на соціальне страхування і пенсійне забезпечення, одержують від них і видають працівникам підприємств нараховані суми допомог (при тимчасовій непрацездатності, вагітності та пологах, на утримання дітей тощо).

На цій стадії виникають взаємовідносини з органами майнового страхування. Господарства нараховують і вносять відповідні суми платежів на страхування майна, худоби і посівів. Від органів страхування надходять суми страхових відшкодувань при загибелі чи пошкодженні застрахованого майна і посівів внаслідок стихійних лих та несприятливих умов виробництва.

Фінансові відносини, зв'язані із зміною форм вартості, проявляються через споживання засобів виробництва у виробничому процесі. Так, протягом циклу виробництва основні засоби переносять на готову продукцію свою вартість частинами у вигляді амортизаційних відрахувань, а оборотні засоби – повністю.

Крім цього, в процесі виготовлення продукції до залучених виробничих фондів (уречевлена праця) приєднуються затрати живої праці. Для відновлення спожитих основних засобів виробництва шляхом включення твердо встановлених сум амортизаційних відрахувань у затрати виробництва створюється амортизаційний фонд. Для забезпечення фінан-

совими ресурсами оплати відпусток, проведення витрат на ремонт орендованих основних засобів, а також резервів наступних платежів створюється резервний фонд.

На третій стадії кругообігу (Т" – Г") відбувається реалізація виробленої продукції, тому виникають фінансові взаємовідносини із покупцями. В результаті створення в процесі виробництва додаткової вартості:

- ▶ визначаються фінансові результати;
- ▶ провадиться розподіл фінансових результатів;
- ▶ створюються відповідні фонди;
- ▶ провадяться платежі в бюджет.

На всіх стадіях кругообігу в промислових формуваннях виникають взаємовідносини з установами банків, які складаються по:

- ▶ лінії касового обслуговування;
- ▶ безготівкових розрахунках;
- ▶ кредитному обслуговуванні.

Окрім цього, в процесі відтворення відбувається розподіл вартості суспільного продукту за цільовим призначенням. Реалізована вартість розкладається на свої складові частини, що мають різне призначення:

- ▶ одна частина вартості іде на відшкодування матеріальних витрат, тобто на відновлення основних і оборотних фондів;
- ▶ друга утворює валовий продукт, який використовується на оплату праці працівників, на розширене відтворення і на потреби держави.

Від того, наскільки правильно будуть встановлені пропорції цього розподілу, залежать темпи економічного розвитку галузі, господарства, а також добробут його працівників.

Держава через законодавство регламентує і регулює розподільчі відносини. Через ціновий механізм та податкову систему вона може вилучати частину додаткового продукту для формування державного бюджету, а також перерозподіляти його між різними галузями народного господарства.

У всіх згаданих фінансових операціях відбувається постійний рух коштів від одного власника або розпорядника до іншого. Учасниками таких відносин в межах держави є сама держава, підприємства, установи, організації та громадяни.

Узагальнюючи вищезазначене, можна дати таке визначення фінансів підприємств. Фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку господарюючого суб'єкта щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення.

Характеристика фінансових відносин на підприємстві пов'язана з виділенням їх об'єктів та суб'єктів. Об'єктом фінансових відносин на підприємстві є вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, які формують виручку, а в процесі розподілу – фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток, що є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва. Окрім того, об'єктом фінансових відносин на підприємстві є всі грошові надходження та нагромадження, тобто фінансові ресурси підприємства. Суб'єктами фінансових відносин підприємства виступають держава, саме підприємство, його робітники, службовці та інвестори.

Фінансові відносини підприємства за сферами здійснення зв'язків можна поділити на зовнішні (табл. 1.1) та внутрішні (табл. 1.2).

В умовах ринку з'явилась принципова нова група фінансових відносин у підприємстві:

- відносини, що пов'язані з банкрутством підприємства та призупиненням його поточних платежів;
- відносини, що виникають при злитті та поглинанні, а також розподілі самого підприємства.

Сфера фінансових відносин господарських формувань включає в себе відносини:

- між підприємством і його засновниками, що пов'язані з формуванням статутного фонду (наприклад, одержанням коштів з державного бюджету, випуском акцій, надходженням пайових внесків тощо);
- між підприємством і державою, що пов'язані із створенням відповідних державних ресурсів та централізованих фондів у межах законодавства про оподаткування, соціальне страхування та пенсійне забезпечення;

Таблиця 1.1.

Система зовнішніх фінансових відносин підприємства

Сфера зв'язків	Зміст та характер зв'язків
Між підприємством і державою	з приводу перерозподілу власних фінансових ресурсів в рамках чинного законодавства про оподаткування, соціальне страхування, формування загальнодержавних цільових та позабюджетних фондів; з приводу використання наданих з державних фондів грошових коштів, виконання державних інвестиційних програм тощо
Між підприємством і його акціонерами	з приводу використання отриманого прибутку, нарахування та виплати дивідендів, реінвестування прибутку, напрямків вкладення капіталу тощо
Між підприємством і його постачальниками та покупцями	з приводу виконання господарських договорів та зобов'язань, реалізації продукції (робіт, послуг), отримання виручки, здійснення платіжних розрахунків тощо
Між підприємством і фінансово-кредитними установами	з приводу обслуговування своїх платежів, отримання та повернення кредитів, сплати процентів за користування ними, депозитарної діяльності, страхових платежів та отримання страхових відшкодувань у разі настання страхового випадку, інвестиційних вкладень і отримання доходів за ними

Таблиця 1.2.

Система внутрішніх фінансових відносин підприємства

Сфера зв'язків	Зміст та характер зв'язків
Між підприємством і його засновниками (власниками)	з приводу формування статутного капіталу, його використання, отримання частини прибутку на вкладений капітал, напрямків виробничого та іншого вкладення фінансових ресурсів підприємства тощо
Між підприємством і його структурними підрозділами	з приводу розподілу фінансових ресурсів на фінансування необоротних і оборотних активів
Усередині самого підприємства	з приводу розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні, визначення напрямків його використання
Між підприємством і його працівниками	з приводу формування фонду оплати праці, матеріального заохочення та стимулювання, використання частини фінансових ресурсів на виплату матеріальної допомоги, фінансування соціально-культурних заходів

- усередині підприємства, що пов'язані з утворенням та використанням виручки, валового і чистого доходу, прибутку та фондів;
- між підприємством та його постачальниками і покупцями щодо розрахунків та виконання господарських договорів і зобов'язань;
- між підприємством і його працівниками щодо створення фонду оплати праці та фондів економічного стимулювання;
- між суб'єктами підприємницької діяльності у зв'язку з інвестуванням в статутні фонди інших підприємств та у цінні папери і одержанням від цих операцій доходів у вигляді відсотків, дивідендів;
- між підприємством і банками у зв'язку з проведенням розрахунків з постачальниками, покупцями, бюджетом і позабюджетними фондами, одержанням і погашенням кредитів, сплатою відсотків за них;
- між підприємством і страховими компаніями при сплаті страхових внесків та одержанням страхових відшкодувань за різними видами страхування.

1.2. Фінансові ресурси підприємств

Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, – у активі балансу. Зв'язок між фінансовими ресурсами і грошовими коштами виявляється у тому, що грошові кошти є матеріальним вираженням фінансових ресурсів.

Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені і позикові кошти), призначені для виконання фінансових зобов'язань

організації, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва.

За джерелами формування фінансові ресурси підприємств поділяють на власні, позикові та залучені.

Власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. До них належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток

Залучені кошти – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку.

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

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок подій, що сталися, і погашення якої, ймовірно, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що визначаються як економічні вигоди.

Зобов'язання бувають довгострокові та поточні.

Довгостроковими є зобов'язання, які мають бути погашені підприємством після операційного циклу або через 12 місяців з дня їх виникнення (довгострокові позики банків, відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання з оренди та ін.).

Поточними називають зобов'язання, які необхідно погасити протягом операційного циклу підприємств або протягом 12 місяців з дня їх виникнення (короткострокові кредити банків, усі види кредиторської заборгованості та ін.).

Фінансові ресурси формуються у процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових відносин при здійсненні фінансової діяльності. Це виявляється, насамперед, у формуванні статутного капіталу при створенні підприємств, а у процесі їх діяльності – у формуванні відповідних джерел грошових коштів.

Джерела формування фінансових ресурсів різноманітні.

Вони залежать від форми власності, на основі якої створюється підприємство.

При створенні державних підприємств фінансові ресурси формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів вищих органів управління, інших аналогічних підприємств під час їх реорганізації тощо.

При створенні колективних підприємств вони формуються за рахунок пайових внесків засновників, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб тощо. Усі ці внески є статутним капіталом і акумулюються у статутному фонді створеного підприємства.

Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства. За рахунок його коштів формуються основні фонди і оборотні активи підприємства.

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесені його засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку. До складу власного капіталу крім статутного включають також додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний, нерозподілений прибуток, цільове фінансування та ін.

Склад і обсяги фінансових ресурсів залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. При цьому обсяг фінансових ресурсів тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективністю діяльності підприємства. Зі збільшенням обсягу виробництва і підвищенням ефективності діяльності підприємства збільшується обсяг власних фінансових ресурсів, і навпаки. Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність.

Найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

1.3. Основи організації фінансів підприємств

Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їхнім оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Фінансова робота на підприємстві повинна бути спрямована на:

- забезпечення процесу виробництва фінансовими ресурсами;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- забезпечення фінансовими ресурсами розширеного відтворення, розвитку соціальної інфраструктури та матеріального стимулювання;
- раціональне використання основних та оборотних активів;
- підвищення ефективності виробництва;
- зміцнення фінансового стану;
- залучення додаткових фінансових ресурсів та інвестування їх з найбільшим ефектом;
- здійснення контролю за дотриманням фінансової дисципліни.

Фінансова робота у великих господарствах організується фінансовим відділом. У невеликих господарствах фінансову роботу організовує бухгалтер.

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

Джерелами формування статутного капіталу представлені на рис. 1.1.

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



Рис.1.1. Джерела формування статутного капіталу підприємства

Підприємства здійснюють свою діяльність на основі комерційного розрахунку. Зміст цього методу господарювання, який полягає у співставленні в грошовій формі затрат та результатів діяльності, передбачає отримання максимального прибутку при мінімумі затрат.

На відміну від господарського розрахунку, що спрямований на виконання плану та покриття витрат відповідними джерелами грошових коштів (притаманний неприбутковим організаціям), комерційний розрахунок передбачає завжди обов'язкове отримання прибутку, достатнього для продовження господарювання та підтримання рівня рентабельності.

Комерційний розрахунок, в свою чергу, здійснює великий вплив на організацію фінансів підприємницьких структур, обумовлюючи їх специфіку, сутність якої полягає в наступному:

– суб'єкти господарювання набувають фінансової незалежності, яка проявляється в праві самостійно розпоряджатись отриманими коштами у вигляді виручки від реалізації, прибутку, формувати та використовувати на власний розсуд фонди грошового характеру;

– суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за фактичні результати роботи,

своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, державою, фінансово-банківськими установами тощо;

– у підприємств виникають відносини різноманітного характеру з банками, страховими компаніями, державою, які спрямовані на закріплення комерційного розрахунку в процесі організації їх діяльності.

Отже, використовуючи вітчизняний та зарубіжний досвід, можна сформулювати такі принципи організації фінансів підприємств (табл.1.3).

Таблиця 1.3.

Принципи організації фінансів підприємств

Принцип	Характеристика
Плановості	забезпечує відповідність обсягів продажу та витрат інвестицій вимогам ринку, стану кон'юнктури та платоспроможного попиту, тобто можливість здійснення своєчасних розрахунків. Даний принцип у найбільшому обсязі реалізується при впровадженні сучасних методів внутрішнього фінансового планування та контролю
Фінансового співвідношення термінів (строків)	забезпечує мінімальний розрив у часі між отриманням та використанням коштів, що є досить важливим в умовах нестійкого податкового режиму та в умовах інфляції. При цьому під використанням коштів розуміють і можливості їх збереження при розміщенні в активи, що легко реалізуються
Взаємозалежності фінансових показників	забезпечує врахування змін у чинному законодавстві, регулює підприємницьку діяльність, оподаткування, обліковий процес, обов'язкову фінансову звітність тощо
Гнучкості (маневрності)	забезпечує можливість маневру у випадку недосяжності планових обсягів продажу, перевищення планових витрат за поточною та інвестиційною діяльністю
Мінімізації фінансових витрат	забезпечує те, що будь-які інвестиції та інші витрати мають бути найбільш «дешевими»
Раціональності	забезпечує вкладення капіталу в найбільш ефективні інвестиції та мінімізує фінансові ризики
Фінансової стійкості	забезпечує фінансову незалежність від інших джерел фінансування, тобто сприяє дотриманню критичної точки питомої ваги власного капіталу в загальній його величині та платоспроможності підприємства, його здатності до термінового погашення короткострокових зобов'язань

Конкретні особливості організації фінансів підприємницьких структур визначаються організаційно-правовою формою їх діяльності (акціонерні та неакціонерні товариства), технологічною та галузевою специфікою (промисловість, будівництво, торгівля, сільське господарство) тощо.

Термінологія до теми

Фінанси підприємств – це система грошових відносин, які виникають в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку господарюючого суб'єкта щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення.

Об'єкт фінансових відносин на підприємстві – це вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, які формують виручку, а в процесі розподілу – фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток, що є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва.

Суб'єкти фінансових відносин підприємства – це держава, саме підприємство, його робітники, службовці, інвестори.

Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Організація фінансів підприємств – це форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їхнім оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Питання для самоконтролю

- 1). Дайте визначення фінансам підприємств.
- 2). Розкрийте зміст та сутність фінансів підприємств.
- 3). Між якими суб'єктами виникають фінансові відносини?
- 4). Охарактеризуйте систему зовнішніх фінансових відносин підприємства.
- 5). Що таке система внутрішніх фінансових відносин підприємства?
- 6). Що розуміють під організацією фінансів підприємств?
- 7). Комерційний розрахунок – це ...

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Місце фінансів підприємств в фінансовій системі країни.
- 2). Характеристика фінансів підприємств як економічної категорії.
- 3). Фонди грошових коштів підприємства.
- 4). Особливості формування статутних капіталів підприємств різних організаційно-правових форм.
- 5). Організація та управління фінансами підприємства.
- 6). Сфери фінансових відносин суб'єктів підприємництва.
- 7). Фінансові відносини між суб'єктами підприємництва, їх підрозділами, з державою, з власниками та робітниками.
- 8). Функції фінансів суб'єктів підприємництва.
- 9). Внутрішні та зовнішні джерела формування фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва.
- 10). Власні, позикові і залучені кошти суб'єктів підприємництва.
- 11). Державне регулювання формування фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва.
- 12). Фінансове забезпечення відтворення витрат суб'єктів підприємництва.

Тести

1. Які з грошових відносин складають зміст фінансів підприємства?

- а) грошові відносини з приводу мобілізації державою тимчасово вільних коштів підприємств і населення для фінансування державних видатків;
- б) грошові відносини з приводу розподілу валового внутрішнього продукту і створення грошових фондів для держави;
- в) грошові відносини, які виражають формування, розподіл і використання грошових доходів і фондів суб'єктів господарювання у відтворювальному процесі;
- г) грошові відносини між суб'єктами господарювання і банківською системою.

2. Фінанси підприємств - це:

- а) форма фінансування та кредитування підприємницької діяльності;
- б) система грошових відносин, які виникають у процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку господарюючого суб'єкта щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення його функціонування та умов розширеного відтворення;
- в) система грошових відносин з приводу руху грошових фондів;
- г) економічні відносини, що пов'язані з формуванням та розподілом грошових надходжень, утворенням і використанням фондів грошових коштів для забезпечення неперервності господарської діяльності, виробничого та соціального розвитку.

3. Фінанси підприємств мають такі специфічні ознаки:

- а) функціонують у сфері товарно-грошових відносин;
- б) обслуговують рух вартості створеного продукту на всіх стадіях відтворювального процесу;
- в) відображають товарно-грошові відносини з приводу купівлі-продажу;
- г) всі відповіді правильні.

4. Відносини, що характеризують суть фінансів підприємства, не виникають між:

- а) підприємством та його інвесторами (акціонерами, вкладниками, власниками) з приводу формування та ефективного використання власного капіталу, також виплат дивідендів та процентів;
- б) підприємством, постачальниками та споживачами з приводу розрахунків за отриманий (або реалізований) товар;
- в) державою та громадянами при сплаті ними податків та добровільних платежів;
- г) дочірніми та материнськими підприємствами з приводу внутрішньо корпоративного перерозподілу коштів.

5. Фінансова діяльність підприємства – це:

- а) процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання;
- б) використання різних прийомів і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства;
- в) управління фінансовими відносинами через фінансові важелі;
- г) методи аналізу господарської діяльності підприємства.

6. Фінанси підприємств виконують такі функції:

- а) формування грошових надходжень та фондів;
- б) розподілу та акумулювання грошових надходжень;
- в) розподілу та використання грошових потоків і фондів;
- г) всі відповіді правильні.

7. На діяльність суб'єктів підприємництва опосередковано впливає:

- а) внутрішнє середовище;
- б) макросередовище;
- в) мікросередовище;
- г) усі відповіді правильні.

8. До принципу організації фінансів підприємств належать:

- а) децентралізації фінансових відносин;
- б) плановості;
- в) підконтрольності державі;
- г) збитковості.

9. Об'єктом фінансів підприємств виступають:

- а) рух грошових потоків підприємства;
- б) економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів;
- в) грошові доходи та фонди;
- г) відтворювальний процес.

10. До сфери фінансових відносин підприємств безпосередньо належать:

- а) процес первинного розподілу вартості ввп, внаслідок чого утворюються різні фонди грошових доходів;
- б) процеси нарахування і сплати податків;
- в) оплата товарів і послуг;
- г) виплата зарплати, пенсій, стипендій.

11. Метою функціонування підприємства на ринку є:

- а) задоволення суспільних потреб у певних видах продукції та одержання прибутку;
- б) насичення ринку певним видом продукції у максимально можливих обсягах;
- в) отримання максимальної виручки;
- г) зменшення безробіття.

12. Функціями фінансів підприємств є:

- а) фіскальна, розподільча, стимулююча;
- б) контрольна, економічна, стимулююча;
- в) емісійна і нагромаджувальна;
- г) формування грошових доходів і фінансових ресурсів, використання грошових доходів і фінансових ресурсів, контрольна.

13. Фінансова робота підприємства спрямована на:

- а) використання досягнень науково-технічного прогресу;
- б) ефективне використання капіталу підприємства;
- в) забезпечення зацікавленості працівників у виконанні планових завдань;
- г) забезпечення стабільності економіки країни.

14. Підприємництво - це:

- а) самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку;
- б) організаційно виокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виробляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги);
- в) операційна, фінансова та інвестиційна діяльність виробничих підрозділів, які розташовані на спільній території;
- г) усі відповіді невірні.

15. Головне завдання суб'єктів підприємництва полягає у:

- а) задоволенні потреб ринку з метою одержання прибутку;
- б) ефективному використанні основних фондів і оборотних засобів;
- в) підвищенні продуктивності праці й ефективному використанні системи мотивації праці;
- г) підвищенні якості продукції, що випускається.



ТЕМА 2. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ У ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств

2.2 Форми безготівкових розрахунків у процесі діяльності підприємств

2.3 Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток

2.1. Операції із обслуговування платіжного обороту в процесі грошових розрахунків підприємств

Сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу, за своєю суттю є грошовим, або платіжним оборотом. Платіжний оборот може бути двох форм:

- готівковий;
- безготівковий.

Обидві форми можуть трансформуватися, при вкладенні готівки на рахунок, готівка стає безготівковими коштами. Відповідно, при видачі грошей кошти на рахунках перетворюються на готівку. Отже, кошти, які є на рахунках, можна в будь-який момент обміняти на готівку.

Обидва види грошей – складові платіжного обороту. Для банків ці дві форми грошей мають велике значення. У щоденних операціях беруть участь готівкові гроші: при виплатах і внесенні сум, при обмінних операціях з іноземною валютою та ін. Готівкові гроші вимагають витрат,

пов'язаних з придбанням, транспортуванням, охороною. Також причиною великих витрат стає зберігання грошей. Ще більшу частину грошей, з якими працюють банки, становлять кошти на рахунках. При кожній безготівковій операції, при перерахуванні в інші банки, при внутрішньобанківських бухгалтерських операціях використовують кошти на рахунках. Витрати щодо збереження цих коштів, транспортуванню тощо відпадають. Також і оперувати з ними простіше.

Платіжний оборот – це сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу. Складовою частиною платіжного обороту є грошовий оборот, який здійснюється в готівковій і безготівковій формах.

Грошовий оборот складається з окремих каналів руху грошей між:

- ▶ центральним банком країни та іншими установами банків;
- ▶ установами банків;
- ▶ підприємствами та організаціями;
- ▶ банками і суб'єктами господарювання;
- ▶ суб'єктами господарювання і населенням;
- ▶ фінансовими інститутами і населенням.

Значну частину грошового обороту становлять платежі підприємств за товари, роботи і послуги, які здійснюються безготівковим шляхом.

Особливість безготівкового обороту полягає у використанні спеціальної організаційної форми здійснення акту платежу. Учасниками безготівкових розрахунків є банки та їх філії, підприємства, організації, установи, фізичні особи. Для здійснення безготівкових розрахунків учасники відкривають в установах банків рахунки, з яких списуються або на які зараховуються кошти.

Порядок здійснення безготівкових розрахунків регулюється такими нормативними актами: Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті (Постанова № 22 Правління НБУ від 21.01.2004 р.), яка розроблена відповідно до Законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, інших

законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України.

Організація безготівкового платіжного обороту за рахунками базується на таких принципах:

- 1). платежі здійснюються лише за згодою платника, про що він надсилає в банк оформлені ним розрахункові документи (відхід від цього правила допускається у випадках стягнення коштів за рішенням суду чи арбітражу);
- 2). платежі здійснюються в календарній послідовності надходження розрахункових документів та настання строку платежу.
- 3). у разі одночасного надходження до банку кількох розрахункових документів, на підставі яких здійснюється списання грошових коштів, банк списує кошти з рахунку клієнта у визначеній послідовності (суд, заробітна плата, бюджет, інше).

Доручення платників та розпорядження стягувачів про списання коштів із рахунків платники та стягувачі складають на відповідних бланках розрахункових документів. Форма та порядок оформлення розрахункових документів визначаються вищевказаною Інструкцією. Ці документи строго уніфіковані, мають єдину для всієї країни стандартну форму, визначений набір реквізитів.

2.2.Форми безготівкових банківських розрахунків у процесі діяльності підприємств

Безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Для здійснення розрахунків у процесі діяльності підприємств застосовуються різні форми розрахунків (рис. 2.1).

Використання тієї чи іншої форми розрахунків не залежить від банку, а визначається договором між платником і

одержувачем коштів. При виборі форми розрахунків учасники розрахунків повинні враховувати багато факторів:

- місце знаходження платника та одержувача коштів;
- швидкість обігу грошових коштів;
- можливість взаємного контролю;
- джерела коштів для платежу;
- гарантію сплати і т. д.



Рис. 2.1. Форми розрахунків підприємств

Під час здійснення безготівкових розрахункових операцій в установах банків використовуються платіжні інструменти у формі:

- меморіального ордера;
- платіжного доручення;
- платіжної вимоги-доручення;
- платіжної вимоги;
- розрахункового чека;
- акредитива;
- векселя;
- платіжної картки.

Клієнти для здійснення розрахунків самостійно обирають платіжні інструменти (за винятком меморіального ордера) і зазначають їх під час укладання договорів. Правильно оформ-

лені платіжні інструменти використовуються банком для здійснення розрахункових операцій.

Кожна форма безготівкових розрахунків має особливий документообіг, який включає етапи проходження документів між учасниками розрахункової операції (платник, банки, одержувач) і визначає порядок списання коштів з поточного рахунку платника та їх рух до зарахування на рахунок одержувача.

Загальні правила документообігу розрахункових документів за безготівкових розрахунків.

- 4). Розрахункові документи складаються за стандартною формою, встановленою НБУ (кількість примірників має відповідати потребам сторін).
- 5). Банки перевіряють відповідність заповнення реквізитів розрахункових документів клієнта. Документи, в яких перевірені реквізити заповнено з порушенням вимог, банк повертає без виконання. Перший примірник документа має містити відбиток печатки та підписи відповідальних осіб.
- 6). Банки приймають до виконання розрахункові документи своїх клієнтів, клієнтів інших банків, якщо документи надсилають безпосередньо інші банки, а також платіжні вимоги стягувача на примусове списання коштів. На всіх примірниках документів і на реєстрах працівник банку заповнює реквізити «Дата надходження», «Дата виконання», а банк стягувача – «Дата надходження в банк стягувача», засвідчуючи їх підписом відповідального виконавця та відбитком штампа банку.
- 7). Розрахункові документи, які надійшли до банку протягом операційного часу, приймаються до виконання відповідальним виконавцем у день їх надходження. Якщо розрахункові документи надійшли після операційного часу, то вони приймаються до виконання наступного робочого дня. Списання коштів із рахунку платника здійснюється на підставі першого примірника розрахункового документа, який залишається на зберіганні в банку платника.
- 8). Платежі з рахунків клієнтів банк здійснює в межах залишків коштів на цих рахунках на початок операційного дня.

- 9). Платник має право в будь-який час до списання платежу з рахунку відкликати з банку розрахункові документи в порядку, які визначені внутрішніми правилами цього банку. Кошти, що помилково зараховані на рахунок неналежного отримувача, мають повернутися у строки, які установлені законодавством України. Відповідальний виконавець несе відповідальність за помилково здійснений переказ коштів.

Міжбанківський переказ – це переказ грошей між банківськими установами в безготівковій формі, що зумовлений потребою виконання платежів клієнтів або власних зобов'язань банківських установ. Розрахунки між банками здійснюються переважно у зв'язку з виконанням банками доручень клієнтів на перерахування коштів в інші установи банків. Крім того, між банками виникають власні взаємні платежі, які пов'язані із купівлею-продажем валюти, цінних паперів, кредитуванням, наданням послуг тощо.

2.3. Безготівкові розрахунки із застосуванням платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, платіжних вимог, розрахункових чеків, акредитивів та платіжних карток

Безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових інструментів як на паперових носіях, так і в електронному варіанті. До найпоширеніших розрахункових інструментів, які застосовуються у практиці здійснення безготівкових розрахунків суб'єктами господарювання, є платіжне доручення.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача.

Застосовуються платіжні доручення в розрахунках за товарними і нетоварними платежами:

- за фактично відвантаженою (продану) продукцію, надані послуги тощо;
- у порядку попередньої оплати (якщо це обумовлено в договорі);

– для завершення розрахунків за актами звірки взаємної заборгованості підприємств, які складені не пізніше від строку, встановленого законодавством України;

– при перерахуванні підприємствами сум, які належать фізичним особам, на їх рахунки;

– для сплати податків і зборів / страхових внесків до бюджетів та державних цільових фондів;

– в інших випадках, відповідно до укладених договорів та законодавства України.

Платіжне доручення виписує платник, дотримуючись установлених правил оформлення платіжних інструментів, і подає в обслуговуючий банк не пізніше ніж протягом 10-ти календарних днів після дати виписування доручення. Сума взятого банком для виконання доручення списується з рахунку платника і зараховується на рахунок отримувача, якщо він відкритий у тому самому банку. Якщо ж отримувач обслуговується іншим банком, то списані кошти будуть переведені в банк отримувача, згідно з порядком міжбанківських розрахунків.

Банк приймає до виконання платіжне доручення від платника за умови, якщо його сума не перевищує суму, що є на рахунку платника. Якщо коштів на рахунку платника недостатньо, то приймання документа банком здійснюється тільки у випадку, який передбачений договором між банком і платником.

Розрахунки із застосуванням платіжних доручень мають такі переваги: це досить простий, зручний і швидкий спосіб здійснення платежів. Поряд з тим слід виділити і недоліки застосування платіжних доручень при розрахунках: не гарантує платіж одержувачу; не гарантує отримання товару платником (у разі попередньої оплати).

Ще одним платіжним інструментом, який застосовується у практиці здійснення безготівкових розрахунків, є платіжні вимоги-доручення.

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин:

1). верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів;

2). нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ними суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача. Цей документ може застосовуватись у розрахунках усіма учасниками безготівкових розрахунків.

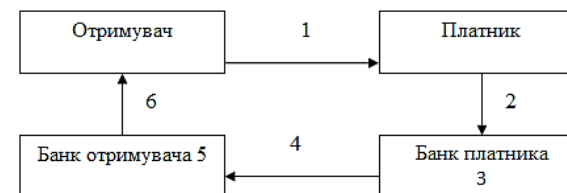


Рис. 2.2. Схема здійснення платежу з використанням платіжних доручень:

1 – відвантаження продукції, надання послуг і виписування рахунку-фактури;

2 – оформлення платником платіжного доручення і відправлення його в обслуговуючий банк;

3 – списання коштів із рахунку платника згідно з платіжним дорученням;

4 – перерахування суми коштів у банк отримувача;

5 – зарахування коштів на рахунок отримувача;

6 – передача отримувачеві витягу з поточного рахунку про зарахування коштів.

Оформляють вимогу-доручення так:

– верхню частину вимоги-доручення оформляє отримувач коштів і передає безпосередньо платникові не менше ніж у двох примірниках через банк отримувача або через банк платника (залежно від домовленості);

– нижню частину документа заповнює платник, у разі згоди оплати передає в банк, що його обслуговує, у строки, установлені для платіжних доручень.

Банк платника приймає вимогу-доручення від платника протягом 20-ти календарних днів з дати оформлення її отримувачем і на суму, яка може бути сплачена за наявними коштами на рахунок платника.

Якщо платник відмовляється оплатити вимогу-доручення, то причини він повідомляє безпосередньо отримувачеві коштів без втручання банку.

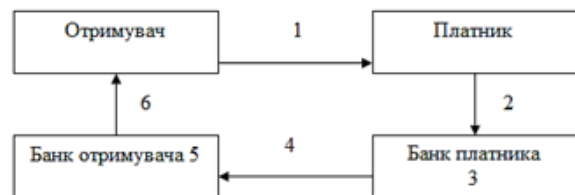


Рис. 2.3. Схема здійснення платежу з використанням платіжних вимог-доручень:

1 – відвантаження продукції, надання послуг, виписування і відправлення отримувачем платіжної вимоги-доручення разом із товарно-транспортними документами;

2 – оформлення платником нижньої частини вимоги-доручення (за згоди оплатити) і відправлення в обслуговуючий банк;

3 – списання коштів із рахунку платника згідно з платіжною вимогою-дорученням;

4 – перерахування коштів у банк отримувача;

5 – зарахування коштів на рахунок отримувача.

При здійсненні розрахункових операцій такий платіжний інструмент, як платіжна вимога-доручення, застосовується рідко, однак є можливість його застосовувати при розрахунках за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги. Ця розрахункова операція спирається на взаємну довіру сторін і банк не контролює стан виконання ними платіжних зобов'язань.

Відповідно до статті 1071 Цивільного кодексу України, грошові кошти можуть бути списані з рахунку клієнта без його розпорядження на підставі рішення суду, а також у випадках, установлених договором між банком і клієнтом. Для здійснення цих операцій використовується такий платіжний інструмент, як платіжна вимога.

Примусове списання коштів із рахунків платників ініціюють стягувачі на підставі виконавчих документів, виданих

судами. Для цього стягувач оформляє не менше ніж у трьох примірниках платіжну вимогу. У реквізиті «Призначення платежу» платіжної вимоги стягувач зазначає назву, дату видачі та номер виконавчого документа або зазначає характер суми, що підлягає списанню згідно з виконавчим документом.

Банк платника приймає до виконання платіжну вимогу стягувача не залежно від наявності достатнього залишку коштів на рахунку платника. Якщо коштів на рахунку платника недостатньо, то банк виконує платіжну вимогу в межах залишку коштів. Ця операція в банку оформляється меморіальним ордером.

Стягувач може відкликати платіжну вимогу в будь-який час до списання коштів з рахунку платника. Для цього стягувач повинен подати лист про відкликання платіжної вимоги (відкликання здійснюється в повній сумі). У такому разі банк платника не списує кошти з рахунку платника і повертає стягувачеві (безпосередньо або через банк) платіжну вимогу.

Під час здійснення безготівкових розрахунків у формі розрахункових чеків використовується такий платіжний інструмент, як розрахунковий чек.

Розрахунковий чек – це розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітенту, в якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів. Чеки використовують лише для безготівкових перерахувань із рахунку чекодавця на рахунок отримувача коштів (чекодержателя).

Для гарантованої оплати чеків чекодавець бронює кошти на окремому аналітичному рахунку «Розрахунки чеками» у банку-емітенті. Для цього платник подає в банк заяву про видачу чекової книжки і платіжне доручення для депонування коштів. Строк дії невикористаної чекової книжки може продовжуватись за погодженням із банком-емітентом і використовуватись для розрахунків із будь-яким конкретним постачальником або з різними постачальниками.

При видачі чекової книжки банк проставляє в ній суму заброньованих коштів для оплати чеків. Оформляючи чеки, чекодавець заповнює корінець до нього, в якому проставляє

суму невикористаних коштів. Такий же механізм при оформленні кожного наступного чека.

Чекодавець виписує чек під час здійснення платежу, передає його отримувачу коштів за отримані від нього товари чи надані послуги. Приймаючи чек до оплати за товари, чекодержатель перевіряє:

- відповідність його встановленому зразку;
- правильність заповнення;
- відсутність виправлень;
- відповідність суми корінця чека сумі, зазначеній на самому чеку;
- строк дії;
- достатність залишку ліміту за чековою книжкою для оплати чека;
- наявність на ньому чіткого відбитка штампа або печатки банку та даних чекодавця.

Чекодержатель встановлює особу пред'явника чека за документом, що її посвідчує. Після перевірки чекодержатель відриває чек від корінця, ставить на його зворотному боці та корінці календарний штамп і підписує чек. Далі чекодержатель здає в банк чеки разом з 4-ма примірниками реєстру розрахункових чеків. У свою чергу, банк чекодержателя зобов'язаний перевірити заповнення реквізитів чеків і їх реєстрів та своєчасність пред'явлення їх до оплати. Якщо чекодавець і чекодержатель обслуговуються в одному банку, то банк на підставі першого примірника реєстру чеків списує кошти з відповідного рахунку чекодавця та зараховує їх на рахунок чекодержателя. У разі здійснення клієнтами різних банків розрахунків чеками банк чекодержателя приймає чеки з 4-ма примірниками реєстру чеків і разом з другим і третім примірниками цього реєстру інкасує їх до банку-емітента. У такому разі кошти на рахунок чекодержателя зараховуються банком, що його обслуговує, лише після отримання їх від банку-емітента. Зробивши перевірку, банк-емітент списує кошти з рахунку чекодавця та перераховує їх на рахунок чекодержателя. Сплачений чек разом із примірником реєстру чеків залишається в банку-емітенті. На чеку ставиться штамп банку «Проведено».

Банк-емітент може відмовитися від оплати чека в таких випадках:

- чек або реєстр чеків виписані з порушенням чинних вимог;
- чек виписаний на суму, яка перевищує заброньовану.

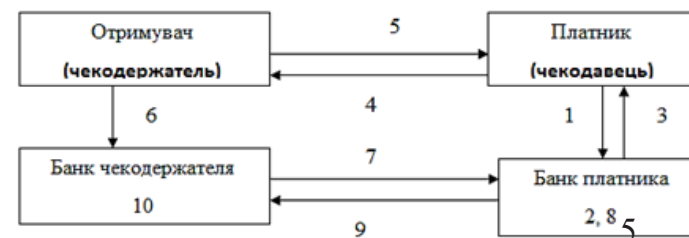


Рис. 2.4. Схема здійснення платежу з використанням розрахункових чеків за умови обслуговування різними банками:

1 – подання платником до обслуговуючого банку заяви для отримання чекової книжки і платіжного доручення для депонування коштів;

2 – депонування коштів банком платника на рахунок «Розрахунки чеками»;

3 – отримання платником чекової книжки в банку;

4 – виписування платником чека на підставі пред'явлених документів на товар або послуги і передача його отримувачу коштів;

5 – відвантаження отримувачем товару;

6 – подання отримувачем в обслуговуючий банк чека і 4-х примірників реєстрів;

7 – перевірка банком отримувача правильності оформлення реєстрів і реквізитів чеків, своєчасність пред'явлення його до оплати та інкасування чека і другого та третього примірників реєстру чеків до банку-платника;

8 – списання банком платника коштів із депонованого рахунку платника;

9 – перерахування коштів банком платника на рахунок чекодержателя;

10 – зарахування суми коштів, яка вказана в чеку, на рахунок отримувача.

Чеки – це одна із найвигідніших постачальникові (отримувачеві коштів) форм розрахунків. Ця форма розрахунків забезпечує:

- гарантію оплати;
- зближення моментів оплати та постачання товару.

Однак чеки вимагають попереднього вилучення коштів платників.

Розглянемо акредитивну форму розрахунків. Акредитив – це окремий договір від договору купівлі-продажу або іншого контракту, навіть якщо в акредитиві є посилання на них. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

За операціями з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

- покритий – акредитив, за яким бронюються кошти платника;
- непокритий – акредитив, оплата за яким гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Акредитив може бути відкличним або безвідкличним (зазначається в акредитиві).

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара. Усі розпорядження про зміни умов відкличного акредитива або його анулювання заявник може надати бенефіціарові лише через банк-емітент, який повідомляє виконуючий банк, а останній – бенефіціара.

Безвідкличний акредитив може бути анульований або змінений лише за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. Кожний акредитив призначається для розрахунків тільки з одним бенефіціаром і не може бути переадресований.

Порядок відкриття акредитива залежить від його виду.

Для виконання акредитива отримувач грошових коштів подає до виконуючого банку документи, які передбачені

умовами акредитива, що підтверджують виконання всіх умов акредитива. У разі порушення хоча б однієї з цих умов виконання акредитива не проводиться. Якщо виконуючий банк відмовляє у прийнятті документів, які за зовнішніми ознаками не відповідають умовам акредитива, він повинен негайно повідомити про це отримувача грошових коштів і банк-емітент із зазначенням причин відмови.

У разі, якщо банк-емітент одержав прийняті виконуючим банком документи і вважає, що вони не відповідають за зовнішніми ознаками умовам акредитива, то він має право відмовитися від їх прийняття і вимагати від виконуючого банку суму, що сплачена з порушенням умов акредитива.

У разі порушення виконуючим банком умов покритого акредитива або підтвердженого ним безвідкличного акредитива відповідальність перед платником може бути за рішенням суду покладена на виконуючий банк.

Закривають акредитив у разі:

- 1). закінчення строку дії акредитива (у всіх акредитивах обов'язково має передбачатися дата закінчення строку і місце подання документів для платежу);
- 2). відмови отримувача грошових коштів від використання акредитива до закінчення строку його дії, якщо це передбачено умовами акредитива;
- 3). повного або часткового відкликання акредитива платником, якщо таке відкликання передбачене умовами акредитива.

Про закриття акредитива виконуючий банк повідомляє банк-емітент. Одночасно із закриттям акредитива виконуючий банк негайно повертає банку-емітентові невикористану суму покритого акредитива. У свою чергу, банк-емітент повинен зарахувати повернені суми на рахунок платника.

Переваги акредитивної форми розрахунків полягають у тому, що вона забезпечує гарантію оплати постачальникові. Однак акредитивна форма розрахунків вимагає попереднього вилучення коштів у платника, а при затримці відкриття акредитива викликає затримку відвантаження товарів постачальником.

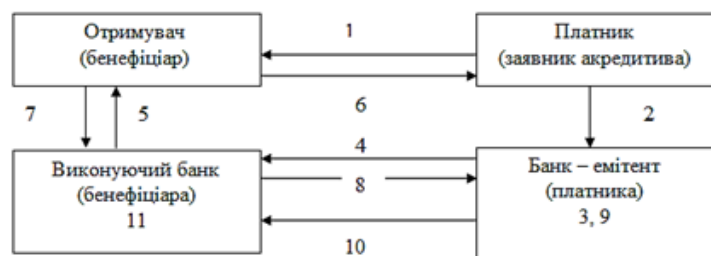


Рис. 2.5. Схема здійснення розрахунків за покритим акредитивом, відкритим у банку-емітенті:

- 1 – укладення угоди купівлі-продажу;
- 2 – подання заяви банку-емітенту на відкриття покритого відкличного / безвідкличного акредитива;
- 3 – депонування коштів на рахунок «Розрахунки акредитивами»;
- 4 – банк-емітент повідомляє банк бенефіціара про відкриття акредитива;
- 5 – банк бенефіціара повідомляє бенефіціара про відкриття й умови акредитива;
- 6 – відвантаження продукції;
- 7 – подання розрахункових документів;
- 8 – пересилання документів між банками;
- 9 – перевірка всіх умов акредитива на підставі реєстру документів і списання коштів з рахунку «Розрахунки акредитивами»;
- 10 – перерахування коштів на рахунок бенефіціара;
- 11 – зарахування коштів на рахунок бенефіціара.

Порядок здійснення розрахунків платіжними картками

Операції з унесення на рахунки та отримання з рахунків готівкових коштів за допомогою платіжних та інших карток здійснюються згідно з правилами внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем, а також іншими відповідними нормативно-правовими актами та Інструкції про порядок видачі готівкових коштів і правила безпеки при

обслуговуванні держателів платіжних карток в установах «ПриватБанку».

Юридичні особи можуть одержувати готівку та здійснювати операції з безготівкової оплати із застосуванням платіжних карток:

- у національній валюті;
- в іноземній валюті.

Платіжні картки застосовують для оплати за товари і надані послуги на підприємствах торгівлі (послуг), купівля яких здійснюється в системах електронної комерції, для перерахування коштів зі своїх картрахунків на рахунки інших осіб, а також як засіб для одержання готівки в касах банків, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банкомати. За здійснені операції банки отримують комісійну винагороду, розмір якої встановлюють самостійно.

Термінологія до теми

Платіжний оборот – це сукупність грошових розрахунків, у яких гроші виступають як засіб платежу. Складовою частиною платіжного обороту є грошовий оборот, який здійснюється в готівковій і безготівковій формах.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів.

Міжбанківський переказ – це переказ грошей між банківськими установами в безготівковій формі, що зумовлений потребою виконання платежів клієнтів або власних зобов'язань банківських установ

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача.

Платіжна вимога-доручення – розрахунковий документ, який складається з двох частин:

верхньої – вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів;

нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ними суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача. Цей документ може застосовуватись у розрахунках усіма учасниками безготівкових розрахунків.

Розрахунковий чек – це розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітентів, в якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів.

Акредитив – це окремих договір від договору купівлі-продажу або іншого контракту, навіть якщо в акредитиві є посилання на них. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Питання для самоконтролю

- 1). Що таке платіжний оборот підприємства?
- 2). В чому полягає суть безготівкових розрахунків підприємства?
- 3). Розясніть основні принципи застосування безготівкових розрахунків підприємствами.
- 4). Що таке міжбанківський переказ?
- 5). Поясніть, в чому полягає особливість застосування безготівкових розрахунків підприємствами.
- 6). Які існують форми безготівкових розрахунків в процесі діяльності підприємства?
- 7). Обґрунтуйте суть та особливості застосування платіжного доручення.
- 8). Що таке платіжна вимога-доручення і які особливості її застосування?
- 9). В чому полягають особливості застосування розрахункових чеків підприємствами?

- 10). Обґрунтуйте особливості застосування акредитивної форми безготівкових розрахунків?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Економічний зміст та види грошових розрахунків підприємств.
- 2). Принципи організації безготівкових розрахунків підприємств.
- 3). Характеристика рахунків, що відкриваються підприємствам у банках.
- 4). Порядок відкриття поточного рахунку.
- 5). Розрахунки за допомогою пластикових карток.
- 6). Економічні і фінансові санкції в системі грошових розрахунків і платежів.
- 7). Види санкцій за порушення розрахунково-платіжної та касової дисципліни.
- 8). Порядок пред'явлення підприємствами претензій по розрахунках.
- 9). Переваги й недоліки готівкових розрахунків.
- 10). Сфера застосування готівково-грошових розрахунків суб'єктів підприємництва.
- 11). Переваги й недоліки безготівкових розрахунків.
- 12). Сфера застосування безготівкових розрахунків суб'єктів підприємництва.
- 13). Поточний, бюджетний, кредитний, депозитний рахунки.

Тести

1. Готівкову форму розрахунків найчастіше використовують для:

- а) розрахунків з постачальниками;
- б) виплати заробітної платні;
- в) розрахунків з бюджетом;
- г) розрахунки з обслуговуючим банком.

2. Організація безготівкових розрахунків повинна сприяти:

- а) збільшенню прибутку від звичайної діяльності;
- б) збільшенню обсягів діяльності підприємства;
- в) збільшенню боргових зобов'язань підприємства;
- г) прискоренню оборотності оборотних засобів.

3. Платіжне доручення – це:

- а) письмове боргове зобов'язання, яке дає право вимагати від боржника сплати відповідної суми;
- б) письмове доручення власника рахунку перерахувати вказану в ньому суму зі свого рахунку на рахунок отримувача коштів;
- в) комбінований документ, який вміщує вимогу постачальника (отримувача грошей) і доручення платника;
- г) письмове доручення сплатити будь-яку суму на вимогу його пред'явника.

4. Готівкові розрахунки – це:

- а) розрахунки підприємства з працівниками по оплаті праці;
- б) розрахунки підприємства у вигляді штрафних санкцій, які списуються з поточного рахунку суб'єкта;
- в) податкові платежі, які сплачуються підприємством до місцевого та державного бюджетів;
- г) платежі готівкою підприємств, підприємців і фізичних осіб між собою за реалізовану продукцію і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

5. Грошовий документ, за яким одна кредитна установа (банк) згідно із заявою клієнта доручає іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженими товарами чи надані послуги або виплатити його пред'явникові певну суму грошей:

- а) чек;
- б) платіжна вимога-доручення;
- в) акредитив;
- г) інкасове доручення.

6. Розрахунковий чек – це:

- а) договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк з доручення клієнта зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручити іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж;
- б) розрахунковий документ, що містить письмове доручення власника рахунку банку-емітенту, в якому відкрито його рахунок, про сплату зазначеної суми коштів;
- в) розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником перерахування належної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;
- г) цінний папір встановленої форми, що містить письмове зобов'язання боржника сплатити відповідну суму грошових коштів своєму кредитору - власнику у встановлений строк.

7. Акредитив, для здійснення платежів за якими завчасно бронюються кошти платника у певній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку, це:

- а) покритий акредитив;
- б) непокритий акредитив;
- в) відкличний акредитив;
- г) безвідкличний акредитив.

8. Безготівкові розрахунки – це:

- а) платежі підприємства, які списуються в першочерговому порядку з його поточного рахунку;
- б) розрахунки між державою та підприємствами з приводу сплати останніми податкових платежів;
- в) перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками з доручення підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки одержувачів коштів;
- г) платежі готівкою підприємств, підприємців і фізичних осіб між собою за реалізовану продукцію і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції та іншого майна.

9. Акредитив, оплата за яким у разі тимчасової відсутності коштів на рахунок платника, гарантується банком–емітентом за рахунок банківського кредиту, це:

- а) покритий акредитив;
- б) непокритий акредитив;
- в) відкличний акредитив;
- г) безвідкличний акредитив.

10. Грошовий оборот на підприємстві – це:

- а) сукупність цінних паперів, які використовуються на підприємстві в процесі його діяльності;
- б) розрахунки та платежі, які здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів підприємства у процесі його діяльності;
- в) сукупність грошових вкладів підприємства на рахунки в банку;
- г) сума коштів, отримана підприємством від держави для здійснення господарської діяльності.

11. Акредитив, який може бути анульований або умови якого можуть бути змінені тільки за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий, і банку–емітента, це:

- а) покритий акредитив;
- б) непокритий акредитив;
- в) відкличний акредитив;
- г) безвідкличний акредитив.

12. Діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, що є основною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його грошових надходжень, – це:

- а) основна діяльність;
- б) операційна діяльність;
- в) фінансова діяльність;
- г) інвестиційна діяльність.

13. В основі здійснення готівкових розрахунків підприємства лежить:

- а) факт надходження коштів за товари (послуги, роботи) на рахунки в установи банку;

- б) факт нарахування штрафних санкцій за порушення платіжної дисципліни з постачальниками;
- в) факт сплати податків підприємством;
- г) факт надходження грошей у касу.

14. Основною перевагою акредитивної форми розрахунків є:

- а) відносна швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок постачальника;
- б) гарантія своєчасної оплати за відвантажені товари;
- в) можливість використання цієї форми розрахунків за нетоварними операціями;
- г) прискорення оформлення розрахункових документів.

15. Розрахунковий документ – це:

- а) відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів;
- б) квитанція, що підтверджує надходження коштів у касу;
- в) статут підприємства, в якому зазначені основні напрями діяльності підприємства;
- г) документ, що підтверджує факт реєстрації підприємства.



ТЕМА 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень суб'єктів підприємництва

3.2. Доходи суб'єктів підприємництва

3.3. Витрати суб'єктів підприємництва

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств постійно здійснюється кругообіг коштів, тобто вкладення коштів у виробництво з метою виготовлення продукції і отримання виручки від її продажу.

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

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

Термін «грошові надходження» є ширшим, ніж термін «дохід (виручка) від реалізації». По суті, він охоплює всі вхідні грошові потоки підприємств.

Під грошовими потоками розуміють надходження і сплату грошових коштів та їхніх еквівалентів. За джерелами надходження грошові потоки можна поділити на внутрішні та зовнішні. Кошти, що надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, належать до внутрішніх. Надходження коштів на поточний рахунок підприємства в банку, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання ним зовнішніх джерел.

Грошові потоки підприємств характеризуються різною структурою. Структура вхідних грошових потоків залежить від сфери діяльності та організаційно-правової форми підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою 60-70% фінансових ресурсів надходить на підприємства за рахунок внутрішніх джерел.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

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

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

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства – це його звичайна діяльність.

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення. Крім звичайної діяльності, виділяють надзвичайні події.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка не входить у звичайну діяльність підприємства та настання котрої не очікується періодично або в кожному наступному звітному періоді. Надзвичайними подіями вважають стихійне лихо (землетрус, зсув ґрунту, повінь тощо), експропріацію власності підприємства за кордоном.

Грошові надходження підприємств значно перевищують отримувані підприємством доходи від різних видів його діяльності. Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку П(С)БО встановлено відповідні вимоги щодо визнання доходу за кожним видом діяльності.

Джерелом формування фінансових ресурсів господарства є виручка від реалізації продукції, робіт і послуг. За рахунок цього на розрахункові, валютні та інші рахунки у банківських установах надходять відповідні грошові кошти. Тому реальне планування її величини має особливо актуальне значення. В цьому напрямку на підставі маркетингових досліджень вирішуються питання асортименту та кількості виробництва товарів, робіт і послуг; напрямків використання виробленої продукції та каналів реалізації; укладання договорів з конкретними покупцями продукції (робіт і послуг). На даному етапі планування важливо також визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції.

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

- реалізація товарів;
- реалізація готової продукції;
- виконання робіт та надання послуг.

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

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

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

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін, тому підприємство має їх обґрунтувати.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$B = PЦ, \quad (3.1)$$

де В – виручка,

Р – кількість реалізованих виробів,

Ц – ціна реалізації кожного виробу.

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

$$P = O_n + T_n - O_k \quad (3.2)$$

де Р – обсяг реалізації в плановому періоді;

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

T_n – випуск товарної продукції в плановому періоді;

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

Залежність грошових надходжень від реалізації продукції (робіт, послуг) і зміни дебіторської заборгованості визначається так:

$$\text{Сума грошових надходжень} = [\text{Сума реалізації}] + [\text{Дебіторська заборгованість на початок періоду}] - [\text{Дебіторська заборгованість на кінець періоду}] \quad (3.3)$$

Для того, щоб визначити суму грошових надходжень, необхідно прогнозувати величину дебіторської заборгованості станом на кінець періоду, що аналізується:

$$D_c = AR \times T / S \quad (3.4)$$

де D_c – строк погашення дебіторської заборгованості (строк оборотності);

AR – середні залишки дебіторської заборгованості;

T – тривалість періоду, що аналізується (у нашому випадку 360 днів);

S – виручка від реалізації продукції.

На суму грошових надходжень підприємства значно впливають форми розрахунків з покупцями продукції.

Крім доходів від реалізації продукції (товарів, послуг), підприємство отримує інші операційні доходи, які включається в доходи від операційної діяльності.

Інші операційні доходи включають доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

До інших операційних доходів належать:

- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- дохід від операційної оренди активів;
- дохід від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті;
- одержані штрафи, пені, неустойки;
- дохід від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності;
- відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні);
- одержані гранти та субсидії;
- інші доходи від операційної діяльності такі, що не знайшли відображення у названих вище доходах, зокрема доходи від операцій із тарою, від інвентаризації тощо.
- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій) – виробничих запасів, малоцінних та швидко зношуваних предметів;
- дохід від операційної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства. Підприємство має право здавати в оренду (лізинг) нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання, техніку);
- дохід від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті (активами і зобов'язаннями підприємства), пов'язаними з операційною діяльністю підприємства.

Підприємства можуть також одержувати доходи у формі курсової різниці.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів.

Доходи від фінансових операцій включають:

- дохід від участі в капіталі;
- інші фінансові доходи.

Дохід від участі в капіталі – це доходи від інвестицій, що здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Розрізняють такі види доходів:

- дохід від інвестицій в асоційовані підприємства;
- дохід від спільної діяльності;
- дохід від інвестицій у дочірні підприємства.

Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства включає доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами прибутків або зростання власного капіталу асоційованих підприємств у зв'язку з іншими подіями (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від спільної діяльності – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання спільними підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінки необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від інвестицій в дочірні підприємства – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання дочірніми підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Інші фінансові доходи – це доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансової діяльності, які не включаються в дохід від участі в капіталі.

Дивіденди одержані включають дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними. Це суми грошових надходжень у вигляді дивідендів, право на які виникає внаслідок придбання акцій або часток у капіталі інших підприємств (крім виплат за такими інструментами, які

визначаються еквівалентами грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Відсотки одержані включають відсотки за облігаціями або іншими цінними паперами, за якими не ведеться облік «дивіденди одержані», зокрема винагороди за здані у фінансову оренду необоротні активи тощо. Це надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позички, наданні іншим сторонам (інші, ніж аванси і позички, здійснені фінансовою установою), за фінансовими інвестиціями в боргові цінні папери, за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів тощо.

Інші доходи від фінансових операцій – це доходи, що не знайшли відображення в дивідендах та відсотках одержаних.

До доходів підприємства, як уже було сказано, відносять доходи від іншої звичайної діяльності, яка охоплює інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, за винятком фінансових операцій, які забезпечують доходи від участі в капіталі та інші.

Інші доходи включають:

- дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- дохід від реалізації необоротних активів;
- дохід від реалізації майнових комплексів;
- дохід від неопераційної курсової різниці;
- дохід від безоплатно одержаних активів;
- інші доходи від звичайної діяльності.

Доходи від фінансових інвестицій відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств (крім надходжень за такими інструментами, що визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Дохід від реалізації необоротних активів – це надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Дохід від реалізації майнових комплексів – це надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств

та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

Дохід від неопераційної курсової різниці (курсів різниці за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, які пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Дохід від безоплатно одержаних активів (у разі безоплатного одержання підприємством необоротних активів дохід визнається в сумі амортизації таких активів одночасно з її нарахуванням).

Інші доходи від звичайної діяльності (від списання кредиторської заборгованості, яка не належить до операційного циклу (не виникла в ньому), чи у зв'язку із закінченням строку позовної давності або від списання вартості від'ємного гудвілу, що визнається доходом).

Доходи, які є наслідком надзвичайних подій, відносять до надзвичайних доходів. Надзвичайними визнаються доходи від:

- відшкодування надзвичайних витрат страховими компаніями;
- значних благодійних внесків з боку інших підприємств або фізичних осіб.

Підприємство має проводити певну політику щодо зростання грошових надходжень у довгостроковому періоді. Це можливо в результаті: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу; додаткової емісії акцій; залучення довгострокових фінансових кредитів; продажу частини (або всього обсягу) фінансових інструментів інвестування; продажу (або здавання в оренду) обладнання, яке не використовується.

За визначення доходу від реалізації товарів за методом нарахування, тобто в момент відвантаження продукції покупцям і виникнення дебіторської заборгованості, підприємства часто зазнають утрат від списання безнадійної дебіторської заборгованості, оскільки не всі дебітори погашають заборгованість. За трансформованого бухгалтерського обліку витрати на безнадійну заборгованість мають бути узгоджені з доходами від реалізації товарів у звітних періодах. Для цього підприємства створюють резерв сумнівних боргів згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Сума нарахованого резерву не

зменшує визначеного раніше доходу від реалізації, а включається до складу інших операційних витрат.

3.2. Доходи підприємств

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

У такий спосіб утворюються економічні умови для нового виробничого циклу. Залишок виручки становить валовий дохід.

Валовий дохід – це грошовий вираз вартості знов створеної продукції. Він визначається як різниця між виручкою та матеріальними витратами й амортизаційними відрахуваннями у складі вартості реалізованої продукції. Валовий дохід є важливим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. У ньому відображається підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати, скорочення матеріаломісткості продукції. Використання валового доходу як основного узагальнюючого показника ефективності дає змогу визначити реальний економічний ефект від діяльності кожного підприємства. Переваги показника валового доходу полягають у тім, що в ньому найреальніше відображено такий важливий бік виробничої діяльності, як підвищення продуктивності праці. Валовий дохід, що показує міру ефективності виробництва, є величиною знов створеної вартості – основного джерела валового внутрішнього продукту. Валовий дохід – основне джерело утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й державного бюджету, позабюджетних фондів.

Валовий дохід є складовим елементом національного доходу країни. У процесі відтворення валовий дохід поділяється на оплату праці та на чистий дохід. Оплата праці –

це витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

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

Чистий дохід реалізується у вигляді акцизів, податку на додану вартість, відрахувань у фонди пенсійного й соціального страхування, інші державні цільові фонди тощо. Значна частина чистого доходу реалізується у формі прибутку. Отже, чистий дохід є найважливішим джерелом фінансових ресурсів не тільки підприємств, а й держави. У цьому зв'язку аж ніяк не можна погодитись із думками авторів стосовно того, що прибуток як економічна категорія — це чистий дохід, утворений додатковою працею, а отже, поняття «прибуток» і «чистий дохід» є однозначними.

Основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств є прибуток. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності. Незважаючи на пріоритетність таких цілей підприємства, як забезпечення добробуту власників, збільшення вартості підприємства, соціально-екологічні пріоритети, отримання прибутку є вихідною метою, яка може забезпечити досягненню інших цілей.

До основних функцій прибутку можна віднести:

економічну – характеризує економічний ефект, отриманий у результаті фінансово-господарської діяльності підприємства; відображає ступінь фінансової незалежності підприємства;

стимулюючу – є джерелом формування фінансових ресурсів, які використовують на розширення виробничої діяльності, а також на науково-технічний та соціальний розвиток підприємства, матеріальне заохочення працюючих, виплату дивідендів, формування резервів тощо;

фіскальну – частина прибутку у вигляді податків є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів, що дає змогу державі виконувати покладені на неї функції та фінансувати

різні програми економічного розвитку, задовольняти потреби соціально незахищених верств населення.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

У фінансовій звітності (звіті про фінансові результати) сукупний дохід підприємства поділяється на дві групи: доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності та інший сукупний дохід (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Складові сукупного доходу підприємства

Визнані доходи від операційної, фінансової та іншої діяльності класифікуються за такими групами:

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

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, дохід від списання кредиторської заборгованості, одержані штрафи, пені, неустойки тощо. Детально це зображено на рис. 3.2.

Доходи від фінансової діяльності підприємств включають доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи (рис.3.3).

Дохід від участі в капіталі включає дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

До складу інших фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

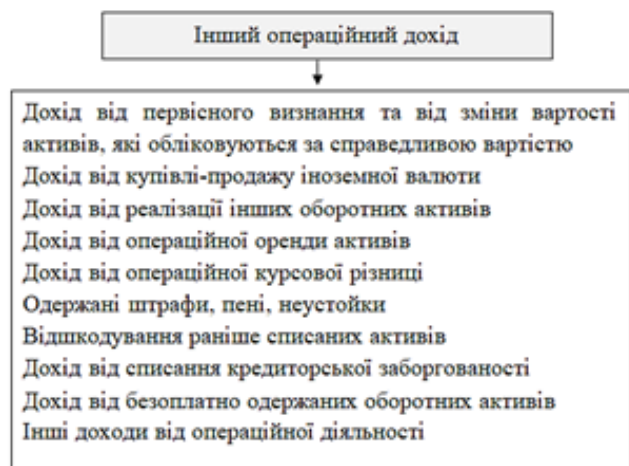


Рис. 3.2. Складові іншого операційного доходу підприємства

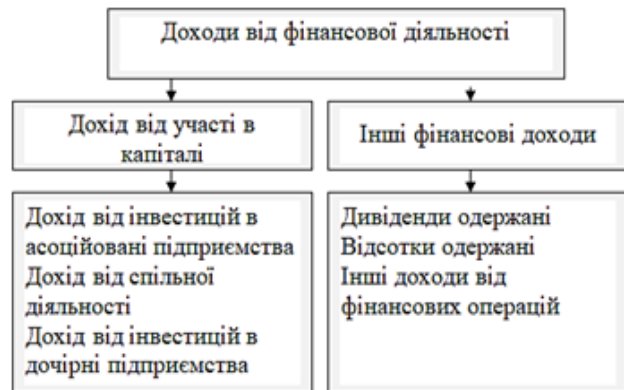


Рис. 3.3. Складові доходів від фінансової діяльності підприємства

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць, дохід підприємств (крім тих, основною

діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю, та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю (рис. 3.4).

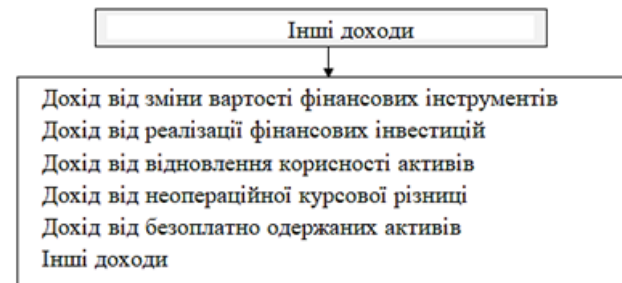


Рис. 3.4. Складові інших доходів підприємства

Інший сукупний дохід включає доходи підприємства, отримані в результаті дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та інший сукупний дохід.

