

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

О. Ю. Ніпаліді, Н. І. Карпишин

Фінанси підприємств

Тернопіль
ТНЕУ
2009

УДК 658.1
ББК 65.9 (4 УКР) 29=93
Н 71

Фінанси підприємств: Навч. посіб. / О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 232 с.

Пропонований навчальний посібник підготовлено відповідно до програми курсу «Фінанси підприємств» для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання. У ньому узагальнено теоретичний та практичний досвід у сфері фінансів промислових підприємств і висвітлено актуальні питання організації фінансового планування, оподаткування, кредитування, фінансового забезпечення відтворення основних засобів, формування доходів та прибутку. При викладенні матеріалу враховано нові законодавчі й нормативні зміни, які відбулись у діяльності підприємств, та опрацьовано широкий спектр сучасної наукової літератури з цієї проблематики.

Для студентів, аспірантів, викладачів, економістів-практиків у сфері фінансів.

Автори:

Ніпіаліді Ольга Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування;
Карпишин Наталія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів.

Рецензенти:

Кириленко Ольга Павлівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів (Тернопільський національний економічний університет);
Малюга Наталія Михайлівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналізу і статистики (Житомирський державний технологічний університет).

*Затверджено до друку Вченою радою Тернопільського національного економічного університету
(протокол № 5 від 29 серпня 2009 р.)*

ISBN 978-966-654-243-7

© Ніпіаліді О. Ю., Карпишин Н. І., 2009
© THEU, 2009

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ	7
1.1. Суть, функції та роль фінансів підприємств.....	7
1.2. Фінансові ресурси і капітал підприємства ...	9
1.3. Зміст фінансової діяльності та фінансова робота на підприємстві.....	12
1.4. Фінансова стратегія і політика підприємства.	14
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ	21
2.1. Сутність та принципи організації грошових розрахунків на підприємстві.....	21
2.2. Готівкові розрахунки на підприємстві.....	22
2.3. Суть і форми безготівкових розрахунків.....	26
2.4. Розрахунково-платіжна дисципліна, її зміст і значення у фінансово-господарській діяльності підприємств.....	30
РОЗДІЛ 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ	37
3.1. Економічна характеристика, склад і класифікація грошових надходжень підприємств.....	37
3.2. Методи визначення доходу підприємства в податковому і бухгалтерському обліку.....	39
3.3. Планування доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг).....	41
3.4. Ціноутворення на підприємстві.....	43
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ	52
4.1. Прибуток підприємства: суть, функції та фактори впливу.....	52
4.2. Рентабельність підприємства.....	54
4.3. Методи планування прибутку підприємства.....	55
4.4. Витрати підприємства.....	59
4.5. Формування чистого прибутку підприємства.....	63
4.6. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства.....	66
РОЗДІЛ 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	67
5.1. Податки та їхній вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства.....	70
5.2. Загальнодержавні податки і збори, які сплачують підприємства.....	72
5.2.1. Непряме оподаткування підприємств.....	72
5.2.2. Оподаткування прибутку підприємств і сплата інших прямих податків.....	77
5.3. Місцеве оподаткування підприємств.....	86

5.4. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва.....	88
РОЗДІЛ 6. ОБОРОТНІ КОШТИ.....	96
6.1. Економічна характеристика оборотних коштів підприємства.....	96
6.2. Порядок нормування оборотних коштів підприємства.....	98
6.2.1. Нормування оборотних коштів у виробничих запасах.....	98
6.2.2. Нормування оборотних коштів у запасах незавершеного виробництва.....	101
6.2.3 Нормування оборотних коштів у запасах готової продукції.....	102
6.3. Методи визначення сукупної потреби в оборотних коштах.....	103
6.4. Грошова оцінка запасів на підприємстві та методи їхнього вибуття..	104
6.5. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів.....	107
РОЗДІЛ 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	111
7.1. Політика залучення фінансових ресурсів на підприємстві..	111
7.2. Форми і види кредитів.....	113
7.3. Банківське кредитування підприємств.....	114
7.4. Небанківське кредитування підприємств.....	120
7.5. Корпоративні облігації як інструмент залучення позичкового капіталу.....	123
РОЗДІЛ 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	128
8.1. Склад і структура основних засобів підприємств, їхня вартісна оцінка.....	128
8.2. Знос і амортизація основних засобів на підприємствах...	131
8.3. Переоцінка та індексація основних засобів (фондів).....	141
8.4. Показники стану та ефективності використання основних засобів. ...	143
8.5. Капітальні вкладення: суть, джерела та порядок фінансування.	145
РОЗДІЛ 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
9.1. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки.....	150
9.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.....	155
9.3. Показники оцінки фінансового стану підприємства.....	159
9.4. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.....	162
РОЗДІЛ 10. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.	168
10.1. Суть, методи і завдання фінансового планування на підприємстві.....	168

10.2. Складання фінансових планів на підприємстві.....	169
10.2.1. Перспективне фінансове планування.....	170
10.2.2 Складання поточного фінансового плану – балансу доходів і видатків.....	171
10.2.3. Бюджетування на підприємстві..	172
10.2.4. Оперативний фінансовий план (платіжний календар).....	175
10.3. Фінансовий план державних підприємств.....	176
РОЗДІЛ 11. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ.....	180
11.1. Фінансова криза на підприємстві: зміст і причини виникнення.....	180
11.2. Економічна суть, джерела та необхідність фінансової санації підприємств.....	182
11.3. Порядок проведення санації підприємств.....	183
11.3.1. Досудова санація підприємства.....	183
11.3.2. Судова процедура санації підприємства.....	185
11.4. Банкрутство підприємства: підстави і наслідки... ..	188
ЗАДАЧІ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	196
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....	209
ЛІТЕРАТУРА.....	227

ВСТУП

Умови ринкової економіки потребують від суб'єктів підприємництва глибокого опанування теоретичних основ організації фінансів і глобального розуміння закономірностей розвитку фінансових процесів. Знання основ фінансового планування, оподаткування, кредитування, ціноутворення, формування доходів і прибутку дає змогу ефективно управляти фінансовими ресурсами та вирішувати складні фінансові проблеми, які виникають на підприємстві в ринкових умовах господарювання.

Навчальний посібник «Фінанси підприємств» передбачає розгляд широкого спектра питань, які дають можливість з'ясувати: зміст і функції фінансів підприємств, їхнє місце і роль у фінансовій системі країни; суть фінансових ресурсів підприємств, методів і джерел їхнього формування; особливості фінансової діяльності підприємства та її основні напрямки; суть фінансової політики і стратегії підприємства; зміст основних нормативно-правових актів України, що регулюють фінансову діяльність підприємств; процедуру банкрутства та фінансової санації підприємства; методи оцінювання фінансового стану та порядок розробки фінансового плану підприємства; механізм і форми здійснення грошових розрахунків; формування доходів і витрат підприємства та порядок розподілу і використання його прибутку; визначення потреби в оборотних коштах і джерелах фінансування основних фондів тощо.

Теоретичний матеріал, поданий у посібнику, базується на дослідженнях відомих вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері фінансів, а також практичних прикладах та розрахунках. Особливу увагу приділено аналізу правового забезпечення фінансової діяльності вітчизняних підприємств і враховано законодавчі зміни, які відбулись із запровадженням Національних стандартів бухгалтерського обліку та з реформуванням податкового, бюджетного і банківського законодавства.

Пропонований навчальний посібник може бути корисним як для студентів, так і для економістів-практиків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Фінанси підприємств

Функції фінансів підприємств

Фінансові ресурси

Капітал

Фінансова політика підприємства

Фінансова діяльність

Фінансова робота

1.1. Суть, функції та роль фінансів підприємств

Фінанси як інструмент вартісного розподілу об'єктивно функціонують у діяльності всіх суб'єктів економіки з метою одержання прибутку і/або задоволення суспільних та індивідуальних потреб. Основними суб'єктами, які здійснюють розподіл вартості валового внутрішнього прибутку і формують окремі сфери фінансових відносин, є держава, населення і суб'єкти господарювання (підприємства) (рис. 1.1).

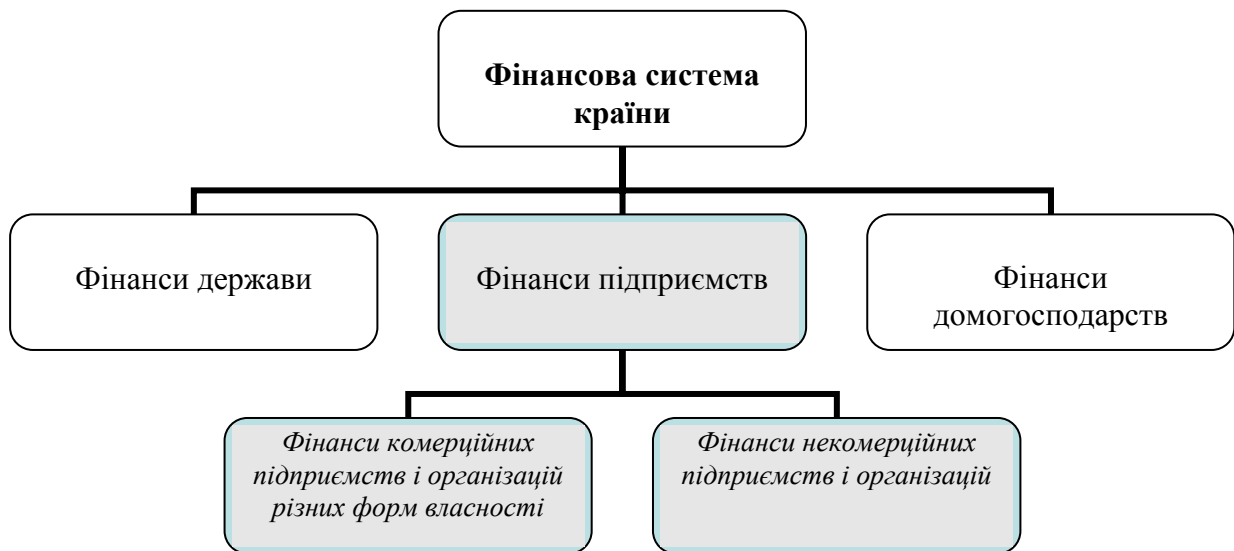


Рис. 1.1. Фінансова система країни

Фінансам підприємств належить визначальне місце у фінансовій системі будь-якої країни, оскільки з їхньою допомогою відбувається процес розподілу значної частини вартості валового внутрішнього продукту, створеного на рівні суб'єктів господарювання – підприємств. Саме від досконалості розподільчих відносин на мікрорівні залежить перспектива створення і використання ВВП,

необхідного як для забезпечення розширеного відтворення діяльності приватного сектору економіки, так і формування суспільних грошових фондів, призначених для задоволення потреб населення.

Фінанси підприємств – це відособлена сфера фінансових відносин з певними особливостями і принципами функціонування. Головне призначення фінансів підприємств – забезпечення фінансово-господарської діяльності останніх фінансовими ресурсами, достатніми для розширеного відтворення. Одночасно фінанси підприємств тісно взаємопов'язані з іншими сферами фінансової системи, оскільки в процесі вартісного розподілу відбувається формування доходів держави (шляхом сплати податків до бюджетів і внесків до соціальних фондів), населення (виплата заробітної плати, премій) та інших суб'єктів господарювання.

За суттю фінанси підприємств є об'єктивною економічною категорією.

Фінанси підприємств – це економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення (А. М. Поддєрьогін).

Фінанси підприємств є похідною від категорії «фінанси», тому для них характерні спільні властивості та функції. Зокрема, *спільною ознакою* є те, що фінанси підприємств виражають сукупність економічних відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту в економіці країни.

Специфічною ознакою фінансів підприємств є здійснення первинного розподілу вартості ВВП, у результаті чого відбувається формування доходів і фондів грошових коштів на рівні підприємства (мікрорівні).

Фінанси підприємств виконують фондоутворюючу, розподільчу і контрольну функції (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Функції фінансів підприємств

Фондоутворююча функція виявляється після здійснення розподільчих процесів, коли на підприємстві формуються доходи і фонди грошових коштів, необхідні для подальшого функціонування і реалізації фінансової стратегії підприємства.

Розподільча функція фінансів підприємств полягає в тому, що вони обслуговують розподіл валового внутрішнього продукту на підприємстві, тобто дають змогу розподілити виручку, інші доходи, прибуток тощо.

Контрольна функція фінансів підприємств передбачає здійснення контролю за дотриманням певних пропорцій у розподільчих і фондоутворюючих процесах на підприємстві. Переважно контрольна дія фінансів підприємств реалізується при виконанні фінансових планів, коли відповідні служби контролюють стан виконання запланованих показників і з'ясовують причини відхилень і порушень.

1.2. Фінансові ресурси і капітал підприємства

У вітчизняній фінансовій науці немає єдиного підходу до визначення економічного змісту фінансових ресурсів підприємств, їхнього складу та джерел формування. Проте найбільш поширеним є таке формулювання: **фінансові ресурси підприємств – це грошові засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства** (за А. М. Поддєрьогіним).

Залежно від джерел формування фінансові ресурси підприємства можна поділити на **власні та позичені**. Наявність значної питомої ваги власних фінансових ресурсів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств, тоді як висока частка позичених свідчить про певні фінансові проблеми. Тому визначення оптимальної структури фінансових ресурсів і джерел їхнього формування є важливим напрямком фінансової роботи на підприємстві.



Рис. 1.3. Власні фінансові ресурси

Фінансові ресурси, які формуються за рахунок коштів, прирівняних до власних (залучених), на відміну від позичених, не передбачають платності та переходу прав власності.

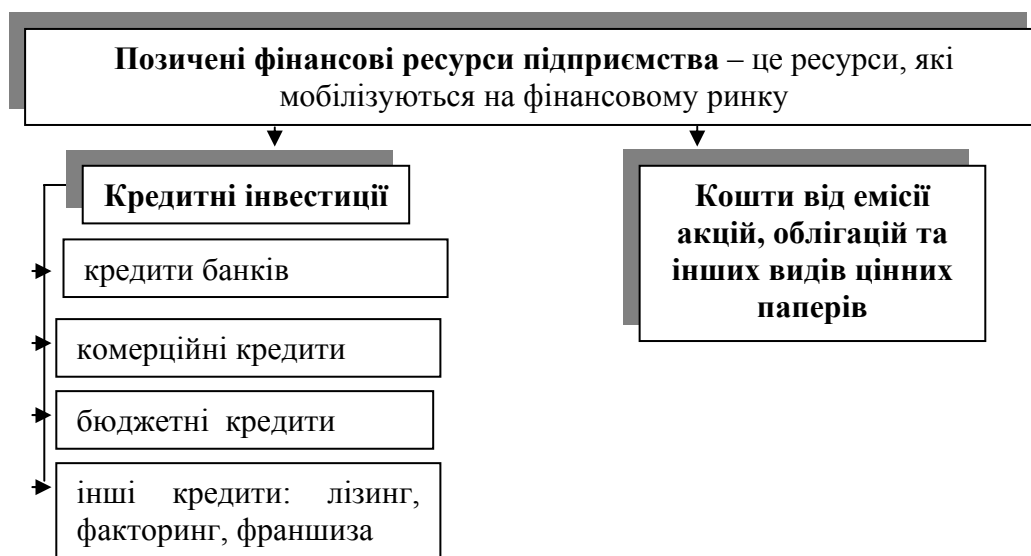


Рис. 1.4. Позичені фінансові ресурси

Пасивна частина балансу підприємства є наочним відображенням джерел формування фінансових ресурсів, а на їхнє розміщення вказує активна частина.

Поняття «фінансові ресурси» і «капітал» доволі близькі за змістом. Розуміння капіталу як суми відповідних ресурсів є поширеним, однак між цими поняттями наявні певні відмінності.

Капітал – це частина фінансових ресурсів, що введені в обіг і дають змогу отримати дохід. Збільшення вартості та продуктивності доходу здійснює тільки працюючий капітал, тобто той, що перебуває в обігу. Непрацюючий капітал, насамперед той, що вилучений з обігу (резервні, страхові фонди та мертвий капітал, що виникає внаслідок нераціональних чи необдуманих фінансових вкладень), не виконує функції фінансових ресурсів – забезпечення процесу виробництва. З іншого боку, не всі фінансові ресурси, зокрема залучені, набувають форми капіталу.

Капітал – це вкладення в наявні матеріальні, нематеріальні, фінансові активи та грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства і достатні для виконання господарської та фінансової діяльності, отримання вигоди (І. В. Зятковський).

Капітал поділяють на власний і позичковий.

Власний капітал є основою самостійності та фінансової незалежності підприємства. **Власний капітал** (для акціонерного товариства – акціонерний капітал) – це капітал, вкладений власником підприємства, який є різницею між його

активами та зобов'язаннями. Власний капітал підприємства відображається у I розділі пасиву балансу «Власний капітал».