3.3. Витрати суб'єктів підприємництва

Витратами звітного періоду визнаються зменшення економічних вигід в результаті вибуття активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Згідно принципу відповідності витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Всі витрати підприємства за видами діяльності можна поділити на три групи: витрати операційної діяльності, витрати фінансової діяльності та інші витрати (рис. 3.5).

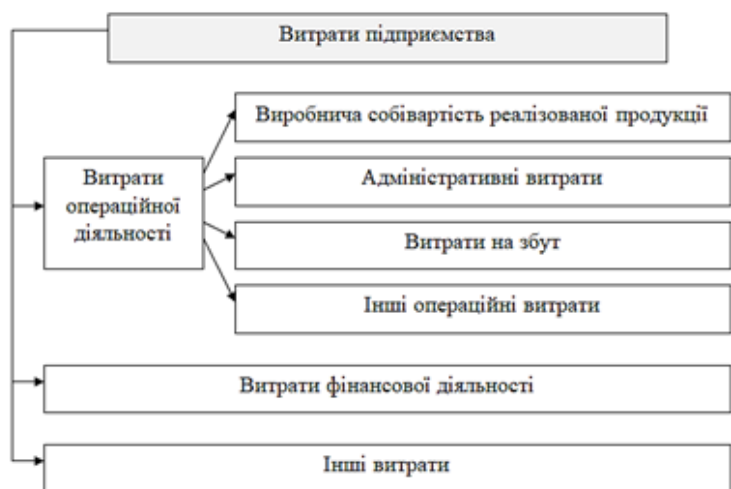


Рис. 3.5. Класифікація витрат підприємства за видами діяльності

Витрати операційної діяльності включають виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

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

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у вироб-

ництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).

Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо).

Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.

Витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг).

Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.

Інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат устанавлюються підприємством.

До адміністративних витрат відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- ▶ загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- ▶ витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- ▶ витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

- ▶ винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- ▶ витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);

- ▶ амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

- ▶ витрати на врегулювання спорів у судових органах;

- ▶ податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- ▶ плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти;

- ▶ інші витрати загальногосподарського призначення.

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

- ▶ витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;

- ▶ витрати на ремонт тари;

- ▶ оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

- ▶ витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

- ▶ витрати на передпродажну підготовку товарів;

- ▶ витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

- ▶ витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

- ▶ витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

- ▶ витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

- ▶ витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

▶ витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

▶ інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат включаються:

▶ витрати на дослідження та розробки;

▶ собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;

▶ сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

▶ втрати від операційної курсової різниці;

▶ втрати від знецінення запасів;

▶ нестачі й втрати від псування цінностей;

▶ визнані штрафи, пеня, неустойка;

▶ витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

▶ інші витрати операційної діяльності (рис. 3.6).

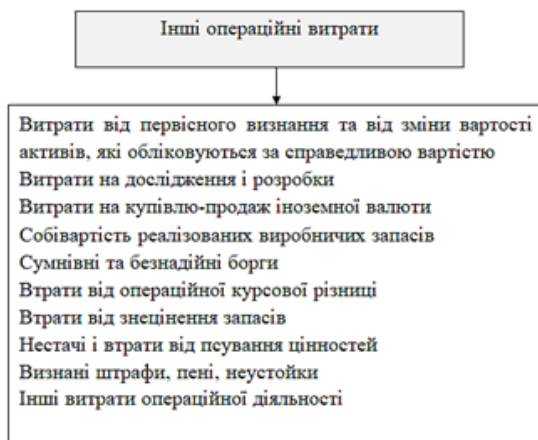


Рис. 3.6. Складові інших операційних витрат підприємства

До фінансових витрат відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облигаціями

випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (рис. 3.7). Втрати від участі в капіталі визначаються збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

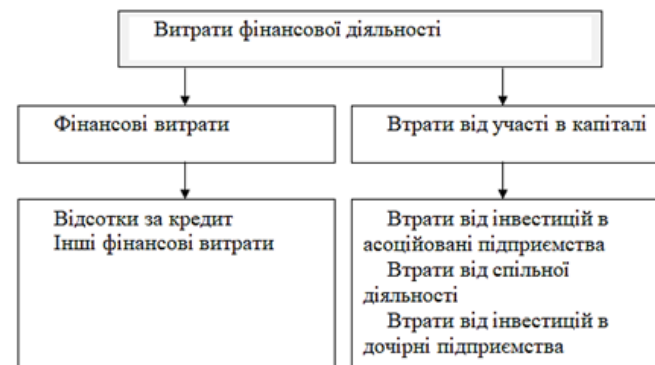


Рис. 3.7. Складові витрат фінансової діяльності підприємства

До складу інших витрат підприємства включаються витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 3.8).

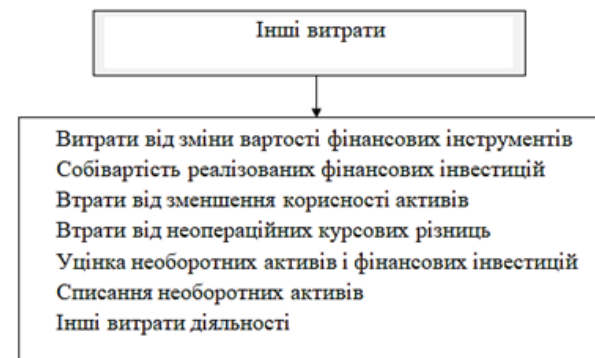


Рис. 3.8. Складові інших витрат підприємства

До таких витрат належать:

► собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);

- втрати від зменшення корисності необоротних активів;
- втрати від безоплатної передачі необоротних активів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати діяльності.

Крім класифікації за видами діяльності, важливе значення для аналізу має розподіл витрат операційної діяльності підприємства за економічними елементами:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні затрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

- сировини й основних матеріалів;
- купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;
- палива й енергії;
- будівельних матеріалів;
- запасних частин;
- тари й тарних матеріалів;
- допоміжних та інших матеріалів.

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються: відрахування на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

Наявність детальної інформації про витрати дає можливість підприємству: встановити ціну виробів, послуг; оцінити економічність процесів, ефективність використання ресурсів окремими підрозділами; значимість замовників з погляду їх внеску у прибуток підприємства.

Термінологія до теми

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

Грошові потоки – це надходження і сплата грошових коштів та їхніх еквівалентів.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

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

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

Звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка не входить у звичайну діяльність підприємства та настання котрої не очікується періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів.

Дохід від участі в капіталі – це доходи від інвестицій, що здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Дохід від спільної діяльності – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання спільними підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінки необоротних активів та інвестицій тощо).

Дохід від інвестицій в дочірні підприємства – це дохід, пов'язаний зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання дочірніми підприємствами прибутків або зростання їхнього власного капіталу внаслідок інших подій (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

Інші фінансові доходи – це доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансової діяльності, які не включаються в дохід від участі в капіталі.

Інші доходи від фінансових операцій – це доходи, що не знайшли відображення в дивідендах та відсотках одержаних.

Дохід від реалізації необоротних активів – це надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Дохід від реалізації майнових комплексів – це надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

Валовий дохід – це грошовий вираз вартості знов створеної продукції.

Оплата праці – це витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, які виражають у грошовій формі вартість необхідної праці.

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

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

Витрати звітного періоду – це зменшення економічних вигід в результаті вибуття активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Питання для самоконтролю

- 1). Що таке грошові надходження підприємства?
- 2). Яка різниця між основною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства?
- 3). Які види доходів можна визначити в процесі діяльності підприємства?
- 4). Що таке валовий дохід підприємства?
- 5). Яка різниця між валовим доходом та прибутком підприємства?
- 6). Як визначити виручку від реалізації окремої номенклатури товарів?
- 7). Які позиції входять до поняття «інші доходи підприємства»?
- 8). Що входить до складових сукупного доходу підприємства?
- 9). Що таке витрати звітного періоду?
- 10). Що таке чистий дохід від реалізації продукції підприємства?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Основні види грошових надходжень та їх характеристика.
- 2). Доход від реалізації продукції.
- 3). Інші операційні доходи.
- 4). Доход від участі в капіталі.
- 5). Інші фінансові доходи.
- 6). Інші доходи, надзвичайні доходи.
- 7). Фактори, що впливають на величину виручки.
- 8). Види цін у ринковій економіці: фіксовані, регульовані, вільні, оптові, роздрібні.
- 9). Структура ціни на продукцію.
- 10). Розподіл виручки від реалізації продукції.
- 11). Формування валового і чистого доходу.
- 12). Характеристика складу собівартості реалізованої продукції.
- 13). Характеристика витрат, пов'язаних із операційною діяльністю, але тих, які не включаються до собівартості реалізованої продукції.

- 14). Характеристика фінансових витрат; інших витрат.
- 15). Характеристика надзвичайних витрат.
- 16). Економічні елементи витрат.
- 17). Розрахунок доходу (виручки) від реалізації продукції підприємства.
- 18). Розрахунок чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства.

Тести**Витрати підприємства характеризують:**

- а) загальну суму надходжень, отриманих від видів діяльності підприємства;
- б) вартісну оцінку господарської діяльності підприємства у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах;
- в) суму коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства;
- г) розмір амортизаційних відрахувань.

2. Збільшення економічних вигод підприємства у формі набуття або зростання активів чи зменшення зобов'язань підприємства, що забезпечує зростання власного капіталу підприємства, – це:

- а) дохід;
- б) чистий дохід;
- в) виторг;
- г) грошові надходження.

3. На виручку від реалізації продукції впливає:

- а) амортизаційні відрахування;
- б) ціна одиниці товару;
- в) залучені кошти;
- г) прибуток.

4. Сума грошових коштів, які надійшли на поточний рахунок підприємства за відвантажену продукцію та інші матеріальні цінності, надані послуги та виконані роботи, – це:

- а) прибуток від реалізації;
- б) виручка від реалізації;
- в) чистий дохід від реалізації;
- г) собівартість продукції.

5. Різниця між загальним доходом та сумою податку на додану вартість, акцизного збору, інших непрямих податків, сумою наданих знижок – це:

- а) виторг;
- б) дохід від звичайної діяльності;
- в) дохід від реалізації продукції;
- г) чистий дохід від реалізації продукції.

6. Найбільшу частку грошових надходжень підприємств становлять доходи від:

- а) продажу необоротних активів і майнових комплексів;
- б) продажу акцій власної емісії;
- в) операційної діяльності;
- г) фінансових операцій.

7. Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) використовується для:

- а) відшкодування собівартості реалізованої продукції та формування валового прибутку;
- б) відшкодування операційних витрат;
- в) сплати ПДВ і акцизного податку;
- г) формування валового доходу.

8. До непрямих витрат на виробництво окремих видів продукції підприємства відносять:

- а) витрати на матеріали, паливо;
- б) заробітну плату основних виробничих робітників;
- в) орендну плату за оренду виробничих приміщень;
- г) заробітну плату управлінських працівників.

9. Витрати, які не включають у виробничу собівартість:

- а) адміністративні витрати;
- б) прямі витрати на оплату праці;

- в) загально виробничі витрати;
- г) інші прямі виробничі витрати.

10. До прямих матеріальних витрат не належать:

- а) вартість сировини;
- б) витрати на заробітну плату виробничих працівників;
- в) вартість комплектуючих;
- г) нема правильної відповіді.

11. Сукупність надходжень грошових коштів на банківські рахунки чи в касу підприємства за продану продукцію, виконані роботи чи надані послуги, а також виконання інших господарських операцій операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства – це:

- а) дохід;
- б) виторг;
- в) грошові надходження;
- г) чистий дохід.

12. З перелічених виберіть ті витрати, які не включаються у собівартість продукції:

- а) витрати на вивчення ринку;
- б) витрати на процес виробництва продукції;
- в) витрати на збут продукції;
- г) витрати на доставку до кінцевого споживача.

13. Зростання частки прямих витрат у загальній сумі витрат приводить до:

- а) підвищення точності обчислення собівартості одиниці продукції;
- б) зниження вартості продукції та зниження ціни одиниці продукції;
- в) підвищення продуктивності праці;
- г) немає правильної відповіді.

Практичні завдання

Завдання 1.

Підприємство планує реалізувати 100 виробів за ціною 130 грн. за одиницю. Планова собівартість одного виробу – 70 грн. Ставка ПДВ – 20%. Визначити дохід підприємства.

Завдання 2.

Визначити планову виручку від реалізації продукції, якщо відомо, що залишки нереалізованої продукції А склали на початок року – 100 шт., на кінець року – 80 шт. Собівартість продукції А складає 80 грн.. Рентабельність продукції А – 20%. В плановому році передбачається випуск продукції А обсягом 400 шт. Ставка ПДВ – 20%. Випуск іншої продукції за цінами виробника 100 000 грн.



ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Економічний зміст прибутку та його функції

4.2. Види прибутку і порядок його формування

4.3. Управління розподілом прибутку

4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності

4.1. Економічний зміст прибутку та його функції

У складі власних фінансових ресурсів, що використовуються підприємствами на капітальні вкладення, важливе місце посідає прибуток, який є результативним показником фінансової діяльності. Прибуток – це перевищення загальних (валових) доходів підприємства над його загальними (валовими) витратами.

Прибуток – це та частина доданої вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Додана вартість (Value Added) – різниця між вартістю продукції, що випускає підприємство, та вартістю засобів виробництва.

Додана вартість – це вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача.

$$ДВ = Вр - Вис \quad (4.1)$$

де ДВ – додана вартість,

Вр – виручка від реалізації товарів, робіт, послуг,

Впс – витрати на придбання сировини.

Додана вартість – це вартість, створена в процесі виробництва на даному підприємстві і охоплює його реальний внесок у створення вартості конкретного продукту, тобто заробітну плату, прибуток і амортизацію.

Прибуток як економічна категорія характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Прибуток виконує такі функції:

- 1). економічну – характеризує економічний ефект, отриманий у результаті фінансово-господарської діяльності підприємства; відображає ступінь фінансової незалежності підприємства;
- 2). стимулюючу – є джерелом формування фінансових ресурсів, які використовують на розширення виробничої діяльності, а також на науково-технічний та соціальний розвиток підприємства, матеріальне заохочення працюючих, виплату дивідендів, формування резервів тощо;
- 3). фіскальну – частина прибутку у вигляді податків є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів, що дає змогу державі виконувати покладені на неї функції та фінансувати різні програми економічного розвитку, задовольняти потреби соціально незахищених верств населення.

З економічної точки зору, прибуток (збиток) – це приріст (зменшення) капіталу власників, що мав місце у звітному періоді.

Протягом всієї історії розвитку фінансової думки вченими було вироблено багато концепцій прибутку. Переважна більшість учених трактує прибуток як частину власного капіталу.

Прибуток – це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Згідно з П(С)БО прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

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

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Для планування прибутку, крім виручки, необхідно визначити величину витрат, що зв'язана з виробництвом, тобто собівартість. Важливо є також оптимально розподілити прибуток, спрямовуючи його на першочергові платежі у бюджет у вигляді податків, на розширене відтворення, соціальний розвиток та матеріальне стимулювання, адже від оптимального розподілу прибутку в майбутньому залежить мотивація розвитку виробництва, а звідси – можливість подальшого збільшення прибутку.

4.2. Види прибутку і порядок його формування

Виділяють певні види прибутку (рис.4.1).

1. Розрахунок валового прибутку. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток = Чистий дохід – Собівартість реалізованої продукції



Рис. 4.1. Види прибутку підприємства

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків (податку на додану вартість, акцизного збору), зборів, знижок тощо.

Чистий дохід = Дохід (виручка) від реалізації продукції – Непрямі податки

2. Визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності. Фінансовий результат – прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, зменшена на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток від операційної діяльності = Валовий прибуток + Інші операційні доходи – Адміністративні витрати – Витрати на збут – Інші операційні витрати

Інший операційний дохід включає:

- ▶ Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти;
- ▶ Дохід від реалізації інших оборотних активів;

- ▶ Дохід від операційної оренди активів;
- ▶ Дохід від операційної курсової різниці;
- ▶ Одержані штрафи, пені, неустойки;
- ▶ Відшкодування раніше списаних активів;
- ▶ Дохід від списання кредиторської заборгованості;
- ▶ Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів;
- ▶ Інші доходи від операційної діяльності.

Інші доходи від операційної діяльності – доходи від операцій з тарою, від інвентаризації від діяльності житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих закладів оздоровчого та культурного призначення підприємства, від роялті, відсотки, отримані на залишки коштів на поточних рахунках в банках або депозитних рахунках до запитання, тощо.

3. Розрахунок прибутку (збитку) до оподаткування. Прибуток (збиток) оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), зменшена на суму фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування = Прибуток від операційної діяльності + Дохід від участі в капіталі + Інші фінансові доходи + Інші доходи – Фінансові витрати – Витрати від участі в капіталі – Інші Витрати

Дохід від участі в капіталі – доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші фінансові доходи:

▶ належні дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними;

▶ відсотки за облігаціями чи іншими цінними паперами, зокрема винагороди за здані в фінансову оренду необоротні активи тощо;

▶ інші доходи від фінансової діяльності, зокрема про доходи від амортизації премії за випущеними облігаціями, а також відсотки, отримані за строковими депозитними вкладками.

Інші доходи - доходи, які виникають в процесі діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства:

- ▶ Дохід від зміни вартості фінансових інструментів;
- ▶ Дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- ▶ Дохід від відновлення корисності активів;
- ▶ Дохід від неопераційної курсової різниці;
- ▶ Дохід від безоплатно одержаних активів;
- ▶ Інші доходи.

4. Чистий прибуток = Прибуток до оподаткування + Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування – Витрати з податку на прибуток

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обчислюють відніманням від доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг суми наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів (рис. 4.2).

Під прибутком від припиненої діяльності після оподаткування розуміють відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування, прибуток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.

Інший сукупний дохід до оподаткування визначається як алгебраїчна сума дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.

Під прибутком від припиненої діяльності після оподаткування розуміють відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування, прибуток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.

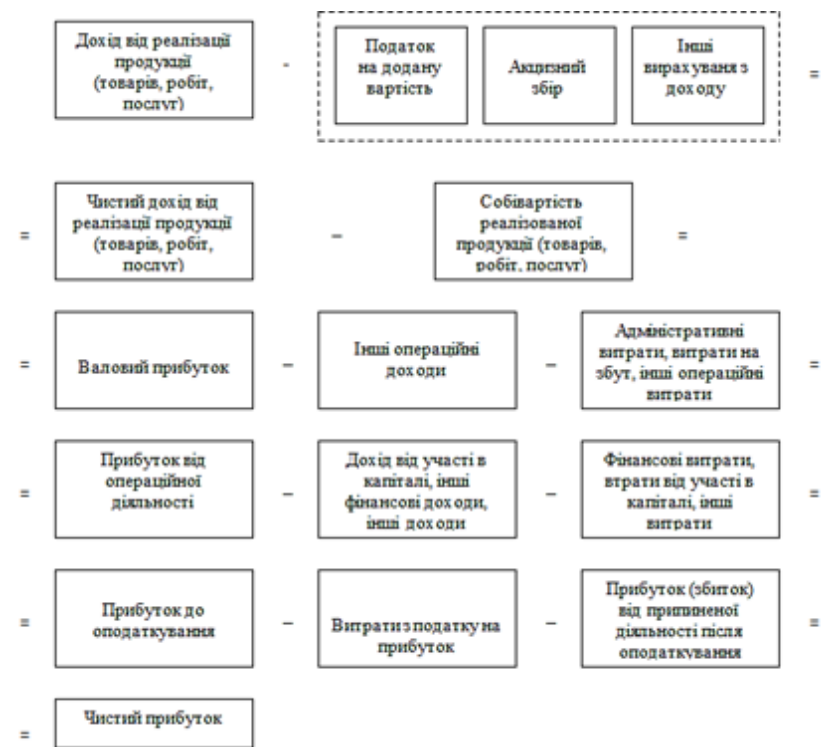


Рис. 4.2. Схема формування чистого прибутку підприємства

Інший сукупний дохід до оподаткування визначається як алгебраїчна сума дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.

Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування (рис. 4.3). Тобто під сукупним доходом слід розуміти зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

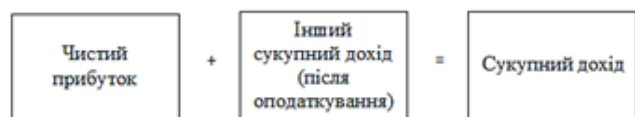


Рис. 4.3. Схема формування сукупного доходу підприємства

Таким чином, сукупний дохід розглядається як кінцевий результат діяльності підприємства, який складається з двох частин: фінансових результатів підприємства (чистий прибуток (збиток) і доходів, не пов'язаних безпосередньо з фінансовими результатами, таких як дооцінка (уцінка) необоротних активів, фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частки іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств. Іншими словами, сукупний дохід можна також трактувати як загальний результат діяльності підприємства після оподаткування.

4.3. Управління розподілом прибутку

Ефективність функціонування підприємства в сучасному конкурентному середовищі, добробут його власників та працівників залежать не лише від обсягу створеного прибутку, а й від оптимізації напрямів його розподілу. При необгрунтованому розподілі створеного прибутку підприємство може втратити вже досягнуті позиції на ринку, що в подальшому спричинить погіршення перспектив його розвитку, згенерує внутрішні негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності. Для уникнення цих проблем і забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів бізнесу, працівників, власників та держави необхідним є ефективне управління розподілом прибутку підприємства.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який, як правило, займає найбільшу частку в сумі загального прибутку підприємства, передбачає розрахунок його планового обсягу.

На підприємствах виробничої сфери застосовують такі методи розрахунку (планування) прибутку від реалізації продукції: метод прямого розрахунку, планування прибутку на основі використання показника витрат на одну гривню реалізованої продукції (укрупнений метод), економічний (аналітичний) метод.

За методом прямого розрахунку планову суму прибутку обчислюють за окремими видами продукції, яку виробляє і реалізує підприємство. Планова сума прибутку одиниці окремого виду продукції множиться на кількість продукції в натуральному виразі, що планується до реалізації. Загальна сума прибутку від реалізації визначається шляхом додавання одержаних сум прибутків за видами продукції.

Даний метод характеризується високою точністю розрахунків, однак недоліками є трудомісткість. Тому його доцільно застосовувати за умови невеликого асортименту продукції, що випускається.

Укрупнений метод використовують для розрахунку прибутку від реалізації продукції за підприємством загалом. Для обчислення планової суми прибутку застосовують формулу:

$$OP_n - OP_n \cdot x (B_{грн} - \Delta B_{грн}), \quad (4.2)$$

де OP_n – загальний плановий обсяг реалізації продукції,
 $B_{грн}$ – витрати на одну гривню реалізованої у звітному періоді продукції.

$\Delta B_{грн}$ – заплановане зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Даний метод є менш трудомістким, ніж метод прямого розрахунку. Однак, недоліком укрупненого методу є неможливість визначення рівня впливу окремих чинників на зміну планового прибутку підприємства.

Економічний (аналітичний) метод дає змогу визначати не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї окремих чинників: зміни обсягу виробництва і реалізації продукції, її собівартості, рівня оптових цін, рентабельності, асортименту та якості продукції. Планування відбувається окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією.

За порівнянню продукцію розрахунок планової суми прибутку від реалізації здійснюється у такій послідовності:

- ▶ визначається базовий рівень витрат і прибуток на одиницю продукції в базовому періоді;
- ▶ обчислюють собівартість продукції і прибуток планового періоду за рівнем рентабельності періоду, що передував плановому;
- ▶ розраховують відсоток і суму зниження витрат на одиницю продукції та приріст прибутку;
- ▶ визначається вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Плановий прибуток від реалізації непорівнянної продукції визначається методом прямого розрахунку або з використанням показника середньої рентабельності продукції підприємства.

Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як суб'єкта господарювання та його трудового колективу. На політику підприємства щодо розподілу прибутку впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів (рис. 4.4).

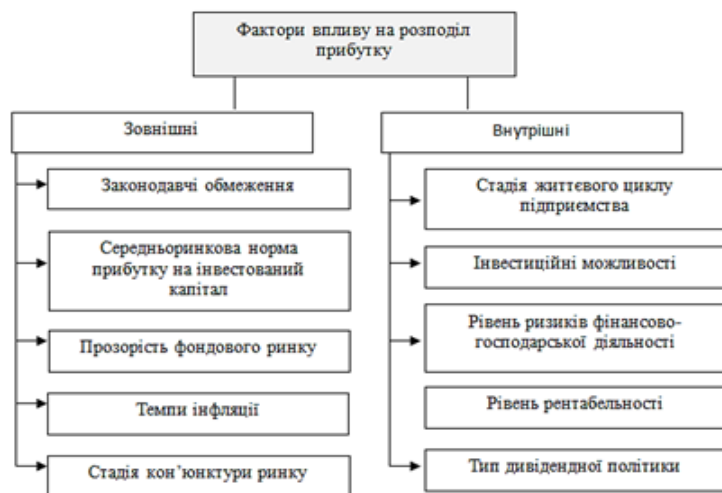


Рис. 4.4. Фактори впливу на розподіл прибутку

Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Перший етап розподілу прибутку підприємства - розподіл загального прибутку між державою і підприємством, який здійснюється у формі сплати податку з прибутку (рис. 4.5). Порядок обчислення та сплати податку на прибуток встановлений Податковим кодексом України.

Другий етап – це розподіл чистого прибутку на користь підприємства та власників. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві знаходяться в компетенції підприємства та фіксується в його статуті.

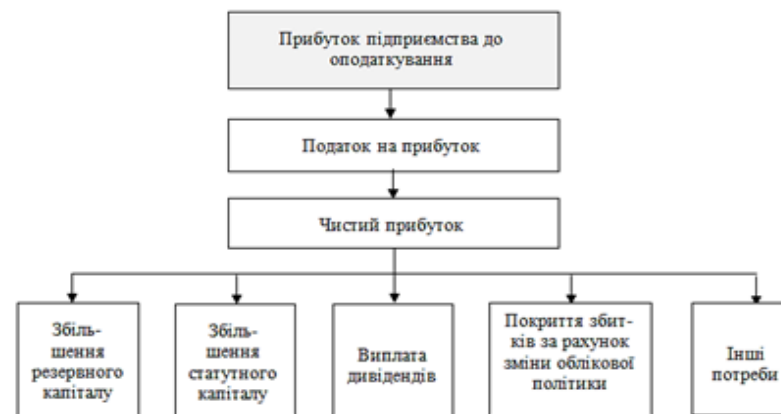


Рис. 4.5. Схема розподілу прибутку підприємства

Акціонерні товариства, які здійснюють розміщення простих та привілейованих акцій, зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік. Акціонерне товариство, яке здійснює розміщення тільки простих акцій, має право формувати резервний капітал у такому ж порядку.

Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій. Збільшення статутного капіталу товариства за рахунок спрямування до статутного капіталу прибутку можливе за умови затвердження загальними зборами акціонерів розподілу прибутку, який спрямовується на збільшення статутного капіталу.

Законодавством України передбачено також можливість збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто без внесення учасниками додаткових вкладів. В акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю і товариствах з додатковою відповідальністю частина прибутку може розподілятися між акціонерами, учасниками у вигляді дивідендів у відповідності з кількістю і видом акцій, часток, що знаходяться у їх володінні. Розмір і порядок виплати дивідендів визначаються загальними зборами акціонерів, учасників і статутом акціонерного чи іншого товариства.

Виплата дивідендів зменшує капіталізацію і вимагає накопичень, недопущених до реінвестування або вилучених з нього. Тому стрижнем фінансової політики підприємства є дотримання оптимальних пропорцій між капіталізованою частиною розподіленого прибутку і частиною, що спрямовується на споживання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зміна облікової політики є підставою для уточнення прибутку. Така необхідність може виникнути, наприклад, при перегляді методу оцінки вибуття запасів, методу обчислення резерву сумнівних боргів тощо, що вимагає відповідного коригування залишку нерозподіленого прибутку на початок звітного року. Аналогічно, тобто за рахунок прибутку, здійснюють виправлення помилок в бухгалтерському обліку, виявлених в наступних звітних періодах.

До інших каналів витрачання прибутку можна віднести витрати засновників на створення акціонерного товариства за рахунок нерозподіленого прибутку, витрати на оплату послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу тощо.

Якщо протягом звітного року не вся сума отриманого чистого прибутку була використана підприємством, то визначається нерозподілений прибуток, який показується в балансі. Нерозподілений прибуток може бути використаний на: покриття збитків минулих років; виплату дивідендів; створення резервного фонду; збільшення статутного капіталу та інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

4.4. Сутність і методи обчислення рентабельності

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності. Рентабельність комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств. Чим вищі показники рентабельності, тим результативніше використовуються ресурси підприємства.

Показники рентабельності служать інструментом управління в інвестиційній, інноваційній, кадровій, ціновій, виробничій і маркетинговій стратегії підприємства.

Рентабельність активів (ROA - Return on assets) – відношення чистого прибутку до середнього за період розміру сумарних активів.

$$ROA = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи} \times 100\%$$

Коефіцієнт рентабельності активів показує результативність функціонування менеджерів підприємства і ефективності прийнятих рішень керівництвом і власниками підприємства.

Рентабельність власного капіталу (ROE - Return on shareholders' equity) - відношення чистого прибутку до середнього за період розміру власного капіталу.

$$ROE = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} \times 100\%$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу дозволяє порівняти між собою різні варіанти інвестиційних вкладень за ступенем прибутковості, наприклад, інвестиції в статутний капітал підприємства, інвестиції в депозити, акції, облігації, нерухомість і т.д.

Рентабельність оборотних активів (RCA - Return on Currency Assets) відношення чистого прибутку до середнього за період розміру оборотних (поточних) активів.

$$RCA = \text{Чистий прибуток} / \text{Оборотні активи} \times 100\%$$

Даний коефіцієнт показує прибутковість оборотних активів, тобто, скільки прибутку приносить одиниця оборотних активів.

Рентабельність необоротних активів (RFA - Return on fixed assets) – показує який прибуток дають необоротні активи підприємства.

$$RFA = \text{Чистий прибуток} / \text{Довгострокові активи}$$

Так як оцінюється ефективність необоротних активів, то даний коефіцієнт показує ступінь ефективності використання довгостроков. фондів підприємства, таких як будівлі, споруди і т.д.

Рентабельність інвестицій (ROI - Return on investment) показує прибутковість підприємства при використанні позикового і власного капіталу. Інша назва коефіцієнта рентабельності інвестицій - це коефіцієнт рентабельності постійного капіталу.

$$ROI = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}$$

Даний показник відображає конкурентоспроможність підприємства генерувати прибуток в ринковій економіці.

Рентабельність продажів (ROS - Return on sales) – відношення прибутку від реалізації компанії до її виручки.

$$ROS = \text{Прибуток від реалізації} / \text{Виручка} \times 100\%$$

Показник оцінює ефективність продажів продукції підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції (ROM - Return on Margin) – відношення прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції.

$$ROM = \text{Прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг} / \text{Собівартість реалізованої продукції} \times 100\%$$

Рентабельність персоналу (ROL - Return On Labor) – відношення чистого прибутку до середньооблікової чисельності персоналу.

$$ROL = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньооблікова чисельність} \times 100\%$$

Рентабельність сумарних активів (ROTA - Return On Total Assets) відображає прибутковість використання всіх активів підприємства.

$$ROTA = \text{Прибуток до оподаткування} / \text{Сукупні активи}$$

Даний показник показує, як підприємство використовує свої активи перед виплатою за зобов'язаннями.

Рентабельність вкладеного капіталу (ROCE - Return on Capital Employed) відображає прибутковість використання вкладеного капіталу підприємства.

$$ROCE = \text{Прибуток до оподаткування} / \text{Активи - Короткострокові зобов'язання}$$

Таким чином, існує низка показників рентабельності для визначення ефективності та прибутковості діяльності підприємства.

Термінологія до теми

Прибуток – це перевищення загальних (валових) доходів підприємства над його загальними (валовими) витратами.

Прибуток – це та частина доданої вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарю-

вання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Додана вартість – це вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обчислюють відніманням від доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг суми наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Прибуток до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Під прибутком від припиненої діяльності після оподаткування розуміють відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування, прибуток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.

Інший сукупний дохід до оподаткування визначається як алгебраїчна сума дооцінки (уцінки) необоротних активів, дооцінки (уцінки) фінансових інструментів, накопичених курсових різниць, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств та іншого сукупного доходу.

Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування

Питання для самоконтролю

- 1). Що таке прибуток підприємства?
- 2). Які функції виконує прибуток підприємства?
- 3). Що впливає на формування абсолютної суми прибутку?
- 4). Що таке додана вартість?
- 5). Які вили прибутку існують в процесі діяльності підприємства?
- 6). Яка різниця між валовим та чистим прибутком?
- 7). Яким чином розраховують прибуток (збиток) до оподаткування?
- 8). Роз'ясніть порядок формування чистого прибутку підприємства
- 9). Що таке прибуток від операційної діяльності?
- 10). Обґрунтуйте сутність рентабельності підприємства.

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Зовнішні фактори, які впливають на прибуток суб'єктів підприємництва.
- 2). Основні та неосновні фактори, які впливають на прибуток суб'єктів підприємництва.
- 3). Основні напрямки використання чистого прибутку.
- 4). Фонди грошових коштів підприємства, що утворюються за рахунок чистого прибутку.
- 5). Поняття нерозподілений прибуток і його використання.
- 6). Економічний зміст і значення розподілу прибутку.
- 7). Розподіл прибутку між державою і суб'єктами господарювання.
- 8). Методи регулювання прибутку підприємства на основі діючих правил організації бухгалтерського обліку.
- 9). Методи планування прибутку від реалізації продукції.
- 10). Сплата дивідендів.
- 11). Оцінка рентабельності продукції.
- 12). Оцінка капіталу підприємства.

Тести

1. Прибуток – це:

- а) різниця між сукупним доходом від діяльності та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності;
- б) різниця між виручкою від реалізації товару та сумою податку на додану вартість;
- в) різниця між обсягом випуску і продажу продукції у вартісному виразі;
- г) сума доходів від реалізації продукції.

2. Прибуток від фінансових операцій формується за рахунок доходів від:

- а) одержаних дивідендів;
- б) списання кредиторської заборгованості;
- в) інвестицій в дочірні підприємства;
- г) реалізації фінансових інвестицій.

3. Прибуток до оподаткування за мінусом суми податку з прибутку – це:

- а) прибуток від звичайної діяльності;
- б) чистий прибуток;
- в) нерозподілений прибуток;
- г) валовий прибуток.

4. Валовий прибуток підприємства – це:

- а) фінансовий результат основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства;
- б) фінансовий результат основних та інших видів діяльності підприємства після сплати податку та прибуток;
- в) різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
- г) сума всіх прибутків, що отримало підприємство у звітному періоді.

5. Сума прибутку підприємства після сплати податку на прибуток – це:

- а) оподатковуваний прибуток;

- б) чистий прибуток;
- в) нерозподілений прибуток;
- г) прибуток від звичайної діяльності.

6. У бухгалтерському балансі записують суму:

- а) чистого прибутку;
- б) нерозподіленого прибутку;
- в) прибутку від звичайної діяльності;
- г) валового прибутку.

7. На першому етапі прибуток розподіляється між:

- а) підприємством і державою;
- б) підприємством і засновниками;
- в) підприємством і працівниками;
- г) підприємством і кредиторами.

8. Метод, що передбачає розрахунок планової суми прибутку за окремими видами продукції, яку виробляє підприємство, – це:

- а) економічний метод;
- б) аналітичний метод;
- в) балансовий метод;
- г) метод прямого розрахунку.

9. Поняття «балансовий прибуток підприємства» включає:

- а) виручку, що отримана від реалізації продукції;
- б) різницю між обсягом реалізованої продукції у вартісному виразі та її собівартістю;
- в) прибуток від реалізації продукції, результат від інших реалізаційних операцій, різницю доходів та видатків по позареалізаційних операціях;
- г) виручку від реалізації продукції, зменшену на величину непрямих податків.

10. Вкажіть джерела формування власних фінансових ресурсів:

- а) бюджетні асигнування;
- б) прибуток;

- в) кредитні кошти;
- г) благодійні внески.

11. Прибуток від реалізації продукції за інших однакових умов залежить від:

- а) ціни одиниці продукції і витрат на її виготовлення;
- б) кількості продукції, яка підлягає реалізації;
- в) кількості продукції, яка підлягає реалізації, ціни на одиницю продукції і витрат на її виготовлення;
- г) обсягу продажу і амортизаційних відрахувань.

12. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – це:

- а) фінансовий результат операційної діяльності підприємства;
- б) фінансовий результат основної та інших видів діяльності підприємства після сплати податку та прибуток;
- в) фінансовий результат основної та інших видів діяльності підприємства;
- г) чистий прибуток.

13. Дохід від реалізації продукції, робіт та послуг формує:

- а) прибуток від основної діяльності (валовий прибуток);
- б) прибуток від іншої операційної діяльності;
- в) прибуток від участі в капіталі;
- г) прибуток від фінансових операцій.

14. Прибуток від реалізації продукції – це:

- а) виручка від реалізації продукції;
- б) грошове вираження вартості реалізованого товару;
- в) різниця між обсягом реалізованої продукції (без акцизів) та повною її собівартістю;
- г) чистий прибуток підприємства.

15. Балансовий прибуток – це:

- а) загальна сума прибутку підприємства за всіма видами діяльності;
- б) прибуток, який за величиною завжди відповідає прибутку від звичайної діяльності підприємства;

- в) валовий прибуток за мінусом першочергових платежів до бюджету;
- г) нема правильної відповіді.

16. Визначте види прибутку залежно від видів діяльності підприємства:

- а) прибуток від комерційної діяльності;
- б) прибуток від операційної діяльності;
- в) прибуток від звичайної діяльності;
- г) усі відповіді правильні.

17. Прибуток від операційної діяльності формується за рахунок доходів від:

- а) спільної діяльності;
- б) реалізації оборотних активів;
- в) реалізації фінансових інвестицій;
- г) одержаних відсотків за депозитним вкладом.

18. Під терміном “прибуток від реалізації продукції» розуміють:

- а) виручку, що отримана від реалізації продукції;
- б) грошовий вираз вартості товарів;
- в) різницю між обсягом реалізованої продукції у вартісному виразі (без непрямих податків) та її собівартістю;
- г) різницю між валовими доходами та валовими витратами підприємства, зменшену на величину амортизаційних відрахувань.

19. Відношення результату до витрат – це:

- а) рентабельність;
- б) прибутковість;
- в) економічність;
- г) продуктивність.

Практичні завдання

Завдання 1.

Виробниче підприємство реалізувало 200 тис. одиниць продукції за продажною ціною 48 грн. за одиницю. Валові витрати на виробництво (собівартість) одиниці виробів становить 40 грн.

Розрахувати загальну суму одержаного підприємством прибутку і рівень рентабельності виготовленої ним продукції.

Завдання 2.

Обчислити суму чистого прибутку виробничого підприємства «Ластівка» на підставі вихідних елементно-витратних та інших показників, наведених в таблиці:

Показник	Значення
Елементи витрат, тис. грн.	
Матеріальні витрати	1671
Витрати на оплату праці	1200
Відрахування на соціальні потреби	552
Амортизація основних фондів	250
Інші витрати	243
Елементи витрат, які зменшують балансовий прибуток, тис. грн.	
Витрати на утримання дитячих дошкільних закладів	40
Плата за землю	30
Податок на майно	24
Податок з власників транспортних засобів	4
Відносні ставки і нормативи, %	
Рентабельність товарної продукції	25
Ставка податку на прибуток	18

Завдання 3.

Обчислити величину балансового прибутку на підприємстві на наступний рік, враховуючи такі очікувані показники його виробничо-господарської діяльності: тис. грн.

Показник	Значення
1. Обсяг продажу виробленої продукції	6800
2. Повні витрати на виробництво товарної продукції	4600
3. Залишки готової продукції на складах підприємства на початок і на кінець року	200 і 100
4. Витрати на реалізацію продукції	50
5. Дивіденди від придбаних акцій	10
6. Доход від оренди майна підприємства	25



ТЕМА 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

5.1. Суть та функції податків

5.2. Класифікація податків

5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств

5.4. Податкове планування підприємницької діяльності

5.1. Суть та функції податків

Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання та координації економічних процесів належить податкам. Саме податково-бюджетна і кредитно-грошова політика держави є найбільш ефективними методами державного регулювання ринкової економіки в сучасних умовах, що застосовуються в більшості західних країн протягом багатьох десятиріч.

Податки – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до центрального і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами тієї чи іншої країни.

Найповніше сутність податків характеризують виконуваними ними функції (табл. 5.1).

Для того, щоб податки виконували свої функції з якнайбільшою користю для суспільства, потрібно, щоб їх розмір був оптимальним. У зв'язку з цим можна сформулювати такі принципи оптимального оподаткування:

1. Оподаткування не повинно бути надмірним. Якими б великими не були потреби у фінансових засобах, необхідних для

забезпечення витрат держави, податки не повинні підіривати зацікавленість платників у господарській діяльності.

Таблиця 5.1

Функції податків

Основні	Фіскальна	Означає те, що податки виконують своє основне призначення — наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства
	Регулююча	Стосується як регулювання виробництва, так і регулювання споживання (наприклад, непрямі податки). Ця функція заснована на тому, що, вилучаючи за допомогою податків певну частку доходів економічних суб'єктів, можна стимулювати або стримувати їх діяльність у відповідних напрямках, а, отже, регулювати соціально-економічні процеси в країні. Використання регулюючої функції податків здійснюється через податкову політику
	Контрольна	Допомагає оцінити раціональність, збалансованість податкової системи, кожного її важеля окремо, перевіряти, наскільки податки відповідають реалізації мети у сформованих умовах
Додаткові	Розподільча	Являє собою своєрідне відображення фіскальної, але на стадії розподілу ця функція дуже тісно переплітається з регулюючою, і в одній дії можуть виявлятися обидві функції. Наприклад, непрямі податки, регулюючи споживання, створюють основи для перерозподілу коштів одних платників на користь інших (акцизи на делікатесні види продуктів і т. ін.). Це дозволяє говорити про існування первинного і вторинного розподілу (перерозподілу) за рахунок податків
	Стимулююча (дестимулююча)	Створює орієнтири для розвитку або згортання виробничої діяльності. Як і регулююча, вона може бути пов'язана із застосуванням механізму пільг, зміною об'єкта оподаткування, зменшенням оподаткованої бази. Іноді цю функцію розглядають як підвид регулюючої
	Накопичувальна	Являє собою своєрідне узагальнення всіх попередніх функцій і головному — з позицій реалізації цілей держави в податковій системі

Надмірні податки, по-перше, зумовлюють звуження податкової бази внаслідок зменшення обсягів виробництва і доходів, тому призводять до зменшення надходжень до державного бюджету; по-друге, породжують такі явища, як приховування доходів від оподаткування.

2. Один доход не повинен оподатковуватися більше одного разу, тобто треба запобігати подвійному і багаторазовому оподаткуванню. Прикладами такого запобігання може бути перехід розвинених країн від податку з обороту до податку на додану вартість; впровадження диференційованого оподаткування розподіленої і нерозподіленої частин прибутку корпорацій.

3. Система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників та економічними для установ, що збирають податки. Це означає, що оподаткування повинно здійснюватись з мінімальними адміністративними витратами.

Адміністративні витрати оподаткування поділяють на прямі (на утримання податкової служби; вони є тим більшими, чим більше число суб'єктів оподаткування) та непрямі (на ведення записів доходів, заповнення податкових декларацій, консультації податкових адвокатів тощо; крім кількості суб'єктів оподаткування вони залежать також від складності податкової системи та розміру податкових ставок, які заохочують до пошуку офіційних шляхів індивідуального їх зниження, що зумовлює зростання витрат, наприклад, на консультації з адвокатами).

4. Податкова система має бути гнучкою, легко адаптованою до зміни економічних і суспільно-політичних умов.

5. Податкова система повинна відповідати критерію фіскальної достатності, тобто залучати до державного бюджету доходи, достатні для задоволення розумних потреб держави.

6. Податкова система не повинна залишати сумніву у платника щодо неминучості сплати податку. Система штрафів і санкцій, громадська думка мають бути такими, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідними, ніж своєчасне виконання обов'язків перед податковими органами.

7. Податкова система має відповідати критеріям справедливості.

Внутрішній зміст кожного податку розкривають його елементи. Усі без винятку податки містять такі основні елементи.

– об'єкт оподаткування – предмет, що підлягає оподаткуванню (дохід, майно, товари);

– суб'єкт податку (або платник податку) – фізична або юридична особа, на яку законом покладено обов'язок сплачувати податок;

– джерело податку – дохід суб'єкта (заробітна плата, прибуток тощо), з якого сплачується податок;

– одиниця оподаткування – одиниця виміру об'єкта податку (для прибуткового податку – грошова одиниця, для земельного – гектар або квадратний метр земельної ділянки тощо);

– база оподаткування – закріплена законодавчо частина доходів чи майна платника податків, яку враховують при розрахунку суми певного податку (за вирахуванням податкових пільг);

– податкова ставка – величина податку на одиницю оподаткування;

– термін сплати податку – законодавче встановлений термін внесення до бюджету податків, належних до сплати за відповідний період;

– податкові пільги – повне або часткове звільнення юридичних або фізичних осіб від податків. Вони є одним з елементів податкової політики і спрямовані як на економічні, так і на соціальні цілі. Використовуючи податкові пільги, держава регулює певні економічні процеси, а також забезпечує соціальний захист окремих груп населення та видів діяльності.

Найбільш поширеними види податкових пільг показані на рис. 5.1.

Розмежовуючи види стягнень до бюджету і характеризуючи податки, важливо виділити основні риси, ознаки податку:

Це вид платежу, закріплений актом компетентного органу державної влади.

Нецільовий характер податкового платежу означає надходження його у фонди, що акумулюються державою і використовуються на задоволення державних потреб.

Безумовний характер податку є продовженням попередньої ознаки й означає сплату податку, не пов'язану з жодними зустрічними діями, привілеями з боку держави.

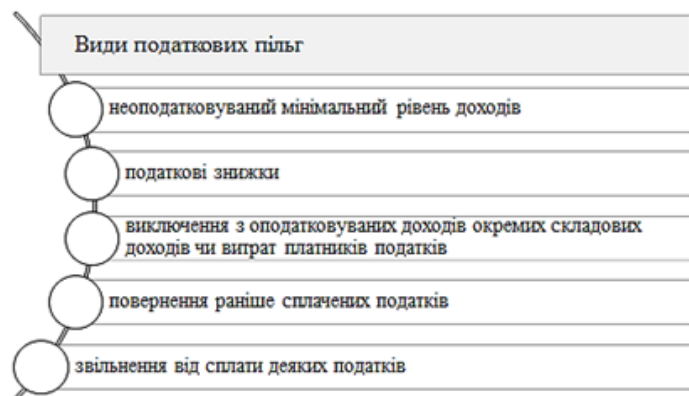


Рис. 5.1. Найпоширеніші види податкових пільг

Платіж надходить до Державного бюджету чи бюджету відповідного рівня чи цільового фонду. Розподіл податків по бюджетах, фондах здійснюється відповідно до бюджетної класифікації і може йти двома основними напрямками: закріплення податку за певним бюджетом чи розподіл податку між бюджетами.

Обов'язковий характер податкового вилучення забезпечує нагромадження коштів у доходній частині бюджету. Це є основою закріплення на конституційному рівні сплати податків як першочергового обов'язку громадян країни.

Безповоротний характер податку. Сплативши податок, платник повинен знати, що цей платіж до нього не повернеться, на відміну від, наприклад, позики.

Платіж у грошовій формі. Не допускається сплата податків у натуральній формі, тобто за рахунок товарів, надання робіт чи виконання послуг.

На практиці досить часто як синоніми вживають поняття податку, мита, збору. Дійсно, це дуже схожі категорії, але перебувають вони у певному співвідношенні. Загалом, можна визначити, що податок, мито, збір мають певні загальні риси:

► обов'язковість сплати податків і зборів до відповідних бюджетів і фондів;

- чітке надходження їх до бюджетів і фондів, за якими вони закріплені;
- стягнення їх на основі законодавчо закріпленої форми й порядку надходження;
- примусовий характер стягнення;
- здійснення контролю єдиними органами Державної податкової служби;
- безквівалентний характер платежів.

Проте податки мають певні відмінності від мита і зборів, які наведені в табл. 5.2.

Отже, на відміну від загальних податкових платежів збори і мита мають індивідуальний характер і їм завжди властиві спеціальна мета і спеціальні інтереси.

Поряд з тим, мито і збори також мають певні відмінності. Законодавчого розмежування мита і збору в Україні немає, тому раніше основним критерієм розмежування цих понять було надходження коштів: якщо в бюджет — мито, якщо на користь організації — збір. У сучасних умовах акценти трохи змістилися:

збір – це платіж за володіння особливим правом;

мито – це плата за здійснення на користь платників юридично значущих дій.

У сфері стягнення податків та інших обов'язкових платежів держава проводить чітко визначену політику. Так, податкова політика – політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей, таких як збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції.

Податкова політика передбачає:

– встановлення і зміну податкової системи (визначення видів податків, а також ролі кожного з них у формуванні доходів державного бюджету);

– визначення податкових ставок, їх диференціацію;

– надання податкових пільг;

– визначення механізму обчислення і зарахування податків до бюджету.

Таблиця 5.2

Відмінності мита і зборів від податків

Ознаки відмінності	Податки	Мито і збори
За значенням	Податкові платежі забезпечують до 80% надходжень у доходну частину бюджету	Мито і збори забезпечують значно меншу частку надходжень до бюджету
За метою	Мета податків – задоволення потреб держави	Мета мита та зборів – задоволення певних потреб чи витрат установ
За обставинами	Податки являють собою безумовні і нецільові платежі і після їхнього надходження до бюджетів неможливо простежити використання цих коштів, та це їй не потрібно	Мито і збори сплачуються у зв'язку з послугою, наданою платнику державною установою, що реалізує державні повноваження
За характером обов'язку	Сплата податку пов'язана з чітко вираженим обов'язком платника	Сплата мита і зборів характеризується певною добровільністю дій їх платника
За періодичністю	Сплата податків характеризується певною періодичністю	Збори і мито часто мають разовий характер і сплата їх здійснюється без певної системи
За відносинами відплатності	Не характерні для податків (державна не зобов'язана надавати якісь послуги платникам за сплату ними податків)	Ці відносини характерні для мита та зборів і означають надання державою певних послуг за їх сплату
За надходженням	Податки в основному надходять до бюджетів	Збори можуть формувати цільові (у тому числі й позабюджетні) фонди

Податкова політика України ґрунтується на певних принципах (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Принципи податкової політики

За допомогою певної податкової політики можна регулювати такі соціально-економічні процеси, як обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни в економіці, ціни, зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних товарів тощо.

У системі органів, що здійснюють мобілізацію коштів до централізованих фондів держави, податкові органи посідають головне місце, оскільки контролюють своєчасне і повне надходження основної частини податків і зборів, що сплачуються на території України.

Важливою ознакою податкового органу є його представницький характер. У податкових правовідносинах держава виступає в особі уповноважених податкових органів, котрі мають дві ознаки:

- діють від імені держави
- є носіями відповідних повноважень державно-владного характеру, тобто в широкому розумінні є органом державного управління.

Податкові органи, що наділені повноваженнями в сфері оподаткування, висловлюють державну волю у визначених

межах, тому діяти податкові органи повинні, не виражаючи власної ініціативи, а якщо виражають її, то лише у встановлених законом випадках (податковий компроміс) і в інтересах держави.

Податкові органи для виконання поставлених перед ними завдань мають відповідні обов'язки і права. Усі права й обов'язки, що формують повноваження податкових органів, можна поділити на дві групи (рис. 5.3).

<i>Повноваження податкових органів, що співвідносяться з правами й обов'язками платників</i>	<i>Повноваження податкових органів, що реалізуються при взаємодії з іншими суб'єктами податкових правовідносин</i>
<ul style="list-style-type: none"> • обов'язок податкового органу надавати інформацію щодо оподаткування відповідає праву платника податків на одержання такої інформації 	<ul style="list-style-type: none"> • право податкового органу одержувати інформацію, що стосується оподаткування від суб'єктів, які сприяють сплаті податків і зборів, відповідає обов'язку цих суб'єктів з надання такої інформації

Рис. 5.3. Повноваження податкових органів

5.2. Класифікація податків

Зважаючи на велику різноманітність податків, їх можна класифікувати так:

1. Залежно від компетенції органу, що вводить дію податкового платежу на відповідній території:

а) загальнодержавні – податки і збори, які встановлює Верховна Рада України. Вони вводяться в дію винятково законами України і діють на всій території України;

б) місцеві – податки та збори, перелік яких встановлює Верховна Рада України, але вводять у дію місцеві органи самоврядування і які діють на території окремих регіонів України.

2. Залежно від каналу надходження. Відповідно до бюджетної системи України податкові платежі надходять до бюджетів різних рівнів, на підставі чого податкові платежі можна розділити на закріплені та регульовані.

а) закріплені податки безпосередньо і повністю надходять до конкретного бюджету чи позабюджетного фонду. Серед закріплених податків виділяють податки, що надходять до Державного бюджету, місцевого бюджету, позабюджетного фонду.

б) регульовані податки надходять одночасно до бюджетів різних рівнів у пропорціях відповідно до бюджетного законодавства. Суми відрахувань по таких податках, зараховані безпосередньо до Державного бюджету і бюджетів інших рівнів, визначаються при затвердженні кожного бюджету.

3. Залежно від платника:

а) податки з юридичних осіб (податок на прибуток і т. ін.);

б) податки з фізичних осіб (прибутковий податок, податок на промисел і т. ін.);

в) змішані – податки, що допускають як платника і юридичних, і фізичних осіб (податок з власників транспортних засобів, земельні податки тощо).

4. За об'єктом оподаткування:

а) податки на доходи на споживання (сплачуються не при отриманні доходів, а при їх використанні);

б) податки на майно.

5. Залежно від способу стягнення:

а) часткові (кількісні) – розмір податку встановлюють для кожного платника окремо, з урахуванням його майнового стану і можливості сплати. Загальна величина податку формується як сума платежів окремих платників;

б) розкладкові (репатріаційні) – податки, що нараховуються на цілу корпорацію платників, що самостійно здійснюють між собою остаточний розподіл податкового тягаря. Історично це перша форма стягнення податків, що проходила кілька етапів: перший – установа загальної суми потреби держави в доходах; другий – розподіл цієї суми між територіальними одиницями; третій – розподіл її між платниками.

6. Залежно від характеру використання:

а) загального призначення – податки, що використовуються на загальні цілі (без конкретизації). Власне, це і є дійсно податки;

б) цільові податки – податки, що зараховуються до позабюджетних цільових фондів і призначені для цільового використання.

7. Залежно від періодичності стягнення:

а) разові – податки, що сплачуються один раз протягом певного часу при здійсненні певних дій (податок з власників транспортних засобів; податок з майна, що переходить у порядку спадкування чи дарування). Цей різновид податків має переважно характер зборів;

б) систематичні (регулярні) – податки, що стягуються регулярно, через певні проміжки часу і протягом усього періоду володіння чи діяльності платника (щомісячно, поквартально).

8. Залежно від обліку податкового платежу:

а) податки, що фінансуються споживачем (акциз, податок на додану вартість);

б) податки, що включаються у собівартість (податок з власників транспортних засобів, земельний податок);

в) податки, що фінансуються за рахунок балансового прибутку, тобто прибутку до сплати податку (податок на майно, на рекламу);

г) податки, що фінансуються за рахунок чистого прибутку, тобто прибутку після сплати податку (збір за право торгівлі, за використання національної символіки).

9. Залежно від форми оподаткування:

а) прямі (прибутково-майнові) – податки, що стягуються в процесі придбання та акумуляції матеріальних благ. Вони визначаються розміром об'єкта обкладання, включаються в ціну товару і сплачуються виробником або власником. Прямі податки, у свою чергу, розділяються на:

– особисті – податки, що сплачуються платником податків за рахунок і залежно від отриманого ним доходу (прибутку) і з урахуванням його платоспроможності;

– реальні (англ. *real* – майно) – податки, що сплачуються з майна, в основі яких лежить не реальний, а передбачуваний середній дохід.

б) непрямі (на споживання) – податки, що стягуються у процесі витрати матеріальних благ. Вони визначаються розміром споживання, включаються у вигляді надбавки до ціни реалізації товару і сплачуються споживачем. При непрямому оподаткуванні формальним платником є продавець товару (робіт, послуг), що виступає посередником між державою і

споживачем товару. Споживач товару є платником реальним. Саме критерій збігу юридичного і фактичного платника є одним з основних при розмежуванні податків на прямі й непрямі. При прямому оподаткуванні юридичний і фактичний платники збігаються, при непрямому – ні.

Слід зауважити, що в більшості розвинених країн переважають прямі податки (Німеччина, Канада, США, Японія), в деяких – непрямі (Франція, Італія). Переваги непрямих податків пов'язані з тим, що вони є надійним засобом мобілізації коштів до державного бюджету, тоді як прямі податки надходять далеко не в повному обсязі внаслідок приховування доходів від оподаткування. Недоліки непрямих податків обумовлені тим, що вони підвищують ціни товарів і важким тягарем лягають на населення.

Велика різноманітність податків та обов'язкових платежів держави є елементами податкової системи держави. Податкова система являє собою сукупність податків, зборів і платежів, законодавчо закріплених у даній державі; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства.

Для того щоб з розвитком і ускладненням податкова система не спричиняла руйнівних наслідків в економіці, вона має бути пов'язана з ціновою і амортизаційною політикою та з системою відрахувань до бюджету і позабюджетних фондів.

5.3. Вплив системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств

Існуюча податкова система дуже складна, вона створює фіскальні спотворення, а також є не зовсім справедливою і ефективною. Система адміністрування податків є складною.

Для оцінювання впливу системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємств та рівня податкового навантаження, яке зумовлює ця система, використовують різні показники.

До групи показників щодо сум сплачуваних підприємством податків відносять такі показники:

загальна сума податків;
суми податків за окремі періоди (місяці, квартали, роки), їх динаміка;
суми окремих видів податків;
суми податків за складовими ціни реалізації (податки, які відносять на собівартість продукції, податки з прибутку, акцизи);
суми податків на окремі види продукції, робіт та послуг;
суми податків за окремими видами виробництв;
суми податків за окремими структурними підрозділами підприємства.

Загальний коефіцієнт оподаткування підприємства ($K_{оз}$) обчислюють за формулою:

$$K_{оз} = \Pi_{ч} / \Pi_{np}, \quad (5.1)$$

де $\Pi_{ч}$ – чистий прибуток підприємства, отриманий від усіх видів господарської діяльності за певний час, грн;

Π_{np} – податкові платежі за цей період, грн.

Структура (частка) податків та окремих їх видів у доходах, у ціні виробника та в ціні реалізації, а також у собівартості продукції може формуватися як для загального обсягу виробництва чи реалізації, так і для обсягу за окремими видами продукції, робіт та послуг, а також для окремих структурних підрозділів підприємства. Для аналізу такої структури всі податки необхідно згрупувати за джерелами їх сплати.

За результатами групування розраховують частку податків у доходах ($z_{д}$), витратах ($z_{в}$), прибутку ($z_{п}$) та ціні ($\Gamma_{ц}$):

$$z_{д} = \Pi / Д \times 100 \quad (5.2)$$

$$z_{в} = \Pi_{в} / В \times 100 \quad (5.3)$$

$$z_{п} = \Pi_{п} / П \times 100 \quad (5.4)$$

$$z_{ц} = (\Pi_{д} + \Pi_{в} + \Pi_{п}) / Ц \times 100 \quad (5.5)$$

де $\Pi_{д}$, $\Pi_{в}$, $\Pi_{п}$ – відповідно, сума податків з доходу, витрат та прибутку, грн;

$Д$, $В$, $П$, $Ц$ – відповідно, сума доходу, витрат, прибутку та ціни, грн.

Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції ($K_{п}$) характеризує загальну суму податкових платежів, яка припадає на одиницю реалізованої продукції. Його обчислюють за формулою:

$$K_{п} = \Pi / O_{p} \quad (5.6)$$

де Π – сума податкових платежів підприємства за певний період, грн;

O_{p} – обсяг реалізованої продукції за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування доходів ($K_{од}$) дає змогу оцінити рівень обкладання доходів підприємства тими податками, зборами та обов'язковими платежами податкового характеру, які включають до ціни продукції:

$$K_{од} = \Pi_{ц} / D_{е} = (\Pi_{д} + \Pi_{в} + \Pi_{п}) / D_{е} \quad (5.7)$$

де $\Pi_{ц}$ – сума податків, що їх включають до ціни продукції за певний період, грн;

$D_{е}$ – сума валового доходу підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування витрат ($K_{ов}$) характеризує частку податків, що їх відносять на витрати виробництва (собівартість), у величині собівартості продукції, робіт та послуг:

$$K_{ов} = \Pi_{в} / В, \quad (5.8)$$

де $В$ – сума витрат виробництва чи обігу підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування прибутку ($K_{оп}$) характеризує частку податків, які підприємство сплачує з прибутку в сумі отриманого ним прибутку:

$$K_{оп} = \Pi_{п} / \Pi_{рб} \quad (5.9)$$

де $\Pi_{п}$ – податки, що їх сплачують підприємства з прибутку за певний період, грн;

$\Pi_{рб}$ – балансовий прибуток підприємства за цей період, грн.

Коефіцієнт оподаткування операційної діяльності — основної діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом та реалізацією товарів, робіт і послуг, що є основною метою створення підприємства і забезпечує переважну частку його доходу, а також інших видів діяльності, котрі не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю (K_{ood}):

$$K_{ood} = \Pi_{ood} / D_{ood}, \quad (5.10)$$

де Π_{ood} — податки, сплачені підприємством у процесі операційної діяльності, грн;

D_{ood} — доходи від операційної діяльності підприємства, грн.

Коефіцієнт оподаткування інвестиційної діяльності — діяльності щодо придбання та реалізації підприємством тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів, — короткострокових високоліквідних фінансових інвестицій, що вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості (K_{oid}):

$$K_{oid} = \Pi_{iod} / D_{iod}, \quad (5.11)$$

де Π_{iod} — податки, сплачені підприємством у процесі інвестиційної діяльності, грн;

D_{iod} — доходи від інвестиційної діяльності підприємства, грн.

Коефіцієнт оподаткування фінансової діяльності — діяльності, яка забезпечує зміни величини і складу власного та позикового капіталів підприємства (K_{ofd}):

$$K_{ofd} = \Pi_{fod} / D_{fod}, \quad (5.12)$$

де Π_{fod} — податки, сплачені підприємством у процесі фінансової діяльності, грн;

D_{fod} — доходи від фінансової діяльності підприємства, грн.

Таким чином, можна визначити коефіцієнти, виходячи із особливостей діяльності підприємства у той чи інший період часу.

5.4. Податкове планування підприємницької діяльності

Податкове планування — це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства і розміщення його активів з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. В основі податкового планування лежить максимальне використання всіх визначених законом податкових пільг та реалізація оптимізаційних податкових схем.

Податкове планування передбачає можливість вибору між альтернативними рішеннями щодо використання тих чи інших схем оподаткування. Такі рішення можуть прийматися як на етапі створення підприємства, так і під час його діяльності, а також при ліквідації підприємства. Ця альтернативність може бути зумовлена можливістю реєстрації та діяльності підприємств у вільних спеціальних економічних зонах в Україні та в офшорних зонах в інших країнах світу. Крім цього, альтернативність податкового планування може бути зумовлена такими можливостями:

- використанням спрощених систем оподаткування (єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, фіксований сільськогосподарський податок);
- можливістю реєстрації у формі юридичної особи чи суб'єкта підприємництва без створення юридичної особи;
- зміною напрямків діяльності, структури виробництва, видів продукції (робіт, послуг), які виробляються, виконуються, надаються підприємством;
- вибором найоптимальнішої стратегії тактики під час укладання господарських договорів (угод, контрактів);
- вибором форми оплати праці найманих працівників;
- вибором сприятливої облікової політики, зокрема, методу нарахування амортизації, методу списання запасів;
- можливістю податкової оптимізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, через давальницьку сировину тощо.

Методика, інструменти та схеми реалізації податкового планування значною мірою залежать від його виду. Класифікація видів податкового планування наведена в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Класифікація видів податкового планування

Ознаки класифікації	Види податкового планування
Сфера застосування	внутрішньодержавне; міждержавне
Суб'єкт підприємництва	податкове планування, здійснюване фізичними особами (громадянами-підприємцями); податкове планування, здійснюване юридичними особами
Організаційна структура підприємства	індивідуальне; корпоративне
Обсяг охоплення господарської діяльності підприємництва	податкове планування фінансово-господарської діяльності підприємства загалом; податкове планування окремого виду господарської діяльності підприємства; податкове планування реалізації окремого підприємницького проекту
Етап функціонування підприємництва	податкове планування на етапі створення (заснування) підприємства; податкове планування, здійснюване в процесі функціонування підприємства; податкове планування операцій щодо ліквідації підприємства та розподілу його активів
Характер управлінських рішень	поточний податковий контроль; поточне податкове планування; стратегічне податкове планування
Інструменти податкового планування	податкове планування, що базується на податкових пільгах; податкове планування з використанням податкових лазівок; податкове планування, в основу якого покладено спеціально розроблені схеми оптимізації податкових платежів
Використання суб'єктом інструментів податкового планування	пасивне; активне

За сферою застосування податкове планування поділяється на внутрішньодержавне та міждержавне. Внутрішньодержавне податкове планування поширюється на господарські операції, які реалізуються всередині певної держави, а міждержавне – на зовнішньоекономічні операції суб'єктів підприємництва.

Податкове планування можуть здійснювати як громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності, так і юридичні особи. В останньому випадку особливості оптимізації оподаткування залежатимуть від сфери діяльності підприємства (так звана галузева оптимізація має свої конкретні інструменти та методи, властиві конкретному виду діяльності – виробниче підприємство, торговельне, посередницьке, фінансово-кредитне тощо), а також від розмірів самого підприємства (мале, середнє, велике).

Залежно від організаційної структури суб'єкта підприємництва податкове планування буває *індивідуальне* та *корпоративне*. Особливістю корпоративного податкового планування є використання гнучкої структури корпорацій для перерозподілу прибутку між відповідними структурними одиницями, що входять до складу корпорації. Корпоративне податкове планування зазвичай є водночас і міждержавним. Індивідуальне податкове планування реалізується суб'єктами підприємництва, що не мають корпоративної структури, та суб'єктами підприємництва, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи.

Наступною ознакою класифікації видів планування є обсяг господарської діяльності підприємства. За цією ознакою податкове планування поділяють на те, яке охоплює всю фінансово-господарську діяльність, якусь його частину – вид діяльності (виробнича, посередницька, зовнішньоекономічна, транспортна, банківська та інші види) чи навіть окремий підприємницький проект або комерційну угоду.

Податкове планування може реалізовуватись не тільки на етапі функціонування підприємства, але й при його заснуванні та при ліквідації, що і є п'ятою ознакою класифікації. Проте такий поділ є виключно умовним, оскільки в процесі діяльності підприємство може стати засновником дочірніх

та інших підприємств, а також філій. Податкове планування на етапі заснування підприємства пов'язане, перш за все, з визначенням оптимальної організаційно-правової форми підприємства, місця його розташування (юридичної реєстрації), що особливо важливо для мінімізації податків при зовнішньоекономічних операціях, а також часток та складу засновників. Метою податкового планування на етапі ліквідації підприємства є мінімізація податкових платежів під час розподілу активів між засновниками та кредиторами підприємства, яке ліквідують.

За характером управлінських рішень податкове планування поділяють на *поточне податкове планування* – заходи щоденного моніторингу зміни законодавчої бази, контроль правильності обчислення і переказ податкових зобов'язань, дослідження причин різних змін середньостатистичних показників підприємства, а також заходи з поточної оптимізації оподаткування, складання типових схем господарських операцій та реалізації угод; *стратегічне податкове планування (варіаційно-податковий аналіз)* — складання прогнозів податкових зобов'язань підприємства, а також схем реалізації заходів щодо зниження податкового навантаження на підприємство.

За інструментами, що використовують у податковому плануванні, воно може базуватися на використанні податкових пільг – повне чи часткове звільнення суб'єктів підприємництва від сплати певних податків, пов'язане з певною діяльністю або виробництвом певної продукції, на використанні податкових схем – з окремих питань підприємницької діяльності, неврегульованих податковим законодавством, а також на використанні спеціально розроблених схем оптимізації податкових платежів, що звичайно є основним інструментом податкового планування. Податкове планування може базуватися і на прямих порушеннях податкового законодавства, але тоді воно перестає відповідати основним принципам, які лежать в його основі.

І, нарешті, залежно від використання суб'єктами господарського планування можливих інструментів,

воно поділяється на *пасивне* та *активне*. В основі пасивного податкового планування лежить альтернативна оптимізація. Така оптимізація можлива тоді, коли в податковому законодавстві є дві чи більше альтернативних норм, а доцільність використання кожної з них визначає фахівець підприємства чи фізична особа – платник податку. Прикладом пасивного податкового планування може бути вирішення питання щодо доцільності переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкта малого підприємництва. До активного податкового планування відносять специфічні методи планування діяльності підприємства з використанням спеціально розроблених оптимізаційних схем.

Термінологія до теми

Податки – це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до центрального і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами тієї чи іншої країни.

Податкова політика – політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей, таких як збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції.

Податкова система являє собою сукупність податків, зборів і платежів, законодавчо закріплених у даній державі; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства.

Податкове планування – це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства і розміщення його активів з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому.

Питання для самоконтролю

- 1). Дайте характеристику сутності податків.
- 2). Які є функції податків? Охарактеризуйте їх.
- 3). Вкажіть основні принципи оптимального оподаткування.
- 4). Дайте характеристику основних ознак податку.
- 5). Які спільні і відмінні риси податків та інших обов'язкових платежів.
- 6). Що таке податкова система держави?
- 7). Які Ви знаєте види податків?
- 8). Яка різниця між прямими і непрямими податками?
- 9). Які існують види загальнодержавних податків?
- 10). Що входить до складу місцевих податків?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Сутність оподаткування суб'єктів підприємництва і податкова система.
- 2). Сутність податків і їх функції.
- 3). Система оподаткування суб'єктів підприємництва та її становлення в Україні.
- 4). Чинний порядок оподаткування прибутку.
- 5). Платежі за ресурси.
- 6). Непрямі податки, які сплачують підприємства.
- 7). Вплив непрямих податків на фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємництва.
- 8). Сутність та особливості спрощеної системи оподаткування бізнесу.
- 9). Групи бізнесу, які підлягають спрощеній системі оподаткування.
- 10). Визначення податку на прибуток підприємства.
- 11). Визначення показників розподілу чистого прибутку підприємства.
- 12). Принципи побудови податкової системи.
- 13). Основні податки, що сплачують підприємства.

Тести**1. Податки – це:**

- а) обов'язкові платежі, що безоплатно стягуються з юридичних та фізичних осіб, які сплачуються ними до бюджетів різних рівнів у відповідності з встановленими законодавством ставками та строками;
- б) концентрування у розпорядженні держави грошових коштів для розв'язання економічних та соціальних завдань;
- в) кошти, які стягуються для покриття державних витрат;
- г) кошти, що мобілізуються державою і не потребують прямого або спеціального еквіваленту.

2. Податки виконують такі функції:

- а) економічну;
- б) контрольну;
- в) фінансову;
- г) забезпечуючу.

3. Принципи оптимального оподаткування:

- а) оподаткування не повинно бути надмірним;
- б) розмір податків повинен бути вигідним для держави;
- в) система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників;
- г) порушників податкового законодавства потрібно ув'язнювати на довгий термін.

4. Які з визначених податків є непрямими?

- а) податок на додану вартість;
- б) акцизний збір;
- в) податок на рекламу;
- г) податок на прибуток підприємства.

5. До загальнодержавних податків і зборів належать:

- а) ПДВ, акцизний збір, податок на прибуток з підприємств;
- б) комунальний податок;
- в) податок з реклами;
- г) ринковий збір.

6. Податкова система – це :

- а) система норм, яка базується на принципах гласності; загальності; обов'язковості; соціальної справедливості; фіскальної та економічної ефективності;
- б) комплекс податкових заходів, який істотно впливає на економічну діяльність господарюючих суб'єктів, стимулюючи економічну і інвестиційну активність;
- в) сукупність правових норм, що регулюють розміри, форми, методи і терміни стягнення податків і платежів, які носять податковий характер і необхідні державі для виконання її функцій;
- г) сукупність податків, зборів, платежів до бюджету та внесків до державних цільових фондів, що стягуються у визначеному порядку.

7. До місцевих податків належать:

- а) комунальний податок, податок з реклами;
- б) акцизний збір;
- в) податок з реклами, податок на прибуток комунальних підприємств, комунальний податок;
- г) податок на додану вартість.

8. До непрямих податків належать:

- а) ПДВ, акцизний збір, мито;
- б) ПДВ, акцизний збір, плата за землю;
- в) транспортний податок, державне мито, ПДВ;
- г) рентні платежі, акцизний податок, плата за землю.

9. Назвіть джерела сплати непрямих податків:

- а) чистий прибуток підприємства;
- б) загальний (підсумковий) прибуток;
- в) дохід (виручка) від реалізації продукції;
- г) інше джерело.

10. За формою оподаткування податки бувають:

- а) прогресивні, пропорційні та регресивні;
- б) окладні та розкладні;
- в) прямі та непрямі;
- г) загальнодержавні і місцеві.

11. До прямих податків належать:

- а) акцизний збір, мито, плата за землю, податок на прибуток;
- б) податок на прибуток, плата за землю, транспортний податок;
- в) податок на прибуток, ПДВ, мито, прибутковий на доходи фізичних осіб;
- г) податок на нерухоме майно, плата за землю, ввізне мито, акцизний збір.

12. Сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, які справляються в установленому законодавством порядку – це:

- а) податкова система;
- б) податки;
- в) податкове навантаження;
- г) податкові надходження.

13. У визначенні «Податки – одна з основних форм перерозподілу національного доходу між державою та її суб'єктами» проявляється:

- а) фіскальна функція податків;
- б) розподільча функція податків;
- в) контрольна функція податків;
- г) нема правильної відповіді.

14. Дохід суб'єкта (заробітна плата, прибуток тощо), з якого сплачується податок, – це:

- а) джерело податку;
- б) одиниця оподаткування;
- в) об'єкт оподаткування;
- г) база оподаткування.

15. Закріплена законодавчо частина доходів чи майна платника податків, яку враховують при розрахунку суми певного податку, – це:

- а) одиниця оподаткування;
- б) об'єкт оподаткування;
- в) база оподаткування;
- г) податкова ставка.

16. Термін сплати податку – це:

- а) законодавчо встановлений термін подання заповненої податкової декларації;
- б) законодавчо встановлений термін внесення до бюджету податків;
- в) законодавчо встановлений термін дії податкових пільг;
- г) законодавчо встановлений термін, за який оподатковується об'єкт.

17. Непрямі податки на товари і послуги, включені до ціни і сплачувані за рахунок покупців, – це:

- а) надбавка;
- б) націнка;
- в) нарахування;
- г) акцизи.



ТЕМА 6. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура

6.2. Джерела формування оборотних активів

6.3. Нормування оборотних активів

6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств

6.1. Оборотні активи: сутність, склад і структура

Для виробництва продукції підприємству, поряд із основними фондами, необхідні оборотні виробничі фонди, що включають до свого складу запаси сировини, матеріалів, палива, тари тощо, залишки незавершеного виробництва та витрати майбутніх періодів. Спожиті в процесі виробництва оборотні фонди залучаються до сфери обігу вже в товарній формі у вигляді готової продукції на складі та відвантажених товарів, які після цього у міру реалізації переходять у грошову форму – грошові засоби в розрахунках, грошові засоби в касі підприємства та на його рахунку в банку. Товарна й грошова форми ресурсів, які перебувають у сфері обігу, належать до фондів обігу.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції кожне підприємство повинно володіти водночас оборотними виробничими фондами та фондами обігу. Тому на час введення в експлуатацію воно потребує такого обсягу грошових засобів у складі статутного фонду, який забезпечив би йому придбання матеріальних оборотних фондів і був би достатнім для обслуговування процесу вироб-

ництва та реалізації продукції. Грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, становлять обігові кошти підприємства. Об'єднання оборотних фондів і фондів обігу в одному понятті засноване на економічній сутності обігових коштів, покликаних забезпечити безперервність процесу відтворення, в ході якого фонди обов'язково проходять усі стадії від виробництва до споживання.

Фінансові результати виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства залежать від ефективності інвестування фінансових ресурсів у його оборотні активи та від ефективності їх використання.

Оборотний капітал (обігові кошти) – це кошти, спрямовані на підприємством для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотні (обігові) активи – це активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати складання балансу підприємства. Основні види оборотних активів подані на рис. 6.1.

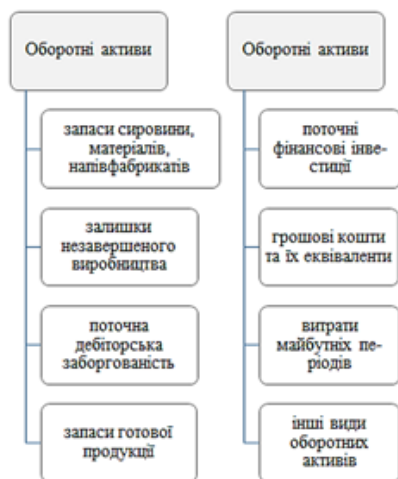


Рис. 6.1. Оборотні активи підприємства

Оборотні активи використовуються в основній, операційній, іншій звичайній та надзвичайній діяльності суб'єктів господарювання.

Загальна схема складових обігових коштів показана на рис. 6.2.

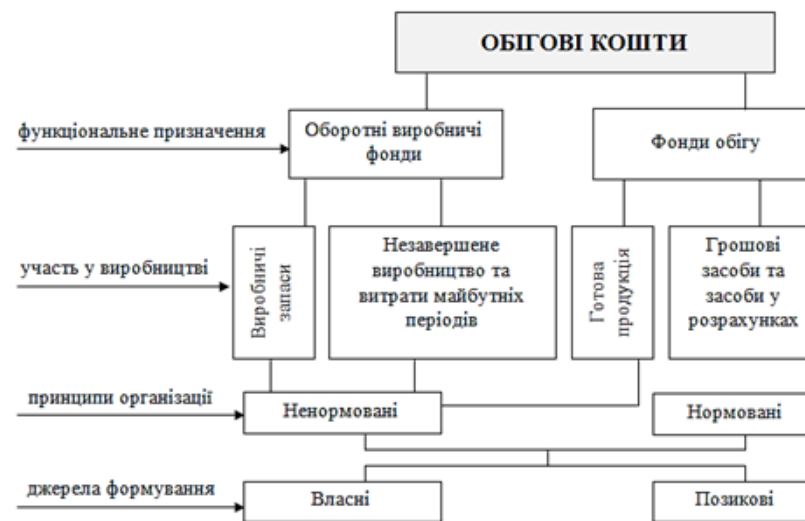


Рис. 6.2. Складові системи обігових коштів

Обігові кошти забезпечують поточні потреби підприємства. Характерна особливість обігових коштів полягає в тому, що при нормальному здійсненні господарської діяльності вони не полишають виробничу сферу — обігові кошти не витрачаються, а авансуються в різноманітні види поточних затрат підприємства. Ритмічність, злагожденість і висока результативність роботи підприємства залежать від його забезпеченості обіговими коштами.

Наприклад, нестача засобів, що авансуються на придбання матеріальних запасів, може призвести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми. Зайве відволікання грошей у запаси, що перевищують дійсну потребу, призводить до неефективного їх використання. Тому дуже важливо

правильно розрахувати оптимальну потребу підприємства в обігових коштах. Вона визначається за допомогою нормування, основна мета якого — забезпечити максимальний обсяг виробництва й реалізації продукції за мінімуму обігових коштів.

Обігові кошти підприємства класифікують за такими основними ознаками:

а) за джерелами формування:

- власні обігові кошти, сформовані підприємством з власних джерел фінансування;
- залучені обігові кошти, сформовані підприємством із залучених джерел фінансування;

б) за участю в процесі виробництва і реалізації продукції:

- оборотні фонди, до яких належить частина обігових коштів, що обслуговують процес виробництва продукції, тобто обігові кошти, вкладені у виробничі запаси (сировину, матеріали, напівфабрикати, МШП) та у виробництво (незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів);

- фонди обігу, які включають ту частину обігових коштів, що обслуговує процес реалізації продукції, тобто обігові кошти, вкладені у готову продукцію, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторську заборгованість;

в) за способом обґрунтування потреби:

- нормовані обігові кошти, до яких належать виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, готова продукція на складах (їхню величину обґрунтовують спеціальними розрахунками);

- ненормовані обігові кошти – грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість тощо.

г) залежно від здатності до швидкого перетворення в готівку в складі оборотних активів розрізняють:

- високоліквідні активи – грошові кошти та їх еквіваленти;
- середньоліквідні активи – дебіторська заборгованість;
- низьколіквідні активи – виробничі запаси, готова продукція на складі, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

Питома вага вартості окремих складових обігових коштів підприємства у загальній їх вартості характеризує їхню струк-

туру. Структура обігових коштів має свої особливості на підприємствах різних галузей економіки держави. Для забезпечення ефективності функціонування кожного підприємства важливо визначити і встановити оптимальний склад та структуру його обігових коштів.

Формування обігових коштів підприємства має ґрунтуватися на таких основних принципах:

- самостійне розпорядження власними обіговими коштами;
- визначення оптимальної потреби обігових коштів через їх нормування;
- використання раціональних джерел фінансування обігових коштів;
- контроль і аналіз ефективності використання обігових коштів для прискорення їх обертання.

Для формування обігових коштів підприємство використовує як власні, так і позикові ресурси. Власні кошти відіграють важливу роль в організації кругообігу фондів, оскільки підприємства, що працюють на засадах комерційного розрахунку, повинні мати певну майнову та оперативну самостійність із тим, аби здійснювати виробництво рентабельно й нести відповідальність за рішення, що приймаються. Водночас залучення позичкових коштів теж дуже важливе, бо скорочує загальну потребу господарства в обігових коштах, стимулює прагнення до ефективного їхнього використання.

За своєю суттю обігові кошти – це фінансова категорія. Їхнім обіг, що перебуває в обороті підприємства, може бути віднесений до його фінансових ресурсів. Фінанси утворюють вихідну основу для існування фонду обігових коштів, а фінансові ресурси – базу для первісного формування та наступної модифікації їхнього розміру. Проте безпосередньо в сфері функціонування обігові кошти виникають у трьох випадках:

- у ході утворення статутного фонду підприємства;
- у процесі використання фінансових ресурсів на збільшення власних обігових коштів;
- при інвестуванні залишку обігових коштів у цінні папери.

Формування власних обігових коштів відбувається на момент організації підприємства, коли створюється його статутний фонд. Джерела формування тут майже ті ж, що й

для основних засобів – акціонерний капітал, пайові внески, стійкі пасиви, бюджетні кошти.

Надалі первинний обсяг власних обігових коштів може змінюватися залежно від обсягу, умов і результатів господарської діяльності на підприємстві. Успішне виконання виробничої програми, економія матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення якості продукції, безперебійна її реалізація тощо – усе це позначається на стані обігових коштів, їхньому збереженні та ефективному використанні.

Наявність власних обігових коштів, співвідношення між власними й запозиченими обіговими коштами характеризують:

- ступінь фінансової стійкості підприємства;
- його становище на фінансовому ринку;
- можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів

за допомогою розміщення цінних паперів.

Оборотність обігових коштів – це показник ефективності їхнього використання. Оборотноість визначається часом, протягом якого грошові засоби здійснюють повний оборот від часу набуття виробничих запасів надходження грошей на рахунок підприємства. Тривалість одного обороту визначається в днях.

Чим швидше обертаються авансовані обігові кошти, тим кращий досягається результат, за допомогою однієї й тієї ж суми засобів виробляється та реалізується більше продукції. Важливим фактором прискорення оборотності обігових коштів є економія матеріальних ресурсів, що використовуються у виробництві, скорочення їхніх витрат на одиницю продукції. Тому за нинішніх умов такого великого значення набуває розробка заходів, спрямованих на раціональніше використання сировини, палива, електроенергії та інших матеріальних ресурсів

6.2. Джерела формування оборотних активів

Підприємства формують обігові кошти за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. До *власних джерел* фінансування обігових коштів належать статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фонди, нерозподілений прибуток, сталі пасиви тощо.

У процесі створення підприємства обігові кошти формують за рахунок частки коштів його статутного (пайового, акціонерного) капіталу. У процесі експлуатації підприємства обігові кошти поповнюються з таких власних джерел фінансування, як нерозподілений прибуток, дотації, субсидії тощо, а також з коштів, які можна прирівнювати до власних, – цільове фінансування, сталі пасиви.

Сталі пасиви – це залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків перебувають у розпорядженні підприємства. До сталих пасивів належать: перехідна заборгованість із заробітної плати, відрахувань у страхові фонди, до бюджету (в межах встановлених термінів їх сплати), забезпечення майбутніх витрат і платежів тощо.

Із власних джерел формують мінімально необхідну частину обігових коштів підприємства. У процесі виробничо-господарської діяльності підприємства в нього виникає потреба в залученні додаткових фінансових ресурсів для фінансування його тимчасових витрат у зв'язку із сезонністю виробництва, збільшенням обсягу виробництва і реалізації продукції, розширенням її асортименту, зміною умов розрахунків із постачальниками і покупцями тощо. У таких випадках підприємство поповнює обігові кошти за рахунок *залучених джерел* фінансування, до яких належать короткострокові кредити банків (строком до одного року), комерційні кредити, інші види кредиторської заборгованості, у тому числі й оформлені виданими векселями.

Застосування різних джерел фінансування обігових коштів впливає на швидкість їх обертання, витрати підприємства та його фінансові результати.

6.3. Нормування оборотних активів

Ефективне функціонування підприємства можливе тільки за умови оптимального співвідношення складових його оборотного капіталу. Важливим при цьому є нормування обігових коштів.

Нормування обігових коштів – це визначення мінімальної їх потреби з метою створення запасів, необхідних для забезпечення неперервної діяльності підприємства. Нормування передбачає наукове обґрунтування та розробляння норм і нормативів обігових коштів безпосередньо на кожному підприємстві.

Норма обігових коштів – показник, що характеризує відношення необхідних підприємству залишків матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства. Норму обігових коштів визначають у днях, відсотках, гривнях тощо і використовують для обчислення нормативів обігових коштів.

Норматив обігових коштів – нормативний залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат підприємства в грошовому обчисленні, необхідний для його нормальної і неперервної роботи. Нормативи обігових коштів визначають за окремими статтями та загалом на підприємстві.

Основними методами нормування обігових коштів є:

- 1). Метод прямого рахунку – полягає у визначенні норми та нормативу обігових коштів на окремі види та групи матеріальних цінностей з урахуванням конкретних умов постачання, організації виробництва і технології, збуту готової продукції на підприємстві. Цей метод є найточнішим.
- 2). Статистично-аналітичний метод – передбачає визначення нормативу обігових коштів за їх фактичними середніми залишками (за винятком нетипових для підприємства). При цьому здійснюють аналіз фактичних залишків з метою виявлення зайвих, непотрібних, неліквідних залишків і визначають дійсну мінімальну потребу в обігових коштах. Цей метод не враховує конкретних умов підприємства в плановому періоді, тому не завжди забезпечує точність розрахунків.
- 3). Метод коефіцієнтів (економічний метод) – метод, за яким норматив обігових коштів визначають як співвідношення між темпами зростання обсягів виробництва і величиною нормованих обігових коштів у базовому році. Використовується для перспективного планування.

Нормування обігових коштів *прямим методом* здійснюються так:

- 1). Визначають норми запасів за видами нормованих обігових коштів (у днях, відсотках або гривнях).
- 2). Розраховують односторонні витрати окремих видів запасів: виробничих запасів (сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих, палива тощо) — за кошторисом витрат на виробництво; незавершеного виробництва за плановою сумою витрат на виробництво продукції; готової продукції за плановою виробничою собівартістю продукції (здебільшого за показниками четвертого кварталу планового року).
- 3). Обчислюють норматив обігових коштів за кожною їх статтею в грошовому вимірнику множенням односторонніх витрат окремого виду запасів на норму його запасу в днях.
- 4). Розраховують сукупний норматив обігових коштів підприємства підсумовуванням нормативів за окремими їх статтями.
- 5). Визначають норми і нормативи запасів за їх видами для окремих підрозділів підприємства.

Нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. До складу виробничих запасів належать: сировина, основні матеріали, паливо, куповані напівфабрикати, комплектуючі частини тощо.

Норматив виробничих запасів (Нвз) розраховують за формулою:

$$Нвз = Овз \times Твз, \quad (6.1)$$

де *Овз* – одностороннє витрачання виробничих запасів за окремими їх видами (статтями), грн;

Твз – норма запасу обігових коштів за окремими їх видами, днів.
Одностороннє витрачання виробничих запасів (*Овз*) обчислюють діленням обсягу їх витрачання в четвертому кварталі планового року (згідно з кошторисом виробництва) на 90 (90 – середня кількість днів у кварталі):

$$Овз = 3/90, \quad (6.2)$$

де $З$ – обсяг витрачання виробничих запасів у четвертому кварталі планового року, грн.

Норма запасу обігових коштів ($T_{ез}$) складається з таких елементів: транспортний запас, підготовчий запас, технологічний запас, поточний (складський) запас, гарантійний (страховий) запас.

Транспортний запас ($T_з$) – це різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом, необхідним для передачі розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником та опрацювання банком. Наприклад, якщо час транспортування вантажу від постачальника до споживача – 15 днів, час опрацювання документів у вантажовідправника – 3 дні і в банку – 2 дні, то транспортний запас становитиме: $15 - 3 - 2 = 10$ (днів).

Якщо запаси надходять від різних постачальників, то розраховують середньозважену величину запасу. За умови одночасного надходження товарних документів і виробничих запасів транспортний запас не визначають.

Підготовчий запас ($T_{під}$) – це час для прийняття, розвантаження, сортування і складування виробничих запасів.

Технологічний запас ($T_{тех}$) – це час на виконання підготовчих операцій (сушіння лісоматеріалів, замочування сировини, подрібнення брухту, гашення вапна тощо), якщо вони не є складовою виробничого циклу.

Поточний (складський) запас ($T_{пот}$) залежить від частоти і рівномірності обсягів поставок виробничих запасів. Його тривалість приймають у розмірі 50% від середнього (фактичного або планового) інтервалу між окремими поставками виробничих запасів, за їх видами. Середню тривалість інтервалу між поставками розраховують методом середньозваженої величини з урахуванням обсягів поставок.

Гарантійний (страховий) запас ($T_г$) – це запас для запобігання перебоєм у постачанні виробничих запасів. Гарантійний запас ($T_г$) приймають у розмірі 50% від поточного запасу виробничих запасів.

Норму виробничих запасів визначають за формулою:

$$T_{ез} = T_з + T_{під} + T_{тех} + T_{ном} + T_г \quad (6.3)$$

Норматив обігових коштів для *тари* обчислюють як добуток норми вартості тари на 1000 грн товарної продукції, вираженої в гривнях, на плановий обсяг товарної продукції за гуртовими цінами.

Норматив обігових коштів у *запасних частинах* для ремонтів машин та обладнання визначають множенням норми вартості запасних частин на 1000 грн наявного обладнання на загальну вартість машин і обладнання підприємства у плановому періоді.

Нормування обігових коштів у незавершеному виробництві.

Норматив обігових коштів для фінансування витрат у незавершеному виробництві розраховують за показниками одноденних витрат у незавершеному виробництві, тривалості виробничого циклу та коефіцієнта зростання витрат у незавершеному виробництві за формулою:

$$N_{нв} = O_{нв} \times T_{вц} \times K_{зв}, \quad (6.4)$$

де $O_{нв}$ – одноденні витрати в незавершеному виробництві за планом, грн;

$T_{вц}$ – тривалість виробничого циклу, дні;

$K_{зв}$ – коефіцієнт зростання витрат у незавершеному виробництві.

Планові одноденні витрати у незавершеному виробництві ($O_{нв}$) обчислюють діленням виробничої собівартості продукції підприємства ($C_в$) у четвертому кварталі планового року на 90:

$$O_{нв} = C_в / 90 \quad (6.5)$$

Тривалість виробничого циклу ($T_{вц}$) встановлюють на підставі аналізу технологічних карт на виконання виробничих процесів, необхідних для виготовлення продукції. Тривалість виробничого циклу включає тривалість оброблення деталей, їх транспортування, перерв між окремими операціями, передавання готової продукції на склад. Часто середньозважений показник тривалості виробничого циклу обчислюють за певною кількістю однорідних виробів.

Коефіцієнт зростання витрат ($K_{зв}$) характеризує рівень готовності виробів у незавершеному виробництві. За рівномірного розподілу витрат $K_{зв}$ розраховують за формулою:

$$K_{зв} = (B_1 + 0,5B_2) / (B_1 + B_2), \quad (6.6)$$

де B_1 – одноразові витрати на початку виробничого циклу, грн;
 B_2 – наступні витрати у незавершеному виробництві, які включають у собівартість продукції, грн.

Нормування обігових коштів у витратах майбутніх періодів.

Норматив обігових коштів у витратах майбутніх періодів (Нмп) обчислюють як алгебраїчну суму витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, витрат майбутніх періодів у плановому році та витрат майбутніх періодів, які будуть включені в собівартість продукції планового року, за формулою:

$$H_{мп} = B_n + B_k - B_c, \quad (6.7)$$

де B_n – сума коштів, які вкладені у витрати майбутніх періодів на початок планового року, грн;

B_k – витрати майбутніх періодів, передбачені кошторисом у плановому році, грн;

B_c – витрати майбутніх періодів, які згідно з кошторисом будуть включені в собівартість продукції у плановому році, грн.

Нормування обігових коштів для створення запасів готової продукції. Норматив обігових коштів для створення запасів готової продукції (Нгп) обчислюють за формулою:

$$H_{гп} = O_{гп} \times T_{гп}, \quad (6.8)$$

де $O_{гп}$ – одноденний випуск готової продукції у четвертому кварталі планового року за виробничою собівартістю, грн;

$T_{гп}$ – норма запасу обігових коштів для готової продукції, дні.

Норма запасу обігових коштів для готової продукції ($T_{гп}$) становить суму витрат часу на комплектування готової продукції для поставки (T_k), часу на упакування продукції (T_y), часу на оформлення і здавання платіжних документів у банк (T_c):

$$T_{гп} = T_k + T_y + T_c \quad (6.9)$$

Сукупний норматив обігових коштів підприємства (T_c) на плановий рік визначають додаванням нормативів за кожною статтею нормованих обігових коштів. Порівнюючи сукупний плановий норматив обігових коштів із фактичною їх

наявністю на початок планового періоду, обчислюють обсяг приросту (зменшення) суми обігових коштів підприємства у плановому періоді. Ці дані використовуються для складання фінансового плану. У фінансовому плані визначають джерела фінансування приросту нормативу обігових коштів підприємства та напрямки використання вивільнених обігових коштів.

Розрахунок нормативів обігових коштів прямим методом вимагає значних витрат коштів і часу. Тому ці нормативи часто використовують на підприємстві протягом декількох років. Однак щороку обчислені прямим методом нормативи обігових коштів коригують відповідно до змін виробничої програми підприємства, швидкості обертання його обігових коштів тощо. Для коригування нормативів використовують економічний метод (метод коефіцієнтів).

Визначення нормативу обігових коштів економічним методом здійснюється у такій послідовності:

1. Нормативи обігових коштів, обчислені методом прямого розрахунку, розподіляють на дві частини. До першої частини відносять нормативи обігових коштів, величина яких пропорційно залежить від обсягу виробництва. До них належать нормативи обігових коштів у запасах сировини, основних матеріалів, купованих напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, МШП, готової продукції. Суму нормативів обігових коштів за цими статтями називають виробничим нормативом. До другої частини належать нормативи обігових коштів, величина яких прямо не залежить від обсягу виробництва. Суму нормативів за цими статтями нормованих обігових коштів називають невиробничим нормативом. До невиробничих належать нормативи обігових коштів у запасні частини для ремонту обладнання, нормативи малоцінних та швидкозношуваних предметів, витрат майбутніх періодів тощо.

На плановий рік виробничий норматив збільшують пропорційно до темпу зростання виробничої програми підприємства у плановому періоді порівняно з базовим, а невиробничий норматив лише на 50 % цього темпу.

Отриману загальну суму обігових коштів зменшують на суму коштів, що вивільняються внаслідок прискорення їх обертання у плановому періоді порівняно зі звітним.

Економічний метод розрахунку нормативу обігових коштів підприємства є простим, не вимагає значних витрат праці, однак його можна застосувати лише на діючих підприємствах.

6.4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємств

Фінансові результати і фінансовий стан підприємства залежать від обсягу, структури та ефективності використання його обігових коштів. Ефективність використання обігових коштів підприємства оцінюють за показниками, суть яких розкрито нижче.

Загальна сума обігових коштів (сума оборотного капіталу) підприємства (3) дорівнює підсумку другого розділу активу бухгалтерського балансу підприємств, і включає запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів.

Сума власних обігових коштів (власний оборотний капітал) підприємства (Звл). їх визначають за даними бухгалтерського балансу підприємства як різницю між його поточними (оборотними) активами (р. II активу) і поточними (короткостроковими) зобов'язаннями (р. III пасиву). Сума власних обігових коштів підприємства характеризує їх обсяг, сформований за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства.

Швидкість обертання обігових коштів (О) характеризує тривалість одного обороту в днях. Швидкість обертання обігових коштів обчислюють за формулою:

$$O = (Zc \times D) / P, \quad (6.10)$$

де Zc – середні залишки обігових коштів підприємства, грн; D — тривалість періоду, за яким обчислюють швидкість обертання обігових коштів, днів;

P – обсяг реалізованої підприємством продукції протягом періоду, за який визначають швидкість обертання обігових коштів, грн.

Коефіцієнт обертання обігових коштів (Ko) розраховують за формулою:

$$Ko = P / Zc \quad (6.11)$$

Коефіцієнт обертання характеризує кількість обертів обігових коштів підприємства за звітний період.

Суму вивільнення обігових коштів за рахунок прискорення їх обертання (ДЗс) визначають за формулою:

$$\Delta Zc = \Delta O \times Po, \quad (6.12)$$

де ΔO – зміна швидкості обертання обігових коштів (у днях) у періоді, який аналізують, порівняно з базовим або звітним періодом, дні;

Po – одноденний обсяг реалізації продукції у періоді, який аналізують, грн.

Суму вивільнення обігових коштів підприємства внаслідок прискорення їх обертання у плановому періоді порівняно зі звітним визначають так:

$$\Delta Zc = \Delta O \times Po = -0,5 \times (2200 / 360) = -3,06 \text{ тис. грн}$$

Коефіцієнт завантаження обігових коштів (Kz) визначають діленням середніх залишків обігових коштів підприємства за певний період часу до обсягу реалізованої за цей період часу продукції:

$$Kz = Zc / P \quad (6.13)$$

Коефіцієнт завантаження характеризує суму обігових коштів на 1 грн реалізованої підприємством продукції.

Коефіцієнт ефективності обігових коштів обчислюють діленням прибутку підприємства від реалізації продукції за певний період часу до середнього залишку його обігових коштів за цей же період:

$$Kc = \Pi / Zc, \quad (6.14)$$

де Π – прибуток підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за період, який аналізують, грн.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами ($Kвл$) розраховують діленням суми власних обігових коштів (Звл) на загальну суму обігових коштів підприємства (3):

$$Kвл = Zвл / 3 \quad (6.15)$$

Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності підприємства) обчислюють як відношення суми всіх поточних (оборотних) активів до суми всіх поточних (короткострокових) зобов'язань підприємства. Коефіцієнт покриття розраховують за даними бухгалтерського балансу підприємства:

$$Kn = (p. II \text{ активу}) / (p. III \text{ пасиву})$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кл), який визначають діленням суми залишків грошових коштів та їх еквівалентів на суму поточних (короткострокових) зобов'язань підприємства.

Розрахунок показників ефективності використання обігових коштів дає змогу виявити наявні резерви зниження витрат виробництва та обігу, підвищення рентабельності діяльності підприємства та його економічного зростання.

Термінологія до теми

Оборотний капітал (обігові кошти) – це кошти, спрямовані на підприємством для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

Оборотні (обігові) активи – це активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати складання балансу підприємства.

Оборотність обігових коштів – це показник ефективності їхнього використання.

Сталі пасиви – це залучені підприємством кошти, що формально йому не належать, але за прийнятою системою розрахунків перебувають у розпорядженні підприємства.

Нормування обігових коштів – це визначення мінімальної їх потреби з метою створення запасів, необхідних для забезпечення неперервної діяльності підприємства.

Норма обігових коштів – показник, що характеризує відношення необхідних підприємству залишків матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо) до певного показника діяльності підприємства.

Норматив обігових коштів – нормативний залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат підприємства в грошовому обчисленні, необхідний для його нормальної і неперервної роботи.

Питання для самоконтролю

- 1). Дайте визначення оборотних коштів підприємства.
- 2). Що належить до оборотних активів підприємства?
- 3). За якими ознаками класифікують оборотні кошти підприємства?
- 4). Яка різниця між оборотними фондами та фондами обігу?
- 5). За рахунок чого підприємства формують свої обігові кошти?
- 6). Що таке сталі пасиви?
- 7). Що таке нормування оборотних коштів?
- 8). Які є методи нормування оборотних коштів?
- 9). Як обчислюється норматив виробничих запасів?
- 10). Що таке нормування оборотних коштів?
- 11). Як обчислюється коефіцієнт абсолютної ліквідності?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Сутність і основи організації обігових коштів.
- 2). Склад і структура обігових коштів.
- 3). Класифікація і принципи організації обігових коштів.
- 4). Визначення потреби в обігових коштах.
- 5). Власні джерела формування обігових коштів.
- 6). Використання банківських кредитів для формування обігових коштів.
- 7). Нормування обігових коштів для створення виробничих запасів.
- 8). Розрахунок обігових коштів економічним методом.

- 9). Показники стану використання обігових коштів.
- 10). Вплив розміщення обігових коштів на фінансовий стан суб'єкта підприємництва.
- 11). Аналіз ефективності використання обігових коштів.
- 12). Розрахунок показників ефективності використання обігових коштів підприємства.

Тести

1. Оборотні кошти підприємства — це:

- а) предмети праці і витрати обігу;
- б) кошти, авансовані у виробничі оборотні фонди та фонди обігу;
- в) гроші в касі, на поточних і валютних рахунках, у розрахунках;
- г) основний капітал.

2. Частина обігових коштів, що обслуговує процес реалізації продукції, — це:

- а) фонди обігу;
- б) оборотні фонди;
- в) виробничі фонди;
- г) невиробничі фонди.

3. Прискорення оборотності обігових коштів зумовлює:

- а) збільшення обсягу незавершеного виробництва;
- б) раціональне й економне використання матеріальних обігових коштів;
- в) збільшення обсягу вироблюваної продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства та вивільнення частини коштів з обороту і створення додаткових резервів для розширення виробництва;
- г) немає правильної відповіді.

4. Структура оборотних засобів — це:

- а) їх склад за елементами;

- б) частка кожного елемента у загальному обсязі оборотних засобів;
- в) співвідношення між вартістю оборотних фондів і фондів обігу;
- г) немає правильної відповіді.

5. Оборотні фонди підприємства переносять свою вартість на вартість продукції, що виробляється:

- а) частинами в міру спрацювання;
- б) повністю відноситься на витрати виробництва;
- в) не переносяться;
- г) немає правильної відповіді.

6. При оцінці кількості оборотів оборотних засобів використовуються такі показники:

- а) середньорічна вартість оборотних засобів;
- б) вартість товарної продукції;
- в) собівартість реалізованої продукції за рік;
- г) правильна перша та друга відповіді.

7. За джерелами формування оборотні кошти поділяються на:

- а) нормовані оборотні кошти;
- б) позичені оборотні кошти;
- в) власні оборотні кошти;
- г) правильна друга та третя відповіді.

8. Які елементи слід включити до складу оборотних фондів підприємства:

- а) залишки тари та запасних частин;
- б) витрати майбутніх періодів;
- в) запаси сировини, матеріалів, палива;
- г) всі відповіді правильні.

9. До оборотних засобів не належать:

- а) витрати на проектування і підготовку до випуску продукції;
- б) верстати;
- в) транспортні засоби підприємства;
- г) всі відповіді правильні.

10. За участю в процесі виробництва і реалізації продукції обігові кошти поділяють на:

- а) власні та залучені;
- б) нормовані та ненормовані;
- в) оборотні фонди та фонди обігу;
- г) запаси, незавершене виробництво та готова продукція.

11. Оборотні виробничі фонди — це:

- а) оборотні кошти у виробничих запасах;
- б) оборотні кошти у виробничих запасах та у виробництві;
- в) оборотні кошти у виробництві та готовій продукції;
- г) оборотні кошти в основних засобах.

12. Частина обігових коштів, що обслуговують процес виробництва продукції, — це:

- а) фонди обігу;
- б) оборотні фонди;
- в) виробничі фонди;
- г) невиробничі фонди.

13. Які елементи не включають до складу оборотних фондів підприємства:

- а) залишки тари та запасних частин;
- б) витрати майбутніх періодів;
- в) залишки готової продукції;
- г) незавершене виробництво.

14. Фактичну наявність власних оборотних коштів визначають на основі:

- а) даних звіту про фінансові результати;
- б) звіту про рух грошових коштів;
- в) бухгалтерського балансу;
- г) звіту про рух капіталу.

15. Обсяг обігових коштів, сформований за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства, — це:

- а) довгострокові обігові кошти;
- б) власні обігові кошти;

- в) статутні обігові кошти;
- г) операційні обігові кошти.

16. Нестача власних обігових коштів — це:

- а) зменшення матеріальних і фінансових ресурсів підприємства в результаті перевищення видатків над надходженнями;
- б) наявність власних оборотних коштів у розмірі, що не покриває мінімальну потребу в них для нормальної діяльності підприємства;
- в) залучені фінансові ресурси, які вкладаються в оборотні фонди і фонди обігу;
- г) сума боргів на користь підприємства від юридичних або фізичних осіб в результаті господарських взаємовідносин.

17. Які обігові кошти можна віднести до низьколіквідних активів?

- а) незавершене виробництво;
- б) гроші на валютному рахунку;
- в) товари відвантажені;
- г) цінні папери.

18. Види запасів обігових коштів:

- а) транспортний, виробничий, складський та страховий;
- б) транспортний, підготовчий, технологічний, поточний і гарантійний;
- в) транспортний, заготівельно-складський, технологічний і страховий;
- г) виробничий і невиробничий.

19. Швидкість обертання обігових коштів характеризує:

- а) тривалість одного обороту в днях;
- б) кількість обертів обігових коштів за 1 місяць (квартал);
- в) тривалість виробничого циклу підприємства;
- г) кількість обертів обігових коштів протягом виробничого циклу підприємства.

20. Оборотні засоби підприємства — це сукупність:

- а) оборотних фондів та фондів обігу;

- б) транспортних засобів підприємства;
- в) робочих машин та устаткування;
- г) оборотних та основних фондів.

Практичні завдання

Завдання 1.

Протягом року буде виготовлено 1000 виробів, собівартість кожного з яких 183 грн. Тривалість циклу виготовлення 9 днів, на його початку затрачається 405 грн.

Обчислити норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві.



ТЕМА 7. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

7.1. Визначення та класифікація основних засобів

7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства

7.3. Аналіз основних засобів підприємства

7.1. Визначення та класифікація основних засобів

Ефективне функціонування виробничого підприємства неможливе без основних засобів, які є фундаментальною основою для стрімкого фінансового та економічного розвитку суб'єкта господарювання. Науково-технічний прогрес стрімко розвивається, змінюється попит споживачів на товари, зростає конкуренція на ринку. Щоб залишатися в стабільній ситуації, підприємству необхідно бути забезпеченим необоротними та оборотними активами. Між ними повинен постійно зберігатися баланс, враховуючи особливості виробництва. Відтворення основних засобів для підприємств є високовартісним, адже більшість з них постійно відчуває дефіцит у коштах, що сповільнює процес відтворення основних засобів. Фінансове забезпечення відтворення основних фондів є актуальним проблемним питанням для більшості підприємств України.

Основні засоби підприємства – це фундаментальна основа його економічного розвитку, надійності, а в деяких випадках навіть платоспроможності, адже саме від основних фондів залежить прибуток, який є основною метою діяльності суб'єкта господарювання.

Існує багато підходів до визначення терміну «основні засоби», які часто у науковій літературі також називають

основними фондами підприємства. Пропонуємо розглянути підходи до тлумачення даного терміну, що дозволить розкрити сутність основних засобів як економічної категорії.

Павлов П.М. вважає, що основними виробничими засобами є та їх частина, яка знаходиться в процесі праці, використовується поступово, протягом декількох виробничих циклів та частинами переносить свою вартість на готовий продукт, тому їх вартість вступає до обігу в кожний даний момент частинами і частинами відшкодовується в готовому продукті даного виробничого циклу.

Марченко А.К. зазначає, що до основних засобів відносяться створені працею знаряддя (машини, обладнання), які являють собою кісткову і м'язову систему виробництва, а також матеріальні умови (будівлі, споруди, інвентар).

У Парашутіна Н.В. є наступне визначення: «Під основними засобами слід розуміти засоби (знаряддя) праці, які являють собою річ або комплекс речей, які людина розміщує між собою і предметом праці і які служать для неї провідником її впливу на цей предмет, тобто верстати, робочі машини, інструменти, за допомогою яких здійснюється процес виробництва».

В загальному основні засоби – це сукупність всіх засобів праці, які функціонують в натуральній формі впродовж тривалого часу більше одного року, як у сфері виробництва, так і в невиробничій сфері і протягом всього терміну служби поступово зменшують свою вартість у зв'язку з фізичним або моральним зносом, беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів.

Таким чином, можна виділити кілька притаманних ознак основних засобів, зокрема:

- основні засоби є матеріально-речовими цінностями;
- мають високу вартість;
- беруть участь у виробництві протягом тривалого періоду часу;
- є засобами праці та/або забезпечують умови виробництва.

Використання основних засобів повинне бути ефективним та раціональним внаслідок обмежених ресурсів, що є глобальною проблемою. Завдяки ефективності основних фондів

збільшується економічний потенціал галузі, спостерігається розвиток технічного виробництва; з'являється можливість для прискорення переорієнтації підприємств на випуск нової продукції; збільшуються темпи зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції.

В економічній літературі виділяють такі принципи формування основних засобів (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Принципи формування основних засобів підприємства

У господарській практиці розрізняють первинну, відновну, балансову, залишкову, ліквідаційну і середньорічну вартості основних фондів.

Первинна вартість основних виробничих фондів – це ціна придбання фондів або сума витрат на їх виготовлення, транспортування, монтаж, ремонт тощо. Ця вартість виражається в цінах, що діяли у момент придбання певного об'єкта, і на її підставі відбувається реєстрація основних фондів, їх облік на балансі підприємства.

За відновною вартістю основні фонди оцінюють у зв'язку з тривалістю їх функціонування для усунення спотворювального впливу різних чинників. Відновна вартість визначається через переоцінку основних фондів, що діють, з урахуванням їх фізичного і морального зносу.

Балансова вартість – вартість, за якою основні фонди враховують у балансі підприємства.

Залишкова вартість – це первинна вартість основних фондів за вирахуванням зносу, сума якого визначається розміром амортизаційних відрахувань за весь минулий період служби об'єкта.

Ліквідаційна вартість – це вартість реалізації зношених і знятих із виробництва основних фондів.

Середньорічна вартість основних фондів визначається на основі їх первинної вартості з урахуванням введення і ліквідації.

У процесі господарської діяльності різні види необоротних активів беруть неоднакову участь. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати склад і структуру основних засобів.

Основні засоби класифікують за різними ознаками (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Класифікація основних засобів

Класифікаційна ознака	Види
1	2
Залежно від впливу на процес виробництва	- активна частина основних засобів; - пасивна частина основних засобів
За функціональним призначенням	- виробничі; - невиробничі
За використанням	- діючі; - недіючі; - запасні
За джерелами отримання	- власні; - орендовані; - одержані в лізинг
За видовою класифікацією	- земельні ділянки; - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; - будівлі, споруди та передавальні пристрої; - машини та обладнання; - транспортні засоби; - інструменти, прилади, інвентар; - тварини; - багаторічні насадження; - інші основні засоби

До основних виробничих фондів належать фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для виробничого процесу. Основні невиробничі фонди – це об'єкти соціально-культурного призначення, медичні установи, житлові будинки, дитячі і спортивні установи тощо, які знаходяться на балансі підприємства. На відміну від виробничих фондів вони не беруть участь у процесі виробництва і не переносять свою вартість на продукт.

Активна частина основних фондів – елементи основних фондів, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі. Пасивна частина основних фондів – елементи основних фондів, які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу.

Наведена класифікація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури.

7.2. Джерела фінансування основних засобів підприємства

Для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мобілізувати достатню кількість грошей, придбати за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво продукції, реалізувати її та отримати суму грошей, яка перевищує витрачену. Такий життєвий цикл виробника перетворює витрачені ним гроші на капітал. У ринкових умовах господарювання саме капітал є основним вимірником ринкової вартості підприємства.

Важливе значення в оцінці основних засобів має аналіз джерел їх формування. Виявлення і задоволення потреби в окремих видах основних засобів для забезпечення операційного циклу підприємства, а також оптимізація їх структури для забезпечення ефективної господарської діяльності є основною метою формування основних засобів підприємства.

Метою аналізу джерел фінансування основних засобів підприємства є визначення динаміки їх складу, обсягу та

впливу на фінансову стійкість підприємства. Інформаційною базою аналізу є форми №1, №4, №5.

У процесі аналізу капіталу підприємства насамперед визначають зміни в його структурі, складі та дають їм оцінку з позицій інвесторів і кредиторів. Завершальним етапом є аналіз ефективності використання капіталу, визначення її впливу на показники діяльності підприємства та його фінансовий стан.

Будівлі, споруди, машини, обладнання багаторазово беруть участь у виробничому процесі і свою вартість на створюваний продукт переносять частинами. Тому цю частину капіталу називають основним капіталом.

Фінансові джерела відтворення основного капіталу можна поділити на внутрішні і зовнішні (рис. 7.2). В умовах кризового стану економіки і високої ціни зовнішніх джерел фінансування особлива увага фінансових служб підприємства має бути приділена ефективному формуванню внутрішніх джерел та способам пошуку резервів для забезпечення розширеного відтворення.

Власний капітал – це основа економічної та фінансової незалежності суб'єкта господарювання. Він є початковою та безстроковою основою фінансування діяльності підприємства, а також джерелом погашення його збитків, одним з найважливіших показників, який використовують, зокрема інвестори і кредитори, для оцінки фінансового стану підприємства.

Довгострокові кредити банків є досить поширеним джерелом фінансування відтворення основного капіталу. Перевага довгострокових кредитів над короткостроковими полягає в тому, що вони як правило є більш дешевшими для підприємства. Приймаючи рішення про використання кредиту як джерела фінансування відтворення основного капіталу потрібно пам'ятати, що кредит здатен принести користь підприємству тільки у разі, коли його ціна буде меншою за рентабельність активів підприємства.

Емісія облігацій і акцій як джерело фінансування відтворення основного капіталу в останні роки стає все більш поширеною. Проте такі джерела фінансування є досить дорогими, оскільки підприємства-емітенти несуть значні витрати, пов'язані з підготовкою та здійсненням емісії цих цінних паперів.

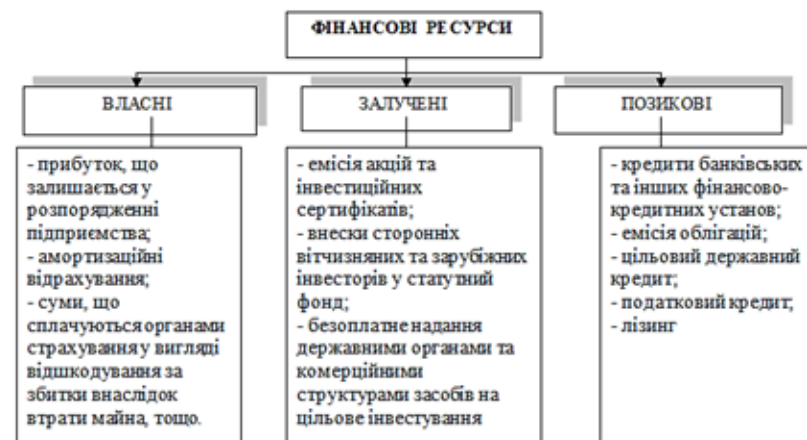


Рис.7.2. Види фінансових ресурсів

Певні категорії підприємств мають можливість отримувати цільове фінансування з державного чи місцевих бюджетів на відтворення основного капіталу. Державне фінансування здійснюється в основному у таких формах: субсидії, дотації, капітальні трансферти.

В процесі використання основні засоби підприємства зношуються та втрачають свою вартість.

Розрізняють два види зносу:

- фізичний;
- моральний.

Під фізичним зносом розуміють поступову втрату необоротним активом споживчої вартості в процесі експлуатації. Моральний знос пов'язаний з створенням нових, прогресивніших та економічно ефективніших в експлуатації активів.

Амортизація – це списання протягом певного часу згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку вартості матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що амортизуються, для відшкодування витрат на їх придбання.

В Україні відтворювальна функція амортизації реалізується не повною мірою, що обумовлено суперечностями у використанні амортизації як економічного регулятора: разом

з функцією фінансування відтворення основних фондів підприємства амортизація виконує також фіскальну функцію, і держава на певних етапах використовує амортизацію переважно як фіскальний інструмент.

Поняття «амортизаційна політика» – це «законодавчо регульована державою система економічних відносин, що забезпечує формування, перерозподіл та ефективне використання амортизаційних ресурсів суб'єктів господарювання з метою забезпечення оптимального інвестування простого або розширеного відтворення їхніх основних фондів, прискореного інноваційного розвитку підприємств і організацій на основі активізації процесів технічного та технологічного оновлення, впровадження прогресивних форм і методів організації та управління виробництвом».

Суб'єктами амортизаційної політики є органи державної влади, які формують її на державному і регіональному рівні. Об'єктом амортизаційної політики є амортизаційні відрахування. Метою амортизаційної політики є збільшення питомої ваги амортизаційних відрахувань у структурі джерел фінансування інвестицій для ефективного оновлення основних засобів. Амортизаційна політика повинна формуватися на двох рівнях: на державному, шляхом встановлення груп основних засобів та граничних строків використання основних засобів у межах групи; на рівні підприємства, шляхом надання права останньому вибирати методи нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів у межах, встановлених законодавством.

Основні етапи формування облікової амортизаційної політики на підприємстві показані на рис. 7.3.

Методи нарахування амортизації подані у табл. 7.2.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від використання об'єкта основних засобів.

Рівень доступності амортизаційних відрахувань для інвестиційної діяльності можна охарактеризувати як високий, тобто амортизаційні відрахування завжди є у підприємства чи організації, навіть якщо їх діяльність малоприбуткова або збиткова. Використання амортизаційних ресурсів не супроводжується додатковими супутніми видатками, за їх використання не треба платити.

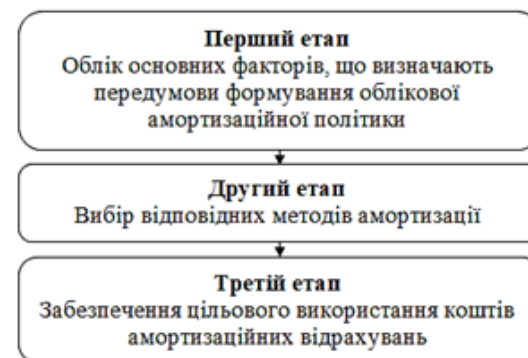


Рис. 7.3. Основні етапи формування облікової амортизаційної політики на підприємстві

Таким чином, амортизація є найбільш прийнятним власним джерелом фінансування інвестицій, що відповідає економічній природі власності, втіленої в категорії капіталу. При інвестуванні за рахунок зовнішніх джерел будуть потрібні кошти, що перевищують цю величину на вартісну оцінку економічного інтересу інвестора.

Таблиця 7.2

Методи нарахування амортизації

Метод	Характеристика
1	2
Прямолінійний метод	Річна сума амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період корисного використання об'єкта основних засобів. Річна сума амортизації (A_p) розраховують за формулою: $A_p = Ba / T_k,$ де Ba – вартість об'єкта, яка амортизується, грн; T_k – кількість років корисного використання об'єкта основних засобів. Вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, визначають як різницю між початковою вартістю об'єкта основних засобів і його ліквідаційною вартістю: $Ba = B_n - B_l,$ де B_n – початкова вартість об'єкта основних засобів, грн; B_l – ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів, грн. Річна норма амортизації об'єкта основних засобів у відсотках (Ha) визначається діленням річної суми амортизації (A_p) на вартість, що амортизується (Ba): $Ha = (A_p / Ba) \times 100$

1	2
Метод зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації (A_p) визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної періоду (або початкової вартості на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації: $A_p = B_z \times H_a / 100,$ де B_z – залишкова вартість об'єкта на початок звітної періоду, грн; H_a – річна норма амортизації, %. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється за формулою: $H_a = (1 - \sqrt[T_k]{\frac{B_n}{B_z}}) \times 100\%$ де T_k – кількість років корисного використання об'єкта; B_n і B_z – відповідно, початкова та ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів, грн.
Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається множенням залишкової вартості об'єкта на початок звітної року (або початкової вартості на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. $A_p = B_z \times H_a / 100,$ де B_z – залишкова вартість об'єкта основних засобів, H_a – річна норма амортизації Річна норма амортизації (H_a) обчислюється як подвоєна величина норми, визначеної за терміном корисного використання об'єкта основних засобів (T_k): $H_a = (100 / T_k) \times 2$
Кумулятивний метод	Річна сума амортизації визначається множенням вартості, що амортизується, на кумулятивний коефіцієнт: $A_p = B_a \times K_k,$ де K_k – кумулятивний коефіцієнт. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного терміну використання об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання: $K_k = T / T_k,$ де T – кількість років, що залишаються до кінця очікуваного терміну корисного використання об'єкта основних засобів; T_k – сума чисел років очікуваного періоду корисного використання об'єкта основних засобів.
Виробничий метод	Річна (місячна) сума амортизації розраховується множенням фактичного річного (місячного) обсягу виготовлення продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку амортизації за формулою: $A_m = O_p \times C_a,$ де O_p – фактичний обсяг випущеної за рік (місяць) продукції (робіт, послуг), грн; C_a – виробнича ставка амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що підлягає амортизації (B_a), на загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити із використанням об'єкта основних засобів (O_z): $C_a = B_a / O_z$

Єдиний недолік використання амортизаційних відрахувань є їх обмежений обсяг.

Амортизаційна політика на державному рівні (макрорівень) спрямована на ефективне управління формуванням і використанням амортизаційних ресурсів з метою раціоналізації інвестиційного процесу для зростання добробуту держави. На основі амортизаційної політики держави кожен господарюючий суб'єкт розробляє і реалізує власну амортизаційну політику (мікрорівень) з управління процесом формування та використання амортизаційних відрахувань для активізації інвестиційної діяльності.

Останнім часом підвищення ролі амортизаційної політики господарюючого суб'єкта, за рахунок зростання впливу амортизаційних відрахувань на інвестиційну діяльність, збільшення питомої ваги амортизації в сукупності джерел фінансування інвестицій і обсязі інвестиційних ресурсів підприємств повинні стати пріоритетним завданням економічного розвитку. Але формування амортизаційної політики не повинно відбуватися автономно, а бути органічною частиною всього виробничого, економічного та інноваційного розвитку підприємства, його інвестиційної політики.

Амортизаційна політика на державному рівні характеризується наявністю певних методів і економічних інструментів її формування. На сучасному етапі формування амортизаційної політики відбувається в основному при використанні таких інструментів: класифікація об'єктів, які відносяться до майна, що амортизується; його оцінка та переоцінка майна строк корисного використання; методи обчислення амортизації; підвищувальні (прискорені) та знижувальні коефіцієнти; амортизаційна премія.