Структура власного капіталу:

- **статутний капітал** – первісне джерело інвестування і формування майна підприємства. Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в статуті або установчому договорі підприємства, які в обов'язковому порядку подаються до органів влади під час державної реєстрації підприємства. Контролюючі державні органи і банки стежать за розміром статутного капіталу підприємства. Чинне законодавство передбачає мінімальні розміри статутного капіталу, нижче від яких державна реєстрація підприємства не допускається (наприклад, для акціонерних товариств – 1250 мінімальних заробітних плат, ТзОВ – 100 мінімальних заробітних плат). Порядок формування статутного капіталу залежить від форм власності і організаційно-правової форми підприємства;

- **пайовий капітал** – це статутний капітал, який формується у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, кооперативах за рахунок пайових внесків. Це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві відповідно до установчих документів для здійснення господарсько-фінансової діяльності;

- **додатковий вкладений капітал** – це різниця між ринковою і номінальною вартістю випущених акцій (рух емісійного доходу в акціонерних товариствах);

- **інший додатковий капітал** – це сума дооцінки необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від юридичних чи фізичних осіб;

- **резервний капітал** – сума грошових коштів, які утворюються за рахунок чистого нерозподіленого прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. Так, наприклад, в акціонерному товаристві суму резервного капіталу потрібно встановлювати не менш ніж 25% від статутного капіталу. За рахунок резервного капіталу можуть покриватися збитки підприємства, а також виплачуватися дивіденди за привілейованими акціями, а за потреби покривається різниця між номінальною і ринковою ціною випущених акцій;

- **нерозподілений прибуток** – це залишок одержаного підприємством чистого прибутку, який не витрачено за відповідними напрямками. В кількісному співвідношенні: $\text{Нерозподілений прибуток поточного року} = \text{Сума нерозподіленого прибутку за попередній рік} + \text{Сума чистого прибутку за поточний рік} - \text{Дивіденди за поточний рік} - \text{Внески (якщо такі здійснюються) на поповнення резервного капіталу};$

- **неоплачений капітал** – це сума заборгованості власників господарських товариств будь-якого типу за внесками до статутного капіталу;

- **вилучений капітал** – це елемент власного капіталу, наявний при зменшенні господарськими товариствами своїх статутних капіталів, що є собівартістю акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. При визначенні підсумку власного капіталу, вилучений капітал підлягає вирахуванню.

У кінці звітного періоду підприємства (товариства) складають звіт про власний капітал за встановленою формою, метою якого є розкриття інформації про зміни у структурі власного капіталу протягом звітного року. Для успішної, рентабельної діяльності підприємства власний капітал має становити більшу частину його фінансових ресурсів.

Позичковий капітал – це капітал, отриманий за рахунок кредитів, випуску і продажу облігацій. Позичковий капітал відображається за такими розділами пасиву: II. Забезпечення наступних витрат і платежів; III. Довгострокові зобов'язання; IV. Поточні зобов'язання; V. Доходи майбутніх періодів.

Структура капіталу – це співвідношення власних і позичених коштів, які використовує підприємство у процесі господарської діяльності для фінансування активів.

З метою досягнення високих фінансових результатів і зменшення збитків підприємство має намагатися оптимізувати структуру капіталу.

1.3. Зміст фінансової діяльності та фінансова робота на підприємстві

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності та досягнення ними визначених цілей.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємство може вступати у фінансові відносини з такими суб'єктами економічних відносин:

- із засновниками (акціонерами, інвесторами) щодо формування статутного капіталу;
- з державою (з питань оподаткування, ціноутворення);
- з банками (відкриття рахунків, одержання і повернення кредитів та ін.);
- з постачальниками і покупцями щодо виконання господарських договорів і зобов'язань;
- з працівниками з питань створення фонду оплати праці, матеріального заохочення та ін.

Фінансова діяльність підприємств може бути організована на засадах комерційного розрахунку або неприбуткового господарювання.

Високоєфективним і раціональним методом фінансової діяльності підприємства є **комерційний розрахунок**, мета якого – отримання максимального прибутку за мінімальних витрат і ризиків.

Комерційний розрахунок – це економічні відносини, що виникають у процесі продуктивного використання засобів виробництва, робочої сили, одержаних доходів.

Комерційний розрахунок базується на таких принципах:



принцип фінансової незалежності. Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, який має право приймати будь-які рішення в сфері управління фінансовими ресурсами, діяти на власний ризик і відповідати власним майном за наслідки діяльності. Втручання державних органів у фінансову діяльність підприємств обмежується законом;



принцип економічної відповідальності за результати діяльності. За зобов'язаннями перед постачальниками, споживачами, державою, банками підприємства здійснюють реальну економічну відповідальність у вигляді власного майна і доходів. У разі невиконання підприємством своїх зобов'язань до нього застосовується система фінансових санкцій або виникає загроза банкрутства;



принцип самоокупності передбачає ситуацію, коли отримані доходи повністю покривають витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства, тобто фінансова діяльність останнього обов'язково має окуповуватися;



принцип прибутковості є логічним продовженням принципу самоокупності й означає, що отримані доходи мають покривати не тільки отримані витрати, а й формувати прибуток, який є критерієм ефективної діяльності та основним джерелом нарощування фінансових ресурсів і розширення виробництва;



принцип самофінансування передбачає покриття витрат на просте і розширене відтворення за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів. Цей принцип установлює взаємозв'язок між розвитком підприємства і його фінансовими результатами та забезпечує раціональне використання фінансових ресурсів і отримання певного ефекту (приросту прибутку).

Неприбуткова діяльність організована так, що головною метою господарювання є забезпечення суспільних потреб, а не отримання прибутку (громадські організації (кредитні спілки, політичні партії, релігійні організації, благодійні фонди), бюджетні установи та організації).

Фінансова робота – це діяльність з управління фінансами підприємства. Фінансова робота на підприємстві різноманітна і багатогранна, але умовно її можна згрупувати за напрямками:

- **фінансове планування;**
- **оперативна фінансова робота;**
- **контрольно-аналітична робота.**

Фінансова робота на підприємстві організовується і здійснюється фінансовими службами. Самостійні фінансові відділи, які є структурними підрозділами, створюються на великих підприємствах. На малих підприємствах за фінансову роботу відповідає головний бухгалтер.

Для виконання функцій з управління фінансовими ресурсами і контролю за їхнім раціональним використанням фінансова служба має:

- 1) виконувати розрахунки і вносити пропозиції щодо ефективного розподілу фінансових ресурсів між виробничими структурними підрозділами;
- 2) розробляти поточні та оперативні плани та інші планово-фінансові документи;
- 3) вишукувати резерви збільшення прибутку;
- 4) здійснювати контроль за виконанням показників фінансового плану;
- 5) забезпечити роботу з виконання фінансових зобов'язань підприємства перед бюджетами, постачальниками, банками, робітниками і службовцями.

1.4. Фінансова стратегія і політика підприємства

Складовою загальної стратегії економічного розвитку підприємства є фінансова стратегія. *Фінансова стратегія* – це система довготермінових завдань фінансової діяльності підприємства та шляхів їхнього досягнення.

Мета фінансової стратегії підпорядковується загальній меті економічного розвитку підприємства – максимізації його прибутку чи ринкової вартості.

Основними завданнями фінансової стратегії підприємства є такі:

- визначення перспектив розвитку фінансових взаємовідносин підприємства з діловими партнерами;
- обґрунтування основних джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства;
- вибір оптимальних способів інвестиційної діяльності підприємства;
- зведення до мінімуму фінансових ризиків підприємства;
- забезпечення фінансової стійкості та рентабельності діяльності підприємства;
- визначення способів і методів виходу підприємства з фінансової кризи.

На нашу думку, фінансову стратегію підприємства у вузькому розумінні слід розглядати як напрямок дій підприємства з перерозподілу засобів, які надходять у його розпорядження, а точніше, якими розпоряджається підприємство на момент оцінювання його фінансового стану.

Отже, фінансова стратегія підприємства має охоплювати фінансову оцінку, фінансовий аналіз та фінансове планування (рис. 1.5).

Кожна з цих складових містить взаємопов'язані елементи, які дають змогу досягти певних кінцевих результатів через здійснення розрахункових процедур.

Так, фінансова оцінка складається з формування системи показників, розробки процедури їхнього оцінювання, опрацювання синтезування показників.

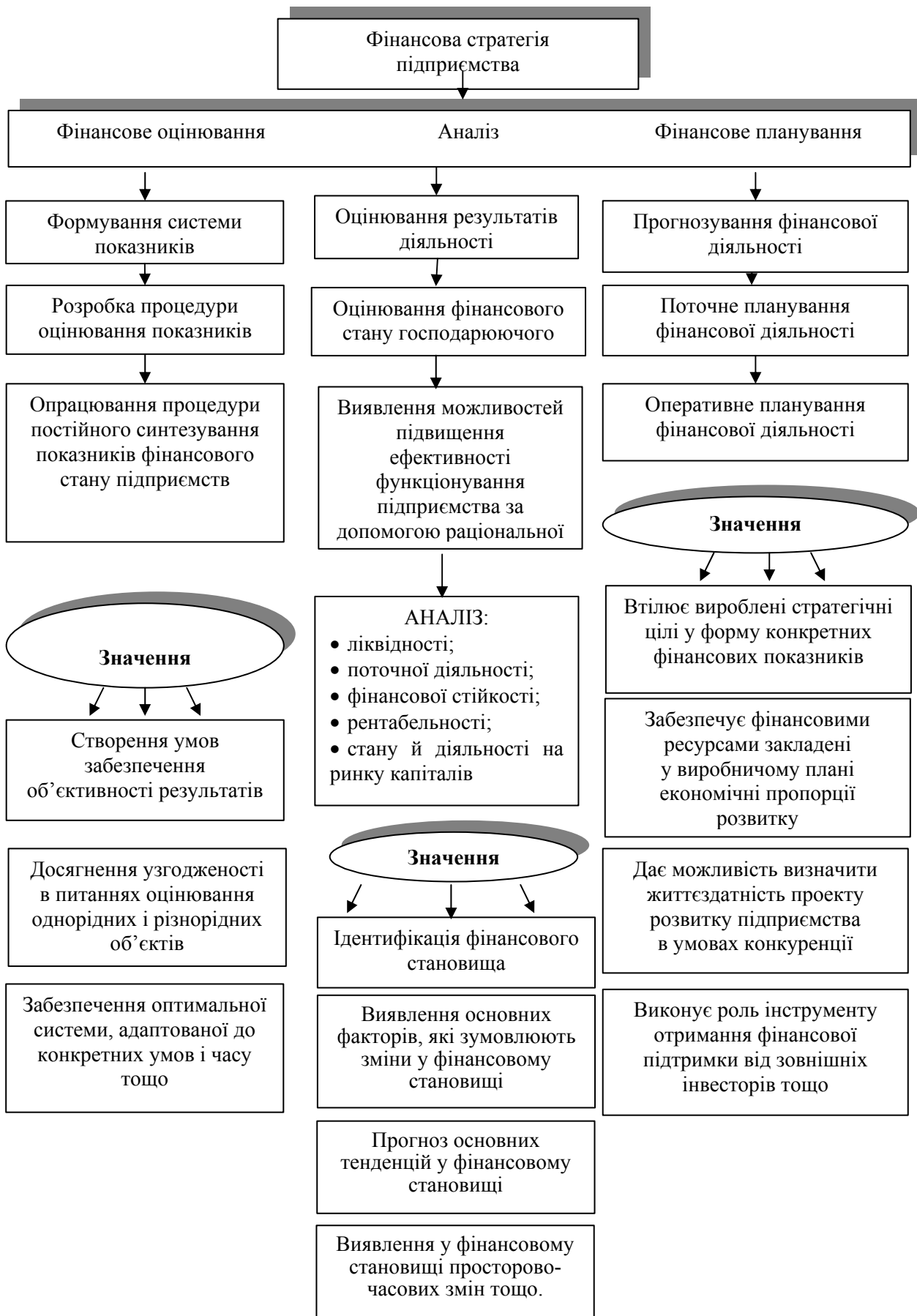


Рис. 1.5. Фінансова стратегія підприємства та її складові

Фінансовий аналіз передбачає оцінювання результатів діяльності, фінансового стану господарюючого суб'єкта та виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства за допомогою раціональної фінансової політики.

Фінансове планування охоплює перспективне, поточне й оперативне, де визначають основні прогностичні фінансові показники діяльності підприємства.

Ефективність фінансової стратегії залежить від того, наскільки правильно враховані реальні економічні можливості підприємства та стан і тенденції розвитку зовнішнього підприємницького середовища.

Фінансова стратегія підприємства є основою для розроблення його фінансової політики.

Фінансова політика підприємства – це комплекс заходів, форм і методів, які використовують для реалізації фінансової стратегії підприємства щодо окремих аспектів його фінансової діяльності.

Фінансова політика визначається за напрямками фінансової діяльності підприємства, які потребують найбільш ефективного управління в процесі досягнення головної стратегічної мети господарювання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні напрямки фінансової політики підприємства

Напрямки фінансової політики підприємства	Завдання
Політика формування активів і структури капіталу	Досягнення оптимальної структури капіталу підприємства, тобто якісного співвідношення власних і позичених фінансових ресурсів, які використовуються в процесі господарської діяльності
Політика управління активами та інвестиціями	Оптимізація складу активів, визначення потреби в інвестиціях і вибір найбільш ефективних форм капіталовкладень
Політика залучення фінансових ресурсів	Визначення потреби у позичкових ресурсах і забезпечення фінансової стійкості підприємства
Політика управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутству	Діагностика фінансового стану, оцінювання впливу фінансових ризиків і вибір ефективних антикризових заходів

Формування фінансової політики підприємства має здебільшого багаторівневий характер. Так, наприклад, у межах політики формування фінансових ресурсів підприємства може розроблятися політика формування власних фінансових ресурсів і політика їхнього залучення із зовнішніх джерел. Відповідно політика формування власних фінансових ресурсів може охоплювати самостійні блоки: цінову, податкову, амортизаційну, дивідендну, інвестиційну тощо.

Цінова політика – це політика формування цін на продукцію підприємства з урахуванням динаміки кон'юнктури ринку (попиту та пропозиції) та рівня витрат на виготовлення і реалізацію цієї продукції.

Податкова політика ґрунтується на виборі оптимального способу здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності підприємства.

Амортизаційна політика – це політика управління амортизаційними відрахуваннями з метою інвестування їх у виробничу діяльність і відтворення основних засобів на підприємстві.

Дивідендна політика підприємства ґрунтується на оптимізації пропорцій між частиною його прибутку, що використовується на споживання (виплату дивідендів), і тією, яку капіталізують.

Зміст *інвестиційної політики* полягає у виборі та реалізації найбільш вигідних шляхів розширення і оновлення активів підприємства для забезпечення основних напрямків його економічного розвитку.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Дайте визначення і назвіть ознаки, які властиві фінансам підприємств.
2. Дайте характеристику функцій фінансів підприємств.
3. Назвіть основні напрямки фінансової політики підприємства.
4. В чому відмінність між фінансовими ресурсами і капіталом підприємства?
5. Які принципи організації фінансів підприємств Ви знаєте?
6. В чому полягає зміст і мета фінансової роботи на підприємстві?

ТЕСТИ

1.1. У чому полягає економічна суть поняття «фінанси підприємств»?

а) економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення;

б) система галузевих відносин, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг;

в) економічні відносини, які виникають між підприємством і державою в процесі формування і використання централізованих фондів грошових коштів;

г) відповідна сфера відносин підприємства з державними і недержавними інституціями, пов'язаними з процесами розподілу та перерозподілу ВВП та з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємством.

1.2. Фінанси підприємств виконують такі функції:

- а) розподільчу;
- б) відтворювальну;
- в) контрольну;
- г) кредитну;
- д) фіскальну;
- е) фондоутворюючу.

1.3. Вкажіть основні джерела формування власних фінансових ресурсів підприємств:

- а) кредитні інвестиції;
- б) страхові відшкодування;
- в) прибуток від звичайної діяльності та надзвичайних подій;
- г) надходження коштів від емісії цінних паперів;
- д) амортизаційні відрахування;
- е) статутний капітал.

1.4. На яких принципах ґрунтується організація фінансів підприємств:

- а) економічного підпорядкування;
- б) фінансової незалежності;
- в) цільового використання бюджетних коштів;
- г) самоокупності та самофінансування;
- д) соціальної справедливості;
- е) економічної відповідальності за результати діяльності;
- є) контролю за господарською діяльністю;
- ж) прибутковості.

1.5. Вкажіть основні джерела формування позичкових фінансових ресурсів підприємств:

- а) валовий і чистий прибуток;
- б) бюджетні субсидії;
- в) короткотермінові кредити банків;
- г) стійкі пасиви;
- д) довготермінові кредити банків.

1.6. Комерційний розрахунок – це:

- а) метод ведення господарювання, який полягає в постійному порівнюванні витрат і результатів діяльності;
- б) вид розрахунків, які виникають у процесі фінансово-господарської діяльності між суб'єктами господарювання;
- в) законодавчо встановлений спосіб ведення фінансово-господарської діяльності;
- г) спосіб відшкодування вартості товарів, робіт і послуг.