Загальні принципи, підходи та норми амортизації зазвичай задаються державою. Це пов'язано з тим, що амортизаційні відрахування є частиною собівартості продукції (робіт, послуг), а значить зачіпають фіскальні інтереси держави.

Амортизаційна політика на державному рівні повинна ґрунтуватися на певних теоретичних положеннях, а саме:

- строго цільове використання амортизаційних відрахувань;

- науково обґрунтоване забезпечення державного та господарського контролю за нарахуванням використанням амортизації;
- прискорене списання основних фондів;
- державне регулювання і стимулювання реалізації амортизаційної політики;
- акумуляція амортизаційних відрахувань;
- фінансове та податкове стимулювання реалізації амортизаційної політики.

Водночас кожне підприємство має певну самостійність у виборі тієї чи іншої амортизаційної політики з огляду на власні цілі та бажану інтенсивність оновлення основного капіталу. Підприємства мають можливість самостійно визначати спосіб нарахування амортизації та строки корисного використання основних засобів і нематеріальних активів.

7.3. Аналіз основних засобів підприємства

Завдання аналізу основних засобів підприємства:

- 1) вивчення динаміки, структури та технічного стану;
- 2) аналіз забезпеченості підприємства основними засобами;
- 3) оцінка ефективності використання основних засобів;
- 4) виявлення впливу використання основних засобів на економічні показники діяльності підприємства;
- 5) характеристика екстенсивності та інтенсивності використання основних засобів;
- 6) аналіз використання виробничих потужностей підприємства;
- 7) виявлення резервів підвищення ефективності використання основних фондів.

Основними методами аналізу основних засобів підприємства є вертикальний і горизонтальний методи, які застосовуються до аналізу ф. №1 «Баланс», а також метод фінансових коефіцієнтів.

Інформаційною базою аналізу основних засобів підприємства є ф. №1 «Баланс», ф.5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Узагальнюючу оцінку руху основних засобів дають такі коефіцієнти:

- коефіцієнт відновлення (оновлення);

- коефіцієнт вибуття;
- коефіцієнт приросту.

Таблиця 7.3

Показники, що характеризують рух основних засобів

Показник	Формула	Призначення
Коефіцієнт оновлення	$K_{\text{он}} = \frac{\text{Вартість оновлених основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на кінець року}}$	показує частку основних засобів, які надійшли за звітний період
Коефіцієнт вибуття	$K_{\text{в}} = \frac{\text{Вартість основних засобів, що вибули}}{\text{Вартість основних засобів на початок року}}$	вказує на частку основних засобів, що вибули за звітний період
Коефіцієнт приросту	$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Сума приросту основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на початок року}}$	виражає темп приросту основних засобів

Технічний стан необоротних активів оцінюють за допомогою таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт придатності основних засобів.

Таблиця 7.4

Показники, що характеризують технічний стан основних засобів

Показник	Формула	Призначення
Коефіцієнт зносу	$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Сума зносу основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	показує, яка частка вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію
Коефіцієнт придатності	$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	вказує на ступінь придатності основних засобів до експлуатації

Коефіцієнт придатності може визначатися як різниця між одиницею і коефіцієнтом зносу.

Утрата основними фондами своїх техніко-експлуатаційних якостей під впливом сил природи, безпосередніх виробничих процесів та інших факторів називається фізичним зносом. Розрізняють два види фізичного зношення основних фондів: усувне (тимчасове) та неусувне (постійно нагромаджуване). Перший вид можна усунути шляхом періодичного проведення ремонтів, для другого виду це неможливо.

Оцінка ефективності використання необоротних активів ґрунтується на застосуванні показників віддачі і місткості (табл. 7.5).

Показники віддачі характеризують вихід готової продукції на 1 грн ресурсів. Показники місткості характеризують витрати або запаси ресурсів на 1 грн випуску продукції.

Таблиця 7.5

Показники ефективності використання основних засобів

Показники ефективності	Спосіб розрахунку
Фондовіддача	Відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів
Фондомісткість	Відношення середньорічної вартості основних засобів виробничого призначення до вартості виробленої продукції за період
Рентабельність основних фондів	Відношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних засобів

Найбільш узагальнюючим показником використання основних засобів є показник фондовіддачі або зворотний йому показник фондомісткості продукції. Фінансовий стан підприємства залежить від швидкості обороту коштів, вкладених в активи. Оборотність необоротних активів, іншими словами, називають фондовіддачею. Фондовіддача визначається як відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів. Для аналізу фондовіддачі необхідно вивчити її динаміку за низку років, виявити і кількісно оцінити чинники зміни фондовіддачі, розрахувати резерви її зростання.

Зворотним показником до фондовіддачі є фондомісткість. Зміна фондомісткості в динаміці показує зміну вартості основних засобів на одну гривню продукції.

Іншим важливим показником, що характеризує ефективність використання основних засобів, є рентабельність. Рентабельність основних засобів визначають як відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів.

Основні засоби є необоротними активами підприємства. Для аналізу використання необоротних активів підприємства задіюють такі показники:

– показник інтенсивного використання обладнання, що визначається як відношення фактичного обсягу виготовленої продукції за досліджуваний період до теоретично можливого обсягу виробництва за потужністю обладнання;

– показник екстенсивного використання обладнання, що визначається як відношення періоду фактичної роботи обладнання до максимально можливого періоду роботи обладнання;

– інтегральний показник використання обладнання, що визначається добутком коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного використання обладнання.

Термінологія до теми

Необоротні активи – це активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк використання яких понад один рік (згідно з П(С)БО).

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Кредитор – громадянин або юридична особа, яка має підтверджені належними документами майнові вимоги до боржника, крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечені заставою.

Фінансова стійкість – характеристика стабільності фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів.

Питання для самоконтролю

- 1). Перелічіть основні завдання аналізу основних засобів підприємства.
- 2). Охарактеризуйте інформаційне забезпечення аналізу основних засобів підприємства.
- 3). Які показники використовують для оцінки динаміки основних фондів?
- 4). Обґрунтуйте економічну доцільність розрахунку показників фондівіддачі і фондомісткості основних засобів?
- 5). Які показники характеризують рух основних засобів?
- 6). За допомогою використання яких показників можна оцінити технічний стан основних засобів?
- 7). Як визначається коефіцієнт оновлення основних засобів?
- 8). Як визначається коефіцієнт вибуття основних засобів?
- 9). Як визначається коефіцієнт приросту основних засобів?
- 10). Як визначається коефіцієнт зносу основних засобів?
- 11). Як визначається коефіцієнт придатності основних засобів?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Джерела фінансування оновлення матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання.
- 2). Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства.

- 3). Основні засоби підприємства: вітчизняні та міжнародні облікові особливості.
- 4). Генезис поняття «основні засоби підприємства».
- 5). Основні засоби: організаційно-методичні аспекти формування облікової політики підприємства.

Тести

1. Інформаційними джерелами для аналізу основних засобів підприємства є:

- а) ф. №1 «Баланс», ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
- б) ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів»;
- в) ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. №4 «Звіт про власний капітал»;
- г) ф. №1 «Баланс», ф. №4 «Звіт про власний капітал».

2. Коефіцієнт зносу основних засобів визначають за формулою:

- а) знос основних засобів / балансова вартість основних засобів;
- б) балансова вартість основних фондів / знос основних фондів;
- в) балансова вартість основних засобів, що вибули за звітний період / балансова вартість основних засобів на початок періоду;
- г) правильна відповідь відсутня.

3. Коефіцієнт вибуття основних засобів визначають за формулою:

- а) знос основних засобів / балансова вартість основних засобів;
- б) балансова вартість основних фондів / знос основних фондів;
- в) балансова вартість основних засобів, що вибули за звітний період / балансова вартість основних засобів на початок періоду;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. Коефіцієнт оновлення основних засобів показує:

- а) частку основних засобів, які надійшли за звітний період;
- б) частку основних засобів, що вибули за звітний період;
- в) частку вартості основних засобів, яка перенесена на вироблену продукцію;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. Який з перелічених показників характеризує ефективність використання основних засобів:

- а) фондовіддача основних засобів;
- б) коефіцієнт зносу основних засобів;
- в) коефіцієнт відновлення основних засобів;
- г) правильна відповідь відсутня.

6. Рентабельність основних засобів визначається як:

- а) відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів;
- б) відношення середньої вартості основних засобів до суми чистого прибутку;
- в) відношення вартості основних засобів до обсягу реалізації продукції;
- г) правильна відповідь відсутня.

7. Фондоозброєність – це:

- а) відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів;
- б) відношення середньооблікової чисельності працюючих до середньої вартості основних засобів;
- в) відношення середньої вартості основних засобів до суми чистого прибутку;
- г) правильна відповідь відсутня.

8. Фондовіддача – це:

- а) відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів;
- б) відношення середньооблікової чисельності працюючих до середньої вартості основних засобів;

- в) відношення середньої вартості основних засобів до суми чистого прибутку;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. До внутрішніх джерел фінансування основних засобів не відносяться:

- а) чистий прибуток;
- б) амортизація;
- в) кредити банків;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. Первинним джерелом формування основних засобів підприємства є:

- а) статутний капітал;
- б) резервний фонд;
- в) нерозподілений прибуток;
- г) довгострокові кредити.

11. Вартість об'єкта основних засобів, що амортизується, – це:

- а) початкова вартість основних засобів;
- б) залишкова вартість основних засобів;
- в) початкова вартість мінус ліквідаційна вартість основних засобів;
- г) правильна відповідь відсутня.

12. Основні засоби зараховуються на баланс підприємства за їх:

- а) первісною вартістю;
- б) переоціненою вартістю;
- в) залишковою вартістю;
- г) правильна відповідь відсутня.

13. Вартість основних засобів після їх дооцінки або уцінки – це:

- а) первісна вартість;
- б) справедлива вартість;
- в) переоцінена вартість;
- г) правильна відповідь відсутня.

14. Ліквідаційна вартість основних засобів – це:

- а) сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних засобів після закінчення терміну їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх продажем чи ліквідацією;
- б) загальна сума витрат на демонтаж;
- в) мінімальне значення вартості основних засобів за умови їх продажу після кількох років використання;
- г) правильна відповідь відсутня.

15. Різниця між початковою або переоціненою вартістю основних засобів і сумою їх зношення – це:

- а) вартість, що амортизується;
- б) залишкова вартість;
- в) ліквідаційна вартість;
- г) правильна відповідь відсутня.

16. Річна сума амортизації об'єкта основних засобів однакова щороку протягом терміну її нарахування за умови використання:

- а) прямолінійного методу;
- б) методу зменшення залишкової вартості;
- в) кумулятивного методу;
- г) правильна відповідь відсутня.

17. Обсяг виробленої продукції враховують при обчисленні амортизації за:

- а) прямолінійним методом;
- б) кумулятивним методом;
- в) виробничим методом;
- г) правильна відповідь відсутня.

18. Показник, що розраховують відношенням середньої вартості основних засобів за певний період до обсягу виготовленої за цей же період продукції, – це:

- а) фондомісткість виробництва;
- б) фондоозброєність;
- в) коефіцієнт придатності основних засобів;

- г) правильна відповідь відсутня.

19. Показник, що розраховують відношенням середньої вартості основних засобів за певний період до чисельності працівників підприємства, – це:

- а) фондомісткість виробництва;
- б) фондоозброєність праці;
- в) коефіцієнт придатності основних засобів;
- г) правильна відповідь відсутня.

20. Показник, що розраховують відношенням суми нарахованого зносу основних засобів до їх початкової вартості, – це:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт придатності основних засобів;
- в) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- г) коефіцієнт вибуття основних засобів.

Практичні завдання**Завдання 1.**

Зробіть аналіз стану основних засобів підприємства за наведеними даними. Зробіть висновки.

Показник	Залишок на початок року	Залишок на кінець року
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	40000	38500
У тому числі активна частина, тис. грн		
Знос основних засобів, тис. грн	10000	7700
Частка активної частини основних засобів, %	75	80
Коефіцієнт зносу		

Завдання 2.

За наведеними даними проаналізуйте стан основних засобів підприємства. Зробіть висновки.

Показник	на початок року	на кінець року	Абсолютне відхилення
Первісна вартість, тис.грн	70500	69000	
Знос, тис.грн	1500	2000	
Надходження, тис.грн	-	3000	
Вибуття, тис.грн	-	2500	
Коефіцієнт зносу			
Коефіцієнт оновлення			
Коефіцієнт придатності			
Коефіцієнт вибуття			

Завдання 3.

Оцініть вікову структуру обладнання та оновлення основних засобів. Зробіть висновки.

Показник	Станом на початок року	Станом на кінець року	Відхилення, +,-	Темп росту, %
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	4500	6000		
в тому числі активної частини	3050	2900		
Амортизація основних засобів, тис. грн	1500	2000		
в тому числі активної частини	700	900		
Коефіцієнт придатності				
в тому числі активної частини				

Завдання 4.

Дайте оцінку ефективності використання основних засобів.

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення, +/-	Темп росту, %
1	2	3	4	5
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	30000	45000		
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	7000	2000		
Середньорічна вартість активної частини основних виробничих фондів, тис. грн	2150	5230		
Середньорічна кількість працівників, осіб	200	245		
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	4500	5500		
Фондовіддача основних виробничих фондів, грн				
Фондомісткість основних виробничих фондів, грн				
Фондовіддача активної частини основних виробничих фондів, грн				
Фондомісткість активної частини основних виробничих фондів, грн				
Фондооснащеність, грн				

ТЕМА 8. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Сутність і класифікація інвестицій

8.2. Формування інвестиційної політики на підприємствах

8.3. Аналіз інвестиційної діяльності

8.1. Сутність і класифікація інвестицій

Активна інвестиційна діяльність підприємств є запорукою їх стабільного розвитку та досягнення високих результатів. Від обсягів інвестицій залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості. Саме прибуткові підприємства можуть бути активними учасниками інвестиційного процесу та найбільш привабливими суб'єктами кредитних відносин.

Інвестиції – це всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту (згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність»).

Інвестиціями можуть бути грошові кошти, цінні папери, майно (рухоме і нерухоме), депозити, майнові права інтелектуальної власності та інші майнові права і активи.

Потреба в інвестиціях зумовлена необхідністю:

- оновлення наявної матеріально-технічної бази підприємства;
- освоєння нових технологій;
- нарощування обсягів виробництва.

Існування різноманітних підходів до визначення категорії «інвестиції» вказує на багатогранну її сутність. З метою уточнення сутності цієї категорії І.О. Бланк пропонує інвестиції розглядати в таких формах прояву (рис. 8.1):



Рис. 8.1. Форми прояву інвестицій

Інвестиції класифікують за різними ознаками. Класифікація інвестицій відтворена у табл. 8.1.

Короткострокові інвестиції – це інвестиції, що вкладаються не довше, ніж на один рік. Довгострокові інвестиції – це капіталовкладення на період понад один рік.

Державні інвестиції здійснюються центральними та місцевими органами влади; приватні – громадянами і підпри-

ємствами, що є у приватній власності; іноземні – іноземними державами, юридичними особами та громадянами.

Таблиця 8.1

Класифікація інвестицій

Класифікаційна ознака	Види інвестицій
За періодом інвестування	- короткострокові; - довгострокові
За формами власності інвестора	- державні; - приватні; - Іноземні; - спільні
За ступенем ризику	- безризикові; - ризикові; - з високим ступенем ризику
За характером використання ресурсів	- первинні; - реінвестиції
За об'єктами вкладання коштів	- фінансові; - реальні

Безризикові інвестиції – це вкладення, щодо яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу. Ризикові інвестиції – вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу. Інвестиції з високим ступенем ризику переважно пов'язані з кредитуванням науково-технічних розробок і винаходів.

Під первинними інвестиціями розуміємо використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей. Деінвестиції – це процес, який передбачає вилучення раніше вкладених коштів без подальшого їх використання в інвестиційних цілях. Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні й нематеріальні активи.

Фінансові інвестиції – інвестування коштів у різні фінансові інструменти (паї, акції, цінні папери). Ринок цінних паперів нашої країни представлений їх великою кількістю, а саме: акції, облігації, векселі, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати, казначейські зобов'язання, іпотечні цінні папери тощо.

Інвестиційна діяльність підприємства характеризується певними особливостями (рис.8.2).

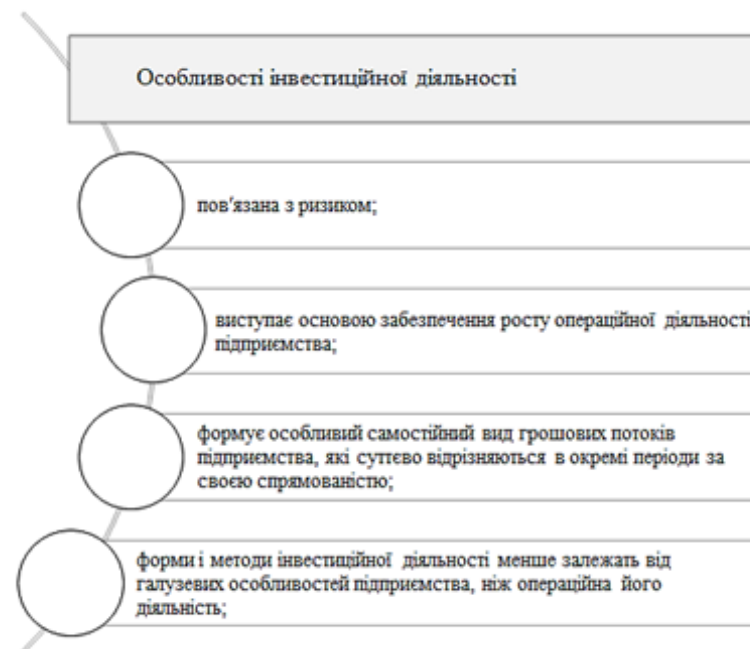


Рис. 8.2. Особливості інвестиційної діяльності

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність провадиться на основі: інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, що здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а

також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів; іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, юридичними особами та громадянами іноземних держав; спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх видах економічної діяльності, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави (рис. 8.3).

<i>Об'єкти інвестиційної діяльності</i>	<i>Суб'єкти інвестиційної діяльності</i>
<ul style="list-style-type: none"> • будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки; • цінні папери (крім векселів); • цільові грошові вклади; • науково-технічна продукція; • інтелектуальні цінності; • інші об'єкти власності, а також майнові права 	<ul style="list-style-type: none"> • громадяни і юридичні особи України; • громадяни і юридичні особи іноземних держав; • держави

Рис. 8.3. Об'єкти та суб'єкти інвестиційної діяльності

Розрізняють такі принципи інвестування, як обґрунтованості, ефективності, планування, інформаційної підтримки, альтернативності, врахування факторів ризику, тощо.

Кожен напрям інвестування має власну мету та завдання, що визначають результати інвестиційної діяльності суб'єкта бізнесу. Зокрема, метою виробничого інвестування є модер-

нізація та оновлення матеріальної бази суб'єкта бізнесу, що в перспективі сприятиме нарощенню виробничих потужностей, покращенню умов праці, зниженню собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) за рахунок економії ресурсів, покращенню якості продукції та її конкурентоспроможності, диверсифікації виробництва, зменшенню витрат робочого часу тощо.

Метою комерційного інвестування є здобуття нових ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг) задля зростання прибутковості суб'єкта бізнесу, ступеня задоволення попиту. Соціальне інвестування (будівництво об'єктів соціально-культурної сфери та житлових будинків, поліпшення умов праці) спрямоване на покращення соціального захисту працівників підприємства, зниження рівня травматизму на виробництві та рівня професійних захворювань, підвищення продуктивності праці. Інтелектуальне інвестування сприяє вдосконаленню рівня техніки і технології виробництва, зменшенню морального зносу основних засобів. Одержання додаткових фінансових ресурсів (дивідендів, відсотків) є метою фінансового інвестування шляхом купівлі-продажу цінних паперів, наданням інвестиційних кредитів, тощо.

Суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування визначаються Законом України «Про інвестиційну діяльність» як інвестори.

Інвестор у випадках і порядку, встановлених законодавством України, зобов'язаний подати фінансовим органам декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ним інвестицій; одержати висновок з оцінки впливу на довкілля; одержати дозвіл на виконання будівельних робіт; одержати письмовий звіт експертизи проекту будівництва; одержати позитивний висновок державної експертизи інвестиційного проекту.

Держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності, а також іноземних інвестицій. Захист інвестицій забезпечується законодавством України, а також міжнародними договорами України. Інвесторам, у тому

числі іноземним, забезпечується рівноправний режим, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкодити управлінню інвестиціями, їх використанню та ліквідації, а також передбачаються умови і порядок вивозу вкладених цінностей і результатів інвестицій. З метою забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму держава встановлює державні гарантії захисту інвестицій.

У відповідності з Господарським Кодексом України з метою забезпечення стабільності правового режиму іноземного інвестування встановлюються гарантії для іноземних інвесторів (рис. 8.4).



Рис. 8.4. Гарантії для іноземних інвесторів

У відповідності із Законом України «Про інвестиційну діяльність» захист інвестицій – це комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілі внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

8.2. Формування інвестиційної політики на підприємствах

Активна інвестиційна діяльність підприємств дозволяє прискорити темпи відтворення засобів виробництва. У свою чергу цей процес залежить від прийняття інвестиційних рішень суб'єктів підприємництва, які ґрунтуються на інформації про привабливість об'єктів інвестування. Інвестиційна діяльність підприємств залежить від різноманітних природно-кліматичних, соціальних, економічних, фінансових та інших чинників.

Ефективне здійснення інвестиційної діяльності у будь-якій галузі визначається раціональним використанням інвестиційних ресурсів. Формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії підприємства, а також вихідною умовою здійснення інвестиційного процесу на всіх його стадіях.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств обмежується рядом чинників, зокрема умовами соціального та політичного середовища, рівнем кваліфікації тощо. Усунення негативного впливу різноманітних чинників є передумовою підвищення ефективності інвестиційного менеджменту та інвестиційної привабливості галузі. Врахування причин низької інвестиційної привабливості підприємств дозволяє об'єктивно оцінювати їх інвестиційну діяльність. Відсутня жорстка лінійна послідовність етапів інвестиційної діяльності, що викликано особливостями структури управління підприємств, розмірами проектів, обмеженістю інформації.

Залучення інвестицій у процес здійснення підприємницької діяльності є необхідним. Основними методами фінансування інвестиційної діяльності є: самофінансування, акціонування, боргове фінансування, фінансування за рахунок дотацій, змішане фінансування.

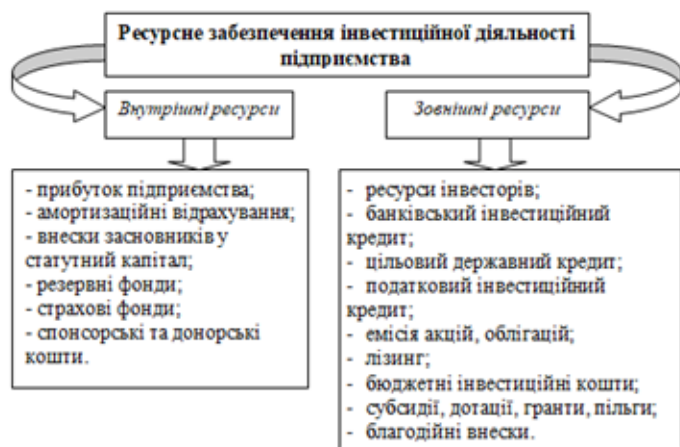


Рис 8.5. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності підприємства

Розвиток ринку цінних паперів має пріоритетне значення для збільшення інноваційного потенціалу економіки, оскільки активізація фондового ринку створює додаткові можливості для залучення інвестиційного капіталу шляхом додаткової емісії акцій. Окрім того, можливість залучення банківського кредиту залежить від курсової вартості акцій компанії, тобто розвитку ринку акцій. І навпаки, спад котирувань на фондовому ринку уповільнює розвиток виробництва, зменшує можливість для компанії залучати кошти шляхом нового випуску акцій.

Напрями збільшення інвестиційних ресурсів підприємств подані на рис. 8.6.

Найпривабливішим методом фінансування інвестиційних проектів є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних внутрішніх коштів підприємства, до яких відносять: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, страхові суми відшкодування збитків, іммобілізовані надлишки основних та оборотних коштів, нематеріальних активів тощо.

Такий метод фінансування включає можливість підприємства відшкодувати затрати, здійснювати за рахунок отриманого прибутку матеріальне стимулювання працівни-

ків, вирішувати питання соціального розвитку і забезпечувати розширене відтворення та розвиток підприємства.

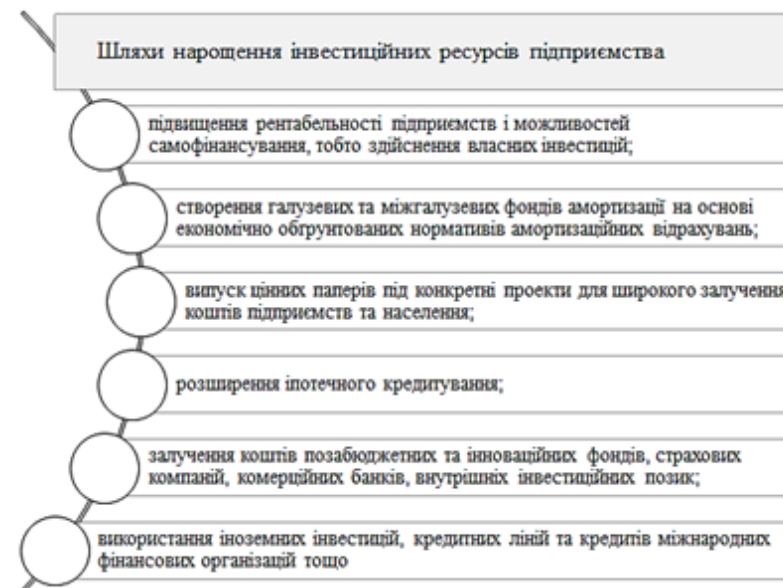


Рис. 8.6. Шляхи нарощення інвестиційних ресурсів підприємств

Процес поживлення інвестиційної діяльності підприємств визначається їх готовністю до здійснення інвестицій. Ця готовність виражається в досконалості економічних відносин на підприємствах, належній організації, оплаті та мотивації праці, кваліфікації працівників, прийнятному періоді окупності інвестицій.

Важливе значення в інвестиційній діяльності підприємств належить регуляторній політиці держави.

Визнаючи вагому роль держави у перехідній (транзитній) економіці, важливо віднайти оптимальне поєднання прямих і непрямих методів регулювання, які б, з одного боку, стимулю-

вали пріоритетні напрями (види економічної діяльності), а з другого – мінімально шкодили конкуренції.

Державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств реалізується шляхом застосування економічних, організаційних та правових важелів. Під економічними методами розуміємо сукупність податкової, кредитної, амортизаційної, інноваційної, цінової політики, а також політики формування людського капіталу.

Забезпечення відтворення основних фондів на підприємствах є основною функцією амортизаційної політики. Амортизаційна політика повинна бути спрямована на відновлення матеріально-ресурсної бази підприємства, технологічного переоснащення шляхом впровадження результатів науково-технічного прогресу. На нашу думку доцільно реалізувати амортизаційну політику шляхом пропорційного зростання ставок нарахування амортизації до збільшення ринкової вартості амортизованих об'єктів. Підприємства повинні самостійно формувати амортизаційну політику враховуючи специфіку власної діяльності.

Податкова політика держави реалізується шляхом використання різних видів і форм податкового стимулювання за для покращення інвестиційної діяльності. Часто ефективним є надання підприємствам податкового інвестиційного кредиту, коли підприємства звільняються від сплати податку на прибуток з тієї частини доходів, що спрямовується на розширення та удосконалення власного виробництва. Розмір сплаченого податку з прибутку має залежати від ефективності інвестування. Зниження податків має супроводжуватись диверсифікацією податкових ставок, а самі знижки надаватися за цільові результати.

Доволі часто підприємства через недостатню кількість власних коштів змушені сподіватися на підтримку держави. Це зумовлює необхідність кредитування їх діяльності, оскільки успішна діяльність без кредитних ресурсів у сучасних умовах практично неможливе. Це зумовлено специфікою виробничого процесу, коли виникає ситуація нестачі вільних фінансових коштів.

Поряд із державним регулювання інвестиційної діяльності виробників необхідним є ефективне здійснення інвестиційної політики на самих підприємствах. У цьому контексті важливо зосередити увагу на застосуванні стратегічного підходу до прийняття рішень, що передбачає розробку інвестиційної стратегії на основі спеціально розробленої інвестиційної політики підприємства.

З метою удосконалення інвестиційної діяльності та підвищення її ефективності підприємствам залежно від їх економічного стану слід формувати різні типи інвестиційних стратегій. Так, для підприємств з незадовільним фінансовим станом та недостатнім рівнем платоспроможності, де до 60% оцінюваних показників відповідають нормативним значенням, пропонується формувати інвестиційну стратегію збереження, що передбачає підтримку наявного ресурсного потенціалу підприємства та підготовку бази для забезпечення у майбутньому розширеного відтворення капіталу. Підприємствам із задовільним фінансовим станом, де 61-80% оцінюваних показників відповідають нормативним значенням, доцільно розробляти інвестиційну стратегію помірному зростання, основною метою якої є поступове нарощування обсягів виробництва та забезпечення його ефективності. Підприємствам з високою фінансовою стійкістю, у яких 81-90% оцінюваних показників відповідають нормативним значенням, потрібно формувати інвестиційну стратегію прискореного зростання, що дозволяє отримати довготривалі конкурентні переваги шляхом комплексного технічного переоснащення та модернізації, удосконалення системи інвестиційного менеджменту, підготовки кадрів і формування людського капіталу.

Формування ефективної інвестиційної стратегії підприємства потребує розвитку системи інвестиційного менеджменту. В малих підприємствах із незначним обсягом інвестицій управління інвестиційною діяльністю виконує його керівник або власник. У середніх ці функції можуть виконувати керівники та спеціалісти, а у великих, де найактивніше

здійснюється інвестування, необхідний інвестиційний менеджер, а за потреби й інвестиційний підрозділ.

Глобальний рух фінансового капіталу, посилення конкуренції між фінансово-кредитними установами, виникнення нових можливостей в умовах розвитку фінансового ринку, кризові ситуації – основні причини, що обумовлюють необхідність вкладання капіталу в ті сфери, які потребують інвестиційних ресурсів. Відповідно за наявності обмежених ресурсів, інвесторам варто звернути увагу на такий метод фінансування інвестиційних проектів, як проектне фінансування.

8.3. Аналіз інвестиційної діяльності

Інвестиційна діяльність підприємства поєднує реальне і фінансове інвестування.

Завданням аналізу результатів інвестиційної діяльності підприємства є визначення напрямів і цілей інвестиційної діяльності, виявлення впливу інвестиційної діяльності підприємства на інших учасників інвестиційного процесу та оцінка результату інвестиційної діяльності.

Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються як для самого підприємства, так і для акціонерів, керівних установ. Для початку варто визначити результати, які можна кількісно виразити та оцінити. За допомогою експертної оцінки слід оцінити вплив якісних результатів.

Інвестиційна діяльність підприємства може супроводжуватися додатковими результатами, які можуть зацікавити до участі в інвестуванні державні органи (задоволення попиту населення, створення додаткових робочих місць, додаткове надходження податків до бюджету тощо).

Метою аналізу ефективності інвестицій є визначення з-поміж альтернативних інвестиційних проектів найбільш ефективного.

Для досягнення зазначеної мети виконують такі завдання:

- ▶ відбір інвестиційних проектів для порівняння;
- ▶ оцінка результатів реалізації інвестиційних проектів;

- ▶ оцінка загальної суми витрат, що необхідні для реалізації проекту;
- ▶ поділ витрат на капітальні і поточні;
- ▶ визначення способу інвестування (одноразове чи частинами протягом періоду);
- ▶ оцінка ефективності проекту загалом з метою визначення його потенційної привабливості;
- ▶ оцінка ефективності участі в проекті з метою перевірки вітлення останнього та зацікавленості учасників у ньому.

В основі оцінки ефективності інвестиційних проектів покладені певні принципи (8.7).

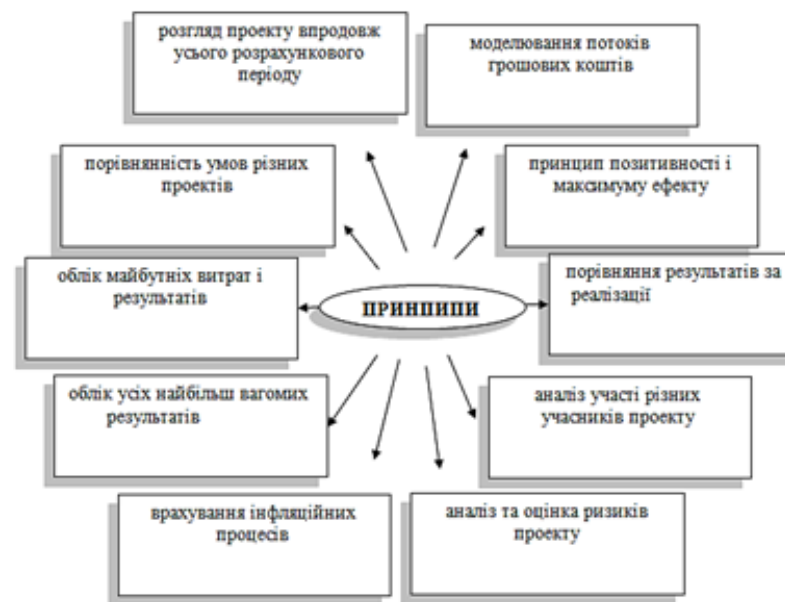


Рис.8.7. Принципи оцінки ефективності інвестиційних проектів

Прорахувати суму прибутку, яка буде отримана як результат реалізації інвестиційного проекту, можна:

- 1) визначенням справжньої вартості майбутніх затрат і прибутків (дисконтування)

$$d_t = \frac{1}{(1 + D)^t} \quad (8.1)$$

де d_t – коефіцієнт дисконтування;
 t – номер кроку розрахунку ($t = 0, 1, 2 \dots T$);
 T – розрахунковий період;
 D – ставка дисконту;

2) визначенням майбутньої вартості грошей з використанням коефіцієнта компаундинга (3)

$$z = (1 + D)^t. \quad (8.2)$$

У практиці широкого використання набув механізм дисконтування.

Для оцінки інвестиційного проекту використовують такі показники:

- чистий дисконтований дохід;
- внутрішня норма прибутковості;
- індекс прибутковості;
- термін окупності.

Чистий дисконтований дохід визначають за формулою:

$$\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \frac{1}{(1 + D)^t}, \quad (8.3)$$

де R_t – сума надходжень від реалізації продукції, активів, інших видів діяльності, доходи від банківських внесків;

Z_t – поточні затрати;

D – ставка дисконту.

Лише у тому разі, коли чистий дисконтований дохід є більшим за нуль, прибутковість інвестицій є вищою за норму дисконту.

Внутрішня норма прибутковості – це така норма дисконту, за якої чистий дисконтований дохід дорівнює нулю. У такому разі прибутковість проекту дорівнює мінімальному коефіцієнту окупності. Цей показник використовують для оцінки доцільності отримання кредиту задля реалізації проекту.

Індекс прибутковості є відносним показником, що характеризує ефективність проекту та визначається за формулою:

$$\frac{\sum_{t=0}^T R_t \times \frac{1}{(1 + D)^t}}{\sum_{t=0}^T Z_t \times \frac{1}{(1 + D)^t}} \quad (8.4)$$

Індекс прибутковості повинен бути більшим за одиницю.

Термін окупності – мінімальний період, починаючи з якого інвестиційні витрати покриваються доходами від реалізації даного інвестиційного проекту, що виконується при умові, коли значення чистого дисконтованого доходу рівне нулю, а значення індексу прибутковості рівне одиниці.

Фінансові інвестиції зумовлені необхідністю ефективного використання інвестиційних ресурсів, коли вони дозволяють отримати більший рівень прибутку, ніж від операційної діяльності.

Фінансове інвестування здійснюється через вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств, в прибуткові види грошових і фондових інструментів. Така форма фінансового інвестування характеризується вкладенням капіталу в різні види цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку.

Приймаючи рішення про купівлю фінансового активу, слід оцінити їх вартість і дохідність. Оскільки на фондовому ринку з-поміж пайових і боргових цінних паперів переважають акції та облігації, то розглянемо саме методику визначення їх вартості.

В оцінці акції задіюють такі кількісні характеристики: внутрішня, номінальна, балансова, конверсійна та ліквідаційна вартості, а також емісійна і курсова ціни.

Внутрішня вартість визначається за формулою:

$$B_B = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{C_i}{(1 + r)^i}, \quad (8.5)$$

де C_i – очікуваний грошовий потік в i -му періоді;

r – дисконтна ставка.

Номинальна вартість зазначена на бланку акції. Під емісійною вартістю розуміють ціну, за якою акцію продають на первинному ринку. Емісійна ціна може перевищувати номінальну на суму прибутку посередницької фірми від реалізації акцій.

Балансову вартість розраховують за балансом як відношення загальної вартості активів за мінусом заборгованості кредиторам до загальної кількості випущених акцій.

Ліквідаційна вартість акцій показує, яка частина вартості активів за можливою ціною їх реалізації, що залишиться після погашення заборгованості, припадає на одну акцію. Вона може бути визначена тільки у разі ліквідації товариства.

Для визначення курсової ціни акції порівнюють дохід з акції із ринковою нормою прибутку.

Вартість акцій визначається за формулою:

$$V_a = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{C_t}{(1+r)^t}, \quad (8.6)$$

де C_t – дивіденд, який буде виплачений в період t ;

r – ставка дисконтування (дохідності).

Облігація – цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачені умовами розміщення облігацій строк і виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення.

Номинальна вартість зазначена на самій облігації. Ринкова ціна визначається кон'юнктурою ринку. Конверсійна вартість характеризує вартість облігації, в умовах емісії якої передбачена можливість конвертації її за певних умов у звичайні акції фірми-емітента.

Для визначення поточної вартості потрібно спрогнозувати майбутній потік доходів і знайти вартість майбутніх доходів на поточний момент. Поточна вартість характеризується розмірами і можливістю отримання доходів за нею у майбутньому.

Під викупною ціною розуміємо ціну, за якою здійснюється викуп облігації емітентом після закінчення строку облігаційної позики.

Для прийняття правильних рішень про доцільність придбання акцій чи облігацій слід проаналізувати показники їх дохідності.

Дохідність фінансових активів (K_d) розраховується за такою формулою:

$$K_d = \frac{D}{I}, \quad (8.7)$$

де D – розмір доходу, який отримують від зазначеного фінансового активу;

I – сума, інвестована в зазначений актив.

Проте залежно від виду фінансового активу існує різні варіанти розрахунку їх дохідності.

Термінологія до теми

Інвестиції – це всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційна діяльність підприємства – це об'єктивний процес, що має свою логіку і розвивається відповідно до властивих йому закономірностей, відіграє важливу роль у господарській діяльності підприємства, оскільки за своєю економічною природою інвестиції становлять собою відмову від сьогочасного споживання заради одержання прибутків у майбутньому.

Інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки.

Реальне інвестування – це капітальні вкладення (заміна, нове будівництво, реконструкція, технічне переозброєння, модернізація, розширення основних засобів і нематеріальних активів).

Соціальне інвестування – спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих спілок.

Фінансове інвестування – це вкладення засобів у паї, акції, довгострокові цінні папери, надання довгострокових позик.

Питання для самоконтролю

- 1). У чому полягає відмінність реального і фінансового інвестування?
- 2). Мета фінансового інвестування.
- 3). Сутність інвестицій.
- 4). Класифікація інвестицій.
- 5). Яка мета аналізу ефективності інвестицій?
- 6). Які завдання виконують під час аналізу ефективності інвестицій?
- 7). Які принципи покладені в основу оцінки ефективності інвестиційних проектів?
- 8). Перелічіть показники, які використовують для оцінки інвестиційного проекту?
- 9). З якою метою розраховують індекс прибутковості?
- 10). Термін окупності інвестиційного проекту – це ...

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Порівняльний аналіз методів визначення ефективності інвестиційних проектів.
- 2). Порівняльна оцінка альтернативних інвестиційних проектів.
- 3). Оцінка прибутковості фінансового інвестування.

- 4). Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах економічної кризи.
- 5). Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та перспективи.

Тести

1. За формою власності інвестора інвестиції поділяють на:

- а) короткострокові, довгострокові;
- б) реальні, фінансові, іммобілізовані, інноваційні;
- в) приватні, державні, спільні, іноземні;
- г) правильна відповідь відсутня.

2. За характером використання інвестиції поділяють на:

- а) фінансові, реальні;
- б) безризикові, ризикові, з високим ступенем ризику;
- в) первинні, реінвестовані;
- г) правильна відповідь відсутня.

3. З метою оцінки інвестиційного проекту використовують такі показники:

- а) чистий дисконтований дохід;
- б) індекс прибутковості інвестицій;
- в) внутрішня норма прибутку;
- г) усі відповіді правильні.

4. Дивіденди не можуть виплачуватися у формі:

- а) готівки;
- б) облігацій;
- в) додаткових акцій;
- д) продукції фірми.

5. До суб'єктів інвестиційної діяльності не належать:

- а) інвестори та учасники;
- б) громадяни, юридичні особи;
- в) держава та міжнародні організації;
- г) дочірні підприємства, допоміжні підприємства.

6. Прибутковість інвестицій є вищою за норму дисконту в тому разі, коли:

- а) значення чистого дисконтованого доходу менше нуля;
- б) значення чистого дисконтованого доходу рівне нулю;
- в) значення чистого дисконтованого доходу більше нуля;
- г) правильна відповідь відсутня.

7. Найважливішими джерелами інвестицій на підприємстві є:

- а) власний капітал;
- б) залучений та позиковий капітал;
- в) статутний та амортизаційні фонди;
- г) правильна відповідь відсутня.

8. До основних способів вимірювання інвестиційного ризику не належить:

- а) статистичний;
- б) експертний;
- в) підстановок;
- г) комбінований.

9. Необхідність інвестицій зумовлена такими причинами:

- а) оновлення матеріально-технічної бази підприємства;
- б) освоєння нових технологій;
- в) нарощування обсягів виробництва;
- г) усі відповіді правильні.

10. Надходження коштів від інвестиційної діяльності забезпечується за рахунок:

- а) дивідендів від довгострокових фінансових інвестицій;
- б) реалізації продукції;
- в) депозитних відсотків;
- г) скорочення дебіторської заборгованості.

11. До об'єктів фінансових інвестицій не відносяться:

- 1) цінні папери;
- 2) депозити;
- 3) основні фонди;
- 4) деревативи.

12. Вкладення у фінансові інструменти, серед яких переважають цінні папери, з метою одержання прибутку в майбутньому – це:

- 1) фінансові інвестиції;
- 2) реальні інвестиції;
- 3) капітальні інвестиції;
- 4) правильна відповідь відсутня.

13. Вкладення в матеріальні активи (будівлі, обладнання, споруди та інші товарно-матеріальні цінності), а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії, ноу-хау, технічна, науково-практична, проектно-кошторисна документація) – це:

- 1) фінансові інвестиції;
- 2) реальні інвестиції;
- 3) капітальні інвестиції;
- 4) правильна відповідь відсутня.

14. До об'єктів фінансових інвестицій відносяться:

- 1) рухоме майно, права користування природними ресурсами;
- 2) основні фонди, оборотні активи;
- 3) цінні папери, депозити, поліси страхування життя;
- 4) правильна відповідь відсутня.

15. До об'єктів реальних інвестицій не відносяться:

- 1) оборотні активи;
- 2) депозити;
- 3) основні фонди;
- 4) рухоме майно.

16. До об'єктів реальних інвестицій не відносяться:

- 1) рухоме майно, права користування природними ресурсами;
- 2) основні фонди, оборотні активи;
- 3) цінні папери, депозити, поліси страхування життя;
- 4) правильна відповідь відсутня.

17. До ресурсно-економічних чинників впливу на міжнародну інвестиційну діяльність не відносяться:

- 1) демографічна ситуація;

- 2) наявність природних ресурсів;
- 3) рівень розвитку світової економіки;
- 4) правильна відповідь відсутня.

18. До політико-економічних чинників впливу на міжнародну інвестиційну діяльність не відносяться:

- 1) політична стабільність;
- 2) інвестиційний клімат;
- 3) географічне положення;
- 4) правильна відповідь відсутня.

19. З метою оцінки інвестиційного проекту використовують такі показники:

- 1) чистий дисконтований дохід;
- 2) індекс прибутковості інвестицій;
- 3) внутрішня норма прибутку;
- 4) усі відповіді правильні.

20. Показник ефективності вкладень та характеризує рівень доходу на одиницю витрат:

- 1) чистий дисконтований дохід;
- 2) індекс прибутковості інвестицій;
- 3) внутрішня норма прибутку;
- 4) усі відповіді правильні.

Практичні завдання

Завдання 1.

Оцінити три альтернативні варіанти інвестиційних проєктів з погляду чистої теперішньої вартості, використовуючи для цього таку інформацію:

Назва проєкту	Грошові надходження за період, тис. грн				
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й
1	-55	17,0	15,0	18,0	16,0
2	-70	-	-	75,0	77,0
3	-125	-	40	50,0	55,0

Ставка дисконту складає 12%. Зробити висновок про доцільність обрання проєкту.

Завдання 2.

Підберіть визначення до термінів:

Терміни	Визначення
1	2
<ul style="list-style-type: none"> - короткострокові інвестиції; - довгострокові інвестиції; - державні інвестиції; - приватні інвестиції; - іноземні інвестиції; - безризикові інвестиції; - ризикові інвестиції; - первинні інвестиції; - деінвестиції; - реальні інвестиції; - фінансові інвестиції. 	<ul style="list-style-type: none"> - капіталовкладення на період понад один рік; - інвестиції, що здійснюються центральними та місцевими органами влади; - це вкладення, за яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу; - інвестиції, які здійснюють громадяни і підприємства, що є у приватній власності; - використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей; - інвестиції, які здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни; - процес, який передбачає вилучення раніше вкладених коштів без подальшого їх використання в інвестиційних цілях; - інвестування коштів у різні фінансові інструменти; - це інвестиції, що вкладаються не довше ніж на один рік; - вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу; - вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи.

Завдання 3.

За інвестиційним проектом вартістю 20 млн грн передбачається грошові надходження:

у першому році – 5 млн грн.;

у другому – 7 млн грн.;

у третьому – 10 млн грн.

Визначте індекс рентабельності проекту, знаючи, що ставка дисконту дорівнює 11,0 %.

Завдання 4.

Сума інвестованого капіталу становить 100 тис. грн. Передбачаються грошові надходження від інвестиційного проекту:

у першому році – 30 тис. грн.;

у другому році – 40 тис. грн.;

у третьому – 45 тис. грн.;

у четвертому році – 40 тис. грн. Визначити період окупності інвестицій.



ТЕМА 9. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО АНАЛІЗ

9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства

9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування

9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства

9.1. Значення і теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства

Формування в Україні економіки ринкового типу, значне розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно підвищують значимість своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств та пошуку шляхів підвищення і зміцнення їх фінансової стабільності.

Проведення систематичного аналізу фінансового стану підприємства, його ліквідності та фінансової стійкості актуалізується ще й тим, що дохідність підприємства, розмір прибутку значною мірою залежать від його платоспроможності. Фінансовий стан підприємства є об'єктом уваги банків, які визначають режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок, інвесторів, котрі вивчаючи можливість вкладення коштів у розвиток підприємства, партнерів, які оцінюють доцільність співпраці з ним.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами для

здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Як зазначає А.М. Поддєрьогін, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан суб'єкта господарювання характеризується розміром, складом і структурою його активів, власного капіталу і зобов'язань, відповідні співвідношення яких обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання економічного потенціалу підприємства.

Фінансовий стан підприємства є результатом його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку та характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального його функціонування; раціональністю розміщення фінансових ресурсів; прибутковістю роботи підприємства, а також раціональністю розподілу чистого прибутку; фінансовими взаємовідносинами з ринковими контрагентами (юридичними і фізичними особами); фінансовою стійкістю; платоспроможністю і ліквідністю.

Відповідно до зазначених параметрів фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і кризовим (табл. 9.1).

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства:

- ▶ ідентифікація фінансового стану підприємства та дослідження причин його покращання або погіршення у просторово-часовому розрізі;
- ▶ визначення основних об'єктивних і суб'єктивних чинників, що спричинили зміни у фінансовому стані, а також ступеня їх впливу на фінансові результати діяльності підприємства;
- ▶ аналіз дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;
- ▶ виявлення резервів покращання фінансового стану та підвищення прибутковості і розробку заходів щодо використання виявлених резервів;
- ▶ прогнозування основних тенденцій фінансового стану підприємства.

Таблиця 9.1

Види фінансового стану підприємства

<i>Тип фінансового стану підприємства</i>	<i>Характерні особливості</i>
Стойкий	підприємство вчасно проводить платежі, здатне фінансувати свою діяльність; відсутні порушення внутрішньої і зовнішньої фінансової дисципліни
Нестійкий	мають місце порушення фінансової дисципліни (затримки в оплаті праці і платежів до бюджету, використання тимчасово вільних коштів резервного фонду), перебої в надходженні грошей на рахунки, низька рентабельність, невиконання фінансового плану
Кризовий	підприємство має проблеми з фінансуванням поточної операційної діяльності, не спроможне вчасно погашати термінові зобов'язання

Конкретніше мету аналізу фінансового стану підприємства можна визначити як підвищення його прибутковості, фінансової стійкості, платоспроможності на основі оптимізації структури активів, власного капіталу та зобов'язань.

Щоб забезпечити виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу потрібно насамперед уміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і його потенційних контрагентів, що існують. Для цього необхідно володіти методикою оцінки фінансового стану підприємства; мати відповідне інформаційне забезпечення; мати кваліфікований персонал, спроможний реалізувати методику на практиці.

Оцінка фінансового стану може бути виконана з різним ступенем деталізації залежно від мети аналізу, наявної інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення. Так, за обсягом аналітичних досліджень розрізняють повний та тематичний фінансовий аналіз. Повний фінансовий аналіз охоплює всі аспекти фінансово-господарської діяльності в комплексі, що дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, тематичний (цільовий) фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансово-господарської

діяльності підприємства. Його цінність полягає в тому, що він дає змогу виявити резерви покращання фінансового стану.

Якщо у повному фінансовому аналізі ставиться за мету визначення економічного потенціалу підприємства із застосуванням математичного апарату чи іншого складного інструментарію, то його називають комплексним. Такий аналіз здійснюється для обґрунтування рішень стратегічного характеру.

За ознакою глибини дослідження можна виділити експрес-аналіз та фундаментальний фінансовий аналіз. Експрес-аналіз – це метод діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання на основі типових ознак, характерних для певних економічних явищ. Наприклад, за динамікою власного і позикового капіталу доходять висновку про фінансову стійкість підприємства й ступінь фінансового ризику. Фундаментальний аналіз – це поглиблене дослідження суті аналізованих явищ із встановленням причинно-наслідкових зв'язків.

Залежно від масштабів та об'єкта дослідження розрізняють фінансовий аналіз діяльності підприємства загалом, фінансовий аналіз за його структурними підрозділами та окремими операціями.

Інформаційне забезпечення фінансового аналізу є результатом цілеспрямованого відбору відповідних показників, необхідних для аналізу та оцінки різних напрямів фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційною базою фінансового аналізу є нормативно-правова, облікова та звітно-статистична інформація, планова інформація, дані спеціальних обстежень.

Основними джерелами інформації щодо фінансового стану є бухгалтерська (фінансова) та статистична звітність. Фінансова звітність становить набір даних у систематизованій певним способом формі. Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності й рух коштів підприємства за звітний період. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності й рух засобів підприємства. Фінансові звіти містять статті, склад і зміст яких визначається відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

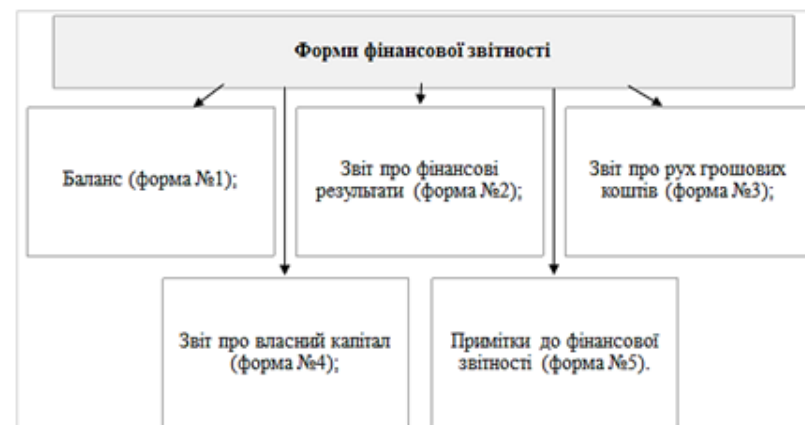


Рис. 9.1. Форми фінансової звітності

В основі проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства лежить розрахунок таких груп показників:

- майнового стану;
- ліквідності й платоспроможності;
- фінансової стійкості;
- ділової активності;
- рентабельності та прибутковості;
- інвестиційної діяльності.

Для проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства використовують різні методи, зокрема метод групувань, порівнянь, коефіцієнтів, рейтингові системи оцінки. Вибір методу залежить від певних чинників: виду діяльності, форми власності тощо.

Перелік завдань комплексного фінансового аналізу підприємства визначає вимоги до вхідної та вихідної інформації, на основі якої проводиться дослідження. Хоча для виконання кожного окремого завдання буде використана різна фінансова інформація, проте вона має відповідати певним вимогам:

- показники, які використовують в аналізі, повинні всебічно характеризувати фінансово-господарську діяльність підприємства;
- інформація повинна бути достовірною та повною;

- порівнянність в динаміці та з аналогічними показниками інших підприємств;
- порівнянність показників.

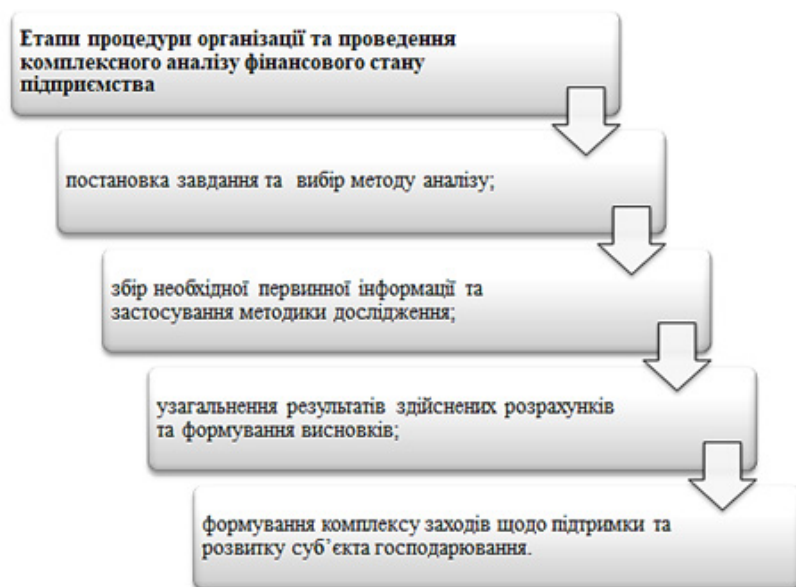


Рис. 9.2. Етапи процедури організації та проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства

9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх фінансування

Кожне підприємство незалежно від форм власності та видів економічної діяльності для здійснення останньої повинно мати певне майно, що належить йому на правах власності, володіння або розпоряджання.

З метою ефективного управління майном передусім потрібно визначити його економічну сутність. Як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній літературі немає єдиного визначення термінів «майно» або «активи», але усі вони зводяться до того, що майно, яке належить суб'єкту підприємницької діяльності і відображене в його балансі, називається активами.

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою одержання прибутку.

З метою проведення аналізу активів підприємства їх варто класифікувати за такими класифікаційними ознаками:

- 1) за швидкістю обороту (необоротні; оборотні);
- 2) за ступенем ліквідності (найбільш ліквідні активи; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно реалізуються; активи, що важко реалізуються);
- 3) за джерелами формування (активи, сформовані за рахунок власних коштів підприємства; активи, сформовані за рахунок позикових коштів);
- 4) за участю у процесі виробництва (активи, що беруть участь у процесі виробництва; активи, що не беруть участь у процесі виробництва);
- 5) за стабільністю (постійні; змінні).

У процесі аналізу активів розраховують відносні показники динаміки і структури. Для віддзеркалення результатів аналізу активів варто формувати таблиці, дані яких характеризували б активи загалом і з використанням наведених класифікацій: необоротні активи, оборотні активи, грошові кошти, запаси, дебіторську заборгованість.

На підставі проведеного аналізу формуються висновки про кількісні та якісні зміни майнового стану підприємства (зростання або зменшення майна підприємства); оцінюються причини змін розміру майна; визначається питома вага майна в грошовій і натуральній формах; дається оцінка оптимальності співвідношення необоротних і оборотних активів та оцінка розміру активів за ліквідністю тощо.

Аналіз складу основних засобів здійснюють за такими класифікаційними ознаками:

1. Залежно від участі в процесі виробництва основні фонди поділяють на основні виробничі та основні невиробничі фонди. До основних виробничих фондів належать фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для виробничого процесу. Основні невиробничі фонди – це об'єкти соціально-культурного призначення, медичні установи, житлові будинки, дитячі і спортивні установи тощо, які знаходяться на балансі підприємства. На відміну від виробничих фондів вони не беруть участь у процесі виробництва і не переносять свою вартість на продукт;

2. Залежно від ролі у виробництві основні фонди поділяють на активні і пасивні. Активна частина основних фондів – елементи основних фондів, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі. Пасивна частина основних фондів – елементи основних фондів, які забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу;

3. За видовою класифікацією основні фонди поділяють на такі групи: будівлі, споруди, машини та устаткування, транспортні засоби, інструменти і пристосування, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження, інші основні фонди.

Технічний стан необоротних активів оцінюють за допомогою таких коефіцієнтів:

$$\text{Коефіцієнт зносу основних засобів} = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Балансова вартість основних засобів}};$$

$$\text{Коефіцієнт придатності основних засобів} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}.$$

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, яка частка вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію. Коефіцієнт придатності вказує на ступінь придатності основних засобів до експлуатації, його може визначати як різниця між одиницею і коефіцієнтом зносу.

Оцінка ефективності використання необоротних активів ґрунтується на застосуванні показників віддачі і місткості.

Показники віддачі характеризують вихід готової продукції на 1 грн ресурсів. *Показники місткості* характеризують витрати або запаси ресурсів на 1 грн випуску продукції.

Найбільш узагальнюючим показником використання основних засобів є показник фондовіддачі або зворотний йому показник фондомісткості продукції. Фінансовий стан підприємства залежить від швидкості обороту коштів, вкладених в активи. Оборотність необоротних активів, іншими словами, називають фондовіддачею. Фондовіддача визначається як відношення суми чистого прибутку до середньої вартості основних засобів. Для аналізу фондовіддачі необхідно вивчити її динаміку за низку років, виявити і кількісно оцінити чинники зміни фондовіддачі, розрахувати резерви її зростання.

Зворотним показником до фондовіддачі є фондомісткість. Зміна фондомісткості в динаміці показує зміну вартості основних засобів на одну гривню продукції.

Фінансові результати діяльності підприємства залежать як від наявності поточних активів, так і від їх зміни (оборотності засобів, вкладених в активи).

До складу оборотних коштів входять:

- виробничі запаси;
- поточні біологічні активи;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- товари;
- векселі одержані;
- дебіторська заборгованість;
- поточні фінансові інвестиції;
- грошові кошти та їх еквіваленти;
- інші оборотні активи.

Виробничі запаси на підприємстві становлять більшість сукупного запасу товарно-матеріальних цінностей. За природно-речовинним складом розрізняють окремі групи виробничих запасів (рис.9.3).

Наявність оборотних коштів, що є у розпорядженні того чи іншого підприємства, можна розраховувати як за станом на певну дату, так і в середньому за звітний період.

Середній залишок оборотних коштів за звітний період найпростіше визначити як суму їх залишків на початок і кінець періоду, поділену навпіл. Проте застосовувати цю формулу можна тільки у тому разі, коли залишки оборотних коштів змінюються рівномірно протягом усього періоду. В іншому ж разі значення обчислюваного показника буде неточним. Коли залишки оборотних активів змінюються нерівномірно протягом року, середній залишок оборотних активів за рік слід розраховувати за формулою середньої хронологічної.



Рис. 9.3. Групи виробничих запасів підприємства

Середні залишки оборотних коштів за період часу, що охоплює кілька рівних за тривалістю періодів (наприклад, за рік за даними про залишки на початок і кінець кожного кварталу),

визначають за формулою середньої хронологічної простої. А коли розрахунок середнього залишку оборотних коштів необхідно проводити за даними звітності за періоди часу різної тривалості (наприклад, за I квартал, півріччя, дев'ять місяців і, нарешті, за рік загалом), необхідно використовувати формулу середньої хронологічної зваженої.

У процесі виробничої діяльності оборотні кошти проходять три стадії: грошову, виробничу і товарну.

Фінансові показники роботи підприємства безпосередньо залежать від оборотності засобів, вкладених в активи. Чим вищі показники оборотності, тим швидше засоби, вкладені в активи, перетворюються на грошові кошти, якими підприємство розплачується за своїми зобов'язаннями.

Окремі види поточних активів підприємства мають різну швидкість обороту. Показники оборотності відображають структуру оборотних активів підприємства і залежать від їх видів, запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторською заборгованості. Швидкість обороту активів підприємства розраховують як відношення виручки від реалізації до середнього розміру активів.

Тривалість обороту активів у днях є оберненим показником коефіцієнта оборотності активів і визначається відношенням середніх залишків активів до виручки від реалізації.

На тривалість обороту поточних активів підприємства впливають чинники як зовнішнього (вид економічної діяльності, розміри підприємства, умови господарювання), так і внутрішнього характеру (цінова політика, система управління витратами та дебіторською заборгованістю, наявна облікова політика).

Ефективність використання оборотних активів підприємства характеризують і такі показники: віддача та рентабельність оборотних активів, інтегральний показник ефективності використання оборотних активів.

Віддачу оборотних активів визначають як відношення виручки від реалізації до середніх залишків оборотних активів.

Рентабельність оборотних активів – як відношення прибутку до середніх залишків оборотних активів.

Інтегральний показник ефективності використання оборотних активів (E_{oa}) розраховують за формулою:

$$E_{oa} = \sqrt{\frac{Bd \times P_{oa}}{100}}, \quad (9.1)$$

де Bd – віддача оборотних активів, грн;

P_{oa} – рентабельність оборотних активів, %.

Існують три принципові підходи до фінансування оборотних активів. За умови, коли половина змінної частини оборотних активів підприємства фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу, застосовують консервативний підхід. За помірною підходу за рахунок короткострокового позикового капіталу фінансується вся змінна частина оборотних активів. За агресивного підходу весь обсяг оборотних активів фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу.

Для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мобілізувати достатню кількість грошей, придбати за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво певної продукції, реалізувати її та отримати суму грошей, яка перевищує витрачену. Такий життєвий цикл виробника перетворює витрачені ним гроші на капітал. У ринкових умовах господарювання саме капітал є основним вимірником ринкової вартості підприємства.

Капітал – це загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які авансовані у формування активів підприємства. З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів, які він може використати для здійснення діяльності з метою отримання прибутку.

Функціонування капіталу підприємства у процесі використання характеризується його постійним кругообігом, в процесі якого капітал набуває трьох форм: грошової, виробничої та товарної.

Завдання аналізу джерел формування капіталу подані на рис. 9.4.

Дослідження наявності капіталу	Аналіз доходності капіталу за певного рівня фінансового ризику	Аналіз фінансової змужності підприємства
<ul style="list-style-type: none"> Для цього визначають загальний розмір капіталу, порівнюють його з розміром необхідного підприємству майна, оцінюють доцільність додаткового залучення капіталу, визначають ціну капіталу, залученого з різних джерел 	<ul style="list-style-type: none"> Виконуючи це завдання, важливо оцінити співвідношення власного і позикового капіталу, визначити оптимальні форми залучення капіталу з позицій їх здатності генерувати прибуток, враховуючи допустиму для підприємства межу фінансового ризику 	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз здатності швидко акумулювати необхідний обсяг додаткового капіталу у разі несподіваного виникнення високоефективних інвестиційних пропозицій або нових можливостей прискорення економічного зростання

Рис. 9.4. Завдання аналізу джерел формування капіталу підприємства

Власний капітал – це основа економічної та фінансової незалежності суб'єкта господарювання. Він є початковою та безстроковою основою фінансування діяльності підприємства, а також джерелом погашення його збитків, одним з найвагоміших показників, який використовують, зокрема інвестори і кредитори, для оцінки фінансового стану підприємства. Власний капітал характеризується простотою залучення, для чого достатньо рішення власників і менеджерів, але обсяги його залучення для малих і середніх підприємств обмежені, а для акціонерних товариств – є досить складною процедура залучення в організаційному плані.

Позиковий капітал – це кошти, залучені для фінансування господарської діяльності на принципі поверненості. Якщо такі складові позикового капіталу як довгострокові і короткострокові кредити та позики підприємство залучає на принципах платності, то кредиторська заборгованість і зобов'язання за розрахунками є безоплатними джерелами фінансування.

Якщо довгострокові кредити і позики використовують, як правило, на придбання необоротних активів, фінансування реконструкції і модернізації виробництва, технічне переозброєння та інші цільові програми, то короткострокові – на приріст оборотних коштів (поточних активів).

У процесі аналізу позикового капіталу визначають зміну його абсолютного розміру та питомої ваги в сукупних джерелах формування активів, оцінюють його структуру, зосереджуючи основну увагу на тих зобов'язаннях, які переважають у структурі позикового капіталу.

Водночас слід мати на увазі, що залучення кредитних ресурсів має платний характер і генерує найбільш небезпечні ризики для підприємства – ризик погіршення фінансової стійкості і ризик порушення платоспроможності. Тому важливо правильно оцінити економічну доцільність залучення в господарську діяльність банківських кредитів. При цьому слід керуватися таким правилом: використання позикових коштів доцільно у тому разі, якщо економічна рентабельність підприємства перевищує рівень відсотків за кредит.

Фінансова незалежність підприємства – це фінансовий стан, який характеризується таким співвідношенням власного і позикового капіталу, за якого при певному рівні фінансового ризику підприємство може здійснювати безперервний процес фінансово-господарської діяльності і забезпечити свій розвиток.

До основних показників, що характеризують фінансову незалежність підприємства, належать:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфн) (коефіцієнт автономії, коефіцієнт концентрації власного капіталу):

► визначається відношенням власного капіталу до валюти балансу (ВК / ВБ);

► характеризує концентрацію власного капіталу в сукупних джерелах утворення активів підприємства.

2. Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз) (коефіцієнт концентрації позикового капіталу):

► визначається відношенням позикового капіталу до валюти балансу (ПК / ВБ);

► характеризує участь кредиторів у формуванні господарських засобів підприємства.

3. Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр):

► визначається відношенням позикового капіталу до власного капіталу (ПК / ВК);

► показує кількість позикових коштів, яка припадає на одну гривню власного капіталу.

У різних галузях співвідношення власних і позикових коштів неоднакове. Тому нормативні значення перелічених вище коефіцієнтів досить умовні, оскільки залежать від швидкості обертання коштів. Багато аналітиків вважають, що нормальним є співвідношення між позиковими і власними коштами як 1:2, за якого одна третина капіталу сформована за рахунок позикових джерел, а дві третини – за рахунок власних коштів. За цих умов оптимальне значення коефіцієнта автономії становитиме 0,67, а коефіцієнта фінансової залежності – 0,33. Критичною можна вважати ситуацію, коли коефіцієнт автономії нижчий за 0,5. Надто високе його значення може свідчити про недоступність зовнішнього фінансування.

9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Платоспроможність – це здатність (готовність) підприємства у повному обсязі погашати свої платіжні зобов'язання у разі настання термінів їх оплати. Платоспроможність підприємства визначається наявністю у нього коштів, достатніх для сплати боргів за всіма зобов'язаннями і спроможність при цьому безперебійно здійснювати процес виробництва й реалізації.

Про неплатоспроможність підприємства свідчить відсутність грошей на розрахунковому та інших рахунках у банку, наявність протермінованих кредитів банку, позик, заборгованості фінансовим органам, тривале порушення термінів виплат заробітної плати тощо.

Платоспроможність підприємства забезпечується його ліквідністю й залежать від неї. Ліквідність може розглядатися як спосіб підтримання платоспроможності. Оцінка ліквідності полягає у визначенні обсягів і джерел коштів, що використовуються для покриття різних видів активів позичальника: оборотного та позаоборотного капіталу.

На підставі вивчення показників ліквідності здійснюється, як правило, зовнішній аналіз платоспроможності. Ліквідність – це здатність підприємства швидко погашати свою заборгованість; вона характеризує готовність і швидкість, з якою оборотні

кошти можуть бути перетворені на грошові в результаті їхньої реалізації.

Мета аналізу ліквідності полягає у визначенні спроможності господарюючого суб'єкта своєчасно та в повному обсязі проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями, тобто оцінити фінансовий стан позичальника з погляду короткострокової перспективи.

У практичній діяльності розрізняють такі види ліквідності: ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під ліквідністю активів розуміють здатність їх до трансформації у грошові кошти, а рівень ліквідності активів визначається тривалістю періоду, необхідного для перетворення їх на грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища буде його ліквідність.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін погашення яких у грошовій формі відповідає терміну погашення зобов'язань.

Ліквідність підприємства – це загальніше поняття, ніж ліквідність балансу. Остання передбачає пошук платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел, тобто реалізації активів. Підприємство може залучати позикові кошти зі сторони, якщо воно має досить високий рівень інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, необхідно враховувати здатність позичати кошти з різних джерел.

Для здійснення аналізу ліквідності балансу та розрахунку коефіцієнтів ліквідності зручно провести групування активів і пасивів, використовуючи формулу №1 «Баланс».

Залежно від рівня ліквідності активи організації поділяють на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (A1) – це суми за всіма статтями коштів та їх еквівалентів. До них належать короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей. Їх ще називають абсолютно ліквідними активами, оскільки вони не потребують перетворення на грошову форму, а становлять собою готові засоби платежу;

2. Активи, що швидко реалізуються (A2) – це активи, для перетворення яких на гроші потрібний певний час. У цю групу

входить дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів є різною і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових працівників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів покупцям тощо;

3. Активи, що реалізуються повільно (A3) – запаси та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. В окремих випадках деякі запаси потребують додаткової обробки для того, щоб їх можна було продати, а все це потребує витрат часу;

4. Активи, які важко реалізувати (A4) – це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності впродовж тривалого періоду. До цієї групи відносять необоротні активи. Їх ще називають неліквідними активами, оскільки найчастіше необоротні активи не можуть бути реалізовані окремо, а лише у складі цілісного майнового комплексу.

Перші три групи активів упродовж поточної діяльності постійно змінюються і належать до поточних активів підприємства.

Зобов'язання підприємства за термінами їх погашення поділяються на чотири групи:

1. Пасиви, які потребують негайного погашення (П1) – найбільш термінові зобов'язання, які необхідно погасити впродовж поточного місяця (зобов'язання за розрахунками);

2. Пасиви П2 – середньострокові погашення до одного року (короткострокові кредити банків), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі;

3. Пасиви П3 – довгострокові зобов'язання;

4. Пасиви П4 – власний капітал, що постійно перебуває в розпорядженні організації, а також забезпечення наступних витрат і платежів.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строкowości зобов'язань.

Якщо за такого порівняння активів вистачає, то баланс ліквідний і підприємство платоспроможне. Якщо ні, баланс неліквідний і підприємство вважається неплатоспроможним.

Для аналізу ліквідності найчастіше використовуються такі відносні показники (коефіцієнти) ліквідності:

- ▶ коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- ▶ коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності;
- ▶ коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності або коефіцієнт покриття.

Таблиця 9.2

Коефіцієнти ліквідності

Показник	Методика визначення	Оптимальне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення абсолютно ліквідних активів до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1}{P1 + P2} \right)$	0,2 - 0,3
Коефіцієнт термінової ліквідності	Відношення грошових коштів, їх еквівалентів і дебіторської заборгованості (або оборотних активів за вирахуванням запасів) до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1 + A2}{P1 + P2} \right)$	0,7 - 0,8
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань $\left(\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2} \right)$	2,0 - 2,5

Низький рівень платоспроможності, що виражається в нестачі готівки і наявності протермінованих платежів, може бути випадковим (тимчасовим) і хронічним (тривалим). Тому, аналізуючи платоспроможність, треба розглядати причини фінансових труднощів, частоту їх утворення, тривалість прострочених боргів. При цьому доцільно розрізняти фактори неплатоспроможності, яка виникла з вини підприємства (насамперед через неефективний фінансовий менеджмент) і об'єктивні фактори, які мало залежать від нього.

9.4. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства

Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування підприємства, тому що в ньому відображені результати всіх сторін діяльності: виробництво, реалізація, собівартість, ефективність використання виробничих ресурсів.

Таким чином, на суму прибутку впливають усі перелічені чинники. Якщо збільшуються обсяги реалізації рентабельної продукції, то зростає й розмір прибутку. Коли продукція є збитковою, то за збільшення обсягу реалізації сума прибутку зменшується. Як бачимо, зміна обсягу реалізації продукції може впливати на прибуток позитивно і негативно залежно від конкретних умов. Аналогічно як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку може мати і зміна структури продукції. У разі збільшення питомої ваги рентабельних видів продукції у загальному обсязі сума прибутку зростає, і навпаки. Собівартість виробництва продукції і прибуток перебуває в оберненій залежності: за зниження собівартості розмір прибутку зростає, а за зростання – зменшується.

Загальний прибуток охоплює прибуток від реалізації продукції, матеріальних цінностей і майна та позареалізаційних операцій. Основну частину прибутку підприємства отримують від реалізації товарної продукції. Його визначають як різницю між чистою виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво й реалізацію продукції.

Прибуток є основою економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності. Це основне джерело фінансування витрат на розвиток підприємства, як виробничий, так і соціальний. Крім того, прибуток є важливим джерелом ресурсів держави, оскільки з доходу підприємства здійснюють відрахування до бюджету. Таким чином, доходи підприємства повинні задовольняти не тільки його власні потреби, а й потреби з боку держави на фінансування розвитку охорони здоров'я, освіти тощо. Тому держава повинна бути зацікавлена в прибутковості всіх без винятку підприємств.



Рис. 9.5. Завдання аналізу прибутковості і рентабельності підприємства

Результативним показником роботи підприємства є рентабельність. Вона показує те, що кошти, які одержані від реалізації продукції (робіт, послуг), не тільки відшкодовують затрати на їх виробництво, а й приносять прибутки.

Відношення одержаних у господарстві прибутків до собівартості і є рентабельністю виробництва. Рентабельними можуть бути ті підприємства, які забезпечують підвищення показників продуктивності, збільшують обсяг виробництва і поліпшують якість продукції за одночасного зниження затрат праці й засобів на її виробництво.

У процесі аналізу фінансового стану підприємства використовують такі показники прибутку:

- балансовий прибуток;
- прибуток від реалізації продукції (робіт і послуг);

- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- прибуток від звичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток);
- нерозподілений прибуток.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначають вирахуванням з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності обчислюють як алгебраїчну суму валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Чистий прибуток (збиток) розраховують як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку й податків з надзвичайного прибутку.

Показники рентабельності повніше за прибуток характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх значення показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Основні принципи формування показників рентабельності подані на рис. 9.6.

Використання цих принципів дозволяє моделювати показники рентабельності і формувати факторні моделі.

Показники рентабельності можна об'єднати в окремі групи:

1) показники, що характеризують рентабельність витрат виробництва та інвестиційних проектів (витратні);



Рис. 9.6. Основні принципи формування показників рентабельності

2) показники, що характеризують рентабельність продажу (дохідні);

3) показники, що характеризують прибутковість капіталу і його частин (ресурсні) (рис. 9.7).

Витратні показники показують суму прибутку, яку отримує підприємство на кожну гривню витрат (рентабельність продукції, окремих видів діяльності, інвестиційних проектів). Ресурсні показники відображають суму прибутку, яка припадає на гривню ресурсів (рентабельність активів, капіталу тощо), дохідні – суму прибутку, яку отримує підприємство з кожної гривні продажу (валова, операційна та чиста рентабельність реалізації).

Розмір прибутку підприємства змінюється під впливом різних чинників. Усі чинники поділяють на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать:

- ▶ природно-кліматичні умови;
- ▶ транспортні та інші чинники, які потребують додаткових витрат в одних підприємствах і приносять додатковий прибуток для інших підприємств;

- ▶ державна політика (податкові ставки, розмір мита тощо);
- ▶ кон'юнктура ринку (ціни на сировину, матеріали, знижки, ціни на готову продукцію, попит, пропозиція тощо).

Витратні показники	Дохідні показники	Ресурсні показники
<ul style="list-style-type: none"> • показують суму прибутку, яку отримує підприємство на кожну гривню витрат (рентабельність продукції, окремих видів діяльності, інвестиційних проектів) 	<ul style="list-style-type: none"> • показують суму прибутку, яку отримує підприємство з кожної гривні продажу (валова, операційна та чиста рентабельність реалізації). 	<ul style="list-style-type: none"> • відображають суму прибутку, яка припадає на гривню ресурсів (рентабельність активів, капіталу тощо)

Рис. 9.7. Групи показників рентабельності

Ці чинники можна прогнозувати, проте підприємство повинно уміти адаптуватися до їх зміни. Безпосередньо від підприємства залежать внутрішні чинники, які впливають на розмір прибутку.

Внутрішні чинники, що впливають на розмір прибутку, поділяють на дві групи:

- 1) чинники, що визначають результати роботи підприємства та його ефективність;
- 2) чинники, пов'язані з порушенням підприємством державної дисципліни:
 - економія коштів як результат невживання необхідних заходів з охорони праці, поліпшення умов праці і техніки безпеки;
 - невиконання або недовиконання ремонту основних засобів;
 - недовикористання коштів на підготовку і підвищення кваліфікації персоналу підприємства;
 - економія коштів у результаті виробництва неякісної продукції, яка не відповідає стандартам, технічним умовам.

Термінологія до теми

Фінансовий аналіз – процес дослідження фінансового стану і показників фінансово-господарської діяльності підприємства з метою обґрунтування інвестиційних, кредитних та інших управлінських рішень у фінансово-економічній сфері.

Інформаційне забезпечення фінансового аналізу – це сукупність інформаційних ресурсів і методів їх організації, необхідних і приданих для здійснення аналітичних і управлінських процедур, які забезпечують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Бухгалтерська звітність – це уніфікована сукупність форм звітності, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку за наслідками звітного періоду та містить систему абсолютних показників, що відображають майновий і фінансовий стан економічного суб'єкта і результати його господарської діяльності.

Актив – частина бухгалтерського балансу, яка характеризує склад, розміщення та використання грошових коштів, згрупованих за їх економічним значенням у процесі відтворення.

Необоротні активи – це активи, що тривалий час беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, частинами в міру їх використання.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості юридичних і фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату.

Ліквідність – це спроможність підприємства за рахунок наявного майна мобілізувати засоби платежу, яка є запорукою його платоспроможності.

Платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають з його виробничих, комерційних, кредитних та інших операцій грошового характеру.

Пасив – частина бухгалтерського балансу, яка відображає джерела фінансування господарських засобів підприємства.

Питання для самоконтролю

- 1). Якими групами показників характеризується фінансовий стан підприємства?
- 2). Чим відрізняється підприємство зі стійким фінансовим станом від підприємства, чий фінансовий стан може бути визначений як кризовий?
- 3). Охарактеризуйте види фінансового аналізу.
- 4). Які прийоми застосовуються у фінансовому аналізі?
- 5). Які основні джерела інформації для фінансового аналізу.
- 6). Охарактеризуйте аналітичні можливості балансу для аналізу фінансового стану.
- 7). Дайте визначення сутності необоротних активів та їх призначення в діяльності підприємства.
- 8). Які показники характеризують рух основних засобів?
- 9). За допомогою використання яких показників можна оцінити технічний стан основних засобів?
- 10). Що таке оборотні активи підприємства?
- 11). Склад оборотних активів.
- 12). Методи аналізу оборотних активів підприємства.
- 13). Інформаційна база аналізу оборотних активів підприємства.
- 14). Перелічіть показники фінансової незалежності підприємства та вкажіть методику їх розрахунку.
- 15). Дайте визначення ліквідності. Як співвідносяться між собою ліквідність і платоспроможність?
- 16). За яких умов баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним?
- 17). Назвіть абсолютні показники фінансової стійкості підприємства.
- 18). Які Ви знаєте типи фінансової стійкості підприємства?
- 19). Які Ви знаєте показники, що характеризують прибутковість і рентабельність підприємства?
- 20). Принципи формування показників рентабельності.

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Експрес-аналіз фінансового стану підприємства.
- 2). Моделювання аналізу фінансового стану підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій.
- 3). Використання традиційних методів економічної статистики та економіко-математичних методів у фінансовому аналізі.
- 4). Завдання фінансового аналізу у трьох сферах діяльності підприємства – операційній, інвестиційній та фінансовій.
- 5). Завдання фінансового аналізу для трьох груп користувачів: менеджерів, власників капіталу, кредиторів.
- 6). Джерела інформації для внутрішнього і зовнішнього фінансового аналізу.
- 7). Організація аналітичної роботи на підприємстві.
- 8). Вплив структури майна на фінансовий стан підприємства.
- 9). Особливості структури активів для підприємств різних видів економічної діяльності.
- 10). Вплив оборотності активів на результативність господарської діяльності підприємства.
- 11). Основні напрями поліпшення структури та використання капіталу підприємства
- 12). Шляхи підвищення ліквідності і платоспроможності підприємства.
- 13). Фінансова стійкість як елемент економічної безпеки підприємства.
- 14). Зовнішні і внутрішні чинники забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.
- 15). Фактори та резерви підвищення прибутковості суб'єктів господарювання.

Тести

1. Фінансовий аналіз є складовою частиною:

- а) аналізу господарської діяльності;

- б) управлінського обліку;
- в) фінансового менеджменту;
- г) правильна відповідь а, в.

2. Метою аналізу фінансового стану підприємства є:

- а) поліпшення структури активів, власного капіталу та зобов'язань;
- б) виявлення вразливих місць і визначення шляхів їх усунення;
- в) виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
- г) всі відповіді правильні

3. Методи фінансового аналізу поділяють на:

- а) прямі та непрямі;
- б) методи економічної кібернетики й оптимального програмування;
- в) формалізовані й неформалізовані;
- г) статистичні і математичні.

4. Дослідження зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень – це:

- а) вертикальний аналіз;
- б) горизонтальний аналіз;
- в) трендовий аналіз;
- г) порівняльний аналіз.

5. У бухгалтерському балансі підприємства активи відображають:

- а) за спаданням ліквідності активів;
- б) групують на власні та залучені;
- в) за зростанням ліквідності активів;
- г) за видами діяльності (операційні, інвестиційні, фінансові).

6. У бухгалтерському балансі пасиви розміщують:

- а) в порядку зростання ліквідності;
- б) в порядку спадання ліквідності;
- в) за зростанням термінів погашення;
- г) за спаданням термінів погашення.

7. Метою якого звіту є надання користувачам повної, правдивої і неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки від діяльності підприємства за звітний період:

- а) «Баланс»;
- б) «Звіт про фінансові результати»;
- в) «Звіт про рух коштів»;
- г) «Звіт про власний капітал».

8. Коефіцієнт зносу основних засобів визначають за формулою:

- а) знос основних засобів / балансова вартість основних засобів;
- б) балансова вартість основних фондів / знос основних фондів;
- в) балансова вартість основних засобів, що вибули за звітний період / балансова вартість основних засобів на початок періоду;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Коефіцієнт оновлення основних засобів показує:

- а) частку основних засобів, які надійшли за звітний період;
- б) частку основних засобів, що вибули за звітний період;
- в) частку вартості основних засобів, яка перенесена на вироблену продукцію;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. До основних показників оборотності оборотних коштів належать:

- а) коефіцієнт оборотності;
- б) тривалість одного обороту в днях;
- в) вірна відповідь а і б;
- г) правильна відповідь відсутня.

11. Тривалість одного обороту оборотних засобів у днях визначають як:

- а) відношення кількості календарних днів до коефіцієнта оборотності;
- б) відношення середніх залишків оборотних активів до кількості обертів оборотних запасів;

- в) відношення кількості календарних днів до середніх залишків оборотних активів;
- г) правильна відповідь відсутня.

12. До основних методів аналізу капіталу підприємства належать:

- а) горизонтальний аналіз;
- б) вертикальний аналіз;
- в) метод фінансових коефіцієнтів;
- г) усі відповіді вірні.

13. Ліквідність – це:

- а) наявність у підприємства грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення;
- б) фінансовий стан, за якого у підприємства немає боргів, що перевищують один рік;
- в) спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строку;
- г) незалежність підприємства від кредиторів та інвесторів.

14. Платоспроможність – це:

- а) наявність у підприємства грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення;
- б) спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строку;
- в) можливість підприємства маневрувати коштами, залученими на принципах строковості, поверненості і платності для фінансування господарської діяльності;
- г) рух засобів, пов'язаних із придбанням чи реалізацією основних засобів і нематеріальних активів.

15. Виробничі запаси належать до:

- а) високоліквідних активів;
- б) швидколіквідних активів;
- в) повільноліквідних активів;
- г) важколіквідних активів.

16. Типи фінансової стійкості:

- а) абсолютна, нормальна, задовільна, незадовільна;
- б) абсолютна, нормальна, передкризова, кризова;
- в) нормальна, кризова, відновна, невідновна;
- г) стабільна, абсолютна, задовільна, незадовільна.

17. Для нормальної фінансової стійкості підприємства характерно, що:

- а) для забезпечення запасів достатньо власного оборотного капіталу;
- б) запаси забезпечуються сумою власних коштів і довгострокових позикових коштів;
- в) запаси забезпечуються сумою власних коштів, довгострокових позикових джерел і короткострокових кредитів;
- г) запаси не забезпечуються джерелами їх формування.

18. Рентабельність – це:

- а) чистий дохід підприємства мінус сплачені податки;
- б) дохід, отриманий підприємством від основної діяльності;
- в) показник ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва;
- г) правильна відповідь відсутня.

19. Рентабельність активів розраховують як відношення:

- а) чистого прибутку підприємства до чистого доходу від реалізації;
- б) чистого прибутку підприємства до середньої вартості власного капіталу;
- в) чистого прибутку підприємства до середньої вартості активів;
- г) правильна відповідь відсутня.

20. Показник, що характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства:

- а) рентабельність інвестицій;
- б) рентабельність активів;
- в) рентабельність власного капіталу;
- г) рентабельність продукції.

Практичні завдання**Завдання 1.**

За наведеними даними проаналізуйте склад і структуру майна підприємства. За результатами розрахунків зробіть висновки.

Активи	Базисний рік		Звітний рік		Зміни в структурі
	Сума, тис.грн	Структура, %	Сума, тис.грн	Структура, %	
Активи – всього	237,7		217,0		
- у тому числі					
Необоротні активи			195,6		
Оборотні активи - з них	17,3				
Запаси	7,5		9,2		
Грошові кошти та розрахунки	9,8		12,2		

Завдання 2.

Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг підприємства «Явір» у 2018 році склала 1,07 млн грн, у 2019 році виручка збільшилася на 1,21 млн грн. Чистий прибуток у 2018 році становив 290 тис.грн, у 2019 році – 300 тис. грн. Як змінилася рентабельність продажу продукції цього підприємства за рік?

Завдання 3.

Обчисліть коефіцієнт рентабельності власного капіталу за два роки і порівняйте зі середньогалузевими значеннями. Чистий прибуток підприємства збільшився зі 130 тис. грн до 150 тис. грн. Сума власного капіталу підприємства зменшилася з 550 тис. грн до 520 тис. грн. Средньогалузеве значення коефіцієнта зменшилося з 0,23 до 0,21 у звітному році.

Завдання 4.

Необхідно згрупувати актив балансу за ступенем ліквідності, а пасив балансу – за ступенем терміновості оплати. Групування провести по чотирьох групах. Визначити ліквідність балансу, зробити висновок.

У балансі підприємства містяться такі дані.

Агрегований баланс підприємства

<i>Актив</i>	<i>Сума, тис. грн</i>	<i>Пасив</i>	<i>Сума, тис. грн</i>
Основні засоби	4 375	Статутний капітал	3 800
Нематеріальні активи	12	Резервний капітал	300
Виробничі запаси	260	Нерозподілений прибуток	500
Незавершене виробництво	745	Довгострокові кредити	2030
Готова продукція	430	Короткострокові кредити і позики	560
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	875	Розрахунки з постачальниками	195
Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	400	Розрахунки по зарплаті	360
Поточні фінансові інвестиції	25	Розрахунки з бюджетом	290
Грошові кошти	1023	Розрахунки з позабюджетними фондами	110
Баланс	8 145	Баланс	8 145

Завдання 5.

Заповніть таблицю і, використовуючи її дані, розрахуйте і дайте інтерпретацію показників ліквідності підприємства. Зробіть висновки та вкажіть основні причини зміни коефіцієнтів.

Аналіз показників ліквідності підприємства, тис. грн

<i>Показник</i>	<i>На початок року</i>	<i>На кінець року</i>	<i>Відхилення, +/-</i>
Грошові кошти	870	810	
Поточні фінансові інвестиції	17	15	
Дебіторська заборгованість	173	175	
Запаси	1260	1680	
<i>активи А1</i>			
<i>активи А2</i>			
<i>Разом оборотних активів</i>			
Короткострокові кредити	110	100	
Кредиторська заборгованість	980	1450	
<i>Разом поточних зобов'язань (П)</i>			
Робочий капітал			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			
Коефіцієнт швидкої ліквідності			
Коефіцієнт поточної ліквідності			

Завдання 6.

Визначити коефіцієнти автономії (фінансової незалежності) та концентрації позикового капіталу підприємства у звітному та базисному роках на підставі таких даних, тис. грн:

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Власні кошти підприємства	40000	35000
Позикові кошти	10000	2000
Загальна сума джерел	50000	37000

Завдання 7.

На підставі фінансової звітності проаналізуйте ефективність використання капіталу підприємства. Визначте середній розмір власного, позикового капіталу, їх оборотність у днях та кількість оборотів за минулий і звітний роки. За результатами розрахунків зробіть висновки.

Показники оборотності капіталу підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-	Звітний рік до базисного, %
1	2	3	4	5
Середній розмір капіталу, тис. грн, у т.ч.:				
Власного капіталу	1346	2100		
Позикового капіталу	860	1400		
Виручка від реалізації, тис. грн.	275	348		
Прибуток, тис. грн.	62	95		
Коефіцієнт оборотності капіталу у т.ч.:				
Власного капіталу				
Позикового капіталу				
Тривалість обороту капіталу, дні, у т.ч.:				
Власного капіталу				
Позикового капіталу				
Рентабельність капіталу, %				

Завдання 8.

Розрахуйте кількість оборотів поточних активів і тривалість їх одного обороту. Проаналізуйте зміну показників підприємства у звітному році порівняно з базисним. За результатами розрахунків зробіть висновки.

Показники зміни ефективності використання оборотних активів підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-	Звітний рік до базисного, %
Середні залишки оборотних активів, тис. грн	90,0	97,0		
в тому числі:	40,0	45,0		
запасів				
коштів у розрахунках	30,0	27,0		
грошових коштів та їх еквівалентів	20,0	25,0		
Виручка від реалізації, тис. грн	450,0	475,0		
Кількість оборотів оборотних активів, разів				
запасів				
коштів у розрахунках				
грошових коштів та їх еквівалентів				
Оборотність оборотних активів, днів				
запасів				
коштів у розрахунках				
грошових коштів та їх еквівалентів				



ТЕМА 10. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування

10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві

10.3 . Методи фінансового планування на підприємстві

10.1. Сутність, завдання та призначення фінансового планування

За сучасних умов господарювання, які диктує ринкова економіка, більшість підприємств функціонує за умов обмеженості ресурсів та джерел фінансування своєї діяльності, а також відчуття постійного тиску з боку конкурентів. Відповідно, одним з основних завдань підприємства є досягнення фінансової стабільності та вживання заходів задля її зміцнення. Фінансова стабільність підприємства, в свою чергу, ґрунтується на ефективному фінансовому плануванні, адже саме від нього залежить результативне управління фінансовими потоками підприємства. Саме фінансове планування є тим дієвим інструментом, який дозволяє мінімізувати ризики, уникнути різного роду втрат та гарантувати стабільність на ринку.

Однією із умов розвитку економіки країни є ефективне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Сучасний процес функціонування суб'єктів господарювання неможливий без належного планування, так як це дозволяє полегшити їх діяльність та знизити потенційні ризики. Фінансове планування дозволяє досягти такого рівня управління

діяльністю суб'єкта господарювання, при якому забезпечуються його ефективне функціонування, вдосконалюється матеріальна база, ефективний рівень соціального становища в колективі. Порівняно із іншими видами планування, фінансове планування має узагальнюючий та глобальний характер, так як фінансові ресурси являються головним елементом, який дозволяє функціонувати суб'єкту господарювання.

За умов ринкової економіки визначальними факторами, які обумовлюють масштаби і темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура ресурсів, що перебувають в його розпорядженні. Адже, аби досягти стабільного економічного розвитку, підприємству необхідно визначити свої реальні фінансові можливості та можливі перспективи забезпечення належного фінансового стану. Для здійснення ефективного фінансового менеджменту на підприємстві перш за все необхідно визначити майбутній обсяг фінансових ресурсів, визначити потенціал підприємства, оцінити можливості підприємства щодо випуску продукції, спрогнозувати показники ефективності та прибутковості. Іншими словами, фінансове планування на підприємстві є запорукою та гарантією його успішного функціонування на ринку.

Поділяємо думку Ставерської Т.О. та Андрющенко І.С., що розвиток ринкових відносин у Україні довів, що планування є необхідною передумовою підприємницької діяльності. Для будь-якого підприємства, організації, фінансової установи є необхідним план як динамічний процес, який дозволяє передбачати та враховувати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, адаптувати внутрішні фактори господарчої діяльності для свого розвитку й подальшого зростання.

Фінансова рівновага будь-якого сучасного підприємства визначається здатністю його керівництва ефективно управляти формуванням і використанням фінансово-грошових ресурсів, тому саме на підставі планів повинна здійснюватися загальна організація роботи, мотивація персоналу, контроль результатів діяльності та їх оцінка. В умовах ринкових відносин, а й, відповідно, при зростанні впливу конкурентного середовища, жодне підприємство не здатне повністю скасувати підприємницький ризик, але будь-яке підприємство

може знизити його негативні наслідки за допомогою вмілого планування своєї діяльності та прогнозування її результатів.

Існує значна кількість підходів до визначення поняття «фінансове планування». Дослідженню цієї фінансової категорії приділяли увагу багато науковців. Їхні погляди та безпосередньо саме трактування поняття «фінансове планування» представлені у табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Трактування поняття «фінансове планування»

№ п/п	Визначення	Автор
1.	Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді	Білик М.Д.
2.	Фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства, який забезпечує реалізацію його фінансової стратегії на новий період. Фінансове планування – це розділ бізнес-плану, що розробляється з метою підтвердження окупності та прибутковості інвестицій у підприємницький проект	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.
3.	Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді	Поддєрьогін А.М.
4.	Фінансове планування – це процес розрахунку фінансових результатів їх розподілу, визначення обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів і їх розподілу за напрями використання у запланованому році	Філімоненко О.С
5.	Фінансове планування – це науково-обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямів використання фінансових ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку	Економічний словник

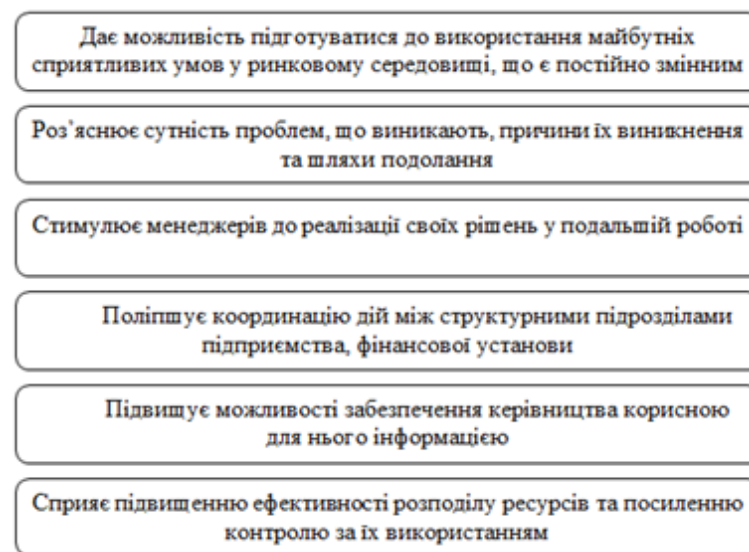


Рис. 10.1. Переваги, які надає підприємству планування

Як зазначає Іванова В.В., основними чинниками зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства є:

- рухливість зовнішнього середовища;
- збільшення розмірів підприємства та розширення напрямів його діяльності;
- перехід суб'єктів господарювання до принципово іншого критерію щодо результату діяльності: максимум прибутку на одиницю затрат;
- збільшення масштабу та комплексність господарських завдань;
- зростаюче значення часу;
- обмеженість ресурсів;
- забезпечення рентабельності витрат і капітальних вкладень;
- необхідність отримання фінансування для досягнення цілей;
- вплив на процес реалізації плану зовнішнього середовища;
- зростання продуктивності праці.

Фінансове планування дає можливість вирішувати наступні завдання:

- вчасне та достатнє забезпечення діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами;
- узгодження показників виробничого плану з наявними фінансовими ресурсами, необхідними для його виконання;
- налагодження належних фінансових взаємовідносин з постачальниками, споживачами, бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;
- визначення найбільш вигідних напрямів та проектів інвестування коштів;
- виявлення внутрішніх резервів зростання прибутковості діяльності підприємства;
- узгодження інтересів інвесторів та акціонерів;
- здійснення ефективного контролю за фінансовим станом підприємства та ефективністю використання його ресурсів.

Бланк І.А. виділяє наступні принципи фінансового планування (рис. 10.2):

- наукова обґрунтованість – проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик із урахуванням кращого досвіду, використанням засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого;
- єдність фінансових планів – полягає в єдиній методології розрахунку фінансових показників;
- безперервність – передбачає взаємозв'язок перспективних, поточних і оперативних фінансових планів;
- стабільність – передбачає незмінність показників фінансових планів.

При командно-адміністративній системі управління планування було прерогативою держави. Підприємствам доводилося планові показники виробничого та соціального розвитку, а сума та рівень витрат централізовано нормувалися. Галузеві міністерства перерозподіляли прибутки підприємств. Така централізація фінансових ресурсів послаблювала економічні стимули для розширення виробництва, що негативно позначалося на результатах фінансово-господарської діяльності підприємств.

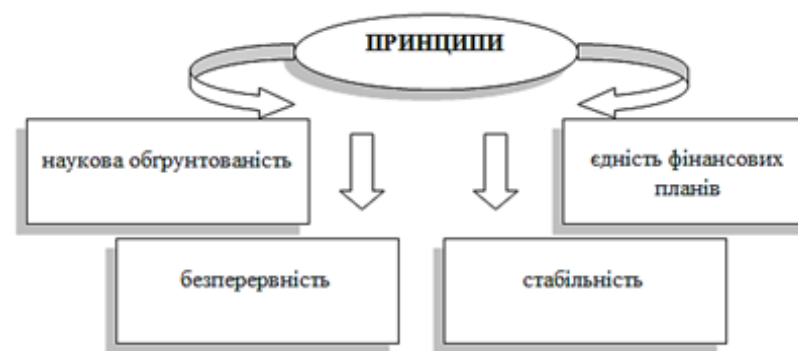


Рис. 10.2. Принципи фінансового планування

В еволюції теорії фінансового планування у країнах з ринковою економікою Кальченко О. виділяє такі основні періоди розвитку:

Перший етап (20–50-і рр. ХХ ст.) – короткострокове та середньострокове фінансове планування. Характерними особливостями розвитку фінансового планування на цьому етапі була його орієнтація на короткострокову перспективу; спеціальних відділів планування, особливо середньострокового і тим більш довгострокового, в той час на підприємствах не створювалось.

І. Ансофф зазначає, що цей етап генезису фінансового планування та прогнозування має такі особливості: у корпораціях не існувало спеціальних планових органів; фінансове планування було спрямоване виключно на внутрішнє середовище корпорації.

Другий етап (50–60-і рр. ХХ ст.) – довгострокове фінансове планування. Цей етап генезису характеризують як період розвитку фінансового планування і прогнозування. У цих умовах короткострокове фінансове планування та бюджетування вже не могли забезпечувати стабільного функціонування та розвитку корпорацій. Ці чинники зумовили необхідність розширення горизонту планування і створили умови для впровадження довгострокового планування (long-range planning), що дозволяло розширювати горизонт планування до 10 років.

Застосування довгострокового планування ґрунтувалось на відносно незмінних поточних тенденціях розвитку підприємств та на припущенні про їх збереження у майбутньому, що обумовлювалось передбачуваністю поведінки суб'єктів економіки та відносно стабільним зовнішнім середовищем. Тому підвищення динамічності зовнішніх умов, посилення їх непередбачуваності та невизначеності, які спостерігались на той час, знижували ефективність довгострокового фінансового планування та спонукали до пошуків нових методів планування та прогнозування.

Третій етап (з початку 70-х років ХХ ст.) – стратегічне фінансове планування. Для цього етапу характерним є розквіт фінансового планування та прогнозування, а посилення невизначеності зовнішнього середовища сприяло розвитку планування, здатного передбачувати та прогнозувати зміни ринкової ситуації та адекватно і своєчасно на них реагувати.

<i>Поточне (короткострокове)</i>	<i>Стратегічне (довгострокове)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Включає забезпечення поточної діяльності підприємства фінансовими ресурсами 	<ul style="list-style-type: none"> • Включає бажані фінансові пропорції, фінансову стійкість і рентабельність підприємства в довгостроковій перспективі з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища

Рис. 10.3. Види фінансового планування

Цей етап характеризується впровадженням стратегічного фінансового планування і прогнозування у практику управління фінансово-економічною діяльністю корпорацій, яке розглядалося як один з механізмів забезпечення швидкого реагування й адаптації до змін зовнішнього середовища, спрямований не всередину корпорації, а сконцентрований на її зовнішньому середовищі. Дослідники відзначають, що стратегічне фінан-

сове планування стає ефективним інструментом стратегічного управління корпорацією тільки у разі його інтегрування в єдину систему з короткостроковим і довгостроковим плануванням.

Така інтегрована система фінансового планування та прогнозування повинна включати блок вироблення фінансової стратегії (стратегічне фінансове планування) і блок реалізації фінансової стратегії (довгострокове та короткострокове фінансове планування).

Таким чином, розглянувши теоретичні аспекти фінансового планування, можна стверджувати, що за сучасних умов господарювання воно є невід'ємним елементом фінансового менеджменту у загальній системі управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів підприємництва, а постійні інтеграційні процеси обумовлюють зростання ролі фінансового планування на вітчизняних підприємствах.

10.2. Види та етапи фінансового планування на підприємстві

Для осмислення теоретичних і практичних аспектів фінансового планування на підприємстві та здійснення його аналізу важливим є дослідження наукової класифікації планування, в залежності від різних критеріїв та ознак.

У ході здійснення фінансового планування спочатку розробляються фінансова політика і прогноз з окремих напрямків управління фінансами підприємства, що є необхідним для забезпечення виконання плану господарської діяльності (рис. 10.4). Це дає можливість визначити потребу підприємства в основному та оборотному капіталі та можливі джерела його формування.

Фінансові плани складаються окремими підприємствами, організаціями, установами, їх об'єднаннями (баланси доходів і видатків, кошториси, бізнес-плани, платіжні календарі); на рівні міністерств, відомств, державних комітетів, державних цільових фондів; в розрізі окремих територій (місцеві бюджети), а також на рівні країни в цілому (Державний бюджет України, зведений бюджет, зведений баланс фінансових ресурсів).

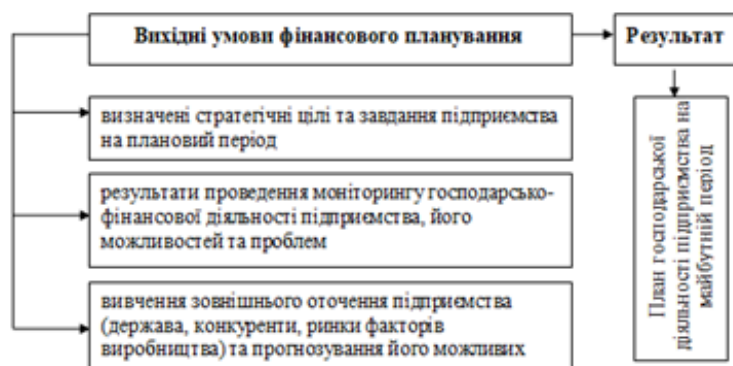


Рис. 10.4. Вихідні умови та результати фінансового планування



Рис. 10.5. Принципи постановки системи планування на підприємстві

Основні види економічного планування зазначені на рис. 10.6.

За економічними системами	За строками планування	За напрямками планування
<ul style="list-style-type: none"> • директивне; • недирективне; • індикативне 	<ul style="list-style-type: none"> • стратегічне і тактичне; • довгострокове і середньострокове 	<ul style="list-style-type: none"> • соціальне; • рамкове; • структурне; • програмне

Рис.10.6. Види економічного планування

Основні елементи фінансового планування прописані у табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Елементи фінансового планування

Елементи	Визначення
Програма	Частина плану, яка визначає погоджений за строками, результатами і ресурсним забезпеченням комплекс дій та виконавців для досягнення поставлених цілей.
Норма	Встановлена міра, деяка середня величина.
Норматив	Технічний, економічний або інший розрахунковий показник норми для виконання певного завдання; розрахункова величина затрат фінансових (грошових), матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів, а також затрат часу, який використовуються в фінансовому плануванні. Саме нормативи є основою розрахунку всіх самостійно запланованих економічних і фінансових показників.
Правила	У фінансовому плануванні визначають напрямки і загальні границі дій апарату управління фінансами (фінансової дирекції або групи фінансових менеджерів).

Процедури	Представляють собою строго установлений порядок та послідовність дій в конкретних ситуаціях, який часто повторюються (процедура бухгалтерського обліку, отримання грошей з рахунків у банку тощо). Задача процедур у фінансовому плануванні полягає в тому, щоб звести ці рутинні дії до автоматизму, тобто стандартизувати їх в формі правил і процедур.
Цілі фінансового планування	Цілі фінансового планування ставляться керівником суб'єкта господарювання перед усім трудовим колективом щодо визначенню участі кожного робітника в фінансових результатах господарської діяльності.

Недирективне планування – це система планування, яка використовується в перехідний період від директивної до ринкової економіки. При цьому план є орієнтиром для окремих господарських одиниць, діяльність яких регулюється з центру за допомогою економічних важелів, наприклад заходів фінансової та кредитно-грошової політики. В умовах ринкових відносин планування має рекомендаційний характер. Індикативне планування характерне для змішаної економіки, де переважає приватна власність.

Види стратегічного планування проілюстровані на рис. 10.7.

<i>Загальне</i>	<i>Програмне</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Завдання – визначення цілей: планування росту на довгострокову перспективу, пристосування до структурних зрушень, отримання необхідного прибутку 	<ul style="list-style-type: none"> • Завдання – визначення конкретної структури виробництва, вибір ринків збуту тощо

Рис.10.7. Види стратегічного планування

Стратегічне планування обов'язкове тільки для великих підприємств. Його часові межі співпадають з періодами довгострокового планування. Стратегічне планування широко

використовується при обґрунтуванні інвестиційної політики. Характерні риси стратегічного планування показані на рис. 10.8.

Важливим фактором при розробці фінансової стратегії є визначення періоду її реалізації, тривалість якого залежить від тривалості формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Тактика є частиною стратегії, що підпорядкована їй і обслуговує її. Вона характеризує засоби та прийоми, способи досягнення поставленої мети, лінію поведінки, тощо. Тактика розрахована на порівняно короткий період, визначені завдання і конкретні форми досягнення поставлених економічних цілей.

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій фінансовій стратегії та фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей вид планування характеризується розробкою конкретних видів фінансових планів. Вони дають можливість підприємству визначити на поточний період всі джерела фінансування його розвитку, сформулювати структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, а також визначити структуру активів і капіталу фірми на кінець планованого періоду.

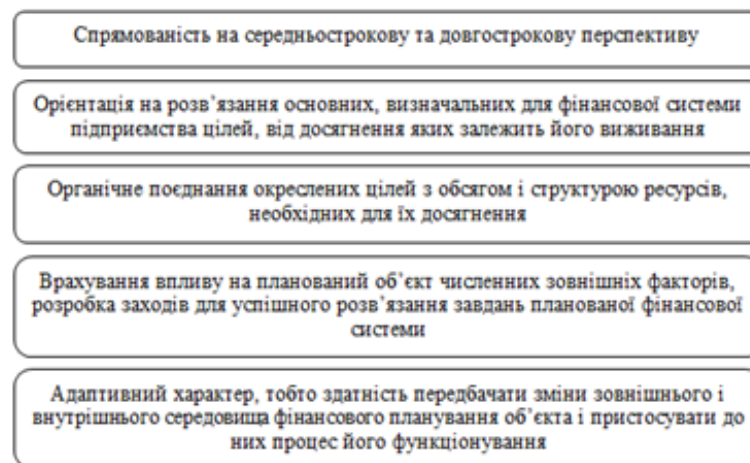


Рис. 10.8. Характерні риси стратегічного планування



Рис. 10.9. Основні етапи фінансового планування

Відмінності між тактичним і стратегічним плануванням наведені в табл.10.3.

Таблиця 10.3

Відмінності тактичного та стратегічного планування

Тактичне планування	Стратегічне планування
Пов'язане з короткими періодами	Пов'язане з довгостроковими періодами
Характеризується певною вузькістю	Характеризується широтою розмаху
Тактичне планування займається вибором засобів для виконання намчених цілей, які задаються на вищому рівні управління	Стратегічний план підрозділу може бути тактичним для підприємства

Без детально розробленого оперативного плану у підприємства менше можливостей для успішної реалізації його стратегічної мети та окремих фінансових завдань, які закладені у стратегічному чи бізнес-плані.

10.3. Методи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування передбачає процес розробки конкретного плану заходів та дій для успішної діяльності підприємства. Саме для цього існують різноманітні підходи до здійснення фінансового планування, які втілюються за допомогою відповідних методів. Використання того чи іншого методу фінансового планування зумовлено особливостями підприємства, адже кожне підприємство по-різному здійснює планування своїх фінансових показників.

Обґрунтованість вибору методів планування має безпосередній вплив на точність отриманих результатів і залежить від урахування якісних і кількісних характеристик інформаційного та програмного забезпечення, наявності спеціалістів відповідного рівня кваліфікації, часових обмежень, дотримання критерію оптимальності співвідношення між витратомісткістю методу та значимістю плану в ієрархії планів суб'єктів господарювання та характером зміни планового показника.

Під методом планування розуміють спосіб або технічний прийом, за допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення прогнозних показників стратегічних програм і планів.

Методи фінансового планування варто обирати у відповідності з зовнішніми умовами господарювання, особливостями різних станів процесу становлення та розвитку ринкових відносин, специфікою діяльності об'єктів планування та різноманітністю засобів і шляхів збільшення прибутку та максимізації ринкової вартості підприємства.

Існує значна кількість підходів щодо виділення методів стратегічного фінансового планування (рис. 10.10).

Методика планування – це сукупність методів та прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів, системи розрахунків планових показників та їх взаємного узгодження.

Розглянемо детальніше сутність основних методів фінансового планування.

Методи стратегічного планування

О. Біла	М. Білик	Н. Давиденко	Г. Базеєшка	А. Подперьогін
<ul style="list-style-type: none"> • нормативний; • розрахунково-аналітичний; • оптимізації планових завдань; • балансовий; • економіко-математичного моделювання; • експертних оцінок; • коефіцієнтів; • програмно-цільовий 	<ul style="list-style-type: none"> • нормативний; • розрахунково-аналітичний; • балансовий; • метод оптимізації планових рішень; • економіко-математичного моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> • балансовий; • нормативний; • розрахунково-аналітичний; • оптимізації планових рішень; • моделювання 	<ul style="list-style-type: none"> • 1) методи розрахунку окремих фінансових показників: <ul style="list-style-type: none"> • нормативний; розрахунково-аналітичний; • балансовий; • оптимізації планових рішень; • економіко-математичне моделювання • 2) загальні методи складання фінансового плану: <ul style="list-style-type: none"> • мережевий; • програмно-цільовий; • прогнозування фінансових показників 	<ul style="list-style-type: none"> • економічний аналіз; • коефіцієнтний; • нормативний; • балансовий; • дисконтованих грошових потоків; • багатоваріантності (сценарії); • економіко-математичне моделювання; • прогнозний

Рис. 10.10. Методи стратегічного планування

Нормативний метод базується на використанні фінансових норм, нормативів для розрахунків потреби в фінансових ресурсах та визначення джерел їх формування (такими нормативами є, наприклад, ставки податків, ставки зборів та внесків до державних цільових фондів, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів, облікова ставка відсотка за кредит НБУ тощо). Нормативний метод є ефективнішим за умови, що норми і нормативи відповідають таким вимогам: вони мають бути науково обґрунтованими, прогресивними і стабільними. Норми та нормативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними (нормативи суб'єктів господарювання).

Розрахунково-аналітичний метод фінансового планування досить трудомісткий і вимагає значної аналітичної роботи. Цей метод потребує глибокого аналізу фінансових показників за минулі періоди. На основі результатів проведеного аналізу визначають вихідну базу планування та чинники, які можуть вплинути на діяльність суб'єктів господарювання у плановому періоді, розраховують індекси і коефіцієнти їх впливу та фінансові показники на плановий період. В основу розрахунково-аналітичного методу покладено експертну оцінку.

Експертна оцінка – результат проведення експертизи, обробки та використання цього результату під час обґрунтування значення імовірності. Прийняття експертної оцінки – комплекс логічних і математико-статистичних методів і процедур, пов'язаних із діяльністю експерта з переробки інформації, необхідної для аналізу та прийняття рішення. Експертна оцінка заснована на використанні здібностей спеціаліста (його знань, досвіду, вміння, інтуїції) і допомагає знаходити необхідне та найбільш ефективне рішення.

Метод економічного аналізу (або економіко-аналітичний метод) варто розглядати як спосіб, що дозволяє визначити основні закономірності і тенденції зміни вартісних показників, внутрішні резерви суб'єктів господарювання. Недоліком цього методу є те, що він не дозволяє виявити тенденції розвитку зовнішнього середовища та виявити можливі альтернативи розвитку суб'єкта господарювання.

Даний метод дозволяє визначити не тільки загальну суму прибутку, але й вплив на неї зміни окремих чинників, зокрема обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня гуртових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Економіко-аналітичний метод (або ж економіко-математичного моделювання) уможливує знаходження кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та чинниками, які їх визначають. Економіко-математична модель являє собою опис чинників, які характеризують структуру та закономірності змін конкретного економічного явища за допомогою математичних символів, тому економіко-математичні моделі є символічними. Метод передбачає використання

графіків, таблиць, рівнянь, тощо. Він дозволяє розробляти фінансові плани шляхом економіко-математичного моделювання за допомогою сучасних засобів.

Метод оптимізації планових завдань є методом багатоваріантних розрахунків, що передбачає вибір кращого з можливих. Критерії вибору можуть бути різними та залежать від поставленої мети (мінімум витрат; максимум доходу і прибутку на вкладені ресурси; мінімум приведених витрат; мінімум часу на оборот капіталу; оптимальна величина оборотних коштів тощо). Даний метод застосовується при економічному обґрунтуванні планових витрат, прогнозуванні фінансових можливостей підприємства, тощо.

Отже, розглянувши особливості основних методів фінансового планування на підприємстві можна зробити наступні висновки: вибір того чи іншого методу зумовлений безліччю чинників, зокрема, тривалістю планового періоду, цілями, які потрібно досягти за допомогою ефективного фінансового планування, наявністю необхідної інформації, а також рівнем кваліфікації спеціалістів, які здійснюють фінансове планування на підприємстві.

Термінологія до теми

Планування – це вид управлінської діяльності, який визначає перспективу і майбутній стан організації, шляхи і способи його досягнення.

Фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Стратегічне планування – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі.

Стратегічні цілі – це цілі, які визначають стратегічний план.

Поточне фінансове планування – це підсистема фінансового планування, що ґрунтується на стратегічному фінансовому плані і спрямована на постійне вдосконалення бізнес-процесів, забезпечує інтеграцію поточних планів за усіма видами і напрямками діяльності, конкретизацію стратегічних планових фінансових показників, оптимізацію формування і використання фінансових ресурсів і забезпечує, таким чином, процес поточного управління фінансами на підприємстві.

Фінансовий план – це готовий результат фінансового планування, який включає чіткий перелік дій для досягнення цілі та узгоджує всі доходи і всі витрати.

Метод планування – це спосіб або технічний прийом, за допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення прогнозних показників стратегічних програм і планів.

Методика планування – це сукупність методів та прийомів розробки, обґрунтування та аналізу прогнозів, стратегічних програм і планів усіх рівнів, системи розрахунків планових показників та їх взаємного узгодження.

Питання для самоконтролю

- 1). Сформулюйте визначення фінансового планування.
- 2). Які є види фінансового планування на підприємстві?
- 3). Переваги фінансового планування.
- 4). Які управлінські проблеми вирішуються за допомогою фінансового планування?
- 5). Окресліть мету і завдання фінансового планування.
- 6). Принципи фінансового планування.
- 7). Охарактеризуйте види фінансового планування.
- 8). Особливості стратегічного планування.
- 9). Які методи застосовуються у стратегічному плануванні?
- 10). В чому полягає сутність методу оптимізації планових показників?

- 11). Сутність розрахунково-аналітичного методу фінансового планування.
- 12). Фінансовий план – це ...
- 13). Етапи фінансового планування.
- 14). Відмінності поточного та стратегічного планування.
- 15). Опишіть взаємозв'язок поточного та стратегічного планування.

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Становлення фінансового планування в Україні.
- 2). Місце планування в діяльності підприємства.
- 3). Фінансове планування в Україні в сучасних умовах.
- 4). Фінансове планування та прогнозування в системі фінансового менеджменту.
- 5). Методологічні основи фінансового прогнозування діяльності підприємств.
- 6). Фінансовий план як розділ бізнес-плану.
- 7). Прогнозування банкрутства підприємства та його фінансових наслідків.
- 8). Планування прибутку як фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування.
- 9). Планування амортизаційних відрахувань як доходного джерела фінансового планування.
- 10). Контроль за виконанням фінансових планів.

Тести

1. Фінансове планування – це:

- а) баланс грошових надходжень;
- б) розробка планів фінансового забезпечення загального розвитку підприємства;
- в) платіжний календар на місяць;
- г) правильна відповідь відсутня.

2. Призначення фінансового планування:

- а) фінансове забезпечення загального розвитку підприємства;
- б) фінансове забезпечення операційної діяльності;
- в) фінансове забезпечення інвестиційної діяльності;
- г) правильна відповідь відсутня.

3. Головна мета фінансового планування:

- а) виявлення загальної потреби підприємства у фінансових ресурсах, у такому об'ємі, що буде забезпечувати йому нормальну діяльність на ряду з виконанням зобов'язань перед своїми кредиторами, такими як, банки, бюджет тощо;
- б) унеможливлення понаднормативних та понадпланових витрат фінансових ресурсів, як по окремим підрозділам, так і по підприємству в цілому;
- в) відповіді а та б правильні;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. У фінансовому плануванні не застосовуються метод:

- а) нормативний;
- б) балансовий;
- в) податковий;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. Для повсякденного контролю за фінансовими ресурсами застосовується планування:

- а) поточне;
- б) стратегічне;
- в) ретроспективне;
- г) правильна відповідь відсутня.

6. Для визначення довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства застосовується планування:

- а) стратегічне;
- б) ретроспективне;
- в) оперативне;
- г) правильна відповідь відсутня.

7. Планування діяльності підприємства терміном на один рік є плануванням:

- а) ретроспективне;
- б) поточним (тактичним);
- в) стратегічним;
- г) правильна відповідь відсутня.

8. Балансовий метод передбачає:

- а) ув'язку фінансових показників доходної і витратної частин;
- б) економіко-математичне моделювання господарських процесів;
- в) визначення оптимальних варіантів планових рішень;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Метод фінансового планування, при якому витрати підприємства балансуються з відповідними джерелами доходів – це:

- а) нормативний метод;
- б) розрахунково-аналітичний метод;
- в) балансовий метод;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. Метод фінансового планування, при якому потреба підприємства у фінансових ресурсах та їх джерел визначається на підставі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів – це:

- а) розрахунково-аналітичний метод;
- б) нормативний метод;
- в) балансовий метод;
- г) правильна відповідь відсутня.

11. Метод фінансового планування, який потребує глибокого аналізу фінансових показників за минулі періоди – це:

- а) балансовий метод;
- б) розрахунково-аналітичний метод;
- в) метод оптимізації;
- г) правильна відповідь відсутня.

12. Метод фінансового планування, який оснований на використанні здібностей спеціаліста (його знань, досвіду, вміння, інтуїції) – це:

- а) розрахунково-аналітичний метод;
- б) багатофакторний метод;
- в) експертна оцінка;
- г) правильна відповідь відсутня.

13. Принцип фінансового планування, який полягає в єдиній методології розрахунку фінансових показників – це:

- а) наукової обгрунтованості;
- б) єдності фінансових планів;
- в) безперервності;
- г) правильна відповідь відсутня.

14. Принцип фінансового планування, який передбачає взаємозв'язок перспективних, поточних і оперативних фінансових планів – це:

- а) наукової обгрунтованості;
- б) єдності фінансових планів;
- в) безперервності;
- г) правильна відповідь відсутня.

15. Принцип фінансового планування, який передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик із урахуванням кращого досвіду, використанням засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багато-варіантність розрахунків і вибір найоптимальнішого – це:

- а) наукової обгрунтованості;
- б) єдності фінансових планів;
- в) безперервності;
- г) правильна відповідь відсутня.

Практичні завдання

Завдання 1.

Розрахувати суму планового прибутку підприємства на підставі таких даних:

залишок готової продукції на початок планового періоду:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 620 грн.;
- за виробничою собівартістю – 510 грн.;

випуск товарної продукції у плановому періоді:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 14300 грн.;
- за виробничою собівартістю – 13800 грн.;

залишок продукції на кінець планового періоду:

- за відпускною ціною (без ПДВ) – 920 грн.;
- за виробничою собівартістю – 840 грн.

Завдання 2.

Визначити планову виручку від реалізації продукції, якщо відомо, що залишки нереалізованої продукції А склали:

- на початок року – 100 шт.;
- на кінець року – 80 шт.

Собівартість продукції А складає 80 грн. Рентабельність продукції А – 20%. В плановому році передбачається випуск продукції А обсягом 400 шт. Ставка ПДВ – 20%. Випуск іншої продукції за цінами виробника 100 000 грн.

Завдання 3.

Обчислити суму вивільнення (додаткового залучення) оборотних коштів підприємства внаслідок зміни швидкості їх обертання, якщо відомо, що дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становить 4000 тис. грн., середні залишки оборотних коштів підприємства 60 тис. грн. У плановому періоді очікується дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у розмірі 5500 тис. грн., середні залишки оборотних коштів підприємства становитимуть відповідно 63 тис. грн.



ТЕМА 11. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

11.1. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва

11.2. Етапи розвитку державного регулювання підприємницької діяльності в Україні

11.3. Напрями державного стимулювання розвитку підприємництва

11.1. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва

Суб'єкти підприємницької діяльності працюють у певному макросередовищі, яке впливає на їх діяльність. Макросередовище – природне, економічне, політичне, соціально-культурне середовище, в умовах якого функціонує суб'єкт бізнесу і яке впливає на його діяльність опосередковано.