1.7. Вкажіть основні джерела формування залучених фінансових ресурсів підприємств:

- а) прибуток від фінансових операцій;
- б) заборгованість підприємства з усіх видів платежів до бюджету;
- в) сума векселів, які видало підприємство постачальникам у рахунок забезпечення поставок продукції;
- г) прибуток від іншої операційної діяльності;
- д) заборгованість підприємства за внесками до позабюджетних фондів.

1.8. Які основні напрямки фінансової роботи на підприємстві Ви знаєте?

- а) фінансове планування;
- б) фіскальне адміністрування;
- в) оперативна фінансова робота;
- г) контрольна-аналітична робота;
- д) нормативно-методична робота.

1.9. Вкажіть термін здійснення фінансових прогнозів на підприємстві:

- а) до 1 року;
- б) до 10 років;
- в) від 3 до 5 років;
- г) немає правильної відповіді.

1.10. Яка організаційно-правова форма господарювання підприємств поширена в Україні?

- а) приватне підприємство;
- б) товариство з обмеженою відповідальністю;
- в) державне підприємство;
- г) акціонерне товариство.

1.11. Фінансові ресурси підприємства утворюються за рахунок:

- а) тільки власних коштів;
- б) власних і позичкових коштів;
- в) тільки позичкових коштів;
- г) власних, залучених і позичених коштів;
- д) залучених коштів.

1.12. Капітал підприємства – це:

а) вкладення в наявні матеріальні, нематеріальні, фінансові активи та грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства і достатні для виконання господарської та фінансової діяльності, отримання вигоди;

б) фінансові активи та грошові кошти, які належать фізичним і юридичним особам;

в) зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, що є внеском власників до капіталу підприємства;

г) сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб.

1.13. До власного капіталу підприємства належить:

- а) статутний капітал;
- б) основний капітал;
- в) резервний капітал;
- г) нерозподілений прибуток;
- е) додатковий вкладений капітал;
- ж) основний і нагромаджений капітал.

1.14. Який розмір статутного капіталу для акціонерних підприємств передбачено чинним законодавством України?

- а) 1000 мінімальних заробітних плат;
- б) 1250 мінімальних заробітних плат;
- в) 1200 мінімальних заробітних плат;
- г) немає правильної відповіді.

1.15. Який розмір статутного капіталу для товариств з обмеженою відповідальністю передбачено чинним законодавством України?

- а) 100 мінімальних заробітних плат;
- б) 200 мінімальних заробітних плат;
- в) 250 мінімальних заробітних плат;
- г) немає правильної відповіді.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Безготівкові розрахунки

Готівкові розрахунки

Платіжні інструменти

Грошові розрахунки

2.1. Сутність та принципи організації грошових розрахунків на підприємстві

Грошові розрахунки є невід'ємною частиною господарської діяльності кожного підприємства чи підприємця. Відрізняються тільки обсяги операцій, що проводяться у готівковому та безготівковому порядкух. У будь-якому разі і для тих, і для інших завжди актуальним залишається питання організації та здійснення грошових розрахунків.

Використання грошових розрахунків у діяльності суб'єктів підприємницької діяльності регулюється великою кількістю нормативних документів. Основними законодавчими актами є такі: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні», Інструкції та Положення НБУ. Недотримання вимог цих законодавчих документів може спричинити значні штрафні санкції. З огляду на це дотримання основних правил використання готівкових і безготівкових розрахунків у господарській діяльності підприємств є дуже важливим.

Грошовий оборот підприємств (готівковий і безготівковий) виникає у разі здійснення розрахунків:

- *за товарними операціями* (реалізація товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт, надання послуг);
- *за нетоварними операціями* (платежі до бюджету, одержання і повернення кредитів, сплата банківських процентів, сплата штрафів тощо).

Більша частина грошового обороту промислових підприємств здійснюється у безготівковій формі та охоплює всі сфери господарських відносин підприємств і організацій, банківських і фінансових установ, населення. Суть безготівкової форми розрахунків полягає в тому, що платежі за товари та послуги, а також інші перерахування проводяться не готівкою, а шляхом перерахування коштів з рахунка платника на рахунок постачальника або отримувача коштів відповідною установою банку. Головне призначення цієї форми розрахунків – заміна готівки в платіжному обороті.

Розрахунки готівкою на підприємствах обмежуються видачею заробітної плати і підзвітних сум.

Основні принципи організації грошових розрахунків:

– грошові кошти підприємств підлягають обов'язковому зберіганню на поточних, депозитних та інших рахунках у банківських установах;

– усі розрахунки і платежі підприємства мають здійснюватись за документами, передбаченими правилами розрахунків (паперових чи електронних). Підприємства можуть вільно обирати форми розрахунків, визначені Національним банком України;

– платежі за товарно-матеріальні послуги здійснюються після відвантаження продукції, одночасно з ними або в порядку попередньої оплати;

– розрахунки за товари і послуги відбуваються за згодою платника після перевірки ним виконання постачальником договірних умов і лише за наявності достатніх коштів на рахунку. Банкам дано право стягувати кошти з рахунка за виконавчими документами судів і арбітражних судів, податкових органів;

– підприємства самостійно контролюють виконання зобов'язань щодо своєчасності розрахунків (стягують пеню, яка оформляється платіжним дорученням).

2.2. Готівкові розрахунки на підприємстві

Готівкові розрахунки слід розуміти як платежі готівкою підприємств і фізичних осіб за реалізовану продукцію, а також за операціями, що безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна. (*Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 637, затверджене НБУ від 15.12.2004 р.*)

Готівкові розрахунки передбачають розрахунки не лише за реалізовану продукцію, а й за позареалізаційними операціями. До позареалізаційних належать надходження від таких операцій: погашення дебіторської заборгованості, заборгованості за позичками, безплатно отримані кошти, відшкодування матеріальної допомоги, внески до статутного капіталу, платежі за надане в лізинг майно, роялті, дохід від володіння корпоративними правами, повернення невикористаних підзвітних сум та інші надходження.

Підприємства всіх форм власності, які відкрили поточні рахунки в банках і зберігають на цих рахунках власні кошти, можуть здійснювати розрахунки за грошовими зобов'язаннями у готівковій формі у порядку, встановленому законодавством України. Слід зазначити, що підприємства, які відкрили такі рахунки в установах банків також мають право застосовувати готівкові розрахунки між собою та з іншими підприємцями і фізичними особами як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки з каси підприємства.

При цьому готівкові розрахунки здійснюються через:

– реєстратори розрахункових операцій (РРО) або з використанням розрахункових квитанцій (РК);

– касу підприємства – з оформленням прибуткових касових ордерів;

– установи банків – шляхом внесення готівки на відповідні рахунки.

Більшість операцій з отримання готівкових грошових коштів у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг потребують застосування РРО чи РК.

Готівкова форма розрахунків має свої позитивні та негативні сторони.

Перевагами готівкової форми розрахунків є такі:

- повна гарантія платежів;
- висока швидкість платежів;
- неможливість виникнення дебіторської заборгованості.

Водночас слід визначити такі основні недоліки готівкової форми розрахунків: висока вартість обслуговування, зокрема, здійснення касових операцій, необхідність інкасування, збереження тощо;

- необхідність особистої присутності продавця і покупця;
- обов'язковий збіг моменту відпуску товару та його оплати;
- незручність здійснення розрахунків;
- розрахунки готівкою можуть застосовуватись у міжгосподарських взаємовідносинах, якщо це невеликі за сумою платежі.

Обсяг готівкових розрахунків для підприємств в Україні законодавчо обмежується. Сума готівкових розрахунків підприємства з іншою чи іншими (кількість не обмежується) юридичними особами протягом одного дня не має перевищувати **10000 грн**. Платежі понад установлену граничну суму проводяться лише в безготівковій формі.

Важливо, що відповідальність за перевищення ліміту несе платник готівки, тобто суб'єкт підприємницької діяльності, який здійснює оплату готівкою. При цьому суму перевищення ліміту розрахунково додають до фактичних залишків готівки в касі на кінець дня платника готівки одноразово в день здійснення цієї операції з подальшим порівнянням одержаної розрахункової суми із затвердженим лімітом каси.

Обмеження готівкових розрахунків не стосуються:

- розрахунків з фізичними особами;
- розрахунків з бюджетом та державними цільовим фондами;
- розрахунки за спожиту енергію;
- використання коштів, виданих на відрядження;
- не поширюється на добровільні пожертви та благодійну допомогу тощо.

Для приймання, зберігання та витрачання готівки підприємства повинні мати касу. Відповідальною особою в касі підприємства є касир. Він несе **повну матеріальну відповідальність** за збереження всіх прийнятих ним цінностей.

Розрахунки готівкою здійснюються із застосуванням прибуткових і видаткових касових ордерів, касових і товарних чеків, інших розрахункових документів, які підтверджують факт продажу товарів або надання послуг.

Згідно з чинним законодавством України підприємство має **самостійно** встановлювати ліміт залишку готівки в касі, тобто граничний розмір готівки, який може залишатися в касі підприємства на кінець робочого дня.

При розрахунку ліміту каси підприємство повинно враховувати режим і специфіку роботи, віддаленість від банку, обсяг касових оборотів за всіма рахунками, тривалість операційного часу банку, наявність домовленості підприємства з банком про інкасацію.

Ліміт каси підприємство встановлює на підставі розрахунку *середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси* за рішенням керівника підприємства. Підприємствам дано право вибору методу розрахунку розміру ліміту, крім підприємств торгівлі, громадського харчування та послуг, які мають розраховувати ліміт за показником середньоденного надходження готівки до каси.

Основою розрахунку показника *середньоденного надходження готівки до каси* є обсяги готівки як сума фактично одержаних грошових коштів від реалізації продукції та позареалізаційних надходжень, до складу яких належать внески готівкою до статутного капіталу.

Розрахунок ліміту каси за показником *середньоденної видачі готівки з каси* здійснюють на основі виплат готівкою на різні потреби, а також на відрядження (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці, пенсій, стипендій, дивідендів).

Особливості розрахунку і встановлення ліміту каси розглянуто в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Установлення ліміту каси

Якщо ліміт каси визначається	Розрахунок ліміту каси	
	Термін здавання готівкової виручки підприємством	Розмір ліміту
1	2	3
За середньоденними надходженнями готівки до каси	Для підприємств, що здають готівку до банку щодня (у день її надходження до каси)	Ліміт установлюється в розмірі, необхідному для забезпечення роботи підприємства на початок робочого дня (за будь-які три місяці поспіль з дванадцяти, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)

Продовження табл. 2.1

1	2	3
	Для підприємств, які розташовані в населених пунктах, де немає банків, та яким з огляду на це встановлено термін здавання виручки не рідше ніж раз на 5 робочих днів	Ліміт каси встановлюється в розмірах, що залежать від установлених термінів здавання готівкової виручки та її суми, але не більше 5-кратного розміру середньо-денних надходжень готівки (за будь-які три місяці підряд з дванадцяти, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)
За середньоденною видачею готівки з каси	Ліміт каси встановлюється в розмірі, не більшому за розмір середньоденної видачі готівки (за будь-які три місяці підряд з дванадцяти, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)	

За будь-якого методу розрахунку ліміту підприємства мають визначати суму надходжень (видатків) готівки за будь-які три місяці підряд з дванадцяти, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси.

Порядок розрахунку ліміту каси розглянемо на прикладі.

Приклад 1

Підприємство з виробництва меблів у серпні 2008 р. прийняло рішення про перегляд розміру ліміту каси (у результаті збільшення товарообігу). Підприємство уклало договір про щоденну інкасацію готівки. Визначити граничний розмір готівки в касі (згідно з даними табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Місяць	Серпень 2007	Вересень 2007	Жовтень 2007	Листопад 2007	Грудень 2007	Січень 2008	Лютий 2008	Березень 2008	Квітень 2008	Травень 2008	Червень 2008	Липень 2008
Сума готівки яка надійшла (грн.)	35423	26573	23560	26798	58300	61500	34563	27500	36658	42300	44560	41600

Розрахунок проводять на підставі даних про надходження готівки за три будь-які місяці підряд з останніх дванадцяти, що передують терміну встановлення ліміту каси.

1. Готівкова виручка в касі = 58300 (грудень) + 61500 (січень) + 34563 (лютий) = 154363 грн.

2. Середньоденні надходження (*готівкову виручку ділять на кількість робочих днів підприємства за три місяця*) = $154363 / 62 = 2489,73$ грн.

3. Ліміт залишку готівки в касі = 2400 грн.

За перевищення лімітів каси підприємства несуть відповідальність у вигляді штрафних санкцій (штраф становить двократний розмір сум виявленої понадлімітної готівки за кожен день).

2.3. Суть і форми безготівкових розрахунків

Підприємства, які мають поточні рахунки в банках, здійснюють розрахунки за грошовими зобов'язаннями, що виникають у процесі господарських відносин, переважно у безготівковій формі.

Безготівкові розрахунки – це платежі, які здійснюються шляхом переказу коштів із банківського рахунка платника на рахунок одержувача, тобто шляхом здійснення відповідних записів на рахунках відповідних учасників.

На відміну від готівкових розрахунків, коли платник зобов'язаний передати належну суму готівки безпосередньо одержувачу, безготівкові розрахунки здійснюються без використання готівки.

Перевагами безготівкової форми розрахунків є:

- зменшення витрат обігу;
- зменшення витрат часу;
- контроль за ходом виконання договірних зобов'язань.

Безготівкові розрахунки здійснюються у різних формах: акредитивній, інкасовій, розрахунки чеками, вексельній та ін.

Для здійснення безготівкових розрахунків використовують такі види платіжних документів:

- платіжні доручення;
- платіжні вимоги-доручення;
- розрахункові чеки;
- акредитиви;
- платіжні вимоги;
- векселі.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення підприємства-покупця банку, який його обслуговує, про перерахування певної суми коштів із власного поточного рахунка на рахунок постачальника або іншого одержувача (бюджету, державного цільового фонду тощо).

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках за товарними і нетоварними операціями. Платник (покупець) має право зазначити в платіжному дорученні дату валютування, яка не може бути пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення.

Ця форма розрахунків найбільш поширена в Україні. Платіжне доручення має універсальний характер, оскільки забезпечує швидкий і простий документообіг, пришвидшує рух грошових коштів.

Платіжна вимога – це платіжний документ, який використовується для здійснення примусового списання (стягнення) коштів з рахунків платників стягувачами, яким закон надає право таких дій. Ці операції виконують лише на підставі виконавчих документів, рішень податкових органів у межах залишку коштів на рахунку.

Банк, що обслуговує стягувача, приймає платіжні вимоги протягом 10 календарних днів з дати їх складання, а банк платника – протягом 30.

Платіжна вимога-доручення – це комбінований документ, який складається з двох частин. Одна частина – це вимога постачальника (одержувача коштів) безпосередньо до покупця (платника) сплатити вартість поставленої йому продукції згідно з договором (заповнює постачальник і надсилає покупцеві). Інша частина – це доручення платника своєму банку про перерахування з його рахунка коштів на рахунок одержувача (у разі згоди (акцепту) заповнює платник).

Банк платника приймає вимогу-доручення від платника протягом 20 календарних днів з дати оформлення її отримувачем (постачальником).

При використанні цієї форми підвищується відповідальність суб'єктів господарювання за організацію розрахунків, оскільки оформлення розрахункових документів здійснює отримувач платежу – постачальник. Проте немає твердої гарантії платежу.

Причини неоплати платником вимоги-доручення з'ясовуються безпосередньо між платником та отримувачем коштів без втручання банку.

Розрахунковий чек – це письмове розпорядження чекодавця банкові, який його обслуговує, сплатити чекодержателю вказану в чеку суму коштів.

За чековою формою розрахунків платіж здійснюється за допомогою чека. Чек виписує чекодавець у межах ліміту чекової книжки на суму отриманих товарів (робіт, послуг) і передає його безпосередньо отримувачу коштів (постачальнику). Термін дії чекової книжки для юридичних осіб становить рік, фізичних осіб для одноразового розрахунку – 3 місяці з дати її видачі. Обмін чека на готівку та отримання здачі з суми чека юридичними особами не дозволяється. Чек із чекової книжки пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом 10 календарних днів.

Перевагами чекової форми розрахунків є такі:

для постачальника – висока швидкість розрахунків; високий ступінь гарантованості; значна швидкість надходження грошей на рахунок чекодержателя і відповідно пришвидшення обігу капіталу і зменшення дебіторської заборгованості.

для покупця – високий ступінь гарантованості отримання товару, оскільки чек виписують або передають у момент отримання товару (послуг), однак при використанні звичайного чека наявна певна складність в оформленні.

Недоліками чекової форми розрахунків є неможливість розрахунку чеками при великих сумах платежів через обмеження сум, що вказуються в чеках, а також нескладність підробки чеків.

У сучасній практиці безготівкових розрахунків набула поширення форма, яка гарантує твердий платіж постачальнику шляхом депонування коштів платника на окремих рахунках у банку, тобто розрахунки акредитивами.