Чинники макросередовища, які мають вплив на діяльність підприємств можна поділити за певними класифікаційними ознаками (рис. 11.1).

Суб'єктам бізнесу важливо мінімізувати негативні наслідки впливу чинників зовнішнього середовища, що несуть певну загрозу фінансовим, матеріальним засобам, інформаційним ресурсам, персоналу, тощо. Значна кількість суб'єктів бізнесу зазнали тривалої економічної кризи внаслідок впливу об'єктивних чи суб'єктивних чинників зовнішнього середовища (політичних, правових, економічних, екологічних тощо).

Чинники макросередовища	
Демографічні	<ul style="list-style-type: none"> • загальна чисельність населення країни; вікова структура населення; • структура населення за їх освітнім рівнем; темпи приросту (зменшення) чисельності працездатного населення; тривалість життя населення; міграційна активність; загальна, професійна і спеціальна працездатність
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> • інвестиційний клімат в країні; темпи інфляції; рівень безробіття; • система оподаткування; стабільність курсу національної грошової одиниці; • субсидії і фінансові пільги вітчизняним виробникам; доступність кредитних ресурсів
Природно-географічні	<ul style="list-style-type: none"> • рівень енергетичної незалежності країни; • забезпечення корисними копалинами; • індустріально-аграрний потенціал
Політико-правові	<ul style="list-style-type: none"> • рівень корумпованості влади; • система державного регулювання підприємницької діяльності; • антимонопольне законодавство; • трансформація форм і відносин власності
Міжнародні	<ul style="list-style-type: none"> • вартість ресурсів за кордоном; • митні збори; особливості законодавства

Рис. 11.1. Чинники макросередовища, які мають вплив на діяльність підприємств

Відносини між державою та суб'єктами бізнесу щодо регулювання процесів його розвитку складаються із заходів державної підтримки бізнесу та заходів державного регулювання у цій сфері. Причому, перші спрямовані на активізацію

розвитку підприємництва, а другі – на регламентацію діяльності суб'єктів бізнесу в інтересах суспільства.

Регулювання діяльності суб'єктів підприємництва здійснюється шляхом реалізації державної регуляторної політики у цій сфері.

Під регуляторною політикою розуміємо цілеспрямовану політику Уряду на створення оптимальних умов провадження господарської діяльності суб'єктів усіх форм власності і, як результат, покращання економічного становища держави.

Перебудова економіки країни від адміністративно-командної до соціально-орієнтованої ринкової моделі стала передумовою появи регуляторної політики в Україні. При адміністративно-командній системі держава здійснювала пряме втручання у економіку країни та цільовою функцією держави була власне державна економіка. Водночас, системи державного управління розвинених країн побудовані на принципах прозорості, адекватності, доцільності, ефективності та широкого залучення громадськості.

Підприємництво розглядається як фундаментальна основа конституційного ладу України. Відповідно до Конституції в Україні має

забезпечуватися захист права власності та господарювання (підприємництва). Головним обов'язком держави є встановлення і забезпечення права громадян на підприємницьку діяльність, поряд з іншими їх правами і свободами. Водночас підприємницька діяльність є джерелом важливих зобов'язань її суб'єктів перед державою та суспільством.

Конституція встановлює рівноправність у функціонуванні та юридичному захисті всіх форм власності. Відповідно до статті 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополюючим становищем на ринку, неправомірне

обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава

захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпекою продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів. Конституція України покладає на органи державної влади (Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України та інші) та органи місцевого самоврядування обов'язок забезпечення конституційних прав громадян, в тому числі, і права на підприємницьку діяльність.

Регуляторними органами є Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, інший державний орган, центральний орган виконавчої влади, місцевий орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, а також посадова особа будь-якого із зазначених органів, якщо

відповідно до законодавства ця особа має повноваження одноособово приймати регуляторні акти (рис. 11.2).



Рис. 11.2. Державні регуляторні органи України у сфері підприємництва

Реалізація державної політики у сфері підприємництва забезпечується Державною регуляторною службою України. Діяльність вищезазначеного органу спрямована на недопущення ухвалення економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення правових, адміністративних економічних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва.

Стратегічні цілі діяльності Державної регуляторної служби України (рис. 11.3):

1. Забезпечення прогнозованої та ефективної державної регуляторної політики – якісне державне регулювання з боку регуляторних органів, яке відповідає таким принципам державної регуляторної політики:

– доцільність – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;

– адекватність – відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

– ефективність – забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– збалансованість – забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– передбачуваність – послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

– прозорість та врахування громадської думки – відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності.

2. Захист прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, у тому числі порушених унаслідок дії регуляторних актів.

3. Удосконалення та спрощення дозвільних процедур та системи ліцензування.

4. Зменшення тиску органів нагляду (контролю) на суб'єктів господарської діяльності.

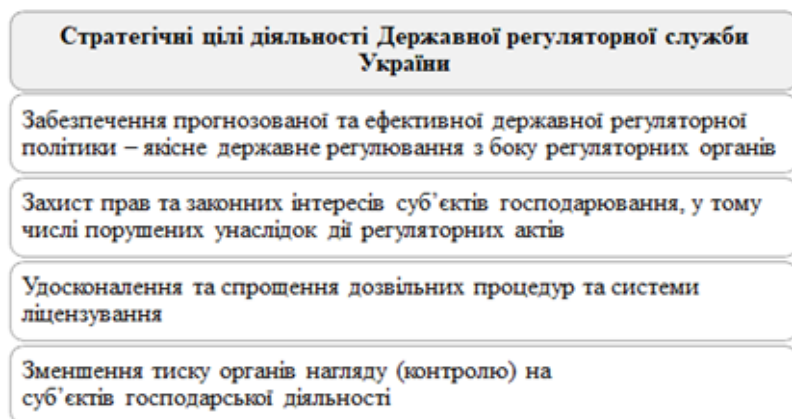


Рис. 11.3. Стратегічні цілі діяльності Державної регуляторної служби України

Основні завдання Державної регуляторної служби України:

- реалізація державної регуляторної політики, політики з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності;

- координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань дерегуляції господарської діяльності.

Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання подані на рис. 11.4.

Основні етапи здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності показані на рис. 11.5.



Рис. 11.4. Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання



Рис. 11.5. Основні етапи здійснення державної регуляторної політики у сфері підприємництва

11.2. Етапи розвитку державного регулювання підприємницької діяльності в Україні

В процесі реорганізації українського суспільства першим етапом були процеси лібералізації економічного та суспільного життя, які супроводжувалися змінами адміністративної системи, функцій та структури органів виконавчої влади, принципів державного управління. Розпочався процес переходу від принципів прямого державного до ринкового управління у 90-х роках, який триває і сьогодні та відбувається доволі складно.

Відмова від прямого державного управління мала відбуватися шляхом створення такої системи державного управління, яка мала б забезпечити прозорий процес просування суспільних інтересів, та їх взаємне балансування. При цьому нова система органів влади повинна концентруватися на виконанні двох дуже важливих функцій:

- встановлення та контроль за виконанням прозорих та справедливих правил поведінки для учасників ринку, що має посилити саморегульованість ринкової системи;
- обмеження прямого втручання в ринкову систему чіткими та зрозумілими критеріями, забезпечення передбачуваності та ефективності такого втручання.

Під впливом певних об'єктивних та суб'єктивних чинників відхід від прямого державного управління суб'єктами господарської діяльності не дав

очікуваних результатів, а призвів до утворення такої системи прийняття державних рішень, яка в значній мірі характеризувалася непрозорістю процесу прийняття рішень на державному рівні, відсутністю публічного діалогу між громадянами, суб'єктами господарювання та органами влади, недостатністю достовірного економічного аналізу результатів реалізації державних рішень.

Нормативно-правова база, що регламентувала діяльність суб'єктів господарювання загалом та сферу діяльності малого та середнього бізнесу, зокрема, зазнавала постійних змін та характеризувалася внутрішніми протиріччями значної кількості нормативних актів. Дана ситуація давала можливість

суб'єктам господарювання в значній мірі ухилятися від виконання окремих вимог законодавства. Ситуація, що склалася на той час, буда дуже складною.

Саме в той же час Генеральна Асамблея ООН на 82 пленарному засіданні визнала: «Проблеми, що викликані корупцією, можуть піддати небезпеці стабільність та безпеку співтовариств, зруйнувати демократичні та моральні цінності і поставити під удар соціальний, економічний та політичний розвиток країн».

Впродовж 1997-1998 рр. здійснено ряд економічних реформ. Так, у 1998 р. Указом Президента України було затверджено «Концепцію Адміністративної реформи в Україні» від 22 липня 1998 р. №810/98. Зміст адміністративної реформи полягав у комплексній перебудові існуючої в Україні системи державного управління всіма сферами суспільного життя та у розбудові деяких інститутів державного управління, яких Україна ще не створила як суверенна держава.

Метою адміністративної реформи декларувалось поетапне створення такої системи державного управління, що забезпечить становлення України як

високорозвиненої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії, дозволить їй стати впливовим чинником у світі та Європі. Її метою було також формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересам. Ця система державного управління повинна бути підконтрольною народові, прозорою, побудованою на наукових принципах і ефективною.

Ідеологія реформи передбачала, що держава цілеспрямовано максимально зменшує своє втручання в життєзабезпечення громадян і бере на себе лише ті послуги, які в даний період розвитку суспільства держава в змозі гарантувати і які громадяни не можуть знайти на ринку послуг.

У 1998 р. набув чинності Указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» від 03 лютого 1998 р. №79/98, який визначав принципи та процедури дерегулювання підприємницької діяльності.

Згідно з даним Указом дерегулювання вважалось одним із пріоритетних напрямів реформування державного управління економікою. Для цілей цього Указу під дерегулюванням розуміється сукупність спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва заходів, які включають: спрощення порядку створення, реєстрації та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню, вимагають одержання сертифікатів та будь-яких інших дозволів на здійснення підприємницької діяльності; лімітування перевірок та контролю за діяльністю суб'єктів підприємництва; спрощення процедури митного оформлення вантажів при здійсненні експортно-імпортних операцій; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

22 січня 2000 р. набув чинності інший Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» (№89/2000), який власне заклав основи поняття та предмету регуляторної політики.

Продовженням реформи стало прийняття Верховною Радою України Закону «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 р. №1160-IV. Закон визначає правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності.

Згідно із Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання

та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією (254к/96-ВР) та законами України.

У зв'язку з прийняттям даного Закону на підставі Указу Президента №477/2004 від 24.04.2004 р. Укази Президента «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» та «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» втратили чинність.

Даний закон був прийнятий з метою вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання; недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів; зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання; усунення перешкод для розвитку господарської діяльності.

Метою регуляторної реформи мало б бути створення механізмів, які б забезпечували впровадження регулювань, орієнтованих на досягнення конкретних цілей з одночасним скороченням витрат на їх виконання, зменшенням втручання держави у господарську діяльність та усуненням перешкод для економічного зростання економіки.

Діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема суб'єктів малого і середнього бізнесу, регламентується, крім вище перелічених, значною кількістю нормативних актів, зокрема Господарським та Цивільним Кодексами України, законами України, указами Президента України, постановами Кабінету Міністрів України.

Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» визначив правові засади державної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності та встановив вимоги до дозвільної системи у сфері господарської діяльності. До удосконалення дозвільної системи у сфері малого та середнього бізнесу доцільно підходити комплексно, враховуючи усі етапи та аспекти започаткування та ведення бізнесу. Особливу увагу варто звернути на скорочення кількості документів дозвільного характеру.

Однією з важливих складових системи взаємодії бізнесу та влади є ліцензування. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» визначає види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлення державного контролю у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування.

Негативно позначається на діяльності суб'єктів господарювання нестабільність податкового законодавства, частота та значна кількість змін та доповнень до законодавчих актів. Недосконалість податкової системи знижує привабливість економіки і для іноземних інвесторів.

Важливою проблемою суб'єктів малого та середнього бізнесу забезпечення їх фінансовими ресурсами. Не зважаючи на зростання кількості малих та середніх підприємств, вагома їх частка працює збитково, діяльність більшості малих підприємств все у більшій мірі фінансується за рахунок позикового капіталу. Водночас, складними є відносини суб'єктів малого підприємництва у фінансово-кредитній сфері, оскільки значний ступінь ризику малих підприємств зумовлює жорсткі вимоги банків до забезпеченості повернення кредитів і високу процентну ставку за ними, що у свою чергу призводить до обмеження доступу малих підприємств до позикового капіталу. Проблемним аспектом економічних відносин малих підприємств з банками є короткий період кредитування, оскільки довгострокові кредити малий бізнес в більшості випадків не здатен забезпечити заставою.

Суб'єкти малого та середнього бізнесу змушені розраховувати в основному на власні кошти і тому потребують державної підтримки у формі оподаткування за зниженою ставкою прибутку. Зменшити податковий тиск на суб'єкти малого бізнесу дає змогу спрощена система оподаткування.

Державна податкова служба України є одним із органів України, що підтримує реалізацію державної регуляторної політики та веде облік платників податків, контролює своєчасність та правильність сплати податкових зборів фізичними та юридичними особами. Державна податкова служба України – центральний орган виконавчої влади у сфері податків

в Україні, що був створений у 2019 році шляхом поділу Державної фіскальної служби. Діяльність служби спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Служба реалізує державну податкову політику; державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Дієвим інструментом регулювання виступає Податковий Кодекс України, що набрав юридичну силу починаючи з 2011 року, який призначений для регламентації оподаткування суб'єктів господарювання України залежно від видів їх діяльності та розмірів. Податковий Кодекс є потужним інструментом реалізації регуляторної політики України, що впливає як і на соціальну, так і на економічну сфери. Тільки сприятлива податкова політика дасть змогу суб'єктам господарювання збільшити їх оборотні кошти, оновити матеріально-технічну базу, сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності.

Регуляторна політика держави також має й інструменти усунення порушень вимог та принципів державної регуляторної політики у будь-який момент дії регулювання шляхом застосовувати процедури скасування регулювань, прийнятих в обхід регуляторних процедур чи скасування або внесення змін до регуляторного акта за результатами здійснення заходів з відстеження результативності його дії.

11.3. Напрями державного стимулювання розвитку підприємництва

Фахівці стверджують, що вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки (рис. 11.6). Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове його забезпечення.

Так, наприклад, в країнах ЄС сформовано розгалужену мережу організацій, як державних, так і приватних, які займаються регулюванням і підтримкою розвитку малого й середнього підприємництва. Відповідальність за розвиток малого та середнього підприємництва розподілена між кількома міністерствами або спеціальними відділами з питань малого та середнього підприємництва.



Рис. 11.6. Напрями державного стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу

Тренінговою підготовкою, технологічним консультуванням, навчанням, видачею сертифікатів якості, розвитком міжнародної торгівлі, наданням інформації з питань постачання, кооперування займаються торгові палати. Приватними організаціями є банки, товариства венчурного капіталу, товариства розвитку капіталу, приватні дослідницькі інститути, центри з надання консультативних послуг виробникам.

Держава зацікавлена у стимулюванні зростання економічної активності населення шляхом створення належного інституційного середовища, оскільки важливим чинником покращання

системи підтримки сектора підприємницької діяльності є формування в країні сприятливого інституційного середовища.

Стабільність економічної та соціальної політики держави, яка є джерелом упевненості підприємців у тому, що вони не стануть жертвами кон'юнктурних політичних рішень є важливою умовою розвитку підприємництва.

Фінансово-кредитна політика держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, доступності фінансових ресурсів для підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки обмеженість фінансових ресурсів стає чинником стримування розвитку малого і середнього бізнесу. Важливе значення має запровадження дієвих механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняного бізнесу.

Основні форми державної підтримки розвитку малого і середнього бізнесу показані на рис. 11.7.



Рис. 11.7. Основні форми державної підтримки розвитку малого і середнього бізнесу

Важливе значення має створення адекватної інституційної бази для повернення довіри експортерів до системи державного регулювання зовнішньоекономічних операцій. З-поміж заходів, що сприятимуть експортній підтримці малого та середнього бізнесу, варто виділити наступні: забезпечення належної інформаційної підтримки вітчизняним експортноорієнтованим суб'єктам малого та середнього бізнесу; застосування дієвої системи кредитування та страхування експортних операцій; визнання пріоритетними при наданні державної експортної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують у своїй діяльності енерго- та ресурсозберігаючі інноваційні технології. Важливим є установа конструктивного співробітництва між владою і суб'єктами господарювання з метою покращання вітчизняного бізнес-середовища.

З метою зведення до мінімуму дефіциту зовнішньої торгівлі та забезпечення зростання обсягів експорту доцільно активізувати державну політику, яка б сприяла підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників, диверсифікації структури експорту, нарощуванню сукупності підприємств, що працюють на зовнішніх ринках.

Підтримувати передусім потрібно інноваційне підприємництво. Істотну допомогу в розвитку цього сектора наукомістких виробництв можуть надати цільові інвестиції, які зав'язані з фінансуванням ноу-хау, впровадженням високих та інформаційних технологій.

Головним завданням політики щодо розвитку інноваційного підприємництва є законодавче стимулювання інноваційної активності та забезпечення поширення інновацій в усіх сферах економіки.

Розвиток малого та середнього підприємництва може значно послабити соціальне напруження шляхом створення нових робочих місць та відповідно збільшення доходів населення, тому на державному рівні варто забезпечити доступність малих суб'єктів підприємництва до інновацій, ноу-хау, стимулювання продуктивної зайнятості, формування здорового ринкового конкурентного середовища.

Державна політика повинна бути спрямована на вдосконалення нормативно-правової бази розвитку сфери малого

і середнього бізнесу шляхом максимального спрощення процедури державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, застосування гнучких форм обліку та оподаткування, формування партнерських відносин між підприємцями, найманими працівниками та органами державної влади, стимулювання розвитку інноваційних форм зайнятості у сфері малого та середнього бізнесу, використання можливостей малого бізнесу щодо заповнення малоефективних для великого бізнесу економічних сфер, забезпечення охорони здоров'я найманих працівників малих підприємств тощо.

Таким чином, державна регуляторна політика у сфері малого та середнього бізнесу повинна бути націлена на подальший розвиток законодавчої й нормативної бази, яка регулювала б діяльність, враховуючи особливості малого бізнесу. Це могло б знайти своє відображення в зменшенні адміністративного втручання в діяльність суб'єктів господарювання, забезпеченні однакових умов на ринку для всіх господарюючих суб'єктів, стимулюванні розвитку малого та середнього бізнесу у сільській місцевості, чіткій регламентації контролюючих функцій держави в сфері малого і середнього бізнесу тощо.

Існує потреба у державній підтримці розвитку малих підприємств, покращання їх фінансової стійкості. Вдосконалення потребує нормативно-правова база щодо мотиваційного механізму і регулювання розвитку малого та середнього бізнесу. Система фінансової підтримки суб'єктів підприємництва повинна базуватись на дотриманні принципів юридичної захищеності, стабільності та їх економічної зацікавленості.

До основних напрямів вдосконалення регуляторної політики держави щодо сприяння розвитку бізнесу в Україні варто віднести: створення такої нормативно-правової бази, що дала б можливість забезпечити ефективний розвиток підприємництва; впровадження системи інформаційного забезпечення малого та середнього бізнесу; запровадження механізму стимулювання комерційних банків, що надають пільгові кредити суб'єктам малого підприємництва; вдосконалення системи оподаткування та страхування малого та середнього бізнесу.

Термінологія до теми

Регуляторна політика – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами країни.

Ліцензування – видача та переоформлення ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпорядження про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпорядження про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

Ліцензія – це документ державного зразка, що засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

Патентування – оформлення документів на отримання виняткових прав на використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка, які держава гарантує патентовласнику, тобто винахіднику або особі, якій винахідник передав виняткові майнові права.

Квотування – це встановлення державними органами відповідно до чинного законодавства, міжнародного права та різних міжнародних актів, угод обмежень щодо виробництва товарів, міжрегіональних товарних або фінансових операцій, експортно-імпорتنних поставок.

Податкова пільга – перевага, що надається окремим платникам податків, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його в меншому розмірі.

Питання для самоконтролю

- 1). Державна регуляторна політика – це...?
- 2). Ліцензування окремих видів економічної діяльності.
- 3). Методи податкового стимулювання.
- 4). Принципи державної регуляторної політики.
- 5). Перелічіть державні регуляторні органи в Україні.
- 6). Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання.
- 7). Етапи здійснення державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності.
- 8). Етапи розвитку державного регулювання підприємницької діяльності в Україні.
- 9). Напрями державного стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.
- 10). Назвіть та охарактеризуйте основні форми державної підтримки розвитку бізнесу.

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Регуляторна політика стимулювання розвитку малого підприємництва в умовах трансформації виробничої сфери старопромислових регіонів.
- 2). Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва в Україні.
- 3). Регуляторна політика підприємництва та інституціональні перетворення.
- 4). Регуляторна політика держави у сфері підприємництва: аспекти правової регламентації.
- 5). Державна регуляторна політика: сутність та принципи формування.

Тести

1. Відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

2. Забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акту максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

3. Обґрунтовану необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми передбачає принцип державної регуляторної політики:

- а) адекватності;
- б) ефективності;
- в) доцільності;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. До чинників макросередовища підприємства відносять:

- а) темпи інфляції;
- б) організаційна структура підприємства;
- в) виробничий потенціал підприємства;
- г) ділова активність суб'єкта бізнесу.

5. До чинників макросередовища не відносяться:

- а) інвестиційний клімат в країні;
- б) стабільність курсу національної валюти;
- в) організаційна структура підприємства;
- г) доступність кредитних ресурсів.

6. Чинником внутрішнього середовища суб'єкта бізнесу є:

- а) інвестиційний клімат в країні;
- б) стабільність курсу національної валюти;
- в) організаційна структура підприємства;
- г) доступність кредитних ресурсів.

7. Демографічним чинником макросередовища є:

- а) рівень корумпованості влади;
- б) система оподаткування;
- в) вікова структура населення;
- г) правильна відповідь відсутня.

8. Політико-правовим чинником макросередовища є:

- а) антимонопольне законодавство;
- б) рівень корумпованості влади;
- в) вікова структура населення;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Економічним чинником макросередовища є:

- а) антимонопольне законодавство;
- б) доступність кредитних ресурсів;
- в) вікова структура населення;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. Рівень розвитку науки і техніки, науково-технічний потенціал країни, технологічні інновації – це:

- а) екологічні чинники;
- б) науково-технічні чинники;
- в) економічні чинники;
- г) правильна відповідь відсутня.

11. Інвестиційний клімат в країні, темпи інфляції, рівень безробіття, система оподаткування, стабільність курсу національної грошової одиниці, субсидії і фінансові пільги вітчизняним виробникам, доступність кредитних ресурсів – це:

- а) екологічні чинники;
- б) науково-технічні чинники;
- в) економічні чинники;
- г) правильна відповідь відсутня.

Практичне завдання

Завдання 1.

Підберіть пояснення принципів державної регуляторної політики:

Принцип	Пояснення
<ul style="list-style-type: none"> - прозорості та врахування громадської думки; - передбачуваності; - збалансованості; - ефективності; - адекватності; - доцільності 	<ul style="list-style-type: none"> - обгрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми; - відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив; - забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акту максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;
	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави; - послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проєктів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності; - відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності.



ТЕМА 12. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

12.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування

12.2. Сутність кредитоспроможності позичальника

12.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства

12.1. Сутність, види та принципи банківського кредитування

На сьогодні у світі, серед більшості країн все більшої популярності набуває кредитування суб'єктів підприємництва, не виняток і Україна, адже через низькі поточні доходи значна частина суб'єктів господарювання не має можливості започаткування, ведення, і розширення свого бізнесу за рахунок власного капіталу. Активна діяльність фінансово-кредитних установ у сфері кредитування суб'єктів підприємництва дає змогу збільшення ресурсів, підвищення конкурентних позицій, забезпечення довіри клієнтів, а також збільшення купівельної спроможності. Застосування основних фінансово-економічних чинників, механізмів, методів, інструментів, способів банківського кредитування суб'єктів підприємницької діяльності створюють переваги як для кредиторів, так і для позичальників. Адже перші отримують додаткові надходження, а другі – можливість задовольнити потребу в грошових коштах.

Процес кредитування має дуже давню історію виникнення, адже з нестачею коштів на задоволення своїх потреб, виникла необхідність в його появі. Кредит – це суспільні відносини, що

виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності. Вузьке розуміння кредиту охоплює виникнення кредитних відносин, при яких банк надає позичальнику певну суму коштів, які вказані у кредитному договорі банку. Залежно від організації кредитних відносин виділяють такі основні види кредиту: міжгосподарський (комерційний), банківський, лізинговий, споживчий і державний (рис. 12.1).

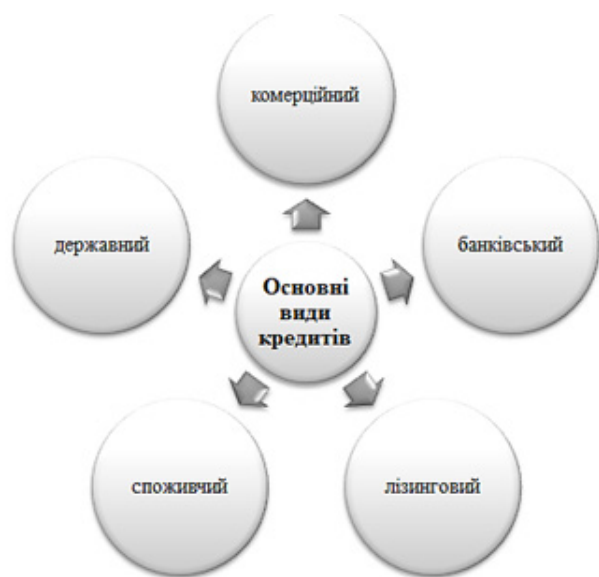


Рис. 12.1. Основні види кредитів

Банківський кредит – це позиковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на засадах строковості, повернення, платності, забезпеченості та цільового використання. На сьогодні під банківським кредитом розуміють будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, а також будь-яку гарантію, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку

погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми. Одним з напрямів кредитування суб'єктів підприємництва є кредитування юридичних осіб. На банківському ринку представлена значна різноманітність кредитних програм для розвитку бізнесу юридичної особи, це можуть бути кредити для купівлі землі, нерухомості, обладнання, поповнення оборотних коштів, тощо. Усім суб'єктам підприємництва незалежно від виду економічної діяльності, форми власності, організаційно-правової форми господарювання банки можуть надавати кредити, але тільки в тому випадку, коли позичальники є кредитоспроможними. Під час надання кредиту юридичній особі банк повинен врахувати всі обставини і ризики, адже на сьогоднішній час багато підприємств не є фінансово стійкими і платоспроможними, що спричиняє їх банкрутство, як наслідок – неповернення кредиту.

Кожен із банків представляє на ринку кредитів свої послуги, наближені, але відмінні один від одного. Тому кожна фізична чи юридична особа має можливість сама обрати де, в якій сумі і під який процент брати кредит, якщо вона є кредитоспроможною. Комерційні банки пропонують суб'єктам підприємництва різні послуги щодо надання кредитів (рис. 12.2).

На сьогодні банківська система України має досить багато проблем і недоліків, хоча це не заважає їй в певних проміжках часу успішно функціонувати. Однією з проблем є труднощі по наданню юридичним особам кредитів. Як видно з даних НБУ, самі обсяги кредитування з кожним роком зменшуються, зменшується і кредитування юридичних осіб, але незважаючи на це саме воно займає пріоритетну частку в загальному кредитному портфелі. Тому вирішення цих проблем є надзвичайно актуальним.

Високий рівень облікової ставки, також, сповільнює приріст кредитів. Проте, Правління Національного банку України прийняло рішення підвищити облікову ставку до 18% річних із 07 вересня 2018 року. Це робить кредити менш доступними, особливо для суб'єктів малого та середнього бізнесу.



Рис. 12.2. Основні послуги, які пропонують комерційні банки суб'єктам підприємництва щодо надання кредитів

На даний час є нагальною проблема розвитку всіх секторів економіки України. Кожного року велика кількість підприємств банкрутує через недостатність фінансових ресурсів, які б могли бути запозичені з українських банків, але висока вартість кредитів створює труднощі в кредитуванні. Грошово-кредитна політика НБУ в меншій мірі спрямована на підтримку бізнесу, адже має інтереси в отриманні більших доходів за рахунок високих відсоткових ставок за кредитами. В свою чергу комерційні банки також мають на меті отримати додаткові прибутки від своєї діяльності, тому пропонують кредити суб'єктам господарювання за ще вищими відсотками.

Значення кредиту проявляється в його функціях, вивчення функцій кредиту дає змогу краще зрозуміти зв'язок кредиту з економічними відносинами (рис. 12.3).

Принципи кредитування – це комплекс найважливіших вихідних положень, на які спирається теорія кредиту і які визначають процес кредитування й конкретизуються в певних правилах надання кредитів. Розрізняють загальні, часткові (особливі) та одиничні принципи кредитування.

1.Перерозподільча	2.Контрольна	3.Стимулююча	4.Капіталізація вільних грошових доходів
<ul style="list-style-type: none"> Грошові ресурси через кредит перерозподіляються і спрямовуються у тимчасове користування іншим суб'єктам 	<ul style="list-style-type: none"> Виявляється в контролі кредитора за позичальником й контролі позичальника за своєю діяльністю з тим, щоб своєчасно погасити кредит 	<ul style="list-style-type: none"> Оскільки позичальник має повернути позичену вартість у певний строк з оплатою процента, це стимулює його використовувати її так, щоб необхідні кошти вивільнялись з обігу й приносили дохід 	<ul style="list-style-type: none"> Полягає у трансформації завдяки кредиту грошових заощаджень юридичних осіб у вартість, у позиковий капітал

Рис. 12.3. Функції банківського кредиту

Принцип строковості потребує вчасного повернення позички в терміни, передбачені кредитною угодою. Порушення принципу строковості є одним з проявів кредитного ризику і тягне за собою негативні зміни в якості активів, ліквідності, прибутковості та інших важливих показниках банку. Принцип цільового кредитування передбачає використання кредиту на конкретні цілі, що обумовлені в кредитній угоді. Принцип забезпеченості кредиту означає надання кредиту з одночасною передачею банку-кредитору певних прав на деякі активи позичальника, з тим щоб у разі неповернення кредиту реалізація активів на ринку могла компенсувати банку втрати від неповернення кредиту. Принцип платності відображає суть банківського кредитування, а саме: продаж банком вільних грошових коштів на визначений період за певну плату. Цією платою виступає процент за кредитом.

В силу певних внутрішніх чи зовнішніх причин в суспільстві сформувалася недовіра до банків, що також є передумовою зменшення кількості кредитів, наданих юридичним особам. Ще однією причиною є недосконалість законодавства, адже воно зазнає частих змін. В час економічних реформ і інновацій, розвитку бізнесу, потреби кредитування, правильне,

всеохоплююче і новітнє законодавство є дуже необхідним. Важлива роль у підвищенні ефективності управління ліквідністю банківської системи відіграє державна регуляторна політика, яка повинна б сприяти створенню оптимальних умов для вигідного використання ліквідних коштів.



Рис. 12.4. Основні принципи банківського кредитування

До таких умов відноситься створення механізмів розподілу кредитних ризиків між державою та банківськими установами шляхом надання гарантій для кредитів в пріоритетні галузі економіки, зниження тиску на підприємства в аспекті податків з метою підвищення їх кредитоспроможності. З метою забезпечення рівня ліквідності банківських установ варто вдосконалити механізм фінансової підтримки банків державою та методологію управління ліквідністю банків, що допоможе покращити їх платоспроможність й дасть можливість спрогнозувати їх діяльність в майбутньому; вивчити досвід зарубіжних країн та можливість його застосування в Україні, що дозволить використати нові методи управління банківською ліквідністю, застосування яких позитивно вплинуло на стан банківської системи інших країн.

Але водночас політика НБУ щодо очищення банківської системи та ліквідації неплатоспроможних та непрозорих банків України, збільшення вимог до визначення кредитного ризику - усі ці умови, які склалися за останній час позитивно

впливають на банківський сектор з точки зору його якості та прозорості, фінансової стійкості у довгостроковий період, але у короткостроковий ми бачимо зниження обсягу кредитування, в тому числі юридичних осіб; надлишкову ліквідність банків; труднощі банків з докапіталізацією свого капіталу та інші проблеми, які впливають на об'єми кредитування банками юридичних осіб.

Основні проблеми кредитування юридичних осіб узагальнені на рис. 12.5.



Рис. 12.5. Основні проблеми кредитування юридичних осіб в Україні

Аналізуючи всі ці проблеми потрібно вжити таких заходів щодо покращення кредитування суб'єктів підприємництва: зниження процентних ставок за кредитами (на скільки це можливо); зменшення ризиків; чітке прослідковування використання кредитних коштів; удосконалення системи оцінки кредитоспроможності банку; вжиття заходів для підвищення довіри до банків; створення нових банківських

продуктів та кращих умов щодо кредитування юридичних осіб; вдосконалення законодавства у сфері кредитування. Ці заходи сприяли б отриманню позитивного ефекту в спектрі кредитування юридичних осіб.

12.2. Сутність кредитоспроможності позичальника

Кредитоспроможність розглядається як такий фінансовий стан підприємства, який дає йому змогу отримати кредит і своєчасно його повернути. Кредитоспроможність підприємства – це можливість сплати підприємством його боргових зобов'язань і пов'язаних з ними відсотків на умовах, визначених кредитним договором.

Аналіз кредитоспроможності може бути внутрішнім (здійснюватися підприємством-позичальником) і зовнішнім (проводиться банком-кредитором), проте основне завдання такого аналізу – виявити потенційну можливість підприємства одержати і повернути кредит.

Поняття кредитоспроможності є комплексною характеристикою, яку використовують для описання взаємодії позичальника та банку в рамках кредитного договору з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Самостійність діяльності господарюючих суб'єктів підвищує ризик неповернення кредиту і потребує оцінювання кредитоспроможності для вирішення питання про доцільність та умови кредитування. Одночасно наявність кредитів у підприємства збільшує фінансовий ризик, адже підприємства з більшою заборгованістю є чутливіші до зміни ринкової кон'юнктури і частіше наражаються на небезпеку втрати фінансової стійкості. Тому аналіз кредитоспроможності підприємства проводиться як перед прийняттям рішення про можливість та умови надання кредиту, так і в процесі його обслуговування позичальником. У другому випадку банк проводить поточний контроль обслуговування заборгованості підприємством і оцінює можливі загрози втрати ним кредитоспроможності.

Кредитний ризик розглядається як ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями.

Прийняття рішення про кредитування є результатом сприятливої чи несприятливої оцінки кредитоспроможності клієнта.



Рис. 12.6. Види аналізу кредитоспроможності

Офіційним документом, на підставі якого комерційні банки здійснюють управління кредитним ризиком, є «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351.

Банк визначає кредитний ризик за окремими видами активних операцій (рис. 12.7).

Банк із метою визначення можливих втрат (збитків) невиконання боржником зобов'язань здійснює оцінку ризику невиконання ним таких зобов'язань (тобто ризику того, що виконання боржником зобов'язання проводитиметься з перевищенням строків, передбачених умовами договору, або в обсягах, менших, ніж передбачено договором, або взагалі не проводитиметься) за всіма активними банківськими операціями та наданими банком фінансовими зобов'язаннями.

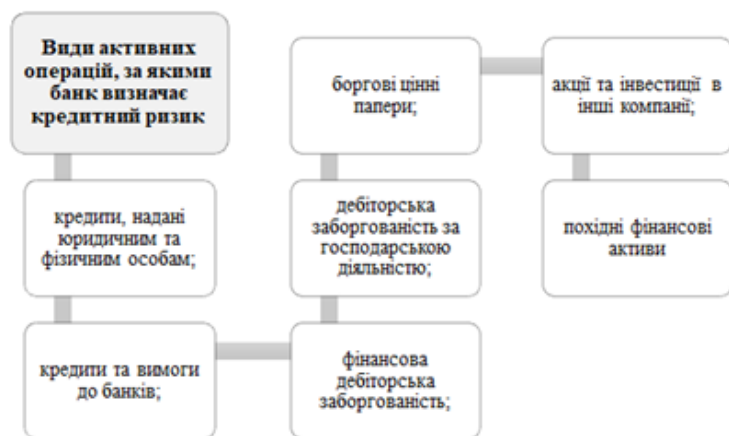


Рис. 12.7. Види активних операцій, за якими банк визначає кредитний ризик

Банк визначає кредитний ризик за кредитами, наданими юридичним особам та фізичним особам, які обліковуються за балансовими рахунками таких груп:

- строкові вклади (депозити), що розміщені в інших банках;
- кредити, що надані іншим банкам;
- кошти на вимогу інших банків (активні залишки);
- кредити, що надані за операціями репо суб'єктам господарювання;
- кредити, що надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання;
- вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання;
- кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання;
- фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарювання;
- іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання;

- кредити, що надані органам державної влади;
- кредити, що надані органам місцевого самоврядування;
- іпотечні кредити, що надані органам державної влади;
- іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування;
- кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам;
- фінансовий лізинг (оренда), що наданий фізичним особам;
- кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам;
- іпотечні кредити, що надані фізичним особам;
- кошти на вимогу суб'єктів господарювання (активні залишки);
- кошти на вимогу фізичних осіб (активні залишки);
- кошти небанківських фінансових установ (активні залишки).

Резерви, визначені у вище зазначеному положенні, поділяються на:

- резерви за активами (за фінансовими активами та за дебіторською заборгованістю, за господарською діяльністю банку);
- резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями.

Резерви за активами є спеціальними (оціночними) резервами, які зменшують балансову вартість активів і необхідність формування яких спричинена зменшенням корисності таких активів.

Резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями є забезпеченням їх виконання в майбутньому, що визнається в балансі банку як зобов'язання та свідчить про можливі втрати внаслідок вибуття ресурсів, пов'язаного з виконанням банком таких фінансових зобов'язань.

Банк розробляє та затверджує рішенням уповноваженого органу внутрішньобанківські положення щодо оцінки ризиків, формування та використання резервів за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями.

Відсутність чи неподання внутрішньобанківських положень або кредитної документації (справи) для ознайомлення уповноваженим працівником Національного банку України є підставою для негативних висновків щодо ефективності та адекватності системи управління ризиками в банку, а також застосування до банку заходів впливу в порядку, установленому нормативно-правовими актами Національного банку України.

Банк з метою формування резерву за активами та наданими фінансовими зобов'язаннями здійснює оцінку ризиків таких наданих фінансових зобов'язань, починаючи з дати визнання їх в обліку до дати припинення такого визнання.

Банк самостійно встановлює порядок визначення показника ризику активу в межах діапазонів, визначених для відповідних категорій якості наданих фінансових зобов'язань, у тому числі з урахуванням кредитної історії боржника, а також іншої інформації, що забезпечує об'єктивну оцінку подій та обставин, які можуть свідчити про наявність ризиків погашення боргу боржником із перевищенням строків, передбачених умовами договору, або невиконанням договірних умов.

12.3. Методика оцінки кредитоспроможності підприємства

Банк, оцінюючи фінансовий стан боржника, визначає його кредитно- та платоспроможність. Банк визначає кредитоспроможність боржника під час надання кредиту та в разі зміни первісних умов договору, у тому числі пов'язаних із фінансовими труднощами боржника. Банк визначає платоспроможність боржника протягом строку дії договору.

Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника-юридичної особи (групи юридичних осіб) під спільним контролем, учасником якої є боржник-юридична особа, з установленною періодичністю, але не пізніше трьох наступних календарних місяців після встановленого законодавством України терміну подання боржником-юридичною особою фінансової звітності до органів державної влади.

Банк здійснює оцінку фінансового стану боржника-юридичної особи шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника. Інтегральний показник розраховується із застосуванням логістичної моделі за такою формулою:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i \quad (12.1)$$

де Z – інтегральний показник;

x_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника-юридичної особи, з урахуванням установлених Національним банком діапазонів для кожного фінансового показника;

β_i – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

β_0 – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком.

Величини x_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються Національним банком на підставі даних фінансової звітності боржників-юридичних осіб. Банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку дані про класифікацію боржників-юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності, за формою та в строки, установлені Національним банком.

Банк розраховує інтегральний показник з урахуванням пояснень щодо визначення моделі розрахунку інтегрального показника боржника-юридичної особи, виходячи з належності підприємства відповідно до законодавства України до великого, середнього або малого та виду його економічної діяльності.

Банк для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника-юридичної особи, що належить до великого або середнього підприємства, використовує дані звітності, складеної відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що належить до малого підприємства –

дані звітності, складеної відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Фінансова звітність, що подається до банку боржником-юридичною особою, що є резидентом, повинна бути підписана керівником і головним бухгалтером (за наявності такої посади). Копія фінансової звітності, що подається до банку боржником-юридичною особою, що є резидентом, повинна бути завірена керівником або головним бухгалтером (за наявності такої посади).

Банк для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника-юридичної особи, що є резидентом, може використовувати фінансову звітність боржника, що розміщена на його офіційному сайті або в загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, або опублікована в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Банк визначає вид економічної діяльності боржника-юридичної особи згідно з Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 на підставі даних річної фінансової звітності боржника-юридичної особи виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності (у процентах) у загальному обсязі операційного доходу.

Банк визначає клас боржника-юридичної особи залежно від значення інтегрального показника. Банк може коригувати визначений на підставі розрахунку інтегрального показника фінансового стану клас боржника-юридичної особи, застосовуючи наступні коригуючі фактори:

- 1) своєчасності сплати боргу боржником-юридичною особою з дотриманням таких вимог:
 - у разі наявності факту прострочення боргу від 31 до 60 днів – банк визначає клас не вище 5;
 - від 61 до 90 днів – не вище 8;
 - 91 та більше днів – не вище 10;
- 2) належності боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем;

3) ознак, що свідчать про високий кредитний ризик боржника;

4) вимог щодо визнання (припинення визнання) банком дефолту боржника;

б) інформації з Кредитного реєстру про нижчий (гірший) від визначеного банком клас боржника:

– якщо клас боржника 9 – банк понижує визначений ним клас цього боржника на два класи, але не нижче 9;

– якщо клас боржника 10 – банк понижує визначений ним клас цього боржника на три класи.

Банк розраховує інтегральний показник фінансового стану групи юридичних осіб під спільним контролем на підставі консолідованої фінансової звітності групи. Банк визначає вид економічної діяльності групи юридичних осіб на підставі даних консолідованої річної фінансової звітності групи виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності. У разі наявності в боржника-юридичної особи, який належить до групи юридичних осіб під спільним контролем пов'язаних контрагентів, коригуючих факторів, що відповідають різним класам, банк відносить такого боржника до нижчого класу.

Банк визначає значення коефіцієнта ймовірності дефолту:

1) боржника-юридичної особи – виходячи зі скоригованого класу та виду економічної діяльності боржника;

2) боржника-юридичної особи, що належить до групи юридичних осіб під спільним контролем, скоригований клас якого є результатом належності такого боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем, виходячи зі скоригованого класу боржника та виду економічної діяльності групи.

Під час визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника-юридичної особи банк також враховує: динаміку фактичних значень інтегрального показника, якість менеджменту боржника-юридичної особи, наявність та активність ринків збуту продукції, наявність та стан виконання бізнес-плану, інші події та обставини, що можуть впливати на припинення виконання боржником своїх зобов'язань.

Банк здійснює оцінку фінансового стану юридичної особи, якій надано кредит, шляхом розрахунку інтегрального показ-

ника фінансового стану боржника-юридичної особи. Модель розрахунку цього інтегрального показника боржника-юридичної особи обирається залежно від виду його економічної діяльності та розміру.

Банк розраховує ряд фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня), який показує здатність підприємства покривати поточні зобов'язання оборотними активами; проміжний коефіцієнт покриття, що характеризує здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями монетарними оборотними активами; коефіцієнт фінансової незалежності, що характеризує ступінь залежності підприємства від позичкових джерел фінансування; коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, що показує рівень фінансування необоротних (довгострокових) активів за рахунок власного капіталу підприємства; коефіцієнт рентабельності власного капіталу, який оцінює ефективність використання капіталу підприємства, інвестованого власниками; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що характеризує здатність підприємства розраховуватися за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги виручкою від реалізації продукції; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності, який характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності до оподаткування та здійснення витрат, пов'язаних із запозиченнями; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності, що характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування, здійснення фінансових витрат та нарахування амортизації; коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами до оподаткування, який характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами до оподаткування; коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком, що показує ефективність використання (рентабельність) активів підприємства; коефіцієнт оборотності оборотних активів, що характеризує ефективність використання оборотних активів підприємства; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу, який показує здатність підприємства розраховува-

тися з боргами за рахунок внутрішніх фінансових джерел; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами до оподаткування, що характеризує здатність підприємства розраховуватися з боргами за рахунок фінансового результату.

Термінологія до теми

Кредит – надання грошей або товарів у борг на визначений термін на умовах поворотності та платності.

Кредитний ризик – небезпека несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредиторів, тобто ризик неповернення кредиту.

Кредитоспроможність суб'єкта господарювання – це наявність у нього передумов для отримання кредиту та виконання зобов'язань за кредитними операціями без відхилень від умов кредитної угоди.

Застава – спосіб забезпечення зобов'язання, за якого кредитор (заставоутримувач) здобуває право у разі невиконання боржником своїх фінансових зобов'язань вимагати їх погашення за рахунок заставленого майна.

Питання для самоконтролю

- 1). Дайте визначення кредитоспроможності.
- 2). Назвіть основну мету визначення кредитоспроможності з позиції банку.
- 3). Який офіційний документ регламентує порядок визначення кредитоспроможності позичальника в Україні?
- 4). Як часто і в яких випадках здійснюється аналіз кредитоспроможності?
- 5). Які фінансові показники використовують для аналізу кредитоспроможності підприємства?
- 6). Які додаткові (суб'єктивні) чинники беруть до уваги в оцінці кредитоспроможності підприємства?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Зарубіжні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника та можливості їх застосування в Україні.
- 2). Нормативно-правове забезпечення аналізу кредитоспроможності позичальника, що здійснюється комерційними банками.
- 3). Показники, що характеризують кредитну надійність підприємства-позичальника.
- 4). Проблеми кредитоспроможності малих підприємств.
- 5). «Хворі» статті звітності та їх виявлення під час аналізу кредитоспроможності.

Тести

1. Економічна сутність кредиту визначається як:

- а) форма руху власного капіталу;
- б) економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником;
- в) рух вартості у сфері товарного обміну;
- г) правильна відповідь відсутня.

2. Короткострокові кредити банками надаються на:

- а) технічне переоснащення підприємства;
- б) модернізацію обладнання;
- в) формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу;
- г) правильна відповідь відсутня.

3. Потреба в короткостроковому банківському кредиті насамперед зумовлена:

- а) недостатністю власних оборотних коштів;
- б) потребою в модернізації обладнання;
- в) моральним зносом основних засобів;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. Довгострокові банківські кредити надаються на:

- а) виплату зарплати персоналу;
- б) придбання сировини;
- в) закупівлю технологічного обладнання;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. Короткостроковий кредит надається на строк не більше:

- а) 60 днів;
- б) 5 років;
- в) 1 року;
- г) правильна відповідь відсутня.

6. Основними принципами кредитування є:

- а) терміновість, повернення, забезпеченість, універсальність;
- б) терміновість, повернення, платність, забезпеченість, цільове використання;
- в) контрольованість, платність, забезпеченість;
- г) правильна відповідь відсутня.

7. Об'єктами кредитних відносин є:

- а) грошові і товарно-матеріальні цінності;
- б) кредитор і позичальник;
- в) кредитор, позичальник і кредитний договір;
- г) правильна відповідь відсутня.

8. Суб'єктами кредитних відносин є:

- а) виробник і продавець;
- б) продавець і покупець;
- в) кредитор і позичальник;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Термін надання кредитних ресурсів – це:

- а) час від моменту підписання кредитного договору до моменту його виконання;
- б) час від моменту підписання кредитного договору до моменту надання кредиту;
- в) час від моменту надання кредиту до моменту його повного погашення та сплати відсотків;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. За формою надання кредитування кредити бувають:

- а) банківські і державні;
- б) товарні і грошові;
- в) платні і пільгові;
- г) правильна відповідь відсутня.

11. Об'єктом комерційного кредиту є:

- а) товар (продукція);
- б) готівка;
- в) цінні папери;
- г) правильна відповідь відсутня.

12. Відсотки за користування кредитом нараховуються:

- а) з моменту підписання кредитної угоди;
- б) з моменту надходження кредиту на рахунок позичальника;
- в) з моменту отримання доходу за рахунок кредиту;
- г) правильна відповідь відсутня.

13. Якщо банк надає підприємству кредит, то підприємство виступає:

- а) кредитором;
- б) позичальником;
- в) бенефіціаром;
- г) правильна відповідь відсутня.

14. Кредити не надаються на:

- а) поповнення основного капіталу;
- б) поповнення оборотного капіталу;
- в) покриття збитків;
- г) правильна відповідь відсутня.

15. Фінансовий стан підприємства, який дає йому змогу отримати кредит і вчасно його повернути, називається:

- а) платоспроможність;
- б) кредитоспроможність;
- в) ліквідність;
- г) надійність.

Практичне завдання**Завдання 1.**

Визначити необхідний обсяг залучення підприємством кредитних ресурсів на основі наступних даних: загальна потреба в оборотних коштах у плановому періоді 500 тис. грн., обсяг власних оборотних коштів підприємства на початок планового періоду – 50 тис. грн., плановий обсяг чистого прибутку – 200 тис. грн., на поповнення власних оборотних коштів буде скеровано 10% від загального його обсягу, кредиторська та дебіторська заборгованість зростає на 20 і 10 тис. грн. відповідно.

Завдання 2.

Підприємцю видано кредит у сумі 100000 грн. на строк 2 роки під 5 % річних. Необхідно визначити відсоток, який отримує кредитор, та суму, яку боржник виплатить наприкінці строку.

Завдання 3.

Визначити, яку облікову ставку застосував банк, заплативши 1240 грн. під час обліку векселя, викупна ціна якого 1300 грн. Термін платежу за векселем настає через 4 місяці.

ТЕМА 13. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

13.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства

13.2. Джерела фінансування санації підприємства

13.3. Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства

13.4. Поняття банкрутства підприємства

13.1. Суть та порядок здійснення санації підприємства

Окремі суб'єкти в процесі підприємницької діяльності не витримують конкуренції і стають банкрутами. Наявність значних сум кредиторської заборгованості у суб'єктів господарювання та неможливість їх погашення свідчить, що вони є неплатоспроможними, що є ознакою того, що воно знаходиться у фінансовій кризі.

У таких умовах підприємство не може здійснювати фінансове забезпечення власної поточної виробничо-фінансової діяльності. Тому в системі заходів для фінансового оздоровлення підприємства і виходу його з економічної кризи застосовується санація.

Термін “санація” походить від латинського “sanare”, що в перекладі означає “оздоровлення” або “одужання”. Санація трактується як оздоровлення фінансового стану підприємства.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків підприємства і ліквідація причин їх виникнення, а також поновлення і збереження ліквідності та платоспроможності підприємства.

Загальний порядок здійснення санації подано на рис.13.1.

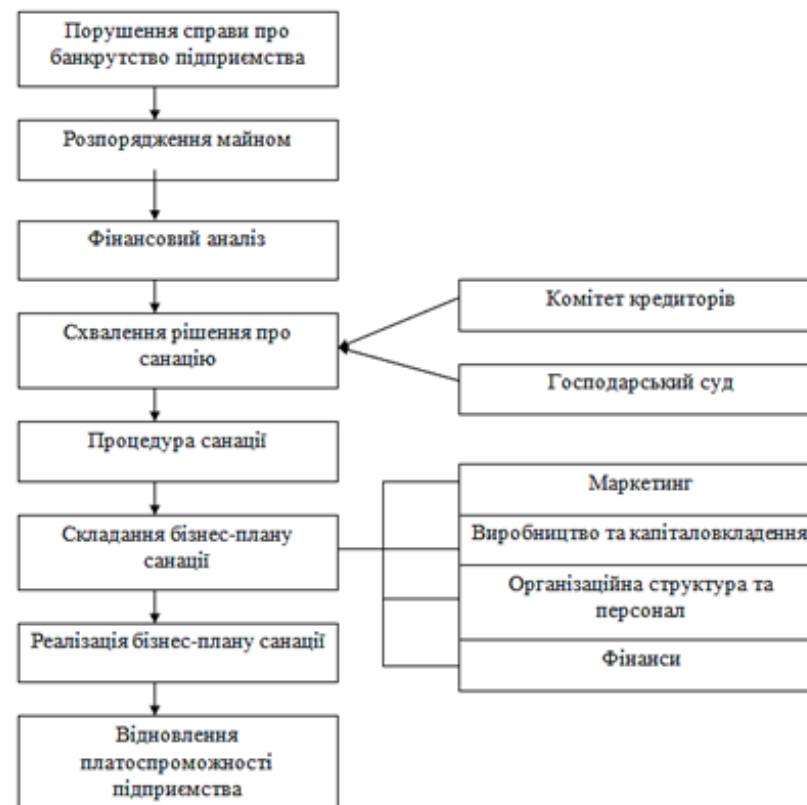


Рис. 13.1. Схема економічної процедури санації

Отже, процедура санації підприємства має достатню складну процедуру здійснення.

13.2. Джерела фінансування санації підприємства

Проведення санації можливе за наявності відповідних джерел її фінансування (рис.13.2).



Рис. 13.2. Джерела фінансування санації підприємства

Власники корпоративних прав можуть здійснювати фінансування санації шляхом збільшення або зменшення статутного фонду через викуп акцій акціонерного товариства за існуючої номінальної вартості, збільшення номінальної вартості існуючих акцій, наданням позик.

У фінансовій санації може брати участь і персонал підприємства шляхом купівлі його акцій, відмови від дивідендів і винагород за виробничі результати, надання йому позик.

Кредитори підприємства-боржника можуть надавати додаткові кредитні ресурси, проводити пролонгацію та реструктуризацію наявної заборгованості, трансформацію боргу у власність, надавати кредитну забезпеченість (поручительства, гарантії).

Фінансову підтримку санації може надавати держава шляхом прямого бюджетного фінансування та непрямими формами державного впливу. Виступаючи в ролі санатора, держава керується метою підвищення ефективності виробництва та зниження безробіття.

13.3. Суть реструктуризації в процесі відновлення платоспроможності підприємства

Законодавством передбачено використання реструктуризації як ефективного методу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації. Під реструктуризацією мається на увазі здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Залежно від застосовуваних заходів розрізняють кілька форм реструктуризації (рис. 13.3).



Рис. 13.3. Джерела фінансування санації підприємства

Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін в організаційну та виробничо-господарську сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоздатності.

Реструктуризація активів передбачає певні активності (рис. 13.4).



Рис. 13.4. Активності реструктуризації активів

Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури і розмірів власного та позичкового капіталу, інших пасивів шляхом:

- відстрочки погашення кредиторської заборгованості;
- одержання додаткових кредитів;
- збільшення або зменшення статутного фонду;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- отримання від інвесторів нових інвестицій.

Корпоративна реструктуризація передбачає реорганізацію підприємства шляхом зміни власника, створення нових юридичних осіб та нових організаційно-правових форм діяльності. З цією метою проводиться повна або часткова приватизація, поділ великих підприємств на частини; виокремлення з великих підприємств окремих виробничих підрозділів та об'єктів соціально-побутового, культурного призначення й інших непрофільних підрозділів. В результаті корпоративної реструктуризації змінюється правовий статус юридичної особи. При цьому реорганізація може проходити шляхом: укрупнення

підприємства (злиття, приєднання, поглинання); поділення підприємства (поділ, виділення); без зміни розмірів підприємства (перетворення).

Рішення про проведення санації приймаються:

- зі сторони самого суб'єкта господарювання, що перебуває в кризі при загрозі неплатоспроможності (досудова санація);
- з ініціативи уповноваженого органу та кредиторів (санація на вимогу кредиторів).

Досудова санація проводиться за ініціативою суб'єкта господарської діяльності через проведення системи заходів щодо реструктуризації підприємства, боргів, капіталу та зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника, які спрямовані на подолання фінансової кризи і забезпечення прибуткової діяльності підприємства в довготерміновому періоді.

Санація на вимогу кредиторів передбачає проведення аналогічних заходів, що передбачені процедурою провадження справи про банкрутство.

13.4. Поняття банкрутства підприємства

У випадку неможливості санації підприємства воно за рішенням господарського суду визнається банкрутом.

Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 30.06.1999 року банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

З економічної точки зору банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їхні вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта – активів у ліквідній формі – не вистачить для їх задоволення.

Причинами банкрутства можуть бути зовнішні і внутрішні чинники (рис.13.5).

У країнах з розвинутою економікою за умови стабільності політичної системи 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 – внутрішніми причинами. Чинники банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

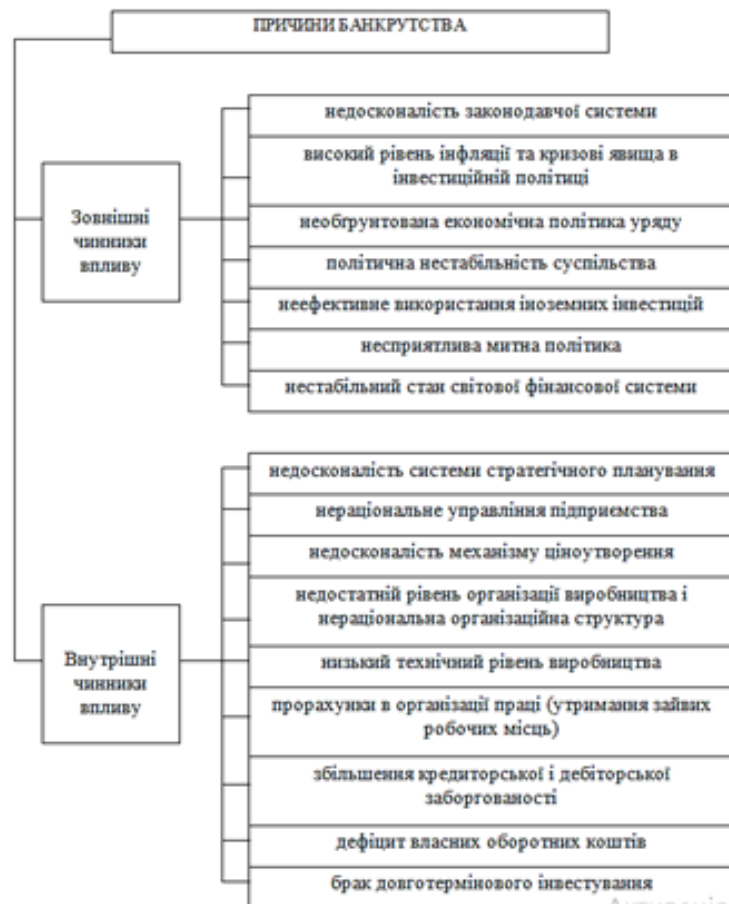


Рис. 13.5. Чинники, що зумовлюють банкрутство підприємства

Суб'єктами банкрутства закон визнає лише юридичних осіб, причому осіб однієї категорії – суб'єктів підприємництва, неспроможних своєчасно виконати свої зобов'язання перед кредиторами або перед бюджетом. Зазначені суб'єкти поіменовані Законом боржниками або банкрутами.

Боржником є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Боржником відповідний суб'єкт вважається на всіх стадіях провадження у справі про банкрутство, банкрутом – після того, як господарський суд прийме постанову про визнання боржника банкрутом.

З іншого боку, у відносинах банкрутства виступають кредитори. Це можуть бути як громадяни, так і юридичні особи, що мають підтвержені належними документами майнові вимоги до боржника. До кола кредиторів не входять ті суб'єкти, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою.

На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі стадії погіршення економічного стану (рис. 13.6):

- 1). Приховане банкрутство характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців. Приховане банкрутство проявляється в навмисному приховуванні факту фінансової неспроможності через подання неправдивої інформації, яке призводить до матеріальних збитків кредитора.
- 2). Фінансова нестійкість вирізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів. При цьому керівництву слід зважати на такі ознаки:

а) затримка з наданням звітності і зниженням її якості, наявність помилок. Це свідчить про неякісну діяльність фінан-

сових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу;

б) різкі зміни структури балансу і фінансових результатів;

в) підвищення рівня конфліктності на підприємстві через неузгодженість дій різних підрозділів.

3. Явне (реальне) банкрутство характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги. Тут виникає невідповідність грошових потоків, а також зовнішні конфлікти з партнерами. Об'єктивним виходом з цієї ситуації є санація або порушення процедури банкрутства.

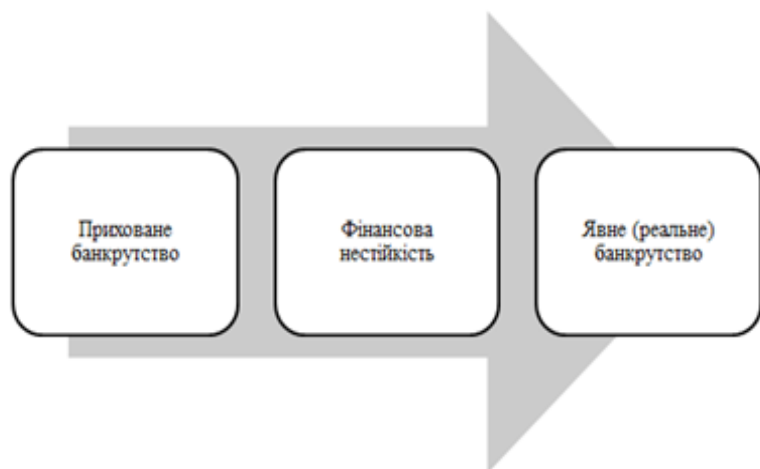


Рис. 13.6. Стадії погіршення економічного стану підприємства

Крім явного (реального) банкрутства розрізняють такі види банкрутства, як умисне та фіктивне банкрутство.

Умисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Підставою для застосування банкрутства до суб'єкта підприємництва є неспроможність суб'єкта як юридичної особи задовольнити своєчасно пред'явлені до нього майнові вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом. Фактичною підставою для порушення справи про банкрутство може бути лише письмова заява до господарського суду.

Термінологія до теми

Санація – це оздоровлення фінансового стану підприємства.

Реструктуризація – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

Реструктуризація виробництва – це внесення змін в організаційну та виробничо-господарську сферу підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоздатності.

Корпоративна реструктуризація – це реорганізація підприємства шляхом зміни власника, створення нових юридичних осіб та нових організаційно-правових форм діяльності.

Фінансова реструктуризація – це зміна структури і розмірів власного та позичкового капіталу, інших пасивів шляхом відстрочки погашення кредиторської заборгованості; одержання додаткових кредитів; збільшення або зменшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень; отримання від інвесторів нових інвестицій.

Банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Питання для самоконтролю

- 3). Дайте визначення санації підприємства.
- 4). Розкрийте зміст та сутність реструктуризації підприємства.
- 5). Яка різниця між корпоративною та фінансовою реструктуризацією підприємства?
- 6). Охарактеризуйте джерела фінансування санації підприємства.
- 7). Що таке банкрутство підприємства?
- 8). Що розуміють під причинами банкрутства підприємств?
- 9). Які є стадії погіршення економічного стану підприємства?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Фінансова санація, її економічний зміст та порядок проведення.
- 2). Фінансова криза на підприємстві.
- 3). Класична модель фінансової санації.
- 4). Санаційний аудит.
- 5). План санації.
- 6). Фінансові джерела санації підприємства.
- 7). Форми фінансової санації.
- 8). Державна фінансова підтримка санації підприємства.
- 9). Необхідність, функції та завдання інституту банкрутства підприємств.
- 10). Порядок оголошення підприємства банкрутом.
- 11). Мирова угода.
- 12). Санація шляхом реорганізації.
- 13). Приховане, фіктивне та зумисне банкрутство.

Тести**1. Фінансова санація означає:**

- а) банкрутство підприємства;
- б) оздоровлення фінансового стану підприємства;
- в) продаж майна підприємства на аукціоні;
- г) формування статутного фонду підприємства.

2. Банкрутство підприємства - це:

- а) визнана господарським судом нездатність підприємства забезпечити прибуткову роботу;
- б) визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів не інакше, як через ліквідаційну процедуру;
- в) визнана кредиторами нездатність підприємства розрахуватися зі своїми боргами;
- г) визнана вищим керівництвом підприємства неспроможність вести виробничо-господарську діяльність.

3. Згідно з чинним законодавством боржником вважається суб'єкт господарювання, який:

- а) неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, бюджетом, іншими цільовими фондами протягом трьох місяців після встановленого терміну їх сплати;
- б) неспроможний виконати свої зобов'язання перед бюджетом протягом календарного року;
- в) неспроможний виконати свої зобов'язання перед постачальниками протягом шести місяців після одержання продукції;
- г) нездатний задовольнити вимоги кредиторів щодо сплати відсотків за кредит протягом календарного року.

4. Суб'єктом банкрутства може бути:

- а) юридична особа, яка неспроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів;
- б) боржник, неспроможний задовольнити кредитора і сплатити податки;
- в) суб'єкт підприємництва, який неефективно використовує виробничі ресурси;
- г) боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена судом.

5. Суб'єктом банкрутства може бути:

- а) юридична особа, яка неспроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів;
- б) боржник, неспроможний задовольнити кредитора і сплатити податки;

- в) суб'єкт підприємництва, який неефективно використовує виробничі ресурси;
- г) працівник підприємства.

6. До екзогенних факторів виникнення кризи на підприємстві відносяться:

- а) низький рівень маркетингу;
- б) нестабільність валютного ринку;
- в) брак інновацій;
- г) вади в організаційній структурі.

7. До ендогенних факторів виникнення кризи на підприємстві відносять:

- а) низький рівень кваліфікації персоналу;
- б) посилення монополізму в галузі;
- в) спад кон'юнктури в економіці;
- г) дискримінація підприємства органами влади і управління.

8. Примусова ліквідація підприємства – це:

- а) процедура ліквідації підприємства, яка здійснюється поза судовими органами;
- б) процедура ліквідації підприємства, яка здійснюється на підставі рішення власника;
- в) процедура ліквідації підприємства, яка здійснюється на підставі рішення господарського суду;
- г) процедура злиття підприємств.

9. Процес фінансового оздоровлення починається з:

- а) виявлення та аналізу причин фінансової кризи;
- б) визначення цілей санації;
- в) розробки програми санації;
- г) реалізації плану санації.

10. Заходи, пов'язані зі зміною структури та розмірів власного та позиченого капіталів, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства, – це:

- а) реструктуризація виробництва;
- б) реструктуризація активів;

- в) фінансова реструктуризація;
- г) корпоративна реструктуризація.

11. Ефект від проведення санації на підприємстві можна оцінити як:

- а) зменшення міри впливу негативних зовнішніх факторів;
- б) збільшення статутного капіталу;
- в) різницю між сумою прибутку після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення;
- г) зміну структури фінансування.

12. Здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, структури управління, організаційно-правової форми, що сприятиме оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів, – це:

- а) реорганізація підприємства;
- б) реструктуризація підприємства;
- в) перепрофілювання підприємства;
- г) рефінансування підприємства.

13. Заходи, що передбачають зміни в організаційній структурі, виробничій діяльності підприємства – це:

- а) реструктуризація виробництва;
- б) реструктуризація активів;
- в) фінансова реструктуризація;
- г) корпоративна реструктуризація.

14. Заходи, результатом яких є зміни у структурі та складі активної частини балансу, – це:

- а) реструктуризація виробництва;
- б) реструктуризація активів;
- в) фінансова реструктуризація;
- г) корпоративна реструктуризація.

15. Ліквідація підприємства може здійснюватися:

- а) на добровільній основі;
- б) в примусовому порядку;
- в) тільки за рішенням суду;
- г) на добровільній основі, і в примусовому порядку.

16. Ефективність проведеної санації характеризується:

- а) збільшенням обсягу продажу;
- б) відношенням обсягу додаткового прибутку до розміру витрат на проведення санації;
- в) збільшенням статутного капіталу;
- г) зменшенням собівартості продукції.

17. Процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів, – це:

- а) пільгове кредитування;
- б) реструктуризація підприємства;
- в) мирова угода;
- г) фіктивне банкрутство.


**ТЕМА 14. НОВІТНІ МЕТОДИ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

14.1. Зарубіжний досвід фінансової підтримки підприємницької діяльності

14.2. Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

14.3. Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

14.1. Зарубіжний досвід фінансової підтримки підприємницької діяльності

Аналіз інституційного забезпечення сфери бізнесу в багатьох розвинутих країнах засвідчує, що спільним для них є існування окремого інституту – спеціального державного органу, який реалізує державну політику і відповідає за розвиток цього сектору. Єдина країна, де немає окремого інституту з регулювання розвитку сфери бізнесу, – це Італія.

Так, в США таким органом є Адміністрація малого бізнесу, що функціонує вже більше ніж півстоліття і підзвітна конгресу та президенту країни. У Канаді існує велика кількість федеральних, регіональних та галузевих організацій, які спрямовані на підтримку сфери бізнесу, забезпечуючи підприємцям успішне освоєння недостатньо розвинених або нових сегментів ринку та досягнення найвищої продуктивності, економічної ефективності та конкурентоспроможності на світовому рівні. Центральним координуючим органом влади є Міністерство промисловості Канади, яке розробляє політику і стратегію підтримки малих та середніх підприємств.

В Японії вищим державним органом, відповідальним за стратегію розвитку сфери бізнесу, є Міністерство економіки,

торгівлі і промисловості, підзвітне прем'єр-міністру країни. У Великій Британії було створено Національне агентство «Обслуговування малого бізнесу» при Міністерстві торгівлі та промисловості, підзвітному прем'єр-міністру країни.

У Франції програми підтримки бізнесу реалізуються державними та уповноваженими партнерськими організаціями. Міністерство фінансів, економіки та промисловості (підзвітне прем'єр-міністру країни) комплексно вирішує питання реалізації національної економічної та технічної політики, для чого заснований Банк розвитку малого та середнього підприємництва і створено Департамент у справах малого та середнього підприємництва, ремісництва, індивідуального підприємництва і зв'язку зі споживачами.

В Іспанії держава сприяє підтримці бізнесу, створюючи велику кількість різних організацій і фондів. Такі організації поділяються на дві групи: до першої належать товариства взаємного гарантування, які надають гарантії для кредиторів з метою отримання кредитів для розвитку малого бізнесу, а до другої – товариства взаємного фінансування, які фінансують, інвестують і надають субсидії для бізнесу.

У Німеччині координація діяльності всіх державних і партнерських організацій щодо реалізації державної політики щодо розвитку підприємств покладена на Федеральне міністерство економіки і праці. У Китаї активно функціонують державні фонди з підтримки та розвитку діяльності підприємств, спрямовані на забезпечення їх гарантійними зобов'язаннями з метою отримання банківських кредитних коштів на розвиток бізнесу. У Південній Кореї створено Кореїську адміністрацію бізнесу, яка надає підприємцям фінансову, організаційну, освітню та інші види підтримки. Підтримкою бізнесу в Сінгапурі займається спеціально створене агентство «Spring», яке займається розробкою і реалізацією різних програм сприяння підприємству.

Можна згадати досвід Японії, в якій широкого розповсюдження отримало виділення субсидій, які покривають до 50% видатків на створення центрів підвищення технічного рівня малих фірм, консультування, підвищення кваліфікації технічних працівників тощо. Держава бере на себе витрати на діагностування стану підприємств. Невід'ємний елемент

японської системи фінансування малих підприємств – це компенсація видатків, які пов'язані з підготовкою кадрів, і 2/3 видатків на підвищення кваліфікації працівників.

Держава і місцеві органи влади рівними частинами асигнують засоби на інформаційне обслуговування малих підприємств через мережу місцевих інформаційних центрів. Фінансується також встановлення комп'ютерів, збір і аналіз інформації для розробки енергоощадних і природоохоронних заходів, консультування підприємців з приводу ефективних методів ведення роздрібно торгівлі і програмного забезпечення.

Цікавим є досвід Японії щодо пільгового оподаткування бізнесу залежно від рівня обороту та доходності підприємства. Так, для підприємств із капіталом не більше як 100 млн. ієн в цій країні застосовуються знижені ставки оподаткування: з річним доходом до 8 млн. ієн ставка становить 28%, понад цю суму – 37%. Малі підприємства користуються податковими пільгами у вигляді зниження ставок із місцевих податків. Якщо річний оборот підприємства не більший, ніж 3,5 млн. ієн, діє ставка 6%; від 3,5 млн. до 7 млн. – 9%; понад 7 млн. – 12% відповідно.

Поряд із тим, в Японії для індивідуальних виробників встановлений мінімум річного доходу, який не оподатковується, – 100 тис. ієн. Передбачені також пільги згідно з нормами утворення резервного фонду на покриття збитків, пов'язаних із безнадійними боргами. Підприємствам із капіталом не більш як 100 млн. ієн дозволяється збільшити на 16% вище від нормативного ліміту суму резерву, який не оподатковується.

Всі держави ЄС по-різному, але все ж пом'якшують податковий тягар для бізнесу. Так, новостворені малі фірми у Франції на три роки звільняються від сплати податків. Для стимулювання впровадження підприємствами енергозберігаючих технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшено на 40-50%. Передбачається також можливість відтермінування сплати ряду податків при тимчасових фінансових труднощах.

У Данії широко використовуються непільгові податкові ставки, вилучення різних сум із загальної суми оподаткованого доходу. Малі підприємства вилучають із оподаткованого

доходу всі боргові платежі (процент і погашення основного боргу), амортизаційні відрахування на машини, устаткування і споруди. У разі, якщо підприємство зазнає збитків, воно звільняється від сплати податків наступного року.

У Великобританії для бізнесу передбачено знижені ставки прибуткового податку. При стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%. Разом із зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери бізнесу, особливо на той, який пов'язаний з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок, спрощенням фінансової процедури злиття і поділу фірм, зниженням всіх ставок індивідуального податку, підвищенням порогу зарплати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою.

Ідея лізинга зовсім не нова, хоча терміну «лізинг» (lease) як такого ще не існувало. Розкриття сутності лізингової угоди бере свій початок ще за далеких часів Арістотеля (384/383 – 322 рр. до н.е.). Саме йому належить назва одного з трактатів в «Риторикі»: «Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності». Іншими словами, не обов'язково для отримання доходу мати у власності будь-яке майно, потрібно лише мати право користуватися ним і в результаті цього отримувати доход.

Лізинг в давнину не був обмежений орендою будь-яких конкретних видів власності. Фактично з історії відомо, що орендувалися не тільки різні типи сільськогосподарської техніки і ремісничого устаткування, але навіть і військова техніка.

Перша згадка про практично проведену лізингову угоду відноситься до 1066 року, коли Вільгельм Завойовник орендував у норманських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови.

На початку ХХ сторіччя багато залізничних компаній збагнули, що зростаюча кількість вантажовідправників не бажає здійснювати довгострокове управління чи монопольне використання вагонів, що передбачало надання устаткування в трастове (на засадах довіри) користування. Замість цього вони вимагали лише короткострокового його використання. Трасти почали пропонувати контракти з більш коротким строком

дії. Після закінчення контракту вагони мали повернутися орендодавцю, який зберігав за собою право власності. Такі договори поклали початок оперативного лізингу.

Розвиток економічних відносин визначив зацікавленість виробників техніки та устаткування в отриманні необхідного фінансування виготовлення своєї продукції. Ця обставина, в свою чергу, викликала в США на початку ХХ сторіччя хвилю нового виду кредитування – кредиту, що виплачувався частинами. Виробники і продавці вважали, що вони зможуть продати більше, якщо разом з необхідним устаткуванням запропонують більш привабливий для клієнта план – графік виплат. Звідси бере початок практика лізингового фінансування, що забезпечується продавцями – даний вид лізингових відносин залишається й понині досить важливим інструментом поставок по лізингу.

Після Другої світової війни став швидко нарощувати масштаби лізинговий бізнес, пов'язаний з транспортними засобами. Ще в 30-ті роки Генрі Форд ефективно використовував оренду для розширення збуту своїх автомобілів. Проте «законним батьком» автомобільного лізингового бізнесу вважається Золлі Френк – торговий агент з Чикаго, який на початку 40-х років запропонував довгострокову оренду автомобілів.

Однак справжня революція в орендних відносинах відбулася в Америці на початку 50-х років нашого сторіччя. В оренду стали масово здаватися засоби виробництва: технологічне устаткування, машини та механізми, судна, літаки тощо. Уряд США, оцінивши це явище, оперативного розробив і реалізував державну програму його стимулювання.

Першим акціонерним товариством, для якого лізингові операції стали основним видом діяльності була створена в 1952 році в Сан-Франціско відома американська компанія «United States Leasing Corporation». Заснував компанію Генрі Шонфельд. Спершу він створив компанію для однієї конкретної лізингової угоди, але потім зрозумів, що лізинговий бізнес може стати дуже перспективним, і в результаті з'явилася на світ «U.S. Leasing Corporation». Лізингові операції досить швидко перетнули межі США і, отже, з'явилося таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття як «міжнародний

лізинг». Через декілька років компанія почала відкривати свої філіали в інших країнах (передусім в Канаді в 1959 році). В подальшому вона стала зватися «United States Leasing International».

В 1982 році відбулася подія, знаменна для лізингу авіаційної техніки. В цей рік корпорація Мак-Доннела Дугласа змогла за рахунок нової фінансової політики за допомогою лізинга завоювати ринок для літака ДС-9-80 в конкуренції з Боїнгом-727. Запропонована Дугласом концепція була названа «fly before buy» («політати, перед тим як купувати»).

В 70-80-ті роки лізинг розглядався радянськими зовнішньоторговими організаціями передусім як одна з форм придбання та реалізації такого устаткування, як великогабаритні універсальні та інші коштовні верстати, конвеєрні лінії, дорожно-будівниче, ковальсько-пресове, енергетичне устаткування, а також ремонтні майстерні, літаки, морські судна, автомашини, обчислювальна техніка на базі ЕОМ тощо, з використанням специфічної форми кредиту. Лізинг звичайно фіксувався в угодах, укладених між радянськими та іноземними партнерами на певний строк.

Досить активно застосовувався лізинг міжнародних автомобільних перевезень зовнішньоторговим об'єднанням «Совтрансавто», яке придбавало за кордоном на умовах оренди з подальшою купівлею різні види вантажного автомобільного транспорту: тягачі, рефрижераторні та тентові напівпричеми, кузови, контейнерні шасі. На умовах оренди в СРСР використовувались іноземні контейнери.

В червні 1991 року була створена, а з грудня того ж року почала діяти міжнародна радянсько-німецько-французька лізингова компанія «Євролізинг». Її засновниками з радянської сторони стали Внешнекономбанк СРСР, Радморфлот, Госнаб СРСР, з французької – один з найбільших банків Європи «Bank National de Paris», а з німецької – одна з найбільших лізингових компаній Західної Німеччини - «Мітфінанц ГмбХ».

Разом з тим лізинг в міжнародних операціях застосовувався в дуже незначних масштабах. До кінця 80-х років розвиток міжнародного лізингу стримувався головним чином через те, що у радянських підприємств не було іноземної валюти для

оплати іноземного устаткування. Після того як, починаючи з квітня 1989 року, підприємства отримали право самостійного виходу на зовнішній ринок, у багатьох з них з'явилося власне джерело валютних надходжень. Крім того, в окремих випадках допускалося використання іноземних верстатів та іншої техніки підприємствами, що не мали валютних ресурсів. Такі угоди передбачали оплату зобов'язань поставкою продукції, виготовленої на цьому устаткуванні (компенсаційний лізинг – buy-back).

У промислово розвинених країнах лізингові операції отримали широкий розвиток в останні роки. На умовах лізингу в США купується близько 45% обладнання, що реалізується на внутрішньому ринку, в Японії – 33%, в Німеччині – 18%, в Австралії – 25%, Англії, Швеції, Франції – 13-17%.

Сучасний лізинг у багатьох країнах охоплює широкий перелік об'єктів – від дрібного канцелярського обладнання до складних ЕОМ, від токарних станків до бурового обладнання, від автотранспортних засобів до реактивних лайнерів і океанських танкерів, а також сільськогосподарське, будівельне, гірничодобувне та інше обладнання.

Становлення факторингових послуг має досить коротку історію розвитку. Перші факторингові послуги були надані американськими банками в 50-х рр. ХХ ст. Офіційно вони були визнані одним із видів банківської діяльності у США в 1963 р. З часом факторингові послуги стали надавати не тільки факторингові відділи комерційних банків, а й спеціалізовані факторингові компанії. Факторингові операції застосовуються в Україні з грудня 1989р. і здійснюються комерційними банками.

Загалом, державна фінансова підтримка бізнесу в розвинутих країнах здійснюється державою для покращення фінансового становища підприємств, рівень якого має прямий вплив на розвиток економіки країни. Для цього органи влади покликані розробляти і фінансово забезпечувати програми, проекти та здійснювати заходи за рахунок центрального та місцевих бюджетів, надходжень від приватизації майна, доходів від власної діяльності, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб, іноземних інвестицій тощо.

Державна фінансова підтримка бізнесу в розвинутих країнах передбачає:

- 1). забезпечення страхування кредитів підприємств;
- 2). надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- 3). компенсацію витрат на інформаційне обслуговування;
- 4). компенсацію витрат на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- 5). розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат підприємств;
- 6). посилення співпраці з міжнародними організаціями та фондами, що стимулюють розвиток бізнесу як з боку банківських установ так і державних регулюючих органів;
- 7). збільшення суми коштів передбачених у Державному бюджеті на компенсацію відсотків, сплачених підприємствами банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність;
- 8). створення системи стимулів легітимізації тіньових доходів.
- 9). посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств за рахунок доповнення програм підтримки підприємництва розділом та заходами зі зміцнення його фінансової безпеки, а також активізації управлінських функцій регіональних та місцевих органів влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища.
- 10). стимулювання суб'єктів ринкової інфраструктури (банки, лізингові компанії, венчурні фонди, кредитні спілки тощо) мати справу з підприємствами;
- 11). формування сприятливої податкової політики в державі;
- 12). сприяння розвитку альтернативних схем фінансування;
- 13). вдосконалення законодавства, яке регулює сферу надання фінансових послуг та форми співпраці малого та великого бізнесу.

Ці напрями є пріоритетними у сфері державної фінансової підтримки бізнесу розвинутих країн. Якщо підприємцям полегшити доступ до фінансових ресурсів, то режим їх функціонування якісно зміниться, і деякі завдання державної програми підтримки бізнесу вирішаться автоматично.

Вивчення досвіду здійснення бізнесу в розвинутих країнах свідчить, що ефективна фінансова підтримка бізнесу з боку держави повинна здійснюватися на основі методів, які можна згрупувати в дві основні групи, що зображено на рис.14.1.

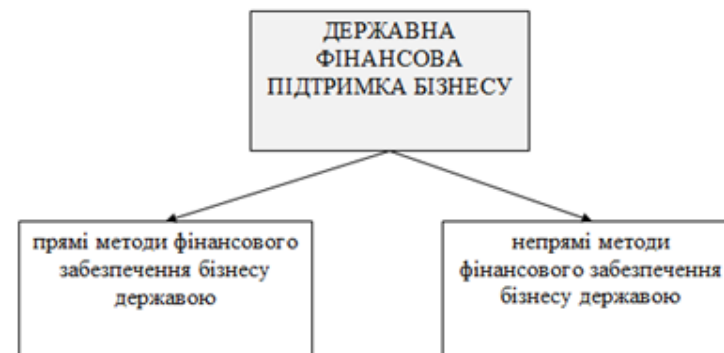


Рис. 14.1. Методи державної фінансової підтримки підприємницької діяльності

Під прямими методами фінансового забезпечення підприємницької діяльності розуміється безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання, а також розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу. Особливо важливими для підприємств є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми господарського, цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності формують систему мотивації та створюють стимулюючі умови для діяльності суб'єктів бізнесу. Їх сукупність дає можливість вплинути на ефективність функціонування підприємств в цілому.

14.2. Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

Пряма підтримка розвитку підприємницької діяльності реалізується такими методами фінансового забезпечення, основні з яких показані на рис. 14.2.

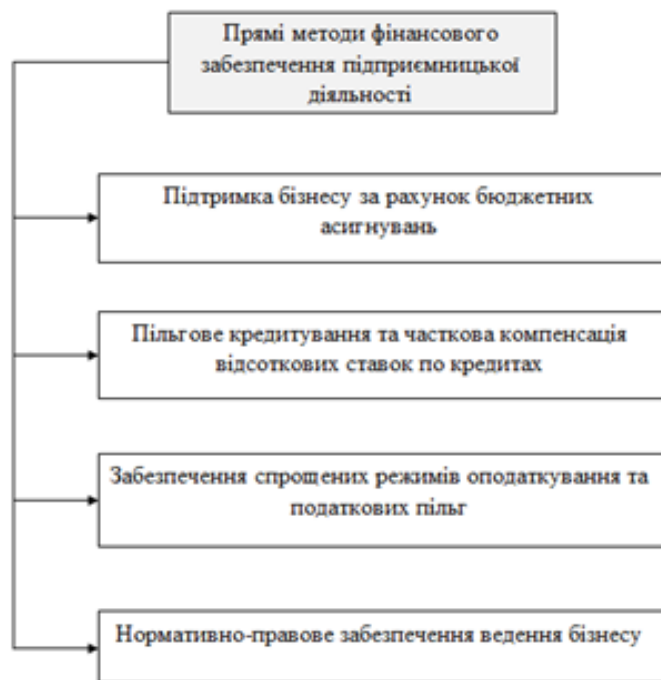


Рис. 14.2. Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

До прямих методів фінансового забезпечення підприємницької діяльності в першу чергу відносять державне сприяння бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань. Бюджетні асигнування в бізнесі – це грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу. Забезпечення розвитку бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань є дієвим способом державної фінансової підтримки бізнесу.

Як свідчить зарубіжний досвід, для ефективної державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики використовуються такі основні механізми:

- ▶ бюджетне кредитування;

- ▶ державне замовлення;
- ▶ бюджетні дотації та субсидії.

Найбільш результативною формою державної підтримки бізнесу є бюджетне кредитування. Бюджетне кредитування бізнесу – це операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету. Воно характерне загальними особливостями надання такого роду послуг – платністю та обов'язковістю повернення, що повинні стимулювати підприємців до ефективного використання запозичених у держави коштів.

Ці особливості реалізуються лише за певних умов:

- ▶ забезпечення реальної відповідальності підприємців-позичальників;
- ▶ контроль уповноважених органів державної влади за цільовим використанням коштів кредиту;
- ▶ наявність ефективної системи повернення кредитів, тобто забезпечення принципу платності.

Державне замовлення – це механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу.

Воно використовуються з метою стимулювання виробництва певного виду продукції, підтримки вітчизняного товаровиробника і стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу, які будуть мати гарантії збуту продукції та фінансування своїх витрат. Механізм державних замовлень широко використовується у країнах з ринковою системою господарювання, а в Україні ця практика не є такою поширеною.

Бюджетні дотації в сфері бізнесу – це грошові кошти, що надаються суб'єктам бізнесу без повернення з державного бюджету для компенсації перевищення витрат над доходами. Вони використовуються для розвитку суб'єктів бізнесу у напрямі підвищення їх кадрового, технічного та інформаційного забезпечення.

Субсидії в сфері бізнесу – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт бізнесу одержує пільги (прибутки).

Наступний напрям прямої підтримки розвитку бізнесу з боку держави – пільгове кредитування та часткова компенсація відсоткових ставок по кредитах. Пільгове кредитування у сфері бізнесу – це позики, що надаються суб'єктам бізнесу на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено для інших суб'єктів економічних відносин.

Надання пільгових кредитів, як і будь-яких інших пільг, завжди порушує умови конкуренції на ринку та створює передумови для корупції. Тому така фінансова підтримка розвитку бізнесу має бути не персонального характеру, тобто не надаватися вибірково окремим підприємцям, а повинна спрямовуватися на певну галузь в цілому. Це дає змогу уникати нерівномірного розподілу коштів між суб'єктами бізнесу та зловживань у сфері використання кредитних пільг окремим підприємцями.

В Україні на даний час законодавчо закріплено і розроблено та відпрацьовано на практиці механізм відшкодування частини відсоткової ставки за кредитами комерційних банків. Проте обсяги фінансування цих заходів як з центрального, так і місцевих бюджетів є мізерними, адже вони здійснюються за принципом залишкового фінансування. А як свідчить зарубіжний досвід, пільгове кредитування та компенсація відсоткових ставок за кредитами за рахунок держави суттєво покращує скрутну ситуацію окремого суб'єкта бізнесу та підвищує результати його діяльності. Тому в Україні треба змінити підходи щодо визначення пріоритетності виділення коштів з бюджетів на потреби бізнесу та визначення потреб самих підприємців у цих коштах.

Забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг є важливим напрямом фінансового забезпечення підприємницької діяльності. Спрощений режим оподаткування – це спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання бізнесу в Україні. Податкові пільги – це переваги, що надаються окремим платникам податків, включа-

ючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі

В Україні вже застосовувався пільговий режим оподаткування малих підприємств, але його вимушені були відмінити через масові зловживання у сфері використання пільг. Більшість зареєстрованих підприємств функціонувало лише на термін дії пільг, після цього вони перереєструвалися під іншою назвою з правом знову отримувати податкові пільги. Така практика дискредитувала ідею підтримки бізнесу шляхом пільгового оподаткування суб'єктів.

На сьогодні значна частка суб'єктів бізнесу бачить покращення привабливості своєї діяльності не в низьких податкових ставках, а в простоті і зрозумілості податкової системи. Тому державна підтримка бізнесу у сфері оподаткування має узгоджуватися з потребами суб'єктів бізнесу і бути спрямованою на покращення системи податкового регулювання.

Наступним прямим методом державної фінансової підтримки підприємницької діяльності є нормативне забезпечення фінансово-кредитного сприяння ефективного функціонування підприємств. Нормативне забезпечення передбачає розробку та введення в дію законів та підзаконних нормативно-правових актів, які регламентують відносини між суб'єктами в сфері бізнесу.

Основними нормативно-правовими актами, які регулюють сферу бізнесу в Україні, є:

- ▶ Конституція України;
- ▶ Господарський та Податковий кодекси,
- ▶ закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про господарські товариства», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», «Про акціонерні товариства», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» та інші.

Згідно з ч. 4 ст. 13 Конституції України держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності (до яких належать і підприємці) рівні перед законом. А стаття 42 Конституції України

свідчить, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом».

У ст. 47 Господарського кодексу України регламентовано, що держава гарантує всім підприємцям незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності рівні права та рівні можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Забезпечення підприємця матеріально-технічними та іншими ресурсами, що централізовано розподіляються державою, здійснюється з метою виконання підприємцем поставок, робіт чи послуг для державних потреб.

Отже, прямі методи державної фінансової підтримки підприємницької діяльності в Україні безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу та покликані сприяти їх розвитку в державі.

14.3. Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності представлені на рис. 14.3.

Серед непрямих методів фінансового забезпечення підприємницької діяльності важливу роль відіграє покращення доступу суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів.

На сьогодні у сфері кредитування бізнесу існує проблема обмеженості їх доступу до таких традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів як кошти банківської системи. В Україні банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та недосконалість існуючих механізмів гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

Роль держави в цьому випадку полягає у стабілізації банківської системи. Довіра до банків у суб'єктів бізнесу є невеликою, тому важливим кроком держави має бути зосередження зусиль на відновленні довіри вкладників до банківської системи як з боку самих підприємців, так і населення.

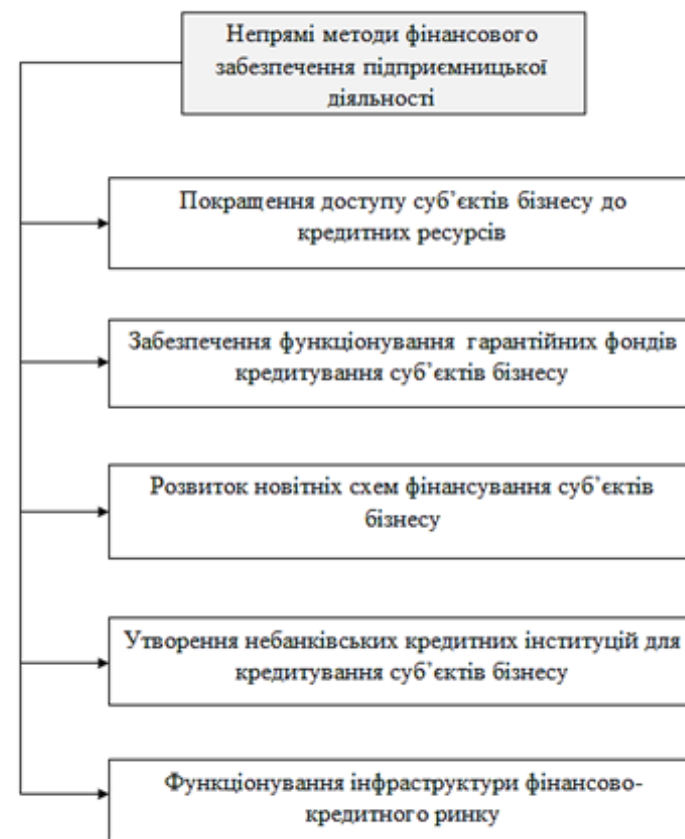


Рис. 14.3. Основні непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності

Великою проблемою часто є відсутність у банку гарантій повернення кредиту, який хоче отримати підприємець. В цьому випадку важливим є існування механізму гарантування державою повернення кредитів підприємцями банківським установам. Такий механізм спрощує доступ кредитних ресурсів для суб'єктів бізнесу та підвищує довіру банків до цих суб'єктів господарювання. А це сприяє суттєвому зменшенню відсотка банкрутств серед підприємців. Тому державне гаран-

тування є одним з ключових напрямів розвитку системи державної фінансової підтримки бізнесу.

Одним із шляхів розв'язання проблеми гарантування повернення кредитів суб'єктами бізнесу є забезпечення функціонування гарантійних фондів кредитування суб'єктів бізнесу. Використання послуг спеціалізованих гарантійних фондів дає змогу отримувати банківські кредити тим категоріям підприємців, що взагалі не мають такої можливості, зокрема, підприємцям-початківцям. Таким чином підвищується рівень довіри кредиторів (комерційних банків) до позичальників-підприємств, що є запорукою покращення фінансування підприємств. У свою чергу це сприяє взаємодії елементів повного циклу: отримання гарантії – отримання кредиту – відшкодування відсотків (рис. 14.4).

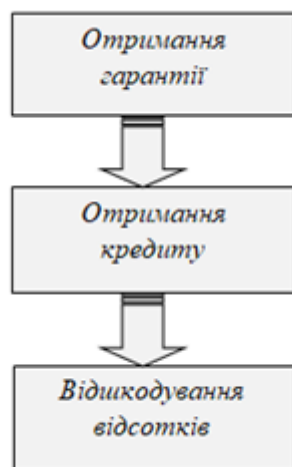


Рис.14.4. Алгоритм отримання кредитних коштів підприємцями за рахунок отримання гарантії

Основною метою гарантування як фінансового інструменту є зменшення ризику комерційного банку (або іншого кредитора) шляхом застосування технології страхування: банк платить комісійні гарантійній установі (фонду), яка, в свою

чергу, відшкодує наперед обумовлену частину кредиту в разі його неповернення. Для позичальника безсумнівною перевагою є можливість зменшення вимог банку щодо забезпечення, оскільки значну частину ризику бере на себе гарантійна організація. За це підприємство також сплачує гаранту комісійні.

Отже, розвиток гарантійних послуг для підприємців як з боку держави, так і з боку гарантійних фондів дає можливість спростувати доступ суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів, що сприятиме безсумнівному розвитку підприємництва в державі.

Проте не лише послуги гарантування є основою розвитку бізнесу. Важливу роль у його стимулюванні відіграє процес сприяння розвитку новітніх схем фінансування (лізингу, факторингу, мікrokредитування та венчурного фінансування).

Однією з найефективніших форм державної підтримки бізнесу є лізинг, який передбачає надання підприємствам обладнання, що гарантує використання грошей у повному обсязі за призначенням. Іншими словами, лізинг є формою дострокової оренди, пов'язаної з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого і нерухомого майна. Лізинг дозволяє промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (орендарам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату в довгострокове користування широкий перелік основних засобів.

Лізинг – порівняно нова специфічна форма організації кредитно-фінансових відносин в бізнесі, що поєднує в собі елементи кредитування в натуральній і грошовій формі. Фактично лізинг – це форма матеріально-технічного забезпечення підприємств з одночасним кредитуванням та орендою. При лізингу орендар виплачує у лізинговій формі не орендну плату, а повну вартість майна у кредит. У випадку виявлення дефектів лізингових основних фондів лізингова фірма повністю звільняється від претензії. Претензії за трьохсторонньою угодою стосуються постачальника.

Широке застосування лізингу на підприємствах дозволяє знизити ризик втрати наданих фінансових коштів. Крім того, розповсюдження лізингу дає підприємствам реальні шанси реалізувати перспективний план свого розвитку, адже за рахунок нього виникає можливість значно зменшити стартовий капітал для започаткування та розвитку бізнесу.

Попит на лізинг забезпечуть в першу чергу підприємці всіх галузей народного господарства, а також окремі громадяни. Споживачі лізингових послуг мають відповідати наступним вимогам:

- ▶ забезпечувати високу норму та масу прибутку,
- ▶ мати достатню професійну та економічну підготовку та надійні гарантії платоспроможності.

Аналіз поведінки орендарів в різних господарських ситуаціях, мотивів їхніх дій та цілей, які вони ставлять, дозволяє попередньо виявити два типи лізингоодержувачів:

Перший тип — це підприємці, які за допомогою лізингу намагаються досягти декількох цілей: отримати високий доход, затвердитися у суспільстві як самостійна вільна особистість, створити комфортні умови життя та побуту.

Другий тип — це люди, які не мають достатнього стартового капіталу. Вони прагнуть отримати максимум прибутку за рахунок нарощування об'ємів виробництва, вводять жорсткий режим економії, мало піклуються про умови праці та побуту, добиваються своєї мети в основному важкою виснажливою працею.

Посередники — професійні учасники лізингових операцій, виступають в якості:

- ▶ представника клієнта перед іншими учасниками лізингових відносин;
- ▶ самостійного суб'єкту угод з постачальниками, який купує у них устаткування у власність з метою подальшої реалізації іншим клієнтам.

Серед посередників, що приймають участь в лізингових угодах, виділяються ряд професійно спеціалізованих підприємців з різноманітним колом прав та обов'язків (табл. 14.1).

Посередники — це особи, які представляють інтереси товаровиробника та споживача, а нерідко і діють від їхнього імені. Вони сприяють підвищенню ефективності роботи виробників, оскільки дозволяють їм зосередитися на самому процесі виробництва, передаючи функції просування товару посереднику. Крім того, включення посередників до лізингових операцій істотно скорочує строк обертання капіталу і, як наслідок, підвищує доходність виробництва.

Таблиця 14.1

Професійні підприємці – посередники лізингових угод

Суб'єкт	Характеристика, права і обов'язки
Дистрибутор (оптовик)	Діє цілковито від свого імені на основі незалежних відносин як з виробниками, так і з покупцями лізингового майна Встановлює ціни, вивчає ринок, надає сервісні послуги
Ділер	Дрібний незалежний підприємець, який за свій рахунок купує необхідне устаткування та продає споживачам, може приймати участь в рекламі та сервісному обслуговуванні техніки
Брокер	Діє за дорученням та за рахунок клієнтів Зводить зацікавлені сторони, проте ризик на себе не бере
Комісіонер	Укладає угоди від свого імені, але за рахунок комітента (клієнта) Відповідає за збитки, якщо перевищує свої повноваження
Маклер	Підбирає та зводить зацікавлені сторони для угоди, проте сам в ній участі не приймає Без офіційного схвалення сторін не може укласти угоди
Консигнатор	Отримує у виробників устаткування (майно) на умовах комісії та організує збут за цінами, не нижчими за встановлені продавцем Право власності на майно залишається за постачальником
Довірений (представник)	Укладає угоди від імені і за дорученням своєї фірми Діє в межах, встановлених в договорі-дорученні повноважень
Агент виробника (споживача)	Діє за рахунок і від імені клієнта на певній території Повноваження має не на одну певну угоду, а на узгоджений строк
Комівояжер	Не тільки продає, а й доставляє об'єкт лізингу споживачу
Посилторговець	Роз'їздний представник фірми Реалізовує лізингове майно шляхом розсилання каталогів потенційним покупцям-орендарям
Консультант	Проводить дослідження в ділових колах з оплатою в відсотках від угод Не бере участі в доходах і не дає гарантії замовнику

В складних лізингових операціях приймає участь велика кількість юридичних осіб на боці позикодавців, лізингодавців, постачальників та орендаторів, так як в угоду включаються різноманітні посередники (брокерські фірми, страхові та трастові компанії тощо).

Коли ж постачальником та лізингодавцем виступає одна і та ж особа, то склад учасників угоди скорочується до мінімуму — до двох осіб. В таких випадках лізинговими операціями займаються спеціальні філіали чи дочірні фірми підприємства-виробника устаткування (машин) чи його структурні підрозділи, які займаються просуванням своїх товарів на ринку за допомогою лізингу.

Лізинг активізує інвестування приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансовий стан безпосередніх товаровиробників, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу. Лізингові компанії в країнах з розвинутою ринковою економікою є одним із елементів ринкової інфраструктури, що забезпечують, перш за все, розвиток підприємництва.

Селенг — це одна із різновидностей лізингу. Тому його функції та важливість в бізнесі регламентуються Об'єднанням європейських лізингових товариств із штаб-квартирою в Брюсселі. Сьогодні селенг активно використовується у всіх економічно розвинених країнах. (у США об'єм селенгових операцій перевищує 10 млрд.дол., у Західній Європі — 20 млрд.дол.)

Селенг — це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату. При цьому власник залишається володарем переданого майна і може при першій вимозі повернути його. Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян і господарюючих суб'єктів. Майном можуть бути різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання і т. п.

За формою фінансування селенгова діяльність наближена до банківської діяльності. Вона може здійснюватися будь-якими торгово-промисловими підприємствами як побічна операція. Однак економічно доцільно створювати селенг-компанії.

Громадяни в найм здають, головним чином, гроші. Різниця між грошима позиченими (кредит) і грошима, взятими в найм, така:

1. При кредиті відбувається зміна прав власності. При селенгу власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них.

2. Коли господарюючий суб'єкт, що отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутує, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається істинним власником все те, що йому не належить (у тому числі і гроші, передані в найм), інше майно продається на аукціоні та ділиться між кредиторами.

3. При передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума. При кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Практика показує, що використання селенгу вигідно при гнучкій системі господарювання. Селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику.

У сучасних умовах для розвитку селенгу відкриваються хороші перспективи:

- скорочення об'ємів ліквідних коштів з причини постійно виникаючих труднощів на грошовому ринку;
- загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу;
- зменшення прибутку господарюючих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва.

Селенг загострює конкурентну боротьбу на грошовому ринку і направляє її на зниження ціни послуг, наприклад, процентів за кредит. Селенг — це реальний механізм втягнення грошей населення у виробничу сферу зокрема та в економіку країни в цілому.

Поряд з лізингом та селенгом важливим джерелом фінансування підприємств є факторинг як один із інструментів фінансового ринку. Факторинг являє собою стягнення дебіторської заборгованості покупця, надання йому короткострокового кредиту та звільнення його від кредитних ризиків при операціях.

Факторингові операції з'явилися на основі комерційного кредиту, який надається продавцями покупцям у вигляді

відстрочки платежу за продані товари. Він є порівняно новою ефективною системою покращення ліквідності та зменшення фінансового ризику при організації платежів. Комерційні банки, розвиваючи ці операції, доповнюють їх елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнтів.

Перевагою факторингу для підприємця виступає:

- ▶ зменшення кредитного платіжного ризику,
- ▶ своєчасна інкасація дебіторської заборгованості,
- ▶ можливість планувати платіжний оборот,
- ▶ прискорення оборотності оборотного капіталу
- ▶ покращення кредитоспроможності суб'єкта.

Крім того, банки (фактор-фірми) можуть надавати своїм клієнтам додаткові послуги.

Проте факторинг поки не набув поширення у сфері бізнесу України, адже його основним недоліком є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом унаслідок високого рівня оподаткування факторингових операцій і підвищеного рівня ризику цих операцій. З метою стимулювання розвитку цих операцій у сфері бізнесу необхідно зменшити оподаткування цих операцій з боку держави.

Однією з новітніх форм фінансування є мікрокредитування суб'єктів бізнесу. Адже у процесі господарської діяльності завжди виникають ситуації, коли терміново з'являється потреба невеликої грошової суми, проте отримати в банку її не завжди вдається.

Досить часто мікрокредитами займаються кредитні спілки. В Україні кредитні спілки не мають права здійснювати крім кредитування інші види фінансової діяльності, такі як розрахункове обслуговування, факторингові і лізингові операції, обмін валют тощо.

Кредитні спілки надають ширші можливості кредитування підприємств. Їх діяльність співвідноситься з таким напрямом непрямої державної фінансової підтримки розвитку бізнесу як утворення небанківських кредитних інституцій для кредитування суб'єктів бізнесу. Аналіз світового досвіду свідчить, що у загальних обсягах фінансування підприємств упродовж останніх сорока років переважають кредити,

що надаються небанківськими установами – кредитними спілками, кредитними кооперативами тощо.

Кредитні спілки, мають відмінності порівняно з комерційними банками, які можна розцінювати як достатньо вагомі переваги для їх клієнтів, що показано в табл. 14.2.

Таблиця 14.2

Відмінності між кредитною спілкою і комерційним банком

Показник	Кредитні спілки	Комерційні банки
<i>Відмінності</i>		
Мета діяльності	задоволення потреб членів в кредиті	отримання прибутку
Організаційно-правова форма	споживчий кооператив	акціонерне товариство (найчастіше)
Розподіл прибутку	розподіляється між членами у відповідності з обсягом їх коштів в активах спілки; відрахування у резервний фонд	більша частина йде на збільшення пасивів банку, виплату дивідендів акціонерам, різноманітні фонди (резервний, фонд акціонування працівників і т. д.), а також на інші цілі у відповідності із законодавством
Джерела власного капіталу	внески членів спілки	внески акціонерів в статутний капітал, прибуток
Види послуг, що надаються	надання кредитів членам спілки, залучення депозитів	надання кредитів усіх видів, ведення рахунків клієнтів, інші види фінансових послуг

Наведені особливості діяльності кредитних спілок дозволяють їм краще працювати із підприємствами, враховуючи специфіку їх функціонування. Однак в Україні кредитні спілки не можуть задовольнити попит підприємців у кредитуванні через законодавчі обмеження. Окрім цього, високий рівень їхніх відсоткових ставок нівелює такий позитивний чинник як відсутність вимоги по заставі. У зв'язку із цим завданням державної ваги є сприяння розвитку кредитних спілок як потенційних кредиторів підприємств.

Наступний напрям непрямої державної фінансової підтримки бізнесу – розвиток інфраструктури фінансово-кредитного ринку. Інфраструктура фінансово-кредитного

ринку – це установи, які займаються акумуляцією тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань.

Функціями такої інфраструктури є:

- створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів бізнесу,
- подолання труднощів та вирішення проблем, пов'язаних з відсутністю знань, досвіду з питань ведення бізнесу, доступу до кредитів та необхідної інформації,
- сприяння створенню нових робочих місць,
- збільшення експортної спроможності підприємств,
- зростання виробництва та його структурна перебудова,
- спрощення доступу підприємництва до сучасних інноваційних технологій.

Держава повинна стимулювати розвиток інфраструктури фінансово-кредитного ринку за допомогою різноманітних важелів, методів та стимулів. Загальну схему стимулюючої ролі держави в процесі функціонування органів інфраструктури бізнесу відображає рис. 14.5.

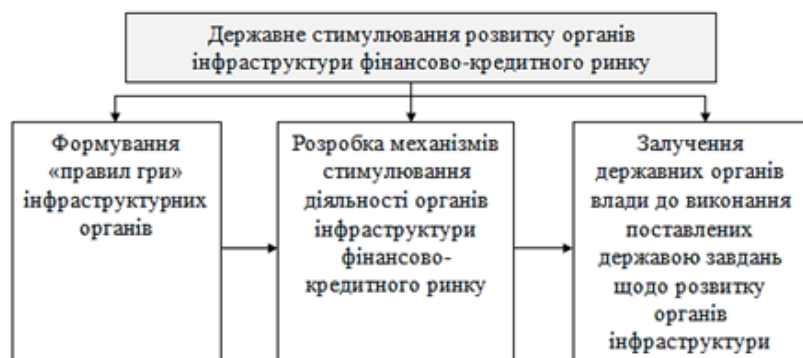


Рис.14.5. Загальна схема державного стимулювання функціонування органів інфраструктури фінансово-кредитного ринку

З метою покращення взаємодії підприємств та об'єктів фінансово-кредитної інфраструктури з боку держави необхідно вживати заходів щодо забезпечення інформаційної прозорості фінансового ринку, рівноправного доступу учасників до інформаційних потоків на ньому.

Термінологія до теми

Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності – це безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання, а також розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу. Особливо важливими для підприємств є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми господарського, цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

Непрямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності – це система мотивації та стимулюючих умов для діяльності суб'єктів бізнесу.

Бюджетні асигнування в бізнесі – це грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу. Забезпечення розвитку бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань є дієвим способом державної фінансової підтримки бізнесу.

Бюджетне кредитування бізнесу – це операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету.

Державне замовлення – це механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу.

Бюджетні дотації в сфері бізнесу – це грошові кошти, що надаються суб'єктам бізнесу без повернення з державного бюджету для компенсації перевищення витрат над доходами.

Субсидії в сфері бізнесу – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт бізнесу одержує пільги (прибутки).

Пільгове кредитування у сфері бізнесу – це позики, що надаються суб'єктам бізнесу на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено для інших суб'єктів економічних відносин.

Спрощений режим оподаткування – це спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання бізнесу в Україні.

Податкові пільги – це переваги, що надаються окремим платникам податків, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі

Лізинг – це форма матеріально-технічного забезпечення підприємців з одночасним кредитуванням та орендою. При лізингу орендар виплачує у лізинговій формі не орендну плату, а повну вартість майна у кредит.

Посередники – це особи, які представляють інтереси товаровиробника та споживача, а нерідко і діють від їхнього імені. Вони сприяють підвищенню ефективності роботи виробників, оскільки дозволяють їм зосередитися на самому процесі виробництва, передаючи функції просування товару посереднику.

Селенг – це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату.

Факторинг – це стягнення дебіторської заборгованості покупця, надання йому короткострокового кредиту та звільнення його від кредитних ризиків при операціях.

Інфраструктура фінансово-кредитного ринку – це установи, які займаються акумуляцією тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань.

Питання для самоконтролю

- 1). Що таке державна фінансова підтримка бізнесу?
- 2). Які є об'єктивні причини необхідності державної підтримки бізнесу?
- 3). Роз'ясніть, які органи державної влади здійснюють регулювання сфери бізнесу в Україні.
- 4). В чому полягає суть прямих методів державної фінансової підтримки бізнесу?
- 5). Для чого використовується державне замовлення як механізм державної фінансової підтримки бізнесу засобами бюджетної політики?
- 6). На основі яких нормативно-правових актів регулюється діяльність суб'єктів бізнесу?
- 7). Які Ви знаєте основні непрямі методи державної фінансової підтримки бізнесу?
- 8). Що собою являє пільгове кредитування та часткова компенсація відсоткових ставок по кредитах як метод прямої державної фінансової підтримки бізнесу?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 1). Охарактеризуйте розвиток новітніх схем фінансування суб'єктів бізнесу як метод непрямой державної фінансової підтримки бізнесу.
- 2). Що належить до небанківських кредитних інституцій?
- 3). В чому полягають відмінності між кредитною спілкою і комерційним банком?
- 4). Що собою являє лізинг за спосіб фінансування бізнесу?
- 5). В чому полягає суть факторингу в сфері фінансування бізнесу?
- 6). Що таке селенг і чим він відрізняється від інших форм фінансування бізнесу?
- 7). Що таке інфраструктура фінансово-кредитного ринку?
- 8). Які є напрями державного стимулювання розвитку органів інфраструктури фінансово-кредитного ринку?

- 9). Які є функції інфраструктури фінансово-кредитного ринку?
 10). Кого можна віднести до професійних підприємців – посередників лізингових угод?
 11). В чому полягає суть гарантії у процесі отримання кредитних коштів підприємцями?
 12). Яким чином можна покращити доступ підприємців до кредитних ресурсів?

Тести

1. Фінансова підтримка підприємницької діяльності здійснюється шляхом:

- а) ведення державних реєстрів фінансових установ та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;
 б) нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів бізнесу;
 в) нагляду за діяльністю фінансових установ;
 г) застосування уповноваженими державними органами заходів впливу на діяльність суб'єктів бізнесу.

2. Укажіть, якими законодавчими актами регулюється діяльність суб'єктів бізнесу в Україні:

- а) законами України «Про підприємства в Україні» та «Про підприємництво»;
 б) Конституцією України, Господарським та Податковим кодексами України, Законами України «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства»;
 в) Кримінальним кодексом та Кодексом законів про працю України;
 г) законами України «Про охорону праці» та «Про виконавче провадження».

3. Фінансова підтримка підприємницької діяльності – це:

- а) сукупність державних органів влади, які відповідають за ефективну діяльність суб'єктів бізнесу;
 б) нормативно-правове забезпечення функціонування суб'єктів бізнесу на основі справедливого перерозподілу фінансових ресурсів;

- в) об'єднання в єдину систему певних методів та інструментів, об'єктів і суб'єктів, що дозволяють упорядкувати діяльність підприємців і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля розвитку бізнесу в державі;
 г) наявність контролюючих органів влади в державі, уповноважених здійснювати санкції стосовно злісних порушників законодавства.

4. На основі яких методів здійснюється фінансова підтримка підприємницької діяльності?

- а) зовнішніх і внутрішніх;
 б) національних і регіональних;
 в) прямих і непрямих;
 г) традиційних і нетрадиційних.

5. Покращення доступу суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів відноситься до _____ методів державної фінансової підтримки бізнесу:

- а) зовнішніх;
 б) прямих;
 в) національних;
 г) непрямих.

6. Підтримка бізнесу за рахунок бюджетних асигнувань відноситься до _____ методів державної фінансової підтримки бізнесу:

- а) традиційних;
 б) непрямих;
 в) регіональних;
 г) прямих.

7. До державних органів влади, які регулюють відносини між суб'єктами в сфері бізнесу, відносяться:

- а) Держкомпідприємництва;
 б) Міністерство фінансів України;
 в) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
 г) Державна казначейська служба України.

8. Факторинг – це:

- а) надання позичальником (суб'єктом бізнесу) банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором;
- б) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна;
- в) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення;
- г) форма допомоги держави суб'єктам бізнесу, яка виражається у здійсненні пільгового кредитування підприємств.

9. Під прямими методами фінансового забезпечення підприємницької діяльності слід розуміти:

- а) безпосередній вплив держави на суб'єктів господарювання;
- б) систему мотивації та створення стимулюючих умов для діяльності суб'єктів бізнесу;
- в) розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів бізнесу;
- г) пряме втручання держави в діяльність суб'єктів бізнесу.

10. Непрямі методи фінансового забезпечення бізнесу державою передбачають:

- а) накладення штрафів на недобросовісних суб'єктів, які порушують чинне законодавство;
- б) формування системи мотивації та створення стимулюючих умов для діяльності суб'єктів бізнесу;
- в) стимулювання розвитку бізнесу відповідно до міжнародних стандартів;
- г) створення стабільних умов для розвитку бізнесу в умовах фінансової кризи.

11. Лізинг – це:

- а) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею суб'єктам бізнесу в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна;
- б) економічні відносини, пов'язані з наданням депозитних послуг банком суб'єктам бізнесу;

- в) надання суб'єктом бізнесу банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором;
- г) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення.

12. Бюджетні дотації та субсидії використовуються для:

- а) нормативного врегулювання діяльності суб'єктів бізнесу;
- б) формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб;
- в) розвитку суб'єктів бізнесу у напрямі підвищення їх кадрового, технічного та інформаційного забезпечення;
- г) здійснення операцій з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом.

14. Основними нормативно-правовими актами, які регулюють сферу бізнесу в Україні, є:

- а) Закон України «Про підприємства в Україні»;
- б) Конституція України;
- в) Закон України «Про ліцензування»;
- г) Податковий кодекс України.

15. Селенг – це:

- а) економічні відносини, пов'язані з наданням депозитних послуг банком суб'єктам бізнесу;
- б) надання суб'єктом бізнесу банку права отримання платежу за платіжними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги згідно з договором;
- в) економічні відносини, в процесі яких банки надають позичальникам (суб'єктам бізнесу) грошові кошти з умовою їх повернення;
- г) форма дострокової оренди, пов'язана з передачею суб'єктам бізнесу в користування обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна.

16. Об'єктивними причинами необхідності державної підтримки бізнесу в умовах сьогодення є:

- а) сприяння збереженню та відтворенню природного, культурного, національно-історичного середовища існування населення в державі;
- б) прагнення держави контролювати та перевіряти діяльність суб'єктів бізнесу;
- в) потреба покращення нормативно-правового забезпечення сфери підприємництва;
- г) наявність монополізму в багатьох галузях народного господарства та відсутність досконалої конкуренції.

17. Державна фінансова підтримка бізнесу передбачає:

- а) надання фінансової підтримки інноваційної діяльності окремим суб'єктам бізнесу;
- б) лобіювання інтересів окремих підприємств та підприємницьких груп у парламенті держави;
- в) збільшення суми коштів передбачених у державному бюджеті на компенсацію відсотків, сплачених підприємствами банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність;
- г) пряме втручання держави у підприємницьку діяльність усіх суб'єктів бізнесу.

18. Бюджетні асигнування в бізнесі – це:

- а) передача державних коштів підприємцям на умовах платності та поверненості;
- б) грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу;
- в) позики підприємців у держави на розвиток своєї підприємницької діяльності;
- г) нема правильної відповіді.

19. Державне замовлення – це:

- а) операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету;

- б) грошові засоби, що виділяють з державних та недержавних джерел на певні потреби та цілі суб'єктам бізнесу;
- в) механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед суб'єктів бізнесу;
- г) замовлення держави щодо формування певного виду та різновиду підприємницької діяльності в суспільстві.

20. Бюджетне кредитування бізнесу – це:

- а) надання кредитів бізнесу на умовах пільгового кредитування особливо небезпечних видів діяльності;
- б) операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, а також операції з повернення таких коштів до бюджету;
- в) позики підприємців у держави на розвиток своєї підприємницької діяльності;
- г) механізм державної підтримки бізнесу засобами бюджетної політики, який передбачає формування на контрактній основі складу та обсягів продукції, необхідної для задоволення державних потреб, та розміщення державних контрактів на поставку продукції серед суб'єктів бізнесу.

21. Основною метою гарантування як фінансового інструменту є:

- а) зменшення ризику кредитора шляхом застосування технології страхування: банк платить комісійні гарантійній установі, яка, в свою чергу, відшкодує наперед обумовлену частину кредиту в разі його неповернення;
- б) гарантування повернення коштів підприємства банку;
- в) укладення договору гарантії між банком та кредитором;
- г) контроль діяльності гарантійного фонду в умовах невизначеності.



ТЕМА 15. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА

15.1 Теоретичні основи фінансового менеджменту

15.2 Фінансовий менеджмент підприємницьких структур

15.1 Теоретичні основи фінансового менеджменту

Менеджмент з англійської “manage” – управляти. Відповідно фінансовий менеджмент – це управління формуванням і використанням фондів фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, інших господарських об'єднань і громадян, якщо вони здійснюють фінансові операції. Фінансовий менеджмент – це також сукупність форм, методів і засобів, за допомогою яких здійснюється управління фінансовими ресурсами.

Об'єктивність функціонування фінансів в економічній системі зумовлює об'єктивність фінансового менеджменту. За економічним змістом фінансовий менеджмент – це приведення в дію всіх складових фінансового механізму для досягнення високої ефективності фінансової діяльності.

Фінансовий менеджмент ґрунтується на знаннях економічних законів розвитку суспільства, закономірності розподілу ВВП між державою та суб'єктами господарської діяльності, державою і населенням, між галузями економіки і територіями. Все це здійснюється за допомогою фінансового механізму, котрий є системою взаємопов'язаних елементів, за допомогою яких фінансовий менеджер здійснює цілеспрямований вплив у цілому на господарську або зокрема на фінансову діяльність на всіх рівнях економічної системи.

Фінансовий менеджмент включає поняття «об'єкт» і «суб'єкт» (рис. 15.1).

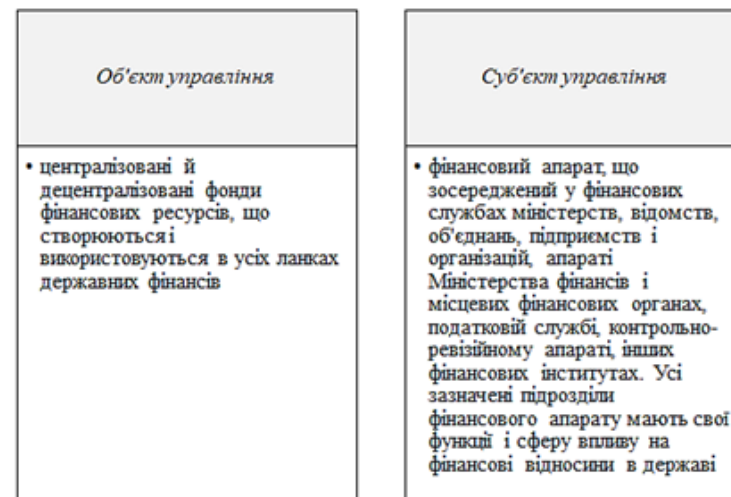


Рис. 15.1. Об'єкт та суб'єкт фінансового менеджменту

Форми, які методи впливу, здійснюються при використанні певних фінансових інструментів, до яких належать фінансові норми, фінансові ліміти, стимули, санкції тощо.

Центральне місце у фінансовому менеджменті посідає фінансове планування й прогнозування. У процесі планування й прогнозування проводиться оцінка стану фінансів у державі, в підприємницьких структурах, в установі чи організації, виявляються можливості щодо збільшення фінансових ресурсів, їхнього найефективнішого використання, скорочення непродуктивних витрат. При прогнозуванні використовується великий обсяг інформації, що дає змогу глибше дослідити ситуацію, що склалася, і на цій основі прийняти обґрунтовані рішення.

Суб'єкт фінансового менеджменту впливає на об'єкт через фінансовий механізм за допомогою форм, зображених на рис. 15.2.

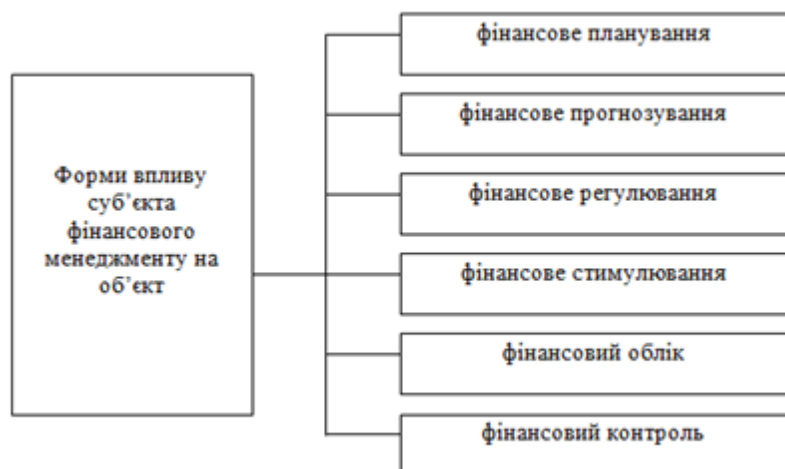


Рис. 15.2. Форми впливу суб'єкта фінансового менеджменту на об'єкт

За умов становлення ринкової економіки фінансове прогнозування передбачає застосування більшого переліку прийомів і методів. Це насамперед вільні ціни, попит і пропозиція, ринок капіталів, конкуренція тощо. В цих умовах слід ураховувати вимоги ринку – швидкі зміни кон'юнктури, можливості додаткового перерозподілу ресурсів через комерційні банки, фондові біржі, акціонерні товариства й компанії.