Акредитив – це форма розрахунків, за якої банк-емітент за дорученням свого клієнта (заявника акредитиву) зобов'язаний виконати платіж «третій» особі (бенефіціару) або надати повноваження іншому банку здійснити цей платіж за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги.

Кошти платника за акредитивної форми можуть депонуватись у банку платника (банк-емітент) або в банку постачальника (виконуючий банк), залежно від наявності або відсутності відносин між банками.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

а) покритий – це акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів платника на окремому аналітичному рахунку («Розрахунки за акредитивами») у банках платника (банк-емітент) або постачальника (банк-виконавець);

б) непокритий – це акредитив, оплату за яким у разі тимчасової нестачі коштів на рахунку платника гарантує банк-емітент шляхом надання банківського кредиту;

в) відкличний – акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом будь-коли без попереднього повідомлення бенефіціара (наприклад, у разі недотримання умов, передбачених договором, дотермінової відмови банку-емітента від гарантування платежів за акредитив);

г) безвідкличний – акредитив може бути анульований або умови якого можуть бути змінені тільки за згоди бенефіціара (постачальника), на користь якого він був відкритий, і банку-емітента.

Переваги акредитивної форми розрахунків полягає у тому, що розрахунок акредитивом забезпечує впевненість, що гроші на поточний рахунок продавця зараховуватимуться тільки після поставки товарів за вказаною у договорі адресою. Крім цього, продавець може використовувати переказану суму грошей тільки після відвантаження товару, що стимулює його дотримуватися умов договору. Також

вигідно й те, що для оформлення договору не вимагається підпис гаранта (поручителя).

Недоліками акредитивної форми розрахунків такі:

- *для покупця* – на певний період гроші виводяться з обігу, оскільки «заморожуються» у банку;

- *для продавця* – гроші не можна використовувати до моменту поставки.

На сучасному етапі розвитку економіки України набувають поширення безготівкові розрахунки з використанням таких платіжних інструментів, як вексель і банківська платіжна картка.

Вексель – це цінний папір, письмове боргове зобов'язання чітко встановленої форми, яке засвідчує обов'язок боржника (векселедавця) сплатити певну грошову суму в певний термін своєму кредитору, власнику векселя (векселедержателю).

За Законом України «Про обіг векселів в Україні» передбачено такі види векселів:

а) простий (соло-вексель) – це вексель, який містить зобов'язання векселедавця сплатити у визначений термін визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю);

б) переказний (тратта) – це вексель, який містить письмовий наказ однієї особи (юридичної або фізичної) іншій сплатити у зазначений термін визначену суму грошей «третій» особі;

в) доміцильований – вексель, в якому зазначене місце оплати не збігається з місцем проживання векселедержателя;

г) місцевий – вексель, який підлягає оплаті в місцезнаходженні векселедержателя;

д) опротестований – вексель, до якого векселедержатель нотаріально засвідчив відмову боржника від оплати (акцепту) цього векселя.

Перевагами вексельної форми розрахунків є:

для покупця – зменшення потреби в обігових коштах; залучення до оплати за товар «третьої» особи, що має кошти; можливість використання для оплати товарів векселів, отриманих від власних боржників;

для продавця – підвищення гарантій оплати за рахунок поручителя (аваліста), оскільки відповідальність усіх векселедавців перед векселедержателями суворо регламентується законодавством; можливість продажу векселів до терміну їхнього погашення боржниками і отримання необхідних обігових коштів.

Недоліком вексельної форми розрахунків є те, що, крім договору поставки, необхідне оформлення іншого документа – векселя. Для цього покупець має в окремих випадках отримати згоду надійного поручителя (аваліста), який задовольнив би вимоги продавця.

2.4. Розрахунково-платіжна дисципліна, її зміст і значення у фінансово-господарській діяльності підприємств

Розрахунково-платіжна дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил здійснення розрахункових операцій. Дотримання розрахункової дисципліни сприяє пришвидшенню кругообігу коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порухення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також його складного фінансового становища.

За порушення розрахунково-платіжної дисципліни до підприємств-порушників можуть застосовуватись санкції.

Санкцію в господарських відносинах слід розглядати як примусове покарання, що застосовується за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності. Залежно від того, які санкції застосовують суб'єкти господарювання, перші поділяються на договірні, банківські (кредитні) та фінансові.

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

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

Фінансові санкції застосовуються за порушення суб'єктами господарювання фінансової дисципліни. Їх застосовують державні фінансові органи, органи державної податкової служби. Фінансові санкції визначені Законом України «Про державну податкову службу в Україні», а також законами, які регулюють фінансові відносини підприємства при готівкових і безготівкових розрахунках, при сплаті окремих податків і зборів (обов'язкових відрахувань) тощо. Наприклад, якщо під час перевірки платника податку податковим органом виявлено випадки арифметичних помилок або опісок, що призвело до заниження суми загальних зобов'язань першого за відповідний період, то в цьому разі суму донарахованої недоплати (недоїмки) та штрафних санкцій він сплачує самостійно в терміни, передбачені законодавством.

Право застосовувати штрафні санкції до порушників порядку ведення операцій з готівкою надано податковим органам на підставі проведених ними перевірок і подань Державної контрольно-ревізійної служби, фінансових органів МВС у встановленому законодавством порядку та в розмірах, що діють на день завершення перевірок.

Інформацію про санкції, що застосовуються до порушників готівково-грошового обігу, наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Штрафні санкції при порушенні готівково-грошового обігу
на підприємствах**

Порушення	Розмір штрафних санкцій	Примітка
Перевищення встановлених лімітів готівки в касі	200% від суми виявленої понадлімітної готівки за кожний день	Будь-які надходження коштів до каси понад ліміт за умови їхнього здавання до банку на наступний день не вважаються понадлімітними.
Неповне чи несвоєчасне оприбуткування готівки в касі	500% від неоприбуткованої суми	Виявлення під час перевірки порушення своєчасного оприбуткування готівки до каси загрожує підприємству штрафом. Крім цього, контролюючі органи мають право застосовувати зустрічні перевірки підприємств-покупців, які сплатили готівкові кошти.
Перевищення встановлених термінів використання виданої під звіт готівки	25% від виданих під звіт сум	Одночасно зі штрафом, що накладається на підприємство за несвоєчасне повернення готівки, виданої під звіт, штраф у розмірі 15% від своєчасно не поверненої суми накладається на працівника.
Проведення готівкових розрахунків без видачі одержувачем платіжного документа, що підтверджує сплату покупцем готівкових коштів	У розмірі сплачених коштів	Цей штраф застосовується до підприємства, у касі якого при перевірці виявляються затверджені авансові звіти підзвітних осіб, згідно з якими таким особам виплачено суми готівки, не підтверджені відповідними розрахунковими документами (товарним чи касовим чеками, квитанцією до прибуткового ордера та ін.).

Крім штрафних санкцій, посадові особи підприємства можуть бути притягнуті до адміністративної відповідальності (штрафу).

Згідно зі ст. 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення керівники підприємств несуть відповідальність за дотримання порядку ведення операцій з готівкою у вигляді штрафу в розмірі від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 136 до 255 грн.).

Такий самий штраф може сплатити керівник підприємств за недотримання вимог тощо:

- забезпечення належного облаштування каси та надійного зберігання готівкових коштів;
 - встановленого ліміту каси та внесення недостовірних показників до розрахунку встановлення ліміту залишку готівки в касі;
 - порушення правил використання готівкової іноземної валюти.
- Справи про адміністративні порушення посадових осіб підприємств розглядають органи Державної контрольно-ревізійної служби в Україні.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Охарактеризуйте нормативно-правове забезпечення системи розрахунків в Україні.
2. Визначить проблеми і перспективи здійснення безготівкових розрахунків в Україні.
3. Дайте характеристику вексельним розрахункам у фінансово-господарській діяльності підприємства.
4. Назвіть основні види платіжних документів, які використовують на підприємстві при здійсненні безготівкових розрахунків.

ТЕСТИ

2.1. Безготівкові розрахунки – це:

- а) розрахунки, які здійснюють готівкою;
- б) розрахунки за бартером;
- в) розрахунки за допомогою чеків;
- г) розрахунки, які здійснюють за допомогою записів на рахунках у банках

2.2. Готівкові розрахунки – це:

- а) платежі готівкою підприємств і фізичних осіб за реалізовану продукцію, а також за операціями, які не пов'язані з реалізацією продукції та іншого майна;
- б) розрахунки за бартером;
- в) розрахунки за допомогою відповідних платіжних інструментів;
- г) розрахунки, які здійснюють за допомогою записів на рахунках у банках.

2.3. Обсяг готівкових розрахунків для підприємств в Україні:

- а) обмежується установчим договором чи статутом підприємства;
- б) обмежується законодавством;
- в) не обмежується.
- г) обмежується лише для промислових підприємств.

2.4. Яким чином розраховують граничний розмір готівки в касі підприємств?

- а) як залишок коштів, установлений установами банків;
- б) на підставі розрахованого підприємством середньоденного надходження готівки до каси;
- в) на підставі розрахованої підприємством середньоденної видачі готівки з каси;
- г) як залишок коштів, установлений державою.

2.5. Вкажіть граничну суму ліміту готівкових розрахунків підприємства з іншими організаціями протягом дня?

- а) 3000 гривень;
- б) 5000 гривень;
- в) 10000 гривень;
- г) немає правильної відповіді.

2.6. Вкажіть правильне визначення терміна «платіжне доручення»:

- а) документ, що містить доручення чекодавця банку перерахувати з його рахунка певну суму коштів;
- б) письмове боргове зобов'язання, яке дає право вимагати від боржника сплати відповідної суми;
- в) письмове доручення власника рахунка перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів;
- г) комбінований документ, який містить вимогу постачальника та доручення платника.

2.7. Знайдіть у правій колонці правильне визначення кожного виду розрахунків:

- | | |
|---|---|
| А. Розрахунки за товарними операціями: | 1) розрахунки підприємства з бюджетом; |
| Б. Розрахунки за нетоварними операціями: | 2) платежі за виконані роботи, послуги; |
| | 3) обов'язкові відрахування в державні цільові фонди; |
| | 4) розрахунки з кредитними установами; |
| | 5) платежі за відвантажену продукцію. |

2.8. У межах яких розрахунків застосовуються платіжні доручення?

- а) за платежами тільки за товарними операціями;
- б) за платежами для перерахування підприємствами сум, які належать фізичним особам, на їхні рахунки у банках;
- в) за платежами товарного й нетоварного характеру;
- г) немає правильної відповіді.

2.9. Платіжна вимога-доручення – це:

а) розрахунковий документ, що містить доручення банку покупця банкові постачальника здійснити оплату рахунків постачальника;

б) письмове боргове зобов'язання, яке дає право вимагати від боржника сплати відповідної суми;

в) розрахунковий документ, що містить доручення чекодавця банкові щодо здійснення платежу;

г) комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: вимоги постачальника до покупця про оплату поставленої йому продукції; доручення платника банкові про перерахування з його рахунка коштів на рахунок одержувача.

2.10. Вкажіть правильне визначення терміна «платіжна вимога»:

а) комбінований документ, який містить вимогу постачальника та доручення платника;

б) розрахунковий документ, що містить доручення чекодавця банкові щодо здійснення платежу;

в) розрахунковий документ, що містить доручення банку покупця банкові постачальника здійснити оплату рахунків постачальника;

г) це платіжний документ, який використовується для здійснення примусового списання (стягнення) коштів з рахунків платників стягувачами, яким закон надає право таких дій.

2.11. Розрахунковий чек – це:

а) розрахунковий документ, в якому вказано конкретний платіж;

б) доручення банку покупця банкові постачальника оплатити рахунки постачальника;

в) форма розрахунку, за якої банк-емітент за дорученням клієнта має здійснити платіж;

г) письмове розпорядження чекодавця банкові, який його обслуговує, сплатити чекодержателю вказану в чеку суму коштів;

д) розрахунковий документ, що містить вимогу постачальника та доручення платника.

2.12. Вкажіть правильне визначення терміна «вексель»:

а) доручення банку покупця банку постачальника оплатити рахунки постачальника;

б) письмове зобов'язання відповідної форми, яке надає право його власнику вимагати сплати відповідної суми у відповідний термін;

в) форма розрахунку, за якої банк-емітент за дорученням клієнта має здійснити платіж;

г) комбінований документ, який містить вимогу постачальника і доручення платника.

2.13. Переказний вексель – це:

а) письмовий документ, який містить зобов'язання особи, котра видала вексель, сплатити власнику векселя певну суму;

б) зобов'язання банку-емітента векселя сплатити вказаній у векселі особі відповідну суму в установлений термін;

в) письмовий документ, який містить зобов'язання особи, котра видала вексель (трасанта), сплатити вказану у векселі суму «третьої» особі;

г) немає правильної відповіді.

2.14. Товарний (комерційний) вексель:

а) емітується корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками;

б) видається на основі реальної товарної угоди для мобілізації грошових ресурсів;

в) використовується для кредитування торговельних операцій;

г) виписує і підписує покупець (векселедавець), оскільки це його боргове зобов'язання оплатити кредитору вказану суму в установлений термін;

д) немає правильної відповіді.

2.15. Вкажіть правильне визначення терміна «акредитив»:

а) форма розрахунку, за якої банк-емітент за дорученням клієнта має здійснити платіж «третьої» особі;

б) розрахунковий документ з дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити оплату за рахунок спеціально задепонованих коштів;

в) розрахунковий документ, що містить доручення чекодавця банкові щодо здійснення платежу;

г) розрахунковий документом, що містить вимогу постачальника та доручення платника;

д) немає правильної відповіді.

2.16. Непокритий акредитив:

а) не може бути змінений або анульований без згоди постачальника, для якого він був відкритий;

б) може бути анульований банком-емітентом без попередньої згоди постачальника;

в) це акредитив, за яким платежі постачальнику гарантує банк-емітент;

г) немає правильної відповіді.

2.17. Покритий акредитив – це акредитив:

а) оплату за яким у разі тимчасової нестачі коштів на рахунку платника гарантує банк-емітент наданням банківського кредиту;

б) передбачає попереднє депонування коштів на окремому аналітичному рахунку банку;

в) може бути анульований банком-емітентом без попередньої згоди постачальника;

г) немає правильної відповіді.

2.18. Якщо покупець (платник) заздалегідь депонує кошти для розрахунку з постачальником, тоді такий акредитив слід вважати:

а) безвідкличним;

б) непокритим;

в) акцептованим;

г) покритим;

д) немає правильної відповіді

2.19. Акредитив відкличний:

1) може бути анульований чи змінений, але тільки за згодою бенефіціара, для якого його відкрито, і банку-емітента;

2) якщо для нього попередньо резервуються кошти на окремому рахунку;

3) може бути анульований чи змінений з ініціативи платника або банку-емітента, але без згоди постачальника;

4) може бути змінений або анульований банком-емітентом з попереднім повідомленням бенефіціара.

2.20. Акредитив безвідкличний:

1) може бути анульований чи змінений, але тільки за згодою бенефіціара, для якого його відкрито, і банку-емітента;

2) якщо для нього попередньо резервуються кошти на окремому рахунку;

3) може бути анульований чи змінений з ініціативи платника або банку-емітента, але без згоди постачальника;

4) може бути змінений або анульований банком-емітентом з попереднім повідомленням бенефіціара.

РОЗДІЛ 3

ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Грошові надходження

Доходи від звичайної діяльності

Виручка від реалізації

Вільна ціна

Регульована ціна

Фіксована ціна

3.1. Економічна характеристика, склад і класифікація грошових надходжень підприємств

Грошові надходження відіграють важливу роль у процесі кругообігу коштів підприємства. Формуючи доходи і грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції.

Грошові надходження – це кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємств у банках і в касу підприємства (*А. М. Поддєрьогін*).

Термін «грошові надходження» є ширшим, ніж «виручка від реалізації продукції», оскільки охоплює всі вхідні грошові потоки підприємства. Вхідні грошові потоки підприємства – це рух вартості, пов'язаний із формуванням доходів підприємства.

Дохід підприємства – це сума грошових коштів, одержаних підприємством у результаті здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за певний період.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства можуть отримувати:

- *доходи від звичайної діяльності;*
- *доходи від надзвичайних подій.*

Звичайна діяльність підприємства пов'язана з операційною (основною), фінансовою та інвестиційною, інакше кажучи, це діяльність підприємства загалом.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також усі види діяльності, крім інвестиційної та фінансової. **Основна діяльність** – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, що забезпечують основну частку доходу підприємства. **Інвестиційна діяльність** – сукупність операцій з придбання та продажу необоротних активів, які мають довготермінове використання.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які зумовлюють до зміни величини та складу власного та позичкового капіталів (випуск та викуп акцій власної емісії, отримання позичок, продаж викуплених акцій власної емісії).

У результаті здійснення всіх видів звичайної діяльності підприємство може отримувати:

- 1) доходи від операційної діяльності;
- 2) доходи від участі в капіталі;
- 3) інші фінансові доходи;
- 4) інші доходи (рис. 3.1).

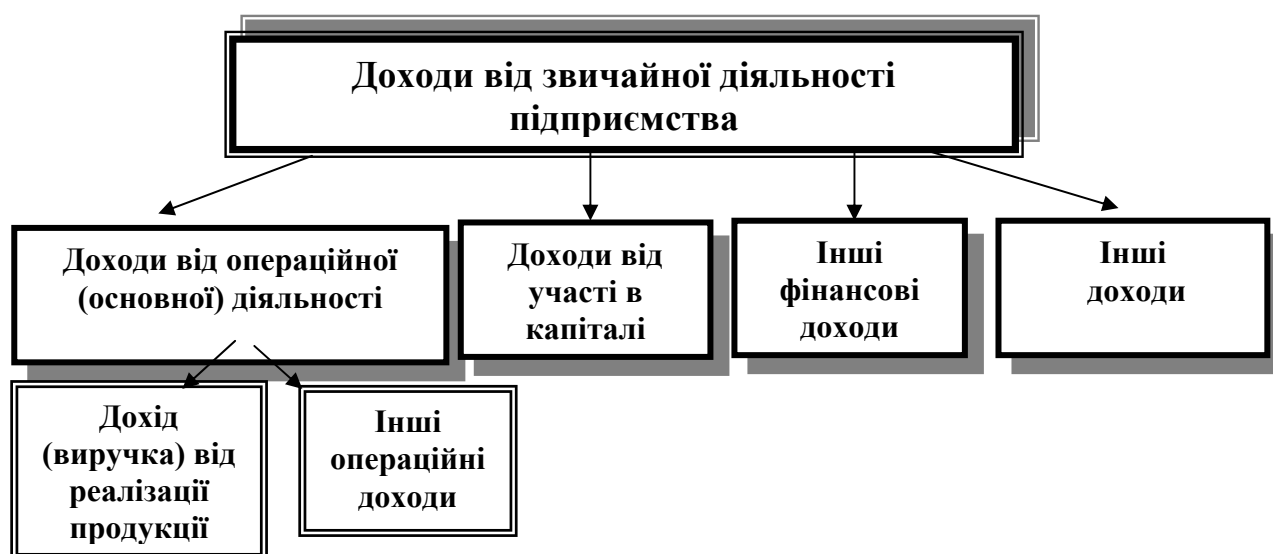


Рис. 3.1. Доходи від звичайної діяльності підприємств

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» передбачено, що основним джерелом доходів від операційної (основної) діяльності підприємства є **виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)**. Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг для підприємства є важливим джерелом відшкодування витрат на виробництво його продукції та формування прибутку.

Інші операційні доходи формуються:

- від реалізації оборотних активів; іноземної валюти;
- від операційної оренди (фінансового і оперативного лізингу);
- від операційних курсових різниць за операціями в іноземній валюті;
- як одержані (визнані) пені, штрафи, неустойки;
- від списання кредиторської заборгованості;
- як одержані гранти та субсидії;
- у разі відшкодування раніше списаних активів тощо.

Доходи від участі в капіталі – це доходи від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства і від спільної діяльності.

Інші фінансові доходи – це отримані підприємством дивіденди, проценти за облігаціями, інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

Інші доходи від звичайної діяльності становлять:

- доходи від фінансових інвестицій;
- доходи від неопераційної курсової різниці;
- доходи від ліквідації необоротних активів;
- інші доходи від звичайної діяльності.

Крім доходів від звичайної діяльності, підприємство може отримувати доходи від надзвичайних подій.

Надзвичайна подія – це подія або операція, настання якої не очікується періодично або в кожному наступному звітному році (наприклад, землетрус, зсув ґрунту, повінь, експропріація власності підприємства закордоном тощо).

Доходами від надзвичайних подій вважають відшкодування збитків страховими компаніями, а також благодійні внески інших суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому їх відображають в обліку відокремлено від звичайної діяльності.

3.2. Методи визначення доходу підприємства в податковому і бухгалтерському обліку

Підприємства можуть повноцінно функціонувати лише за умов, якщо їхня продукція (товари, послуги) регулярно знаходить на ринку своїх споживачів (покупців). У цьому разі суб'єкти господарювання можуть одержувати доходи, необхідні для покриття витрат, пов'язаних із здійсненням операційної (основної), фінансової та інвестиційної діяльності, а також на розширене відтворення.

Існують різні підходи до визначення доходу підприємства за бухгалтерським і податковим обліком.

1. Податковий облік. Метою чинного податкового законодавства щодо визначення суми доходів підприємства є своєчасність і регулярність сплати податків до державного бюджету.

Усі підприємства, які продають продукцію (товари, роботи, послуги) і виконують інші операції та зареєстровані як платники податку на додану вартість, зобов'язані дотримуватися вимог податкового законодавства. Зокрема, методи визначення суми доходу і дати виникнення податкового зобов'язання у підприємства перед бюджетом передбачено Законом України «Про податок на додану вартість».

Згідно з вимогами податкового законодавства підприємства можуть використовувати два методи визначення надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

1 метод – касовий – дохід від реалізації товарів (робіт, послуг) визначається як сума коштів, одержаних на банківський рахунок або в касу постачальника.

Цей метод можуть застосовувати лише ті платники податку, в яких за останні 12 календарних місяців обсяг оподаткованих операцій становить не більш ніж 300 тис. грн. без урахування ПДВ (згідно з п. 7.3.9. Закону України «Про податок на додану вартість»). За цього методу податкове зобов'язання платника податків і податковий кредит виникають винятково за оплатою.

2 метод – нарахування – дохід від реалізації товарів (робіт, послуг) визначається за вартістю відвантаженої продукції, тобто у разі передавання права власності на продукцію.

За цього методу податкове зобов'язання платника податків перед бюджетом виникає (якщо не було попередньої оплати) до моменту фактичного надходження коштів від покупця. Це може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства, оскільки призводить до пошуку додаткових фінансових ресурсів та іммобілізації його оборотних коштів.

2. Бухгалтерський облік. Національними стандартами бухгалтерського обліку встановлено відповідні вимоги щодо визнання доходу за кожним видом діяльності. Дохід визнається в разі збільшення активу або зменшення зобов'язань, що супроводжується зростанням власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Згідно з П(с)БО 15 «Дохід» визначення доходу здійснюється за таких умов:

- 1) покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- 2) підприємство не здійснює надалі управління та контролю за реалізованою продукцією;
- 3) сума доходу достовірно визначена;
- 4) є впевненість у тому, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Не визнаються доходами підприємств такі грошові надходження:

- сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим договорами;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або на погашення позички, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів;
- сума авансу в рахунок оплати продукції;
- сума ПДВ, акцизів інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають переказуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- інші надходження.

Якщо підприємство отримало грошові кошти чи збільшилися інші його активи, але не виконано хоча б однієї з названих вище умов, то в бухгалтерському обліку дохід не визнається.

3.3. Планування доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг)

Планування обсягу реалізації і надходження виручки від реалізації продукції є важливим етапом фінансового планування на підприємстві.

На практиці використовують два методи розрахунку планового обсягу виручки від реалізації продукції.

Першим є *метод поасортиментного (прямого) розрахунку*. Цей метод простий за технікою, точний, але трудомісткий, зокрема для підприємств з широким асортиментом продукції. Суть *методу прямого розрахунку* полягає в тому, що планову суму виручки визначають за кожним видом продукції за такою формулою:

$$B_p = Z_n + T - Z_k, \quad (3.1)$$

де Z_n – вартість залишків нереалізованого і реалізованого товару на початок планового періоду в оптових цінах періоду, який передує плановому;

T – плановий обсяг реалізації товару в оптових цінах планового періоду;

Z_k – вартість залишків нереалізованого і реалізованого товару на кінець планового періоду в оптових цінах планового періоду.

До залишків нереалізованої та реалізованої продукції належать:

- залишки готової продукції на складі підприємства;
- залишки товарів відвантажених, термін сплати яких не настав;
- залишки товарів відвантажених, не оплачених покупцями в термін;
- товари на відповідальному зберіганні у покупців.

Усі складові величини обсягу продажу продукції для вирахування виручки оцінюються в цінах: залишки на початок планового періоду – в діючих цінах періоду, який передує плановому; товарний випуск продукції і залишки на кінець планового періоду – в цінах планового періоду. Для розрахунку можна застосувати такі формули:

$$Z_n = KZ_n \times C; \quad (3.2)$$

$$T = Ob \times C_{пл}; \quad (3.3)$$

$$Z_k = KZ_k \times C_{пл}, \quad (3.4)$$

де KZ_n – кількість залишків нереалізованого і реалізованого товару на початок планового періоду;

KZ_k – кількість залишків нереалізованого і реалізованого товару на кінець планового періоду;

C – оптова ціна за одиницю виробу в періоді, який передував плановому;

$C_{пл}$ – планова оптова ціна за одиницю товару;

Ob – обсяг реалізації товару в плановому періоді.

Приклад 1

Розрахувати планову суму виручку від реалізації продукції за методом прямого розрахунку згідно з такими даними.

Назва виробу	Очікувані залишки на початок планового року, шт.			Обсяг реалізованої продукції у плановому році, шт.	Очікувані залишки на кінець планового року, шт.			Оптова ціна товарів у звітному році, грн./шт.	Оптова ціна товарів у плановому році, грн./шт.
	Готова продукція на складі	Товари відвантажені, термін оплати яких не настав	Товари відвантажені, не оплачені в термін		Готова продукція на складі	Товари відвантажені, термін оплати яких не настав	Товари на відповідальному зберіганні		
Виріб А	120	50	40	1000	100	–	–	150	155
Виріб Б	100	200	–	4000	500	200	–	50	45

Для розрахунку використовують формули 3.1 – 3.4.

Розрахунок планової суми виручки для виробу А:

$$Зп = (120+50+40) \times 150 = 31500 \text{ грн.}$$

$$Зк = 100 \times 155 = 15500 \text{ грн.}$$

$$Т = 1000 \times 155 = 155000 \text{ грн.}$$

$$В = 31500 + 155000 - 15500 = 171000 \text{ грн.}$$

Розрахунок планової суми виручки для виробу А:

$$Зп = (100+200) \times 50 = 15000 \text{ грн.}$$

$$Зк = (500+200) \times 45 = 31500 \text{ грн.}$$

$$Т = 4000 \times 45 = 180000 \text{ грн.}$$

$$В = 15000 + 180000 - 31500 = 163500 \text{ грн.}$$

$$\text{Загальна сума виручки} = 171000 + 163500 = 334500 \text{ грн.}$$

Приклад 2

Розрахувати плановий обсяг виручки від реалізації продукції, якщо у плановому році підприємство передбачає:

Збільшити обсяг реалізації продукції у плановому році в 1,5 разу (у звітному році цей показник дорівнював 13000 шт.).

Збільшити оптову ціну товару за рахунок підвищення суми прибутку в плановому році на 50% (частка прибутку в ціні – 25%). Оптова ціна товару у звітному році становила 15 грн.

Очікувані залишки нереалізованого товару на початок планового року – 50 шт.

1. Очікувані залишки нереалізованого товару на кінець планового року – 130 шт.

Для розрахунку використовують формули 3.1–3.5.

Опова ціна товару у звітному році – 15 грн.

Розмір прибутку в оптовій ціні у звітному році = $15 \times 25\% / 100\% = 3,75$ грн.

Оптова ціна товару в плановому році (Цпл) = $(15 - 3,75) + 3,75 + (3,75 \times 50\% / 100\%) = 11,25 + 5,625 = 16,88$ грн.

$Zn = 50 \times 15 = 750$ грн.

$T = 13000 \times 1,5 \times 16,88 = 329160$ грн.

$Zk = 130 \times 16,88 = 2194,4$ грн.

$V = 750 + 329160 - 2194,4 = 327715,6$ грн.

Другий метод – укрупнений передбачає планування виручки не за кожним видом продукції, а загалом за продукцію, яка виробляється на підприємстві. Він використовується, коли асортимент виробів на підприємстві є надто великий. Для планування виручки застосовують також показники планового обсягу реалізації продукції; вартості очікуваних залишків продукції на початок і кінець планового року, але за всією номенклатурою продукції підприємства.

Підприємства також можуть поєднувати перший і другий методи планування, тобто комбінувати їх: для планування виручки від реалізації основної продукції використовувати метод прямого розрахунку, а для планування виручки від реалізації товарів іншого асортименту – укрупнений.

3.4. Ціноутворення на підприємстві

Прямий вплив на розмір виручки від реалізації продукції має рівень цін, які встановлює підприємство. Всі фактори, що впливають на ціноутворення, можна поділити на дві групи: **зовнішні та внутрішні**.

Зовнішні фактори визначаються ринком, на якому діє підприємство. До них належать:

- співвідношення між попитом і пропозицією;
- споживчі властивості товару;
- характер та сила конкурентних відносин;
- місце розташування підприємства;
- життєвий цикл товару.

Серед внутрішніх факторів найважливішими для промислового підприємства є собівартість і рівень прибутку (планової рентабельності).

Ціни (а також тарифи) на товари, роботи і послуги мають передусім компенсувати витрати на їхнє виробництво (придбання), а також забезпечити підприємству одержання прибутку, інакше зникають стимули і сенс його функціонування. На цьому базується система ціноутворення в ринковій економіці. Основні принципи встановлення і застосування цін в Україні визначені Господарським кодексом України і Законом України «Про ціни і ціноутворення».

Згідно з чинним законодавством України, підприємства можуть продавати товари і послуги за державними фіксованими, державними регульованими, договірними та вільними цінами.

Державні фіксовані ціни встановлює держава для підприємств, які виготовляють окремі види продукції чи надають певні послуги. Це ціни на проїзд у залізничному та міському транспорті, тарифи на електроенергію, природний газ для населення тощо.

Державні регульовані ціни встановлюються шляхом:

- затвердження граничного рівня рентабельності для товарів чи послуг першої необхідності (хліб, продукти дитячого харчування);
- визначення граничних цін і тарифів. Так, граничні максимальні ціни встановлюються на деякі види промислової продукції (метал, кокс та інші), а мінімальні з метою підтримки вітчизняних виробників у конкуренції (такі ціни встановлюють на імпортне пиво, тютюнові вироби);
- встановлення граничних рівнів торговельних надбавок і постачальницько-збутових націнок при реалізації товарів, робіт, послуг (деякі види продукції харчової промисловості, вітчизняні й імпортні лікарські засоби та вироби медичного призначення).

Питома вага товарів, робіт і послуг, ціни на які регулює держава, невелика і стосується окремих найбільш соціально значущих товарів. Метою державного регулювання цін є стримання інфляції, соціальний захист прав споживачів, запобігання монополюючим тенденціям тощо. Форми державного регулювання цін і тарифів постійно видозмінюються залежно від фінансового стану держави, рівня інфляції та інших чинників.

Вільні ціни визначаються на всі види продукції, за винятком тих, на які встановлено державні ціни. Вони поділяються на договірні і на ціни, які підприємство встановлює самостійно.

Договірні (контрактні) ціни застосовуються лише у разі здійснення експортних та імпорتنних операцій у розрахунках із зарубіжними партнерами і формуються відповідно до умов світового ринку.

Ціни, які встановлює підприємство самостійно, можна поділити на такі: оптові, відпускні та роздрібні.

Оптова ціна (ціна виробника) – це ціна, яку використовує підприємство-виробник для планування, обліку й аналізу виробництва та реалізації продукції, планування прибутку та інших вартісних показників. Підприємство може продавати власну продукцію за оптовою ціною, якщо вона не оподатковується податком на додану вартість і не є підакцизною.

При загально визначеному способі формування оптова ціна містить собівартість товару (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші витрати, необхідні для випуску й реалізації продукції) та прибуток.

У Національних стандартах бухгалтерського обліку вказано, які саме витрати необхідно передбачати в собівартості продукції при встановленні оптової ціни (ціни виробника) на неї.

ЦІ – оптова ціна або ціна виробника визначається за формулою:

$$ЦІ = С + ВП, \quad (3.5)$$

де *С* – собівартість продукції, яка складається з *виробничої собівартості*, якщо продукція виготовлена власними силами підприємства (згідно з п. 10 П(С)БО 9 «Запаси»);

ВП – валовий прибуток.

При визначенні суми прибутку в ціні виробу використовують показник рентабельності виробу (*Рв*):

$$Р \text{ виробу} = \text{Валовий прибуток} / \text{Собівартість виробу} \times 100\%.$$

Крім цього, Національними стандартами бухгалтерського обліку передбачено складові первісної вартості товарів (фактичної собівартості), які придбані за плату. Вона складається із таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням продукції і не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплату тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи, витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням товарів (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на заробітну плату, інші прямі витрати).

Не зараховуються до фактичної собівартості, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені (встановлені) і відносяться на зменшення валового прибутку :

- понаднормові втрати;
- фінансові витрати;
- витрати на збут;
- загальногосподарські та інші подібні витрати.

Наступним етапом формування вільної ціни є визначення відпускної ціни, тобто ціни, яка містить непрямі податки.

Відпускну ціну виробника розраховують за формулою:

$$Ц2 = C + ВП + АЗ + ПДВ \quad (3.6)$$

або

$$Ц2 = (C + ВП + АЗ) \times 1,2, \quad (3.7)$$

де **АЗ** – сума акцизного збору;

ПДВ – сума вхідного податку на додану вартість.

Суму вхідного ПДВ визначають таким чином:

$$\Sigma ПДВ = (C + ВП + АЗ) \times 20\% / 100\%. \quad (3.8)$$

Приклад 3

Розрахувати суму виручки від реалізації виготовленої продукції та відпускну ціну підакцизного товару, якщо:

1. На виготовлення одиниці товару підприємство витрачає:

- 1) 1000 грн. – витрати на оплату праці робітників, зайнятих у виробництві продукції;
- 2) 367 грн. – відрахування на соціальні заходи (внески до ДЦФ);
- 3) 20 грн. – амортизаційні відрахування;
- 4) 4500 грн. – вартість сировини і основних матеріалів.

2. Рентабельність товару – 25% від виробничої собівартості;

3. Обсяг виготовлених товарів – 25000 шт.;

4. Сума акцизного збору – 2,0 грн. за шт.;

Підприємство є платником акцизного збору і ПДВ.

Для розрахунку використовують формули 3.5 – 3.8.

Собівартість товару (C) = $1000 + 367 + 20 + 4500 = 5887$ грн.

Сума валового прибутку ($ВП$) = $5887 \times 25\% / 100\% = 1471,75$ грн.

Ц2 з АЗ = $5887,0 + 1471,75 + 2,0 = 7360,75$ грн.

Ц2 з ПДВ = $(5887 + 1471 + 2,0) \times 1,2 = 8832,9$ грн.

Виручка (B) = $8832,9 \times 25000 = 220822$ тис. грн.

Приклад 4

Підприємство на виробництво та реалізацію продукції на наступний рік запланувало такі витрати:

№ з/п	Найменування виробів	Планова виробнича собівартість одиниці продукції, грн.	Планова рентабельність продукції, %
1	Товар А	100,0	25
2	Товар Б	40,0	30
3	Товар С	50,0	16

Визначити:

1. Відпускну ціну кожного виробу, якщо товар С – підакцизний, сума акцизного збору – 0,9 грн. за шт.

2. Загальну суму виручки від реалізації товарів у плановому році, якщо планується випускати їх у такому обсязі:

Найменування виробів	Плановий обсяг реалізації продукції, шт.
1. Товар А	230
2. Товар Б	190
3. Товар С	450

Примітка: підприємство є платником ПДВ.

Для розрахунку використовують формули 3.5, 3.6

Ціна виробника (А) = $100 + (100 \times 25\% / 100\%) = 125,0$ грн.

Ціна відпускна (А) = $125,0 \times 1,2 = 150,0$ грн.

Ціна виробника (Б) = $40 + (40 \times 30\% / 100\%) = 52,0$ грн.

Ціна відпускна (Б) = $52,0 \times 1,2 = 62,4$ грн.

Ціна виробника (С) = $50 + (50 \times 16\% / 100\%) = 58,0$ грн.

Ціна відпускна (С) = $(58,0 + 0,9) \times 1,2 = 70,7$ грн.

Виручка = $150,0 \times 230 + 62,4 \times 190 + 70,7 \times 450 = 78,171$ тис. грн.

Роздрібна ціна – це ціна, яку використовують при реалізації товарів і послуг населенню через підприємства торгівлі та громадського харчування як державної, так й інших форм власності, тобто це ціна, за якою реалізується продукція кінцевому споживачу.

Роздрібну ціну розраховують таким чином:

$$ЦЗ = C + ВП + АЗ + ПДВ + Тн, \quad (3.9)$$

де **Тн** – торговельна надбавка (містить поточні витрати, витрати на капітальні вкладення, а також запланований прибуток).

Торговельна надбавка у складі ціни товару визначається шляхом розрахунку, відповідно до розмірів витрат торговельного підприємства і рівня рентабельності.

При цьому торговельна надбавка на товар підприємства торгівлі може встановлюватися різними методами. Найбільш поширеними на практиці є 3 методи.

Перший метод. Для здійснення розрахунку торговельної надбавки використовуються дані бухгалтерського обліку за попередній звітний період, а також планові показники. Цей метод застосовують для товарного асортименту, який перебуває у межах однієї групи (наприклад, меблі або побутова техніка).

Другий метод. Визначається максимально висока ціна (торговельна націнка може бути 100% і більше), але така, щоб товар купували.

Третій метод. Ціна продажу товару встановлюється на рівні ринкових, без урахування впливу внутрішніх факторів.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Дайте характеристику грошових надходжень та поясніть їхню необхідність для підприємств.
2. Що таке доходи підприємства і як їх класифікують?
3. Дайте характеристику і назвіть методи визначення доходу підприємства.
4. Що таке виручка від реалізації продукції та які фактори впливають на її розмір?
5. Охарактеризуйте методи планування виручки від реалізації продукції.
6. Дайте характеристику цін, які встановлюють на підприємстві.
7. Розкрийте порядок установаження відпускної та роздрібною цін на продукцію.
8. Поясніть порядок формування роздрібною ціни.

ТЕСТИ

3.1. Грошові надходження підприємства – це:

- а) вартість відвантаженою покупцям продукції;
- б) сума грошових коштів, які надходять у касу та на рахунки підприємства в банку;
- в) сума грошових коштів за реалізовані оборотні та необоротні активи підприємства;
- г) доходи від операційною діяльності підприємства.

3.2. До доходів від операційною діяльності підприємства належать:

- а) виручка від реалізації продукції;
- б) доходи від реалізації необоротних активів;
- в) доходи від реалізації виробничих запасів;
- г) доходи від реалізації іноземною валюти;
- д) доходи від операційною оренди активів;
- е) відшкодування збитків страховими організаціями;
- є) доходи від реалізації фінансових інвестицій.

3.3. Інший операційний дохід – це:

- а) дохід від безкоштовно отриманих активів;
- б) дохід від неопераційною курсовою різниці;
- в) дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- г) дохід від реалізації товарів;
- д) відшкодування раніше списаних активів.

3.4. До доходів від фінансових операцій належать:

- а) одержані пені, штрафи, неустойки;
- б) одержані гранти та субсидії;
- в) дохід від списання кредиторської заборгованості;
- г) дохід від участі в капіталі;
- д) інші фінансові доходи.

3.5. До доходів від іншої звичайної діяльності належать:

- а) доходи від реалізації товарів;
- б) доходи від фінансових операцій;
- в) інший операційний дохід;
- г) дохід від реалізації фінансових інвестицій;
- д) дохід від реалізації необоротних активів.

3.6. Дохід від участі в капіталі містить:

- а) дивіденди одержані;
- б) проценти одержані;
- в) інші доходи від фінансових операцій;
- г) доходи від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства;
- д) доходи від спільної діяльності.

3.7. Іншими фінансовими доходами є:

- а) дохід від безкоштовно отриманих активів;
- б) дохід від реалізації необоротних активів;
- в) дохід від реалізації нематеріальних активів;
- г) проценти отримані;
- д) дивіденди отримані.

3.8. Як визначається зміст фінансової діяльності за Національними стандартами бухгалтерського обліку?

- а) діяльність, яка зумовлює зміну розміру і складу власного і позичкового капіталів підприємства;
- б) придбання і реалізація необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовими грошових коштів;
- в) операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

3.9. Операційна діяльність – це:

- а) сукупність операцій з придбання та продажу довготермінових активів, а також поточних інвестицій, що не є еквівалентами грошових коштів;
- б) сукупність операцій, які зумовлюють зміни величини та складу власного і позичкового капіталів;
- в) основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової;
- г) немає правильної відповіді.

3.10. Основна діяльність – це:

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

б) основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової;

в) діяльність, яка передбачає операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства;

г) немає правильної відповіді.

3.11. Надзвичайні події на підприємстві – це події, які:

а) відображаються в обліку сукупно з подіями, пов'язаними зі звичайною діяльністю;

б) пов'язані зі стихійним лихом (землетрусом, зсувом ґрунту тощо), експропріацією власності підприємства за кордоном;

в) відображаються в обліку відокремлено від звичайної діяльності;

г) немає правильної відповіді.

3.12. Які грошові надходження в бухгалтерському обліку не визнаються доходами підприємств?

а) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим договорами;

б) сума попередньої оплати продукції;

в) надходження від первинного розміщення цінних паперів;

г) сума податку на додану вартість акцизів, інших податків і платежів;

д) кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємств у банках та в касу підприємств.

3.13. Як саме визначається дохід за Національними стандартами бухгалтерського обліку?

а) як сума попередньої оплати за відвантажену продукцію;

б) як сума завдатку під заставу або на погашення позички;

в) як збільшення активу або зменшення зобов'язань, що супроводжується зростанням власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена;

г) немає правильної відповіді.

3.14. Грошові надходження (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначаються:

а) касовим методом і «цільового прибутку»;

б) касовим і методом нарахування;

в) методами нарахування та прямого розрахунку;

г) методами нарахування і «цільового прибутку».

3.15. Дохід (виручка) від реалізації продукції – це:

а) вартість відвантаженої покупцям продукції;

б) сума грошових коштів за реалізовану продукцію, які надійшли в касу або на рахунок підприємства у банку;

в) сума грошових коштів за реалізовані оборотні та необоротні активи підприємства;

г) грошові надходження від основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

3.16. Які елементи формують відпускну ціну виробника продукції?

- а) собівартість продукції;
- б) валовий прибуток;
- в) непрямі податки;
- г) торгова націнка;
- д) витрати обігу.

3.17. Які елементи формують оптову ціну виробника продукції?

- а) собівартість і валовий прибуток;
- б) рентабельність виробу;
- в) прибуток і непрямі податки;
- г) прибуток, собівартість і торгова націнка.

3.18. Які елементи формують роздрібну ціну виготовленої продукції?

- а) собівартість і прибуток;
- б) собівартість, прибуток і непрямі податки;
- в) собівартість, валовий прибуток, непрямі податки і торгова націнка;
- г) немає правильної відповіді.

3.19. Назвіть методи планування виручки від реалізації продукції:

- а) метод прямого розрахунку;
- б) касовий метод;
- в) укрупнений метод;
- г) метод «цільового прибутку»;
- д) метод нарахувань.

3.20. Чи збігаються правила визначення доходу (виручки) від реалізації продукції за податковим і бухгалтерським обліком?

- а) так;
- б) ні;
- в) немає правильної відповіді.

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

Основні терміни і поняття:

Прибуток підприємства

Рентабельність підприємства

Витрати підприємства

Доходи підприємства

Валовий прибуток

Чистий прибуток

4.1. Прибуток підприємства: суть, функції та фактори впливу

В умовах планової економіки виконання планових показників, у тому числі за величиною прибутку, було головною метою функціонування суб'єктів господарювання. У разі невиконання плану або одержанні збитків підприємством реалізація програми його економічного та соціального розвитку й задоволення поточних потреб здійснювалися за допомогою централізованого перерозподілу коштів – бюджетних дотацій. За цих обставин знижувалася зацікавленість суб'єкта господарювання у кінцевих фінансових результатах.

У сучасних умовах прибуток є власністю суб'єктів господарювання і важливим підсумковим показником ефективності їхньої фінансово-господарської 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** \Rightarrow характеризує економічний ефект, отриманий у результаті фінансово-господарської діяльності підприємства; відображає ступінь фінансової незалежності підприємства;
- 2) **стимулюючу** \Rightarrow 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** \Rightarrow 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.

На розмір прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори (рис. 4.1).

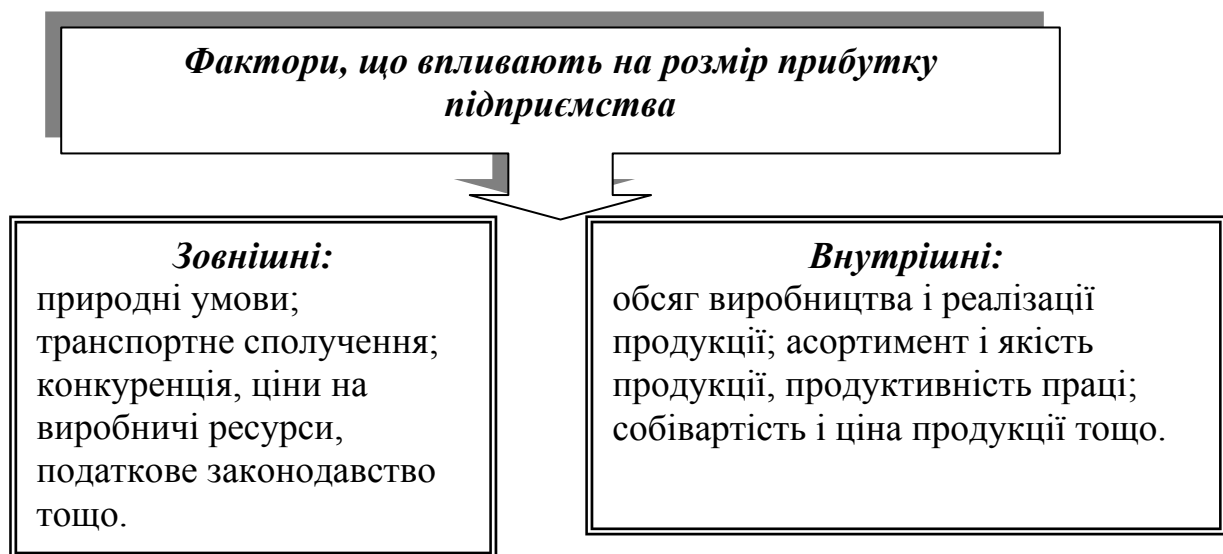


Рис. 4.1. Фактори впливу на розмір прибутку підприємства

Прибуток підприємств має такі основні *ознаки*:

- стратегічна мета та основний мотив здійснення будь-якого виду підприємницької діяльності;
- кінцевий позитивний фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства;
- форма доходу власників інвестованого капіталу і підтвердження факту досягнення певного комерційного успіху;
- найважливіший показник рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства: рівня його витрат, продуктивності праці працівників, обсягу та якості виробленої продукції;
- результат успішної організації менеджменту на підприємстві;
- винагорода за ризик здійснення підприємницької діяльності;
- вартісний показник, який визначається в грошовій формі;
- пріоритетне джерело формування та відтворення власних фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його подальший розвиток;
- необхідна умова підвищення рівня самофінансування підприємства, джерело його фінансової незалежності;
- приріст капіталу: капіталізація частини одержаного прибутку, тобто її спрямування на приріст активів, є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства;
- фактор часу: розрахунок величини очікуваного в майбутньому прибутку є вирішальним моментом у прийнятті рішення щодо доцільності капіталовкладень;

- джерело формування доходів державного та місцевих бюджетів, яке дає змогу державі виконувати покладені на неї функції та реалізовувати програми економічного та соціального розвитку в країні.

4.2. Рентабельність підприємства

Рентабельність – це економічна категорія, що характеризує вигідність та ефективність виробництва (авансованих фондів, капіталу) за критеріями його прибутковості (*Економічна енциклопедія*).

Рівень рентабельності вимірюється в абсолютних і відносних показниках.

Прибуток (прибуток від основної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток) є абсолютним показником виміру рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства. Недоліком абсолютних показників рентабельності є те, що за їхньою допомогою неможливо визначити, наскільки саме вкладені фінансові ресурси є прибутковими. Тому для характеристики рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності використовують відносні показники, які відображають рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

Відносні показники рентабельності об'єднують у такі основні групи:

1) показники, що базуються на витратному підході і рівень яких визначають як співвідношення суми прибутку і витрат, наприклад:

1. Рентабельність продукції = Валовий прибуток від реалізації продукції / Собівартість реалізованої продукції × 100%.

2. Рентабельність окремого виду товару = Прибуток від реалізації товару / Собівартість реалізованого товару × 100%.

3. Рентабельність операційної діяльності = Прибуток від операційної діяльності / (Собівартість реалізованої продукції + Адміністративні витрати + Витрати на збут + Інші операційні витрати) × 100%.

4. Рентабельність звичайної діяльності = Прибуток від звичайної діяльності / Витрати підприємства × 100%.

Примітка* собівартість реалізованої продукції; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; витрати від участі в капіталі; інші витрати.

2) показники, що характеризують прибутковість продажів і які визначають як співвідношення суми прибутку і виручки від реалізації продукції, наприклад:

1. Рентабельність продажу продукції = Валовий прибуток від реалізації продукції / Чистий дохід від реалізації продукції × 100%.

2. Рентабельність продажу окремого товару = Прибуток від реалізації товару / Оптова ціну товару $\times 100\%$.

3) показники, основою яких є ресурсний підхід і рівень яких визначають за співвідношенням прибутку і загальної суми або окремих частин авансованого капіталу, наприклад:

1. Рентабельність активів = Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів $\times 100\%$.

2. Рентабельність основних засобів = Чистий прибуток / Середньорічна вартість основних засобів $\times 100\%$.

3. Рентабельність капіталу = Прибуток від звичайної діяльності / Вартість капіталу $\times 100\%$.

4. Рентабельність власного капіталу = Прибуток від звичайної діяльності / Вартість власного капіталу $\times 100\%$.

Приклад 1

Підприємство у звітному році реалізувало продукції на суму 1200 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції становила 650 тис. грн. Відпускна ціна товару групи А – 240 грн., собівартість – 130 грн. Підприємство є платником ПДВ.

Визначити такі показники рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства:

- 1) рентабельність продукції підприємства;
- 2) рентабельність товару А;
- 3) рентабельність продажу товару А;
- 4) рентабельність продажу продукції підприємства.

Розв'язок:

1. Чистий дохід = $1200 - 1200 / 6 = 1000$ тис. грн.

2. Валовий прибуток = $1000 - 650 = 350$ тис. грн.

3. Рентабельність продукції = $350 / 650 \times 100\% = 54\%$

4. Рентабельність товару А = $(240 - 240/6 - 130) / 130 \times 100\% = 54\%$

5. Рентабельність продажу товару А = $(240 - 240/6 - 130) / (240 - 240/6) \times 100\% = 35\%$

6. Рентабельність продажу продукції підприємства = $350 / 1000 \times 100\% = 35\%$

4.3. Методи планування прибутку підприємства

Важливе значення для забезпечення умов зростання прибутку і рентабельності підприємства має якість планування цих показників. Якщо план із прибутку складено професійно і грамотно, то підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів до бюджету і суму чистого прибутку, яка залишиться в його розпорядженні.

На підприємстві прибуток планується за такими методами:

- 1) *методом прямого розрахунку;*
- 2) *за показником витрат на 1 гривню продукції;*
- 3) *економічним (аналітичним) методом.*

1. *Метод прямого розрахунку* використовують для планування прибутку на підприємствах, де виготовляється невеликий асортимент продукції. Плановий прибуток розраховують за кожним видом продукції за такою формулою:

$$Ппл = Об \times (Оц - Спл), \quad (4.1.)$$

де *Об* – запланований обсяг продукції у натуральних одиницях;

Спл – планова собівартість одиниці продукції;

Оц – планова оптова ціна одиниці продукції;

або

$$Ппл = Чд - Сзаг., \quad (4.2)$$

де *Чд* – планова сума чистого доходу від реалізації продукції (виручка без непрямих податків);

Сзаг. – планова сума собівартості продукції підприємства.

Використання цього методу має як переваги, так і недоліки. Позитивні якості – простота і достовірність розрахунку показників фінансового плану. Недоліки – при розрахунку не враховується вплив окремих факторів на величину прибутку у плановому періоді.

Приклад 2

Підприємство у наступному році планує отримати такі показники:

1) обсяг випуску товару А – 2 тис. шт.; оптова ціна – 500 грн.; собівартість – 380 грн.;

2) обсяг випуску товару Б – 1 тис. шт.; оптова ціна – 1400 грн.; собівартість – 920 грн.;

3) обсяг випуску товару С – 500 шт.; оптова ціна – 4400 грн.; собівартість – 3200 грн.

Використовуючи метод прямого розрахунку, визначити у плановому році:

- 1) суму валового прибутку підприємства;
- 2) рентабельність окремих видів продукції підприємства;
- 3) рентабельність продукції підприємства;
- 4) рентабельність продажу продукції.

Для розрахунку використовують формулу 4.1.

$$1. \text{ ВП заг.} = 2000 \times (500-380) + 1000 \times (1400-920) + 500 \times (4400-3200) = 1320 \text{ тис. грн.}$$

$$2. P1 = (500-380) / 380 \times 100\% = 32\% - \text{рентабельність товару А;}$$

$$P2 = (1400-920) / 920 \times 100\% = 52\% - \text{рентабельність товару Б;}$$

$$P3 = (4400-3200) / 3200 \times 100\% = 38\% - \text{рентабельність товару С.}$$

$$3. \text{ Загальна рентабельність продукції} = 1320 / (380 \times 2000 + 920 \times 1000 + 3200 \times 500) \times 100\% = 40\%.$$

$$4. \text{ Рентабельність продажу продукції} = 1320 / (2000 \times 500 + 1000 \times 1400 + 500 \times 4400) \times 100\% = 29\%.$$

2. Метод планування прибутку за показником витрат на 1 гривню продукції – це укрупнений метод, який передбачає використання даних про витрати на виробництво та реалізацію продукції за звітний період, а також їхні очікувані зміни у наступному періоді.

Показник витрат на 1 гривню продукції розраховується шляхом ділення собівартості продукції на виручку від реалізації продукції у цінах виробника (чистий дохід):

$$\text{Витрати на 1 грн. продукції} = C / (Oц \times Об) \quad (4.3)$$

або

$$\text{Витрати на 1 грн. продукції} = C / Чд, \quad (4.4)$$

де C – собівартість продукції;

$Об$ – запланований обсяг продукції в натуральних одиницях;

$Oц$ – оптова ціна одиниці продукції;

$Чд$ – планова сума чистого доходу від реалізації продукції.

Отже, за цим методом плановий прибуток розраховують за формулою:

$$\text{Ппл} = (1 - \text{Витрати на 1 грн. продукції}) \times Чд. \quad (4.5)$$

Приклад 3

У звітному році собівартість реалізованої продукції підприємства становила 200 тис. грн., а сума виручки – 280 тис. грн. У плановому році підприємство планує знизити витрати на 15% і збільшити обсяг виручки в 1,3 разу.

На підставі показника витрат на 1 грн. продукції визначити суму валового прибутку підприємства і рентабельність продажу продукції в плановому році.

Підприємство є платником ПДВ.

Для розрахунку використовують формули 4.4-4.5.

$$\text{Планова сума чистого доходу} = (280-280 / 6) \times 1,3 = 303 \text{ тис. грн.}$$

Витрати на 1 грн. продукції у плановому році = $(200 - (200 \times 15\% / 100\%)) / 303 = 0,56$

Валовий прибуток підприємства у плановому році = $(1 - 0,56) \times 303 = 133,3$ тис. грн.

Рентабельність продажу = $133,3 / 303 \times 100\% = 44\%$

3. Економічний (аналітичний) метод планування враховує фактори, які можуть впливати на рівень прибутку та рентабельності у плановому періоді (зміна обсягу, собівартості, ціни продукції тощо).

Планування прибутку за цим методом здійснюють окремо за *порівняною* продукцією, тобто такою, що вироблялась у попередньому періоді, та *непорівняною*, яка не вироблялась на підприємстві.

Планування прибутку за непорівняною продукцією здійснюють з допомогою показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Планування прибутку за порівняною продукцією відбувається за такою послідовністю:

1. *Обчислюють очікуваний прибуток від реалізації продукції та очікувану собівартість продукції.*

2. *Обчислюють базову рентабельність продукції (Рбаз.), тобто рентабельність, яка була б у наступному році, якщо підприємство працювало би з незмінними показниками обсягу виробництва. Проте в умовах зміни цін на готову продукцію та ресурси, які формують собівартість товару, застосовують формулу:*

$$Рбаз = P_0 - (1 + P_0) \times (1 - I_c / I_r), \quad (4.6)$$

де P_0 – коефіцієнт очікуваної рентабельності продукції;

I_c – індекс відпускних цін на готову продукцію;

I_r – індекс цін на ресурси, які формують собівартість продукції.

3. *Розраховують собівартість планового року з урахуванням індексу цін на ресурси і темпу зростання обсягів виробництва продукції (Спл).*

4. *Розраховують прибуток у плановому періоді (Ппл.):*

$$Ппл = (Рбаз. \times Спл) / 100\%, \quad (4.7)$$

де $Спл$ – собівартість продукції в плановому році;

$Рбаз.$ – базова рентабельність продукції.

Приклад 4

У поточному році за I–III квартал підприємство реалізувало такий обсяг продукції: I кв. – 100 тис. шт., II кв. – 250 тис. шт., III кв. – 140 тис. шт. Прибуток від реалізації одиниці продукції – 10 грн. Собівартість одиниці реалізованої продукції – 60 грн.

Згідно з планом поточного року в IV кварталі очікується, що обсяг реалізованої продукції становитиме 150 тис. шт. Плановий прибуток від реалізації одиниці продукції – 11 грн., планова собівартість одиниці продукції – 65 грн.

Визначити суму прибутку в наступному році, якщо очікується зростання ціни на продукцію на 2%; зростання собівартості продукції на 5%; зростання обсягу реалізованої продукції на 20%.

Для розрахунку використовують формулу 4.6, 4.7.

1. Очікуваний прибуток від реалізованої продукції = $(100000+250000+140000) \times 10 + 11 \times 150000 = 5065$ тис. грн.

2. Очікувана собівартість продукції = $60 \times 490000 + 65 \times 150000 = 39150$ тис. грн.

3. Коефіцієнт очікуваної рентабельності продукції = $5065 / 39150 = 0,13$

4. Рентабельність базова = $0,13 - (1+0,13) \times (1- 102/105) = 0,096$

Отже, базова рентабельність продукції становить 9,6%

5. Спл = $39150 \times 1,05 \times 1,20 = 49329$ тис. грн.

6. Ппл = $49329 \times 9,6\% / 100\% = 4735,6$ тис. грн.

4.4. Витрати підприємства

Одержання прибутку залежить від трьох основних складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції та обсягу реалізації. Наявність правильної інформації про витрати дає можливість:

встановити оптимальну ціну товарів (робіт, послуг);

оцінити економічність процесів та ефективність використання ресурсів окремими підрозділами підприємства;

визначити прибуток підприємства.

Витрати – це характерне явище для діяльності будь-якого підприємства.

Витрати підприємства – це вартість ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції та/або при здійсненні інших господарських операцій на підприємстві.

На сучасному етапі основним завданням підприємства є оптимізація управління витратами, тобто пошук шляхів найбільш ефективного використання наявних обмежених ресурсів за допомогою планування, калькулювання, обліку і контролю.

Витрати класифікують за різними ознаками, які узагальнено в табл. 4.1.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Класифікація витрат

Ознака класифікації	Види витрат
За періодичністю виникнення (календарними періодами)	Поточні, одноразові, періодичні
За обсягом виробництва	Постійні (умовно-постійні), змінні
За економічним змістом	Витрати предметів праці, засобів праці, самої праці
За видами виробництва	Витрати основного виробництва, допоміжних, підсобних та обслуговуючих виробництв і господарств
За видами діяльності	Витрати операційної (основної) діяльності, фінансової діяльності, інвестиційної діяльності
За ступенем готовності продукції (відношенням до кінцевого продукту)	Витрати в незавершеному виробництві, на товарний випуск
За охопленням нормування	Нормовані, ненормовані
За економічними елементами	Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші витрати

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» витратами звітного періоду визнаються або зменшення 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.

Витрати певного періоду визнаються одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизаційних відрахувань) між відповідними звітними періодами.

Витратами не визнаються:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь клієнта, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт і послуг;
- погашення одержаних позичок;
- зменшення власного капіталу підприємства внаслідок його вилучення або розподілу власниками.

Охарактеризуємо склад і структуру витрат підприємства, які використовуються при обчисленні суми чистого прибутку підприємства:

1. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) містить такі елементи (рис. 4.2).

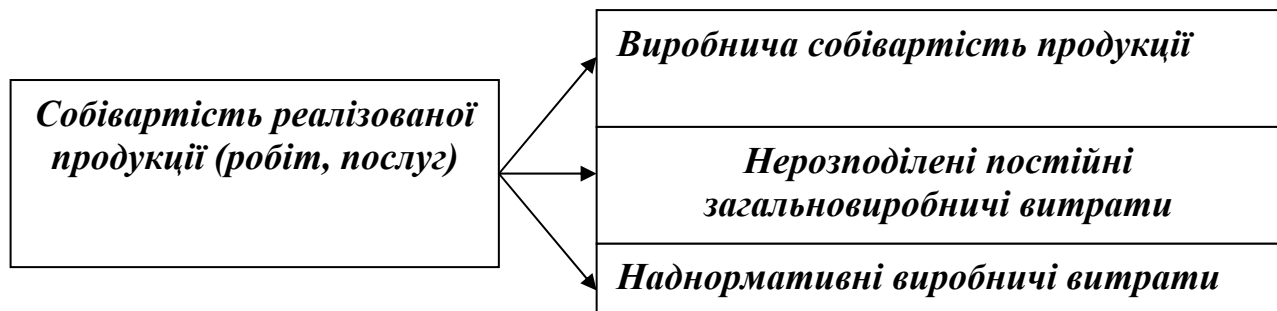


Рис. 4.2. Елементи собівартості реалізованої продукції

Виробнича собівартість продукції – основна складова собівартості реалізованої продукції, яка формується протягом звітного періоду і передбачає наявність:

- **прямих матеріальних витрат** (вартість сировини та основних матеріалів; вартість купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів; вартість допоміжних та інших матеріалів);

- **прямих витрат на оплату праці** (заробітна плата робітників, зайнятих у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг; інші виплати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат);

- **інших прямих витрат** (відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо);

- **загальновиробничих витрат** (витрати на управління виробництвом; амортизація основних засобів загальновиробничого призначення; на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів та інших необоротних активів загальновиробничого призначення; на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього природного середовища).

2. До витрат, які зменшують валовий прибуток підприємства, належать адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на обслуговування й управління підприємством. До них належать:

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

- витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємства та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання;

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

- винагороди за зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, факс);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі, крім тих, які містяться у виробничій собівартості продукції;
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут – це витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції. До них належать:

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах;
- витрати на ремонт тари;
- витрат на оплату 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 і послуг;
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів);
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Інші операційні витрати – це всі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства. До них належать:

- витрати на дослідження та розробки;
- собівартість реалізованої іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка складається з їхньої облікової вартості та витрат, пов'язаних з їхньою реалізацією;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;
- втрати від операційної курсової різниці;
- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й витрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на виплату матеріальної допомоги;
- на утримання об'єктів соціально-культурного призначення тощо.

3. Розрахунок прибутку від звичайної діяльності передбачає визначення таких елементів витрат, як фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати.

До **фінансових витрат** належать:

- суми виплачених банкам процентів за користування кредитами;
- виплата процентів за емітованими підприємством акціями;
- виплати за фінансовою орендою тощо.

Витрати від участі в капіталі – це витрати від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші витрати від звичайної діяльності містять:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій;
- суму уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- витрати на ліквідацію необоротних активів;
- залишкову вартість ліквідованих(списаних) необоротних активів;
- інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

4.5. Формування чистого прибутку підприємства

Згідно із законодавством України, за яким регулюють господарську діяльність суб'єктів підприємництва, терміном «прибуток» називають два різних явища:

1) згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», **прибуток** – це сума валових доходів, скоригована на суму валових витрат підприємства і на суму нарахованих амортизаційних відрахувань;

2) за національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, **прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати (П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»).

У бухгалтерському обліку визначають такі види прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- прибуток від звичайної діяльності;
- чистий прибуток.

Процес розрахунку прибутку (збитку) підприємства у звітному періоді передбачає такі етапи:

Етап 1. Визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). 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.

Етап 2. *Розрахунок валового прибутку.* Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Етап 3. *Визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності.* Фінансовий результат – прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Етап 4. *Розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування.* Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Етап 5. *Розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності.* Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків із прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування. Податок на прибуток від звичайної діяльності визначається на підставі суми прибутку до оподаткування та діючої ставки податку на прибуток (25%).

Етап 6. *Визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.* Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного доходу за мінусом надзвичайних витрат і податку з надзвичайного прибутку.

Надзвичайні доходи і надзвичайні витрати відповідно охоплюють:

- невідшкодовані збитки від надзвичайних подій, у тому числі затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха, техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел;
- прибутки або збитки від інших подій та операцій, які відповідають вищезазначеному визначенню надзвичайних подій.

Збитки від надзвичайних подій відображаються за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від звичайної діяльності внаслідок цих збитків.

Таким чином, послідовне зіставлення доходів і витрат відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку дає змогу визначити чистий прибуток (збиток) звітного періоду. Наочно процес розрахунку чистого прибутку підприємства показано на рис. 4.4.

Етап 1. Визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції:

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



Етап 2. Розрахунок валового прибутку

Валовий прибуток = Чистий дохід – Собівартість реалізованої продукції



Етап 3. Визначення прибутку від операційної діяльності:

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



Етап 4. Розрахунок прибутку від звичайної діяльності до оподаткування:

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



Етап 5. Розрахунок прибутку від звичайної діяльності

Прибуток від звичайної діяльності = Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – Податок на прибуток (25%)



Етап 6. Визначення чистого прибутку підприємства

Чистий прибуток = Прибуток від звичайної діяльності + Надзвичайний дохід – Надзвичайні витрати – Податок з надзвичайного прибутку

Рис. 4.4. Етапи визначення чистого прибутку підприємства

Методика визначення прибутку в податковому обліку безпосередньо не пов'язана з формуванням бухгалтерського прибутку підприємств.

Приклад 5

Визначити суму чистого прибутку підприємства у звітному періоді, якщо:

- 1) виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становить 120 тис. грн.;
- 2) акцизний збір – 25 тис. грн.;
- 3) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 60 тис. грн.;
- 4) доходи від реалізації виробничих запасів (з ПДВ) – 10 тис. грн.;
- 5) собівартість реалізованих виробничих запасів – 8 тис. грн.;
- 6) адміністративні витрати – 12 тис. грн.;

- 7) витрати на транспортування – 0,8 тис. грн.;
 - 8) витрати на рекламу – 0,2 тис. грн.;
 - 9) сума штрафів, сплачених підприємством – 0,5 тис. грн.;
 - 10) сума процентів, отриманих із придбаних облігацій – 10 тис. грн.;
 - 11) виплата процентів за кредит комерційному банку – 2 тис. грн.;
 - 12) сума отриманих дивідендів – 2 тис. грн.
- Підприємство є платником ПДВ.

Розв'язок:

Алгоритм визначення чистого прибутку містить такі етапи:

1. Чистий дохід = $120 - 120 / 6 - 25 = 75$ тис. грн.
2. Валовий прибуток = $75 - 60 = 15$ тис. грн.
3. Фінансовий результат від операційної діяльності = $15 + 10 - (10/6) - 8 - 12 - 0,8 - 0,2 - 0,5 = 1,8$ тис. грн.
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування = $1,8 + 10 + 2 - 2 = 11,8$ тис. грн.
5. Податок з прибутку від звичайної діяльності = $11,8 \times 0,25 = 3$ тис. грн.
6. Чистий прибуток = $11,8 - 3 = 8,8$ тис. грн.

4.6. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства

Надзвичайно важливим показником ефективності господарської діяльності підприємства є чистий прибуток.

Чистий прибуток – це сума коштів, які залишаються у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток.

Розподіл прибутку потрібно розуміти як спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у повному розпорядженні підприємства. Відповідно до установчих документів підприємство визначає напрямки розподілу і використання чистого прибутку залежно від його організаційно-правової форми.

Акціонерні товариства (ВАТ, ЗАТ), ТзОВ можуть використовувати чистий прибуток за такими напрямками:

- **на виплату дивідендів*** (від 5% до 20% чистого прибутку): дивіденди виплачують один раз на рік за підсумками звітного року і в порядку, передбаченому статутом товариства. При цьому необхідно враховувати дивідендну політику, яку провадить підприємство. Кожне підприємство обирає власну політику відповідно до стану прибутковості, етапу розвитку, складу власників та інших особливостей;

- **на збільшення розміру статутного капіталу (реінвестиція дивідендів*)**: акціонерні товариства мають право збільшувати статутний капітал, якщо всі раніше випущені акції повністю сплачені за вартістю, не нижчою від номінальної;

• **на створення та поповнення резервного капіталу***: резервний капітал акціонерних товариств має становити не менше 25% від величини статутного капіталу. Резервний капітал створюють за рахунок щорічних відрахувань від прибутку, розмір яких має становити не менш ніж 5% від чистого прибутку;

• **на створення Фонду матеріально-технічного розвитку**: кошти, що надходять до фонду, спрямовують на фінансування витрат з технічного переоснащення, реконструкції, розширення виробництва;

• **на створення Фонду розвитку персоналу**: до цього фонду надходить частина чистого прибутку, що спрямовується на освіту та підвищення кваліфікації персоналу;

Підприємства малого бізнесу (ПП, МП) можуть вільно розподіляти та використовувати чистий прибуток.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» підприємства мають право розподілити чистий прибуток на:

• фінансування витрат, пов'язаних з розвитком підприємств (витрати на розробку й освоєння нових видів продукції і технологій, реконструкцію і модернізацію обладнання та ін.);

• фінансування витрат, пов'язаних із будівництвом і ремонтом об'єктів соціально-культурного призначення (50% таких витрат зараховують до складу валових у наступному податковому періоді);

• фінансування благодійних заходів. До складу валових витрат зараховують суму коштів, що добровільно перераховані на охорону культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям у розмірі, що перевищує 2%, але не більш ніж 10% від оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Дайте визначення економічної сутності прибутку.
2. Які функції виконує прибуток?
3. Що таке рентабельність? Назвіть основні показники рентабельності.
4. В чому відмінність між податковим і бухгалтерським прибутком?
5. Що таке витрати підприємства і як їх класифікують?
6. Назвіть етапи визначення чистого прибутку підприємства.
7. Дайте визначення чистого прибутку і назвіть напрямки його використання на підприємстві.

* Відповідно до Господарського кодексу і Закону України «Про акціонерні товариства» відрахування чистого прибутку до цих фондів є обов'язковими.

ТЕСТИ

4.1. У чому полягає суть поняття «прибуток»?

- а) показник, який характеризує фінансовий результат діяльності підприємства;
- б) відносний показник прибутковості підприємства;
- в) кошти, отримані від реалізації фінансових інвестицій;
- г) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

4.2 Які показники враховують при визначенні валового прибутку підприємства у бухгалтерському обліку?

- а) виручка від реалізації продукції;
- б) виробнича собівартість продукції;
- в) операційні доходи;
- г) собівартість реалізованої продукції;
- д) чистий прибуток;
- е) непрямі податки.

4.3. Які показники використовують при плануванні прибутку за методом прямого розрахунку:

- а) плановий обсяг продукції в натуральному вираженні;
- б) виручку від реалізації продукції у звітному періоді;
- в) базову рентабельність продукції;
- г) собівартість порівняної продукції;
- д) планову собівартість одиниці продукції;
- е) планову оптову ціну одиниці продукції (ціну виробника).

4.4. Чистий прибуток підприємства – це:

- а) сума коштів, які одержує підприємство після сплати непрямих податків;
- б) сума коштів, які залишаються у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток;
- в) валовий прибуток підприємства;
- г) результат основної діяльності підприємства;
- д) прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

4.5. Назвіть основні напрямки використання чистого прибутку на підприємстві:

- а) поповнення статутного капіталу;
- б) на виплату дивідендів;
- в) сплата податку на прибуток;
- г) поповнення резервного фонду;
- д) виплата матеріальних допомог і винагород працівникам;
- е) придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів.

4.6. Валовий прибуток промислового підприємства – це:

- а) фінансовий результат основної діяльності підприємства;
- б) частина реалізованого додаткового і необхідного продукту;

- в) кошти, отримані від фінансових інвестицій;
- г) фінансовий результат основної та інших видів діяльності підприємства.

4.7. Собівартість реалізованої продукції – це:

- а) поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
- б) виробнича собівартість, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, наднормативні витрати;
- в) витрати підприємства на виробництво продукції, управління підприємством і збут;
- г) виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції.

4.8. Операційний прибуток підприємства – це:

- а) результат лише основної діяльності підприємства;
- б) результат як основної, так й іншої операційної, а також фінансової діяльності;
- в) фінансовий результат основної та інших видів операційної діяльності;
- г) результат звичайної діяльності підприємства.

4.9. При визначенні операційного прибутку (збитку) враховується:

- а) валовий прибуток (збитки) та інші операційні доходи та витрати;
- б) валовий прибуток (збитки), сальдо інших операційних доходів та інших операційних витрат, адміністративні витрати і витрати на збут;
- в) валові прибутки, валові збитки, витрати на реалізацію;
- г) операційні доходи, операційні витрати, витрати на збут й адміністративні витрати.

4.10. До адміністративних витрат підприємства належать:

- а) витрати на заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу підприємства;
- б) витрати на заробітну плату робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію;
- в) витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- г) амортизація основних засобів загальногосподарського призначення;
- д) амортизація верстатів, задіяних при виготовленні продукції.

4.11. Назвіть відомі Вам методи планування прибутку:

- а) прямий метод;
- б) метод коефіцієнтів;
- в) аналітичний метод;
- г) балансовий метод;
- д) метод затрат на одну гривню реалізованої продукції.

4.12. Вкажіть джерела сплати податку на прибуток:

- а) собівартість продукції;
- б) чистий прибуток;
- в) виручка від реалізації продукції;
- г) загальний прибуток підприємства від усіх видів його діяльності.

РОЗДІЛ 5 ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Податок

Загальнодержавні податки

Податок на додану вартість

Акцизний збір

Податкове зобов'язання

Податковий кредит

Податок на прибуток

Податок на нерухоме майно

Місцеві податки

Спрощена система оподаткування

5.1. Податки та їхні вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства

У процесі здійснення господарської діяльності підприємство вступає у фінансові відносини з державою щодо сплати податків і обов'язкових зборів.

Податки суттєво впливають на економічну активність підприємства, оскільки змінюють процес кругообігу грошових коштів, зменшують величину отриманих доходів і прибутку, зумовлюють зростання ціни на продукцію тощо. Тому завданням ефективної державної податкової політики є не лише забезпечення фінансової бази держави і формування дохідної частини державного і місцевих бюджетів, а й збереження економічної зацікавленості суб'єктів господарювання у результатах власної діяльності.

Відповідно до чинного податкового законодавства підприємства можуть сплачувати:

1. Загальнодержавні податки і збори – це обов'язкові платежі, які підприємства сплачують до державного і місцевих бюджетів України та державних цільових фондів. Зокрема, це:

- **прямі податки** – обов'язкові платежі, розмір яких залежить від масштабів об'єкта оподаткування (прибутку, земельної ділянки та ін.). Підприємства сплачують такі прямі податки: податок на прибуток, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, плату за землю, податок на нерухоме майно;

- **непрямі податки** – обов'язкові платежі, які збільшують ціну товарів, робіт і послуг – податок на додану вартість, акцизний збір, мито;

- **збори** – це обов'язкові збори до державних цільових фондів: на державне пенсійне страхування; обов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку та професійних захворювань; на випадок безробіття; на випадок тимчасової втрати працездатності; крім зборів до соціальних фондів,

до бюджетів підприємства сплачують збір за забруднення навколишнього середовища; рентні збори; державне мито та інші збори.

2. Місцеві податки і збори – це обов’язкові платежі, які підприємства сплачують до місцевих бюджетів.

Місцеві податки містять: *податки* – податок з реклами; комунальний податок. *Збори* – за парковку автотранспорту; ринковий збір; збір за право на використання місцевої символіки; збір за право проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного продажу і лотерей; збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; збір за видачу дозволу на розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг; збір за участь у бігах на іподромі.

Підприємства в обов’язковому порядку повинні сплачувати збори до державних цільових фондів. Так, з січня 2009 р. встановлено такі ставки нарахувань до державних цільових фондів (рис. 5.1).

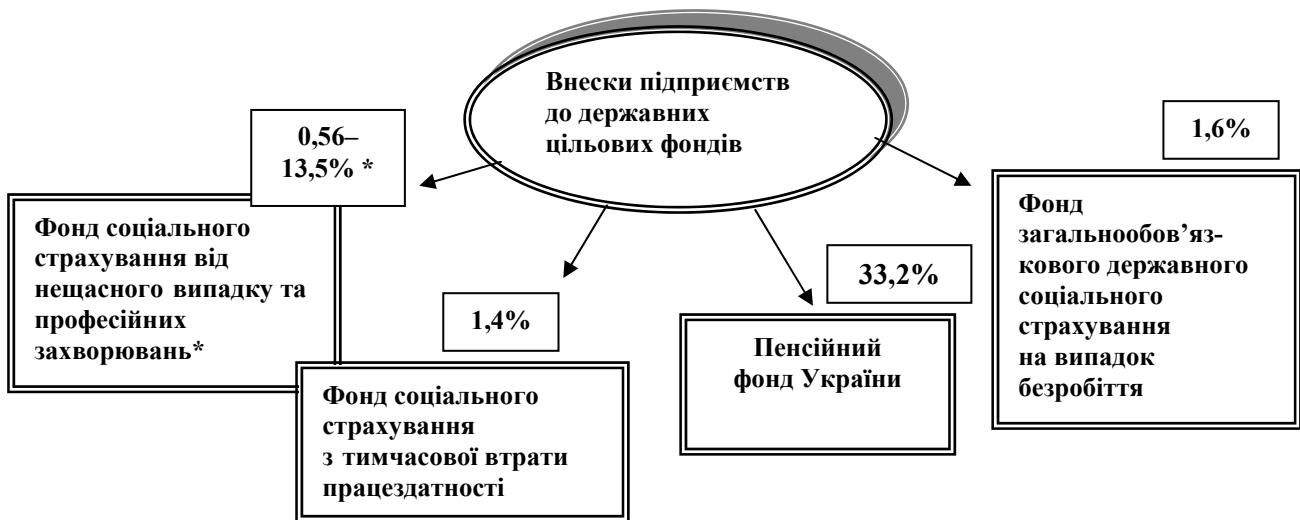


Рис. 5.1. Внески підприємств до державних цільових фондів

Крім цього, податкове законодавство України для суб’єктів господарювання передбачає сплату таких зборів і обов’язкових платежів за ресурси:

- **збір за забруднення навколишнього природного середовища** в разі здійснення викидів і скидів забруднюючих речовин в атмосферу, у водні ресурси, підземні горизонти, розміщення відходів власного виробництва у спеціально відведених місцях;

- **збір за геологорозвідувальні роботи** – сплачують підприємства-надрокористувачі, які видобувають корисні копалини на розвіданих родовищах. Об’єктом оподаткування є обсяг видобутих і погашених запасів корисних копалин (нафти, газу тощо);

* Страхові тарифи за цим видом страхування встановлюються залежно від класів професійного ризику виробництва (розміри страхових тарифів на 2009 рік встановлено ст.1 Закону України «Про страхові тарифи на загальнообов’язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.2001 року №2272-III).

- **збір за спеціальне використання природних ресурсів:**

а) *плата за спеціальне використання водних ресурсів* – справляється з підприємств, які використовують воду для виробничих потреб, а також з підприємств гідроенергетики та водного транспорту;

б) *плата за спеціальне використання надр* – сплачують підприємства, які видобувають корисні копалини, за користування надрами загальнодержавного та місцевого значення;

в) *лісовий дохід* сплачують лісозаготівельні організації та підприємства.

5.2. Загальнодержавні податки і збори, які сплачують підприємства

5.2.1. Непряме оподаткування підприємств

Вітчизняні підприємства можуть сплачувати такі непрямі податки: ПДВ, акцизний збір і мито.

Податок на додану вартість – це податок, який сплачується на кожному етапі виробництва і реалізації товарів, виконання робіт та надання послуг.

Головна особливість цього податку полягає в тому, що його платником є підприємство, яке реалізує продукцію, а податковий тягар несе кінцевий споживач цієї продукції.

Механізм оподаткування підприємств податком на додану вартість:

1. Платниками податку є всі юридичні особи та громадяни, які здійснюють від свого імені виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України, незалежно від форм власності та господарювання.

До юридичних осіб – платників податку на додану вартість належать:

- підприємства, організації (в тому числі будь-які неприбуткові), філіали, відділення і відокремлені підрозділи підприємства (організації) та інші суб'єкти підприємницької діяльності, що перебувають на території України, мають розрахункові рахунки в установах банків і самостійно реалізують товари, виконують роботи та надають послуги;

- міжнародні неурядові організації, міжнародні об'єднання, іноземні юридичні особи, які здійснюють від свого імені виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України. Якщо такі суб'єкти підприємницької діяльності не мають розрахункових рахунків в установах банків України, а також постійних представництв в Україні, ПДВ сплачують покупці товарів, замовники робіт (послуг).

До фізичних осіб – платників податку на додану вартість належать громадяни України та іноземні громадяни, які здійснюють виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України. Якщо такі іноземні громадяни не мають розрахункового рахунка в установах банків України, то порядок

сплати ПДВ аналогічний тому, що установлений для відповідних юридичних осіб.

Згідно з чинним законодавством платниками ПДВ обов'язково мають реєструватися особи:

– в яких сума за операціями поставки товарів, що підлягають оподаткуванню протягом останніх 12 місяців, перевищила 300 тис. грн. (незалежно від системи оподаткування);

– які поставляють товари на території України з використанням комп'ютерних мереж (наприклад, через Інтернет);

– які торгують конфіскованим майном (незалежно від системи оподаткування);

– яким доручено сплачувати консолідований податок при поставці послуг підприємствами залізничного транспорту і зв'язку.

2. Об'єкт оподаткування – це операції з продажу товарів, виконання робіт, надання послуг, які здійснюються на території країни або при експорті чи імпорті продукції.

3. База оподаткування:

а) для операцій з продажу продукції на території країни база оподаткування передбачає вільні ціни, які не нижчі від звичайних цін з урахуванням акцизного збору (для підакцизних товарів), інших загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), в оподатковуваний оборот ПДВ;

б) у разі