Фінансове регулювання як елемент менеджменту застосовується для підтримання оптимальної структури виробництва і розподілу. Воно засновується на використанні різноманітних інструментів впливу. Це податки, дотації, різні виплати, за допомогою яких держава досягає поставлених цілей і усуває ті явища при функціонуванні фінансів, котрі не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових механізмів.

Фінансове стимулювання в системі менеджменту покликане забезпечити розвиток тих явищ і процесів, що

мають на цьому етапі пріоритетне значення або які за інших однакових умов мають недостатньо сприятливі умови для саморозвитку. Використовуючи фінансові методи, держава передусім за допомогою пільг щодо податків та пільгового кредитування створює сприятливі умови для їхнього розвитку.

Фінансовий облік та контроль як елементи менеджменту здійснюються в процесі прогнозування, регулювання і стимулювання. Вони дають змогу виявити відхилення фактичного використання фінансових ресурсів від передбачуваного програмами, бюджетом, іншими планами, виявити резерви до зростання фінансових ресурсів, спрямувати їхнє використання в раціональному напрямі.

Усі елементи управління фінансами тісно взаємопов'язані і складають одне ціле. У сучасних умовах об'єктивно виникає потреба посилення наукового обґрунтування управлінських рішень щодо фінансів, розширення і вдосконалення форм і методів фінансового менеджменту.

Загалом фінансовий менеджмент включає певні складові, які відображені на рис. 15.3.



Рис. 15.3. Елементи фінансового менеджменту

Правову основу фінансового менеджменту становить фінансове законодавство.

15.2 Фінансовий менеджмент підприємницьких структур

Фінансовий менеджмент підприємницької структури можна визначити як систему управління процесами формування й використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення господарської діяльності.

У вузькому (прикладному розумінні) фінансовий менеджмент підприємства являє собою систему управління фінансами, яка включає організацію взаємодії фінансових відносин і грошових фондів задля оптимізації їх впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.

Фінансовий менеджмент – це специфічна сфера діяльності, яка може здійснюватися лише за таких умов:

- наявності законодавства, яке визначає поведінку підприємства в умовах ринку;
- існування різних форм власності;
- наявності фінансового ринку, конкурентного середовища;
- створення стабільного економічного становища в державі, призупинення темпів інфляції та знецінення національної грошової одиниці.

З погляду прийняття управлінських рішень підприємницьку діяльність можна поділити на три взаємопов'язані сфери:

- інвестиційну;
- виробничу;
- суто фінансову.

У кожній з цих сфер фінансовий менеджмент має свої специфічні завдання. Так, завдання фінансового менеджменту в інвестиційній сфері показані на рис. 15.4.

Фінансовий менеджмент підприємства як система управління має свій об'єкт і суб'єкт. Об'єктом є кругообіг грошових засобів, тобто фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності. Суб'єктом – фінансові служби підприємств, які за допомогою різних форм і методів впливають на ефективність функціонування об'єкта управління.

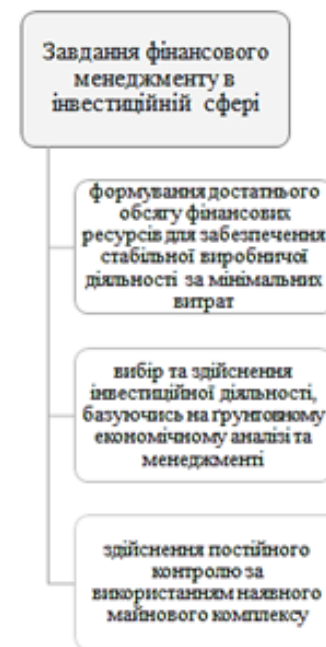


Рис. 15.4. Завдання фінансового менеджменту в інвестиційній сфері

Завданням фінансового менеджменту у виробничій та фінансовій сферах відображені на рис. 15.5.

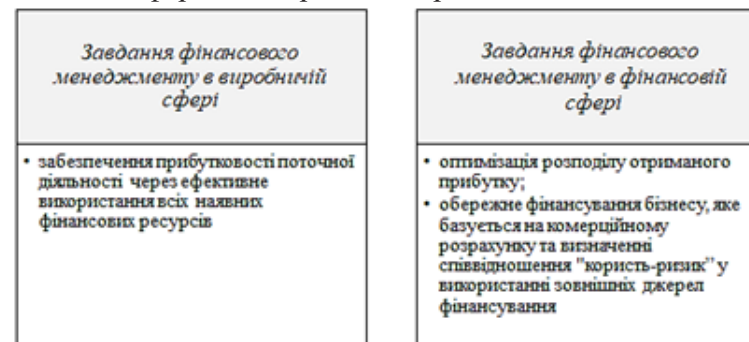


Рис. 15.5. Завдання фінансового менеджменту у виробничій та фінансовій сферах

На механізм прийняття рішень, який стосується управління фінансами підприємства, впливають внутрішні та зовнішні чинники (рис. 15.6, 15.7).

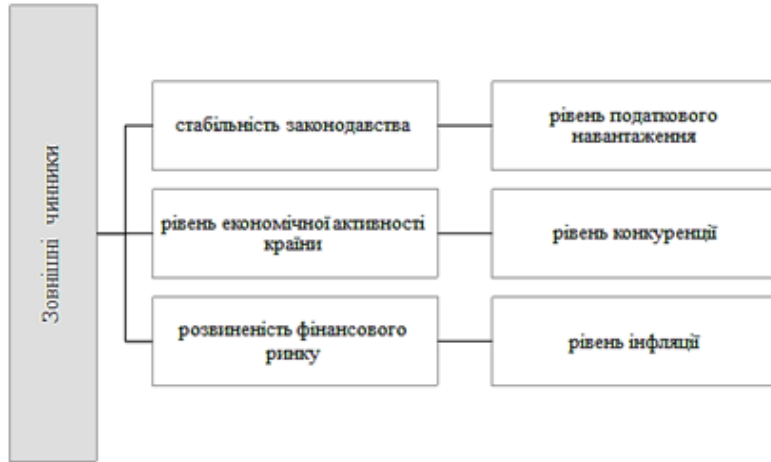


Рис. 15.6. Зовнішні чинники, які впливають на прийняття рішень щодо управління фінансами підприємств

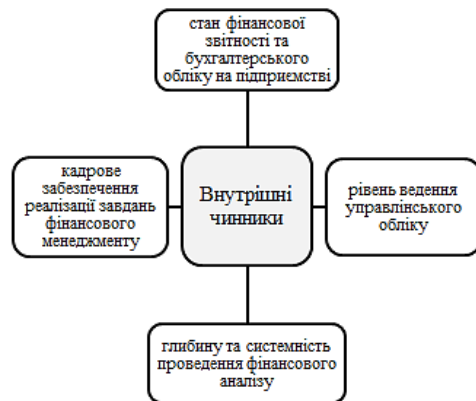


Рис. 15.7. Внутрішні чинники, які впливають на прийняття рішень щодо управління фінансами підприємств

Основною метою фінансового менеджменту на підприємстві є створення необхідних передумов стабільної його роботи та розвитку в умовах конкурентної боротьби й обмеженості фінансових ресурсів і капіталів. Конкретно це повинно знаходити своє вираження в таких загальноекономічних і фінансових характеристиках, як:

– забезпечення зростання виробництва і реалізації продукції;

– зниження валових витрат;

– мінімізація фінансових ризиків;

– зростання обсягів прибутку й рівня рентабельності.

Для досягнення означених цілей фінансовий менеджмент повинен задіяти фінансовий механізм, який включає різні інструменти, в тому числі фінансове планування і прогнозування, кредитування, самофінансування, страхування, інвестування, систему розрахунків. Застосування зазначених інструментів повинно здійснюватися з урахуванням галузі економіки, характеру й технічного рівня підприємства, технологічного циклу виробництва.

Також успіх фінансового менеджменту повинен бути спрямований на досягнення високих рівнів платоспроможності, ліквідності, рентабельності. А це, в свою чергу, потребує розробки сучасної, відповідної ринковим відносинам системи планування, контролю й управління рухом фінансових ресурсів, проведення постійної комплексної оцінки фінансового становища підприємства, деталізованого аналізу спрямування й витрат коштів, визначення джерела їх мобілізації для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства. Практична реалізація функції управління фінансами зумовлює необхідність активного впровадження механізму корпоративного менеджменту на основі використання сучасних інформаційних технологій, методів прогнозування й оптимізації, стратегічної діагностики, всебічного застосування в цих цілях елементів функціонально-вартісного аналізу.

При цьому важливо зазначити, що завдання удосконалення фінансового менеджменту повинні розв'язуватися в органічній єдності та взаємозв'язку з проблемами підвищення якості й конку-

рентоспроможності продукції, що випускається. Настійна потреба такого підходу ґрунтується на двох головних передумовах.

Першою передумовою є потреба повного усвідомлення того, що для забезпечення конкурентоспроможності на світовому і внутрішньому ринках потрібно постійно підтримувати на належному рівні науково-технічний потенціал підприємства, постійно його нарощувати, здійснюючи активну інвестиційну політику.

Друга передумова впливає з першої і полягає в тому, що за нинішніх умов, коли інвестування виробництва стало майже цілком залежати лише від внутрішніх джерел фінансування, одним із найактуальніших завдань стає проблема забезпечення бездефіцитності бюджету підприємства, пошуку реальних можливостей поповнення власних обігових коштів.

Фінансовий менеджмент, залежно від завдань, які він вирішує, можна поділити на стратегічний і оперативно-тактичний. Перший, як правило, використовується для управління інвестиціями, а другий спрямовується на управління готівкою.

Під фінансовою стратегією підприємства розуміють загальний напрям та засоби використання фінансових ресурсів для досягнення підприємством поставленої мети. Фінансову стратегію підприємства розробляють з врахуванням орієнтирів довгострокового розвитку підприємства і відповідно до основних аспектів його фінансової діяльності та їх основні формують його фінансову політику.

У ринкових країнах найбільш поширеними є два погляди на стратегічні цілі фінансового менеджменту. Перший полягає в тому, що фінансовий менеджмент має спрямовуватися на максимізацію ринкової вартості фірми, другий передбачає те, що фінансовий менеджмент має забезпечити максимальний добробут власників компанії в поточному періоді й у перспективі.

Хоча для більшості українських підприємств ще тривалий час головною метою буде уникнення банкрутства і значних фінансових втрат, до стратегічних цілей їх діяльності можна також віднести нарощення власного капіталу, оптимізацію структури капіталу з позицій мінімізації ризику, підвищення

рівня рентабельності власного капіталу, максимізацію прибутку чи мінімізацію витрат тощо. Система стратегічних цілей формує стратегічну модель розвитку підприємства.

У той же час розробка і реалізація фінансової політики підприємства, яка базується на фінансовій стратегії, дозволяє розв'язувати конкретні задачі за відповідними напрямками діяльності господарюючого суб'єкта.

Для досягнення стратегічних фінансових цілей кожне підприємство має вирішувати численні задачі, які можна згрупувати за такими напрямками:

– управління інвестиційною діяльністю організації на основі проведення ґрунтовного інвестиційного аналізу з використанням сучасних методів оцінки ефективності інвестицій;

– управління поточною сталістю розвитку підприємства, його ліквідністю та платоспроможністю. Це досягається за рахунок управління всіма складовими поточних активів, а також управління короткотерміновими джерелами фінансування (короткотерміновими банківськими позиками, кредиторською заборгованістю тощо). При цьому здійснюється оптимізація грошового обігу. Для цього аналізують склад, структуру та процес обігу оборотного капіталу, приймають доцільні рішення щодо прискорення обігу коштів. Вирішується завдання максимізації прибутку за припустимого рівня підприємницького ризику або забезпечення мінімізації фінансового ризику за необхідного рівня прибутку;

– управління джерелами фінансування розвитку організації (прибуток, амортизація, залучені за допомогою емісії цінні папери, лізинг, довготерміновий кредит тощо). У межах цього напрямку проводять детальне оцінювання потреби у фінансових ресурсах, форм їх надання, ступеня доступності і часу надання, вартості володіння окремим ресурсом, а також ризику, пов'язаного з цим видом ресурсів. Для підвищення рівня фінансової сталості організації оптимізують структуру капіталу зменшенням фінансового ризику за заміни зовнішніх джерел;

– управління фінансами організації за кризового стану, загрози банкрутства, реорганізації та ліквідації. У межах цього

напрямку на основі ґрунтового аналізу визначають заходи з фінансового оздоровлення фірми або з урахуванням економічної та ліквідаційної вартості фірми приймають рішення щодо подальшого її існування.

Фінансова тактика підприємства – це конкретні прийоми та методи фінансового характеру, які використовує підприємство для досягнення певних стратегічних завдань. Переважно ці прийоми мають середньотерміновий характер.

Оперативне управління підприємством передбачає вирішення нагальних поточних проблем фінансового характеру, які виникають повсякчас у діяльності підприємства в робочому порядку. Цей вид управління має короткотерміновий характер.

Управління фінансами на підприємстві покликана здійснювати фінансова служба підприємства (табл. 15.1).

Підходи до вирішення управлінських завдань можуть бути найрізноманітнішими, тому фінансовий менеджмент має бути багатоваріантним. Головне у фінансовому менеджменті – це правильно встановити мету, яка відповідає фінансовим інтересам об'єкта управління. Фінансовий менеджмент є динамічним процесом, ефективність його функціонування багато в чому залежить від швидкості реакції на зміни умов фінансового ринку, фінансової ситуації, фінансового стану об'єкта управління. Тому фінансовий менеджмент має базуватися на знаннях стандартних засобів управління, на вмінні швидко і правильно оцінити конкретну фінансову ситуацію, на здатності негайно знайти правильний вихід із неї.

Рішення з управління фінансами фірми завжди приймають в умовах неповної визначеності з різним ступенем ризику, вони є компромісом між ризиком і прибутковістю.

Таблиця 15.1

Основні параметри діяльності фінансової служби підприємства

Параметри	Характеристика
призначення	Забезпечення довгострокової ефективності господарської діяльності підприємства в умовах невизначеного та змінного зовнішнього середовища, забезпечення зростання обсягів господарської діяльності, прибутку, ринкової вартості підприємства
сфера діяльності	Господарська діяльність підприємства, розвиток підприємства, фінанси підприємства
об'єкти управління	<ul style="list-style-type: none"> - господарська діяльність підприємства: операційна діяльність, торговельна політика (іноутворення, торговельні зискки, терміни та обсяги торговельних кредитів, бартерні операції тощо); - фінансовий стан підприємства (платоспроможність, фінансова стійкість та рівновага); - рівень і динаміка фінансових результатів, собівартість, прибутковість, податкова політика; - формування та розподіл прибутку, дивідендна політика; - фінансові ризики господарської діяльності
Функції фінансової служби	
стратегічний рівень	Розробка загальнокорпоративної стратегії (включаючи інвестиційну та кредитну): <ul style="list-style-type: none"> - участь в управлінні довгостроковим розвитком підприємства та інвестиціями; - управління стратегічними фінансовими ризиками
тактичний рівень	Участь у бізнес-плануванні господарської діяльності підприємства: <ul style="list-style-type: none"> - участь в управлінні середньостроковим розвитком підприємства, інноваціями та інвестиціями; - управління загально торговельною політикою, фінансовим станом, податковою політикою, розподілом прибутку та дивідендною політикою, поточними фінансовими ризиками
оперативний рівень	Бюджетне управління операційною діяльністю підприємства. Управління поточною торговельною політикою, фінансовим станом, податковою політикою, рівнем і динамікою фінансових результатів господарювання, оперативними фінансовими ризиками

Термінологія до теми

Фінансовий менеджмент – це управління формуванням і використанням фондів фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, інших господарських об'єднань і громадян, якщо вони здійснюють фінансові операції.

Фінансовий менеджмент – це також сукупність форм, методів і засобів, за допомогою яких здійснюється управління фінансовими ресурсами.

Фінансовий механізм – це система взаємопов'язаних елементів, за допомогою яких фінансовий менеджер здійснює цілеспрямований вплив у цілому на господарську або зокрема на фінансову діяльність на всіх рівнях економічної системи.

Об'єкт управління – це централізовані й децентралізовані фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках державних фінансів.

Суб'єкт управління – це фінансовий апарат, що зосереджений у фінансових службах міністерств, відомств, об'єднань, підприємств і організацій, апараті Міністерства фінансів і місцевих фінансових органах, податковій службі, контрольно-ревізійному апараті, інших фінансових інститутах.

Фінансовий менеджмент підприємницької структури – це система управління процесами формування й використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення господарської діяльності.

Фінансова стратегія підприємства – це загальний напрям та засоби використання фінансових ресурсів для досягнення підприємством поставленої мети.

Фінансова тактика підприємства – це конкретні прийоми та методи фінансового характеру, які використовує підприємство для досягнення певних стратегічних завдань.

Питання для самоконтролю

- 1). Дайте визначення сутності та змісту фінансового менеджменту
- 2). Що собою являє суб'єкт фінансового менеджменту?
- 3). Що таке об'єкт фінансового менеджменту?

- 4). Що таке фінансовий механізм?
- 5). Що таке фінансовий менеджмент підприємницької структури?
- 6). Які чинники впливають на механізм прийняття рішень, який стосується управління фінансами підприємства?
- 7). Що таке фінансова стратегія підприємства?
- 8). Що таке фінансова тактика підприємства?

Рекомендовані теми рефератів, індивідуальних науково-пошукових робіт

- 9). Обґрунтуйте особливості фінансового менеджменту класичного підприємства.
- 10). Які існують особливості фінансового менеджменту в приватному підприємстві?
- 11). У чому полягає особливість фінансового менеджменту державного підприємства?
- 12). Для чого реалізовується фінансова стратегія підприємства і в яких умовах вона здійснюється?
- 13). Обґрунтуйте сутність фінансової тактики підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища
- 14). Які є основні форми впливу суб'єкта фінансового менеджменту на об'єкт?

Тести

1. Фінансовий менеджмент – це:

- а) система раціонального та ефективного використання капіталу підприємства;
- б) процес управління формуванням і використанням фондів фінансових ресурсів;
- в) підсистема загального управління комерційно-господарською діяльністю підприємства, яка спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей підприємства;
- г) замкнена система, в якій працюють фінансові менеджери та фінансові аналітики.

2. Сфери прийняття управлінських рішень такі:

- а) виробнича та інвестиційна діяльність;
- б) фінансування та інвестиційна діяльність;
- в) виробнича, інвестиційна та фінансова діяльність;
- г) виробнича та фінансова діяльність.

3. До форм впливу суб'єкта фінансового менеджменту на об'єкт належать:

- а) якість фінансової звітності;
- б) фінансовий облік і контроль;
- в) глибина та системність проведення фінансового аналізу;
- г) фінансове планування і прогнозування.

4. Фінансовий менеджмент підприємницької структури – це:

- а) процедура отримання кредиту підприємницькими структурами;
- б) процес управління у сфері використання бюджетних коштів держави та органів місцевого самоврядування;
- в) кругообіг коштів на підприємстві в процесі його комерційної діяльності;
- г) система управління процесами формування й використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення господарської діяльності.

5. До внутрішніх чинників, які впливають на механізм прийняття рішень у сфері підприємництва належать:

- а) стабільність законодавства;
- б) стан фінансової звітності та бухгалтерського обліку на підприємстві;
- в) рівень інфляції;
- г) рівень податкового навантаження.

7. Основною метою фінансового менеджменту на підприємстві є:

- а) пошук можливостей для своєчасної сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету;
- б) ефективне управління працівниками підприємства;
- в) створення необхідних передумов для розвитку підприємства в умовах конкурентної боротьби й обмеженості фінансових ресурсів;
- г) проведення фінансового контролю на всіх етапах діяльності підприємства.

КЛЮЧІ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ**Тема 3. Грошові надходження підприємства****Завдання 1.**

Дохід підприємства = [(Ціна – ПДВ) - собівартість] x Кількість реалізованих виробів = [(130-26) - 70] x 100 = 3400 грн.

Завдання 2.

Виручка від реалізації продукції А (100 + 400 – 80) x 80 x 1,2 (прибуток) x 1,2 (ПДВ) = 48384 грн.

Виручка від реалізації іншої продукції 100000 x 1,2 (ПДВ) = 120000 грн.

Планова виручка (всього) 48384 + 120000 = 168384 грн.

Тема 4. Формування та розподіл прибутку підприємства**Завдання 1.**

1). Визначимо виручку підприємства:

$$200 \cdot 48 = 9600 \text{ тис. грн.}$$

2). Визначимо собівартість:

$$200 \cdot 40 = 8000 \text{ тис. грн.}$$

3). Визначимо прибуток підприємства:

$$9600 - 8000 = 1600 \text{ тис. грн.}$$

4). Визначимо рентабельність виготовленої продукції:

$$P = (\text{Прибуток} / \text{Собівартість}) \times 100\%$$

$$P = (1600 / 8000) \times 100\% = 20\%$$

Завдання 2.

1). Визначимо собівартість виготовленої продукції:

$$1671 + 1200 + 552 + 250 + 243 = 3916 \text{ тис. грн.}$$

2). Визначимо прибуток підприємства:

$$\frac{3916 \cdot 25}{100} = 979 \text{ тис. грн.}$$

3). Визначимо валовий прибуток підприємства:

$$979 - 40 - 30 - 24 - 4 = 881 \text{ тис. грн.}$$

4). Визначимо податок на прибуток: (ставка податку 18)

$$(881 \times 18) : 100 = 158,58 \text{ тис. грн.}$$

- 5). Визначимо чистий прибуток:
 $881 - 158,58 = 722,42$ тис. грн.

Завдання 3.

- 1). Визначимо виручку від реалізації
 $200 + 6800 - 100 = 6900$ тис. грн.
- 2). Визначимо валові витрати
 $4600 + 50 = 4650$ тис. грн.
- 3). Визначимо валові доходи:
 $10 + 25 + 6900 = 6935$ тис. грн.
- 4). Визначимо валовий прибуток:
 $6935 - 4650 = 2285$ тис. грн.
- 5). Визначимо податок на прибуток:
 $(2285 \times 18) : 100 = 411,3$ тис. грн. Податок на прибуток - ставка 18 %.
- 6). Визначимо величину балансового прибутку підприємства:
 $2285 - 411,3 = 1873,7$ тис. грн.

Тема 6. Оборотні кошти підприємства

Завдання 1.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві (Ннзв) визначається за формулою:

$$H_{нзв} = C_p \times T_{ц} \times K_{нз} / 360, \text{ грн.},$$

де C_p – собівартість річного обсягу випуску продукції, грн.

360 – загальна річна потреба в ресурсі.

$T_{ц}$ – середня тривалість виробничого циклу у днях

Оскільки не всі витрати здійснюються на початку виробничого циклу, при розрахунку норми оборотних коштів по незавершеному виробництву тривалість виробничого циклу повинна б'єть скоригована на коефіцієнт наростання витрат, який характеризує ступінь готовності виробів.

$K_{нз}$ – коефіцієнт наростання затрат (собівартість незавершеного виробництва.)

Коефіцієнт наростання витрат відображає характер збільшення витрат у незавершеному виробництві за днями

виробничого циклу. При рівномірному наростанні витрат він обчислюється за формулою

$$K_{нз} = \frac{B_0 + 0,5B_n}{B_0 + B_n},$$

де B_0 — витрати відповідно одночасні

B_n — наростаючі, грн.

$$K_{нз} = \frac{C_0 + 0,5C_n}{C_0 + C_n} = \frac{405 + 0,5 \cdot 183}{405 + 183} = \frac{496,6}{588} = 0,84,$$

$$H_{нзв} = \frac{1000 \cdot 183 \cdot 9 \cdot 0,84}{360} = 3843$$

Відповідь: норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві складає 3843 грн.

Тема 7. Основні засоби підприємства та джерела їх фінансування

Завдання 1.

Аналіз стану основних засобів підприємства

Показник	Залишок на початок року	Залишок на кінець року
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	40000	38500
У тому числі активна частина, тис. грн	30000	30800
Знос основних засобів, тис. грн	10000	7700
Частка активної частини основних засобів, %	75	80
Коефіцієнт зносу	0,25	0,20

Активна частина основних засобів:

на початок року: $40000 \times 75 / 100 = 30000$ тис.грн.;

на кінець року: $38500 \times 80 / 100 = 30800$ тис.грн.

Коефіцієнт зносу:

на початок року: $10000 / 40000 = 0,25$;

на кінець року: $7700 / 38500 = 0,20$.

Станом на кінець року основні засоби підприємства є на 20% зношеними. Зменшення коефіцієнта зносу основних засобів на кінець року порівняно з початком свідчить про оновлення основних фондів підприємства протягом досліджуваного року.

Завдання 2.

Аналіз стану основних засобів підприємства

Показник	Станом на початок року	Станом на кінець року	Абсолютне відхилення значення показника
Первісна вартість, тис.грн.	70500	69000	-1500
Знос, тис.грн.	1500	2000	500
Надходження, тис.грн.	-	3000	3000
Вибуття, тис.грн.	-	2500	2500
Коефіцієнт зносу	0,02	0,03	0,01
Коефіцієнт оновлення	-	0,04	0,04
Коефіцієнт придатності	0,98	0,97	-0,01
Коефіцієнт вибуття	-	0,04	0,04

Коефіцієнт зносу:

на початок року: $1500 / 70500 = 0,02$;

на кінець року: $2000 / 69000 = 0,03$.

Коефіцієнт оновлення:

на початок року –

на кінець року $3000 / 70500 = 0,04$.

Коефіцієнт придатності:

на початок року: $69000 / 70500 = 0,98$;

на кінець року: $67000 / 69000 = 0,97$.

Коефіцієнт вибуття:

на початок року: –

на кінець року: $2500 / 70500 = 0,04$.

Так, протягом аналізованого періоду знос основних засобів загалом по підприємству становив 2-3%.

Завдання 3.

Аналіз зношеності основних засобів

Показники	Станом на початок року	Станом на кінець року	Відхилення, +, -	Темп росту, %
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	4500	6000	1500	133,3
в тому числі активної частини	3050	2900	-150	95,1
Амортизація основних засобів, тис.грн.	1500	2000	500	133,3
в тому числі активної частини	700	900	200	128,6
Коефіцієнт придатності	0,67	0,67	-	100,0
в тому числі активної частини	0,77	0,67	-10,0	87,0

Коефіцієнт придатності основних засобів:

на початок року: $3000 / 4500 = 0,67$;

на кінець року: $4000 / 6000 = 0,67$.

Коефіцієнт придатності активної частини основних засобів:

на початок року: $2350 / 3050 = 0,77$;

на кінець року: $2000 / 2900 = 0,67$.

Значення коефіцієнта придатності основних засобів вказує на те, що 66,7% основних засобів підприємства є придатними.

Активна частина основних засобів підприємства станом на кінець року придатна на 67%.

Завдання 4.

Показники ефективності використання основних засобів

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Абсолютне Відхилення, +/-	Темп росту, %
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	30000	45000	15000	150,0
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	7000	2000	-5000	28,6
Середньорічна вартість активної частини основних виробничих фондів, тис. грн	2150	1230	-920	57,2
Середньорічна кількість працівників, осіб	200	245	45	122,5
Фондовіддача основних виробничих фондів, грн	4,29	22,50	18,21	524,5
Фондомісткість основних виробничих фондів, грн	0,23	0,04	-0,19	17,4
Фондовіддача активної частини основних виробничих фондів, грн	13,95	36,59	22,64	262,3
Фондомісткість активної частини основних виробничих фондів, грн	0,07	0,03	-0,04	42,9
Фондооснащеність, грн	35,00	8,16	-26,84	23,3

Фондовіддача основних виробничих фондів:

базисний рік: $30000 / 7000 = 4,29$ грн;звітний рік: $45000 / 2000 = 22,5$ грн.

Фондомісткість основних виробничих фондів:

базисний рік: $1 / 4,29 = 0,23$ грн.;звітний рік: $1 / 22,5 = 0,04$ грн.

Фондовіддача активної частини основних виробничих фондів:

базисний рік: $30000 / 2150 = 13,95$ грн;звітний рік: $45000 / 1230 = 36,59$ грн.

Фондомісткість активної частини основних виробничих фондів:

базисний рік: $1 / 13,95 = 0,07$ грн;звітний рік: $1 / 36,59 = 0,03$ грн.

Фондооснащеність:

базисний рік: $7000 / 200 = 35,00$ грн;звітний рік: $2000 / 245 = 8,16$ грн.**Тема 8. Інвестиційна діяльність підприємства****Завдання 1.**

Короткострокові інвестиції – це інвестиції, що вкладаються не довше, як на один рік.

Довгострокові інвестиції – це капіталовкладення на період понад один рік.

Державні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють центральні та місцеві органи влади.

Приватні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють громадяни і підприємства, що є у приватній власності.

Іноземні інвестиції – це інвестиції, які здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни.

Безризикові інвестиції – це вкладення, за яких фактично відсутній ризик втрати капіталу або очікуваного доходу.

Ризикові інвестиції – вкладення, за яких існує реальна можливість втрати прибутку або суми вкладеного капіталу.

Первинні інвестиції – використання фінансових ресурсів, які вперше підготовлені для інвестиційних цілей.

Деінвестиції – це процес, який передбачає вилучення раніше вкладених коштів без подальшого їх використання в інвестиційних цілях.

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи.

Фінансові інвестиції – інвестування коштів у різні фінансові інструменти (паї, акції, цінні папери).

Завдання 2.

Обчислюємо суму чистої теперішньої вартості для кожного проекту зокрема:

1-й проект

$$\frac{17}{(1+0,12)} + \frac{15}{(1+0,12)^2} + \frac{18}{(1+0,12)^3} + \frac{16}{(1+0,12)^4} - 55 = 50,2 - 55 = -4,8 \text{ тис. грн}$$

2-й проект

$$\frac{75}{(1+0,12)^3} + \frac{77}{(1+0,12)^4} - 70 = 102,3 - 70 = 32,3 \text{ тис. грн}$$

3-й проект

$$\frac{40}{(1+0,12)^2} + \frac{50}{(1+0,12)^3} + \frac{55}{(1+0,12)^4} - 125 = 102,5 - 125 = -22,5 \text{ тис. грн}$$

Провівши необхідні обчислення, можемо дійти висновку про те, що тільки другий варіант інвестиційного проекту є прибутковим.

Завдання 3.

$$\frac{5}{(1+0,11)^1} + \frac{7}{(1+0,11)^2} + \frac{10}{(1+0,11)^3} = 17,5 \text{ тис. грн}$$

$$17,5 : 20 = 0,857 < 1.$$

Оскільки індекс рентабельності проекту менший за одиницю, то проект реалізувати не вигідно.

Завдання 4.

Сума доходів за перший і другий рік: $30000 + 40000 = 70000$ грн.

Ця сума є меншою від суми інвестованих коштів.

Сума доходів за перший, другий і третій роки:

$30000 + 40000 + 45000 = 115000$ грн. Ця сума є більшою від інвестованого капіталу, що свідчить про те, що відшкодування первинних витрат відбудеться за період, менший, ніж три роки.

Якщо припустити, що надходження грошових коштів відбувається рівномірно протягом усього періоду, то можна обчислити залишок від третього року.

$$\text{Залишок} = (1 - (115000 - 100000) / 45000) = 0,67 \text{ року.}$$

Період окупності інвестицій – 3 роки (точніше – 2,67 року).

Тема 9. Фінансовий стан підприємства та його аналіз**Завдання 1.**

Склад і структура майна підприємства

Активи	Базисний рік		Звітний рік		Зміни в структурі
	Сума, тис. грн	Структура, %	Сума, тис. грн	Структура, %	
Активи – всього	237,7	100,0	217,0	100,0	-
- у тому числі					
Необоротні активи	220,4	92,7	195,6	90,1	-2,6
Оборотні активи	17,3	7,3	21,4	9,9	2,6
- з них					
Запаси	7,5	3,2	9,2	4,3	1,1
Грошові кошти та розрахунки	9,8	4,1	12,2	5,6	1,5

Суму необоротних активів підприємства у базисному році визначаємо балансовим методом: $237,1 - 17,3 = 220,4$ тис. грн.

Цим самим методом визначаємо суму оборотних активів у звітному році: $217,0 - 195,6 = 21,4$ тис. грн.

Проведені розрахунки свідчать, що загальна вартість майна підприємства у звітному році становила 217,0 тис. грн, що на 20,7 тис. грн менше, як у базисному році. У звітному році 90,1% загальної вартості майна займають необоротні активи.

У звітному році відносно базисного зросла питома вага оборотних активів, що зумовлено збільшенням запасів, грошових коштів та розрахунків.

Завдання 2.

Показники ефективності використання оборотних активів підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +, -	Звітний рік до базисного, %
Середні залишки оборотних активів, тис. грн	90,0	97,0	7,0	107,8
в тому числі:				
запасів	40,0	45,0	5,0	112,5
коштів у розрахунках	30,0	27,0	-3,0	90,0
грошових коштів та їх еквівалентів	20,0	25,0	5,0	125,0
Виручка від реалізації, тис. грн	450,0	475,0	25,0	105,6
Кількість оборотів оборотних активів, рази				
запасів	5,0	4,8	-0,2	96,0
коштів у розрахунках	11,3	10,6	-0,7	93,8
коштів у розрахунках	15,0	17,6	2,6	117,3
грошових коштів та їх еквівалентів	22,5	19,0	-3,5	84,4
Оборотність оборотних активів, дні				
запасів	72	74	2	102,8
коштів у розрахунках	32	35	3	106,3
коштів у розрахунках	24	20	-4	83,3
грошових коштів та їх еквівалентів	16	19	3	118,8

У звітному році тривалість обороту оборотних активів склала 74 дні і порівняно з базисним роком уповільнилася на 2 дні. Уповільнення оборотності оборотних активів підприємства спостерігається і в розрізі окремих їх видів. Зокрема, оборотність запасів і грошових коштів і їх еквівалентів уповільнилася на 3 дні. Водночас спостерігалось пришвидшення оборотності коштів у розрахунках.

Загалом відповідні зміни свідчать про погіршення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Завдання 3.

Показники оборотності капіталу підприємства

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-	Звітний рік до базисного, %
Середній розмір капіталу, тис. грн, у т.ч.:	2206	3500	+1294	159
Власного капіталу	1346	2100	+754	156
Позикового капіталу	860	1400	+540	163
Виручка від реалізації, тис. грн	275	348	+73	127
Прибуток, тис. грн	62	95	+33	153
Кількість оборотів капіталу, рази, у т.ч.:	0,12	0,10	-0,02	83
Власного капіталу	0,20	0,17	-0,03	85
Позикового капіталу	0,32	0,25	-0,07	78
Оборотність капіталу, дні, у т.ч.:	3042	3650	+608	120
Власного капіталу	1825	2147	+322	118
Позикового капіталу	1141	1460	+39	128
Рентабельність капіталу, %	2,8	2,7	-0,01	96

Отже, у звітному році порівняно з базисним відбулося зростання показників розміру капіталу, як власного, так і позикового. Проте темп зростання прибутку і доходу менший, аніж темп зростання власного і позикового капіталу. Тому спостерігаються такі негативні тенденції:

- ▶ коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився на 15%, а позикового – на 22%;
- ▶ тривалість обороту капіталу зросла;
- ▶ рентабельність капіталу зменшилася, хоч і незначно.

Завдання 4.

Групи активу балансу за ступенем їх ліквідності, тис. грн:	Групи пасиву балансу за термінами їх погашення, тис. грн:
A1 = 25 + 1023 = 1048;	П1 = 195 + 360 + 290 + 110 = 955;
A2 = 875 + 400 = 1275;	П2 = 560;
A3 = 260 + 745 + 430 = 1435;	П3 = 2030;
A4 = 4 375 + 12 = 4387.	П4 = 3 800 + 300 + 500 = 4600.

Складаємо нерівності, порівнюючи відповідні групи активів і пасивів:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 < П3; A4 < П4.$$

Баланс підприємства не є ліквідним.

Маємо справу з фондомістким підприємством (питома вага необоротних активів складає 54%), розміру власного капіталу достатньо для фінансування необоротних активів. Розмір грошових коштів і прирівняних до них активів достатній для розрахунку за найбільш терміновими зобов'язаннями. Розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір короткострокових кредитів і позик, що є позитивним чинником. Проте не виконується третя нерівність, тобто довгострокові зобов'язання перевищують активи, які реалізуються повільно.

Завдання 5.

Аналіз показників ліквідності підприємства, тис. грн

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення, +/-
1	2	3	4
Грошові кошти	870	810	- 60
Поточні фінансові інвестиції	17	15	- 2
Дебіторська заборгованість	173	175	+ 2
Запаси	1260	1680	+ 420
активи А1	887	825	- 62
активи А2	1060	1000	- 60
Разом оборотних активів (А3)	2320	1825	- 495
Короткострокові кредити	110	100	- 10
1	2	3	4
Кредиторська заборгованість	980	1450	+ 470
Разом поточних зобов'язань (П)	1090	1550	+ 460

Робочий капітал	1230	275	- 955
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,81	0,53	- 0,28
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,97	0,65	- 0,32
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,13	1,18	- 0,95

За рік показники ліквідності знизилися. Негативно оцінюється значне зменшення робочого капіталу, – його розмір на початок року був високим (53% від сукупних оборотних активів), а на кінець року – зменшилась більш як у чотири рази (до 15% оборотних активів).

Зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності не є небезпечним, оскільки його значення на кінець року перевищує нормативне.

За зростання поточних зобов'язань (за рахунок збільшення кредиторської заборгованості) відбулося зменшення оборотних активів. Це спричинило зниження показників швидкої і поточної ліквідності, що оцінюється негативно. Підприємству слід вжити заходів щодо подолання тенденції погіршення ліквідності.

Завдання 6.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$$\text{базисний рік} \quad 40000 / 50000 = 0,80;$$

$$\text{звітний рік} \quad 35000 / 37000 = 0,95.$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу:

$$\text{базисний рік} \quad 10000 / 50000 = 0,20;$$

$$\text{звітний рік} \quad 2000 / 37000 = 0,05.$$

Основну частку у загальному розмірі капіталу підприємства займає власний капітал. Так, у звітному році частка власного капіталу становила 80%, що на 10% більше, ніж у базисному році.

Завдання 7.

Визначимо значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу у базисному році: $130 / 550 = 0,236$.

Визначимо значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу у звітному році: $150 / 520 = 0,288$.

Загалом значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу зросло і перевищує середньогалузеве. Водночас варто зауважити, що зниження обсягу капіталу, з погляду довгострокових тенденцій, несприятливо позначиться на розвитку підприємства, оскільки призведе до зниження значення коефіцієнта автономії.

Завдання 8.

Визначимо значення коефіцієнта рентабельності продажу у 2018 році:

$$290 / 1070 = 0,271 \text{ (рівень рентабельності – 27,1\%)}$$

Визначимо значення коефіцієнта рентабельності продажу у 2019 році:

$$300 / 1210 = 0,248 \text{ (рівень рентабельності – 24,8\%)}$$

Розрахуємо зміну рентабельності продажу:

$$24,8 - 27,1 = -2,3\%$$

Таким чином, у 2019 році порівняно з 2018 роком рентабельність продажу підприємства зменшилася на 2,3%.

Тема 10. Планування діяльності сучасного підприємства

Завдання 1.

Доходи від реалізації $620 + 14300 - 920 = 14000$ грн.

Собівартість реалізованої продукції $510 + 13800 - 840 = 13470$ грн.

Плановий прибуток $14000 - 13470 = 530$ грн.

Завдання 2.

Виручка від реалізації продукції А $(100 + 400 - 80) \times 80 \times 1,2$ (прибуток) $\times 1,2$ (ПДВ) = 48384 грн.

Виручка від реалізації іншої продукції $100000 \times 1,2$ (ПДВ) = 120000 грн.

Планова виручка (всього) $48384 + 120000 = 168384$ грн.

Завдання 3.

Коефіцієнт оборотності у звітному періоді $4000 : 60 = 66,67$

Коефіцієнт оборотності у плановому періоді $5500 : 63 = 87,3$

Тривалість обороту у звітному періоді $360 : 66,67 = 5,4$ днів

Тривалість обороту у плановому періоді $360 : 87,3 = 4,12$ днів

Зміна тривалості обороту $4,12 - 5,4 = -1,28$ днів

Сума вивільнення $-1,28 \times (5500 : 360) = -19,555$ тис. грн.

Тема 11. Державне регулювання підприємницької діяльності

Завдання 1.

Принципи державної регуляторної політики:

– доцільність – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;

– адекватність – відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

– ефективність – забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– збалансованість – забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

– передбачуваність – послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

– прозорість та врахування громадської думки – відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності.

Тема 12. Банківське кредитування діяльності підприємств

Завдання 1.

$$P_k = 500 - 50 - (200 \times 0,1) - 20 + 10 = 420 \text{ тис. грн.}$$

Необхідний обсяг залучення підприємством кредитних ресурсів у плановому періоді складає 420 тис. грн.

Завдання 2.

Спочатку визначимо величину відсотка

$$I = P * i * n = 100000 * 0,05 * 2 = 10000 \text{ грн.},$$

а потім нарощену суму

$$S = P + I = 100000 + 10000 = 110000 \text{ грн.}$$

Цю задачу можна розв'язати також іншим способом:

$$S = P (1 + n * i) = 100000 (1 + 2 * 0,05) = 110000;$$

$$I = S - P = 110000 - 100000 = 10000 \text{ грн.}$$

Завдання 3.

Банківсько-дисконтний дохід k_B визначають за формулою:

$$k_B = \frac{N - P}{N} \frac{T}{t}$$

N – номінальна вартість векселя;

P – ринкова вартість векселя;

T – часова база;

t – термін погашення векселя, днів.

$$\text{Отже, } k_B = \frac{1300 - 1240}{1300} \frac{12}{4} = 0,1385, \text{ або } 13,85 \%$$

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
3. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1160-15>.
4. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 2 березня 2015 року № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>
5. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України від 09 грудня 2010 р. № 1085/2010 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1085%2F2010>.
6. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351 із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
7. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств : навч. посібник 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2002. 172 с.
8. Бабій В.С. Роль основних засобів в процесі виробництва. Наукові записки. Збірник наукових праць ТДПУ. Тернопіль, 2012. №10. С. 200-202
9. Базецька Г.І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. Харків, 2012. 292 с.
10. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування. Навчальний посібник. Львів, 2005. 312 с.

11. Білик М. Д. Фінанси підприємств: проблеми і перспективи: монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. 336 с.
12. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. (в 2-х томах). Т.1. 2-е изд. перераб. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. 624 с.
13. Бюджетно-податкова політика активізації підприємництва в Україні: кол. моногр. / [Сташишин А.В., Ситник Н.С., Ватаманюк-Зелінська У.З. та ін.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. Львів : «Сполом», 2016. Ч.1. 412 с.
14. Вахович І. М., Гадяк Ж. В. Фінансовий менеджмент бізнес-процесів. Луцьк: СПД, 2014. 640 с.
15. Гавриловський О.С., Лук'яненко Л.І. Основні шляхи розвитку та вдосконалення амортизаційної політики в Україні. Економічний аналіз. 2015. С. 164-168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_22%281%29_26.
16. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Луцьк, 2007. 409 с.
17. Гнаткович О.Д., Смолінська С.Д. Напрями активізації підприємництва на ринку цінних паперів України. Науковий вісник НЛТУ України, Львів 2010, Вип. 20.5, С. 169-173.
18. Грещак М.Г., Гребещкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 228 с.
19. Громовий Є. А. Підходи до трактування поняття «кредитоспроможність». Управління розвитком. 2013. № 19. С. 138-140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_19_49. 10.
20. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. К.: КНЕУ, 2016. 602 с.
21. Гут Л. В., Зігрюк О. О. Методологічні підходи до фінансового планування підприємств. Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 2.С. 74-84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_2_11
22. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. Київ, 2012. 516 с.

23. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Волоська Н.Р. Сутність поняття «основні засоби». Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. №4. С. 127-131. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/13622>.
24. Демченко М.Ю., Горбенко К.М. Перешкоди на шляху кредитування українських підприємств. Чернігівський науковий часопис. Серія 1 : Економіка і управління. 2017. Вип. 1. С. 14-17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chnch_ekon_2017_1_4.
25. Державна регуляторна служба України : офіційний сайт. URL: <http://www.drs.gov.ua/misiya-zavdannya-ta-tsili-drs/>
26. Дмитрієв І.А., Близнюк Г.В., Поясник О.М., Шершенюк О.М. Економіка виробництва: навч. посіб. Харків: ХНАДУ, 2017. URL: file:///C:/Users/Asus/Downloads/pidr_ek_vir.pdf.
27. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / Ред. С.В. Мочерний. К.: «Академія», 2015. Т. 2. 848 с.
28. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2013. № 3. С. 53-61.
29. Загорюлько Ю.І. Фінансова стійкість підприємств як економічна категорія. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки, № 4. 2013. С.236-247.
30. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7. С.106-111.
31. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472 с.
32. Карцева В.В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект. Збірник наук. праць Нац. ун-ту держ. податкової служби України. 2010. № 1. С. 118-127.
33. Кальченко О. Історичні аспекти розвитку теоретичних підходів до фінансового планування. Проблеми і перспективи економіки та управління.

2016. № 1. С. 216-223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpeu_2016_1_28.
34. Кириленко О.П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 212 с.
 35. Коваленко Д.І. Гроші та кредит: теорія і практика: Навч. посібник. 3-тє вид. допов. та перероб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 352 с.
 36. Коваленко О.Ю. Напрями поліпшення фінансового стану підприємств в сучасних умовах. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/UZTNU_econ/2011_2/Kovalenko.pdf
 37. Ковальчук Н.О., Побіжан Т.А. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України. Молодий вчений. 2017. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/206.pdf>.
 38. Козачок І.А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2011. № 47. С. 227-283.
 41. Конкуренентоспроможність національної економіки: фіскальні важелі та стимули : кол. моногр. / [Ситник Н.С., Сташишин А.В., Ватаманюк-Зелінська У.З.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. Львів: «Апріорі», 2017. Ч.2. 512 с.
 42. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. Х.: Фактор, 2008. 208 с.
 43. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2012. 528 с.
 44. Костенко О. До формування механізму управління прибутковістю сільськогосподарського підприємства. Агросвіт. 2009. №6. С.25-27.
 45. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 520 с.
 46. Крива С.Б. Розвиток малого підприємництва – основа економічної стабільності України. Економіка та держава. 2010. №12. С. 62-64.
 47. Кропівцова Н.І. Особливості формування фінансових ресурсів підприємства. Економічна стратегія і перспек-

- тиви розвитку сфери торгівлі і послуг. 2011. Вип. 1. С. 261-268.
48. Курінна О.В. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. 2013. Вип. 2. С. 140-148.
 49. Кузнецова С.А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія. Академічний огляд. 2011. № 1. С. 32-37.
 51. Кузнецова С.А., Болгар Т.М., Пестовська З.С. Банківська система : навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 400 с.
 52. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Т-во «Знання», КОО, 2015. 215 с. (Вища освіта ХХІ століття).
 53. Лапа А.Є. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки, № 4. 2013. С. 289-297.
 55. Линенко А.В. Оптимізація структури джерел фінансових ресурсів підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 2. С. 47-55.
 56. Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., Гринюк Н.А. Фінанси підприємства: підручник. К.: КНТЕУ. 2006. 491 с.
 57. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу. Фінанси, облік і аудит. 2014. Вип. 1 (23). 252с.
 58. Лозінський Р.С., Сирчин О.Л. Особливості кредитування юридичних осіб банками України. Молодий вчений. 2017. № 4. С. 689-693. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_163.
 59. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. Фінанси України. 2013. №3. С. 113-118.

60. Малій О.Г. Фінансові ресурси підприємств та джерела їх формування: теоретичні аспекти. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. №2. С.71-74.
61. Марченко А.К. Бухгалтерський облік в промисловості. Вища школа. Мінськ, 1977. С. 432.
62. Матросова В.О. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємств в умовах кризи. URL: http://111brary.kpi.kharko.v.ua/Vestnik/2010_5_6.pdf
63. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства : конспект лекцій. Суми, 2004. 412с.
64. Мельник. О. Особливості функціонування фінансових ресурсів в системі управління підприємством. Галицький економічний вісник. 2012. № 3(36). С.108-116.
65. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
66. Мілай А.О. Кредитно-розрахункові операції : Навч. посіб. К.: МАУП, 2015. 204 с.
67. Налукова Н. І. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. Галицький економічний вісник. 2011. №1(30). С.166-174.
68. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві. К.: КНЕУ, 2004. 495с.
69. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2009. 155 с.
70. Островська Г.Й. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Тернопіль: Підручники і посібники. 2008. 576 с.
71. Офіційний сайт Державної фіскальної служби. URL: <http://sfs.gov.ua>
72. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
73. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
74. Павлов П.М. Соціалістична промисловість: сутність, критерії. Думка. Москва, 1979. С.196.
75. Парашутін Н.В., Козлова Е.П. Курс бухгалтерського обліку. Фінанси. Москва, 1977. С.424.
76. Пасінович І.І., Сич О.А. Модернізація механізмів державного регулювання економіки України, URL: <http://fkd.org.ua/article/view/128472/124964>.
77. Пасько К.О. Основні засоби як відтворення фінансового джерела амортизаційних відрахувань на підприємстві. Управління розвитком. 2014. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_3_46.
78. Підгірна В.С. Особливості визначення прибутку як об'єкта оподаткування: нормативно-правовий аспект. Збірник наукових праць ЛНУ ім. І. Франка «Формування ринкової економіки в Україні», 2014. № 31. Ч.2. 152 с.
79. Підлісна Л.Г., Сілавкова Г.В. Диверсифікація фінансових джерел відтворення основного капіталу підприємства. Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Підприємництво: навчальний посібник. За ред. В.А. Подсолонко, Т.Л. Миронової. К.: Центр навч. л-ри, 2003. 616 с.
80. Погожа Н.В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 2. С. 144-149.
81. Податковий кодекс України : Редакція від 02.04.2020, підстава - 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
82. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова та ін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.
83. Прасолова С.П., Вовченко О.С. Банківські операції: навч. посіб. та практ. К.: Центр учбової літератури, 2013. 568с.
84. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
85. Радева О.Г. Амортизаційна політика в контексті механізму ефективного управління підприємством: сутність, характеристика та проблеми. Молодий вчений. 2014. № 12(15). С. 70-73.

86. Рзаєв Д.О., Рзаєва С.Л. Основні засоби підприємства: аспекти та аналіз ефективності. Моделювання та інформаційні системи в економіці. 2015. № 91. С. 235-246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mise_2015_91_24.
87. Регуляторна політика: Нові можливості. За ред. К.Ляпіної, Д.Ляпіна і Я.Демченкова. Київ.: Інститут конкурентного суспільства; 2004. с.12.
88. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. 2012. №7. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf
89. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства. Держава та регіони. Економіка та підприємництво. 2013. № 3. 215 с.
90. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами. Галицький економічний вісник. 2010. №1 (26). 41 с.
91. Ситник Н.С., Джиговська Л.І. Методика оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства: зміст та функціональні складники. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 46. Ч 2. С. 65-71.
92. Ситник Н.С., Смолінська С.Д. Напрями поліпшення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні. Збірник наукових праць. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. Випуск 28. Одеса, 2017. С. 151-155.
93. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. пос. К.: ІДУЛ, 2002. 432 с.
94. Слюсаренко К.В. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. № 5 (20). С.84-91.
95. Смірнова Т.О. Фінансова стійкість підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.11. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_11/196_Smi.pdf
96. Смолінська С.Д. Фінанси: підручник. К.: Хай-Тек Прес, 2010. 392 с.

97. Смолінська С.Д. Напрями вдосконалення фінансово-кредитного регулювання розвитку малого підприємництва на державному рівні. Економіка, фінанси, право: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. №11. 2017. С.30-33.
98. Смолінська С.Д. Шляхи та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи. Молодий вчений. 2018. №1. С.987-989.
99. Ставерська Т.О., Андрущенко І.С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Вид. 2-ге, доп. X. : ХДУХТ. 2019. URL: <http://www.hduht.edu.ua/index.php/uk/navch-proc-kaf-ahd/disc-kaf-ahd>.
100. Сухонос О.М. Особливості управління власним капіталом підприємства. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 4. 2013. С. 399-411.
101. Тігова Г.М. Аналіз фінансової звітності. К.: Центр учбової літератури, 2012. 268 с.
102. Телишевська Л.І., Андрущенко Н.П., Сергеев С.С. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства. Механізм регулювання економіки. 2013. №2. С. 71–79.
103. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2013. 554 с.
104. Ткаченко Є.Ю. Система управління прибутком підприємства. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2015. № 3. С. 61-65.
105. Ткаченко Н. Амортизація, знос основних засобів, нарахування, зміни у незалежній Україні. Вісник економічної науки України. 2012. № 2. С. 161-165.
106. Трачова Д.М. Роль державної регуляторної політики в частині формування амортизаційного фонду підприємства. Економічний журнал «Інтелект ХХІ». 2016. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/4300>.
107. Тютюнник С.В., Бокарева І.В. Сутнісні характеристики фінансового стану підприємства: URL: <http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-tyutyunnik-sv-bokareva-iv-sutnisni-harakteristiki-finansovogo-stanu-pidpriemstva/>.

108. Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 432 с.
109. Фінанси підприємств : підручник / за ред. А.М. Поддєрогіна. 3-тє вид. К. : КНЕУ, 2000.
110. Фінансова політика регіонального розвитку : вітчизняний та зарубіжний досвід : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди 25-річчя заснування кафедри фінансів і кредиту (10-11 жовт. 2019 р.). Житомир, 2019. 340 с.
111. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / П.Ю. Буряк, К.В. Васьківська, І.Ф. Ясіновська, І.І. Пасінович. Львів : Вид-во Ліга-Прес, 2011. – 308 с.
112. Хома І.Б., Андрушко Н.І., Слюсарчик К.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Львів: Вид-во НУ ЛП, 2012. 344 с.
113. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2012. 359 с.
114. Шевченко Л.С. Економіка підприємства : навч. посібник. 2011. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf.
115. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування. Ринок цінних паперів України. 2013. № 5-6. С. 39-43.
117. Шурпенкова Р.К. Організаційні підходи до методики аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання. Вісник ЖДТУ. 2010. №3 (53). С. 58.
118. Якименко С.О., Кушнір С.О. Особливості кредитування юридичних осіб регіональними банками на прикладі банків Запорізької області. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2017. Вип. 27(3). С. 98-102. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_27\(3\)_24.7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_27(3)_24.7).
119. Natalia Sytnyk. Monografia «Wyzwania współczesnych finansów – wybrane problemy» - 5 numer serii wydawniczej . Finanse i rachunkowość , red. Anna Ćwiąkała-Małys. / Natalia Sytnyk, Olena Gerasymenko // Prace Naukowe

- Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław. 4/2018.
120. Natalia Sytnyk. Management of communicative aspect of motivational philosophy of civil servants in public finance system / Natalia Sytnyk, Olena Gerasymenko //Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part I. Warsaw: BMT Erida Sp.z.o.o., 2019. P. 437-450
121. Yasinovska I., S. Smolinska. Improvement of investment activity of enterprises. Wyzwania współczesnych finansów – wybrane problemy. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, 2018. p. 181-192.
122. Yasinovska I., Sheremeta O. Management of investment risks in the system of project financing. Інноваційна економіка: Науково-виробничий журнал. Тернопіль. 2019. № 5-6 [80]. С. 164-168.
123. Yasinovska I., Bei I. Financial resources of domestic enterprises: problems of formation and efficient use. Бізнес Інформ. 2019. №9. С. 259-264.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК**А**

Акредитив 38, 42, 45, 46, 386
Актив 218, 386

Б

Банкрутство 305, 307, 386
Безготівкові розрахунки 3, 26, 28,
31, 41, 45, 386
Бухгалтерська звітність 218, 386
Бюджетне кредитування бізнесу
321, 335, 343, 386
Бюджетні дотації в сфері бізнесу
321, 336, 386

В

Валовий дохід 56, 71, 386
Валовий прибуток 79, 80, 92, 94,
386
Витрати звітного періоду 71, 386
Власний капітал 16, 89, 90, 152,
161, 207, 386

Г

Грошові надходження 48, 49, 69,
359, 386
Грошові потоки 49, 69, 386

Д

Дебіторська заборгованість 51,
55, 218, 386
Державне замовлення 321, 335,
342, 386
Додана вартість 77, 78, 92, 386
Дохід (виручка) від реалізації
продукції (товарів, робіт,
послуг) 59, 71, 215, 386
Дохід від інвестицій в дочірні
підприємства 53, 70, 386
Дохід від реалізації майнових
комплексів 54, 71, 386

Дохід від реалізації необоротних
активів 54, 70, 386

Дохід від спільної діяльності 53,
70, 386

Дохід від участі в капіталі 53, 59,
70, 81, 386

З

Застава 291, 386
Звичайна діяльність 49, 70, 386
Зобов'язання 15, 211, 386

І

Інвестиції 170, 171, 172, 187, 386
Інвестиційна діяльність 49, 69,
173, 177, 182, 187, 365, 386
Інвестиційна діяльність
підприємства 173, 182, 187,
365, 386
Інвестиційна привабливість
підприємства 187, 386
Інформаційне забезпечення
фінансового аналізу 198,
218, 386
Інфраструктура фінансово-
кредитного ринку 333, 336,
386
Інший сукупний дохід до оподат-
кування 82, 83, 92, 386
Інші доходи від фінансових
операцій 54, 70, 386
Інші фінансові доходи 53, 70, 72,
81, 386

К

Квотування 270, 386
Корпоративна реструктуризація
300, 305, 386
Кредит 275, 291, 387

Кредитний ризик 282, 291, 387

Кредитор 162, 387

Кредитоспроможність суб'єкта
господарювання 291, 387

Курсова різниця 52, 70, 387

Л

Лізинг 336, 387

Ліквідність 209, 210, 211, 218, 223,
387

Ліцензія 270, 387

Ліцензування 270, 271, 387

М

Методика планування 243, 247,
387

Метод планування 247, 387

Метод участі в капіталі 53, 70, 387

Міжбанківський переказ 31, 41,
387

Н

Надзвичайна подія 49, 70, 387

Необоротні активи 161, 218, 387

Непрямі методи фінансового
забезпечення
підприємницької
діяльності 6, 319, 324, 335,
387

Норма обігових коштів 132, 140,
387

Норматив обігових коштів 132,
135, 136, 141, 387

Нормування обігових коштів 132,
133, 135, 136, 140, 141, 387

О

Об'єкт управління 387

Об'єкт фінансових відносин на
підприємстві 387

Оборотний капітал (обігові кош-
ти). 387

Оборотні (обігові) активи 126,
140, 387

Оборотність обігових коштів 130,
140, 387

Операційна діяльність 49, 69, 387

Оплата праці 56, 71, 387

Організація фінансів підприємств
20, 387

Основна діяльність 49, 69, 387

Основні засоби 147, 150, 161, 163,
165, 258, 271, 361, 380, 381,
387

П

Пасив 219, 387

Патентування 270, 387

Пільгове кредитування у сфері
бізнесу 322, 336, 387

Планування 85, 246, 248, 250, 372,
377, 380, 387

Платіжна вимога-доручення 32,
41, 387

Платіжне доручення 31, 32, 41,
44, 387

Платіжний оборот 26, 27, 41, 387
Платоспроможність 209, 218, 223,
387

Податки 100, 119, 121, 123, 388

Податкова пільга 270, 388

Податкова політика 105, 106, 119,
180, 388

Податкова система 8, 102, 111,
119, 122, 388

Податкове планування 4, 100,
115, 117, 118, 119, 388

Податкові пільги 322, 336, 388

Посередники 328, 336, 388

Поточне фінансове планування
247, 388

Прибуток 58, 71, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 90, 91, 92, 94, 96, 97, 213, 215, 359, 388

Прибуток від операційної діяльності 80, 81, 92, 97, 388

Прибуток до оподаткування 82, 91, 92, 94, 388

Прибуток підприємства 58, 71, 78, 91, 388

Прямі методи фінансового забезпечення підприємницької діяльності 6, 311, 319, 320, 335, 388

Р

Реальне інвестування 188, 388

Регуляторна політика 265, 270, 271, 381, 388

Реструктуризація 299, 300, 305, 388

Реструктуризація виробництва 299, 305, 388

Розрахунковий чек 35, 42, 45, 388

С

Санація 296, 301, 305, 306, 388

Селенг 330, 331, 336, 341, 388

Соціальне інвестування 175, 188, 388

Спрощений режим оподаткування 322, 336, 388

Сталі пасиви 131, 140, 388

Стратегічне планування 240, 246, 388

Стратегічні цілі 246, 257, 258, 388

Суб'єкти фінансових відносин підприємства 388

Субсидії в сфері бізнесу 322, 336, Сукупний дохід 83, 92, 388

Ф

Факторинг 331, 336, 340, 388

Фінанси підприємств 1, 2, 3, 7, 8, 9, 12, 20, 22, 23, 376, 381, 382, 383, 389

Фінансова діяльність 23, 49, 69, 380, 383, 388

Фінансова реструктуризація 300, 305, 388

Фінансова стійкість 162, 220, 377, 379, 382, 388

Фінансова стратегія підприємства 356, 388

Фінансова тактика підприємства 354, 356, 388

Фінансове інвестування 185, 188, 388

Фінансове планування 230, 234, 243, 246, 248, 375, 382, 383, 388

Фінансовий аналіз 218, 220, 384, 389

Фінансовий менеджмент 6, 344, 345, 348, 352, 354, 356, 357, 358, 376, 378, 380, 389

Фінансовий менеджмент підприємницької структури 348, 356, 358, 389

Фінансовий механізм 356, 389

Фінансовий план 247, 248, 389

Фінансові ресурси підприємств 3, 9, 14, 20, 379, 389

Ч

Чистий дохід 57, 59, 71, 74, 79, 80, 82, 92, 215, 389

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 59, 71, 82, 92, 389

Навчальний посібник

ВСТУП ДО ФАХУ*За загальною редакцією д.е.н., проф. Ситник Н.С.*

Комп'ютерне верстання

В. Ситник

Формат 60x84/16.

Умовн.друк.арк. 23,37. Тираж 300 прим.

Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000**С В І Д О Ц Т В О**

про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.

Серія ДК № 13059 від 01.11.2018 р.

Видруковано з готових діапозитивів у ФОП Стадник С.О.

79034, Україна, м. Львів, вул. Навроцького, 69, тел. (38-032) 247-99-82,

Свідоцтво держреєстру: серія ВО2, №967439 від 21.09.2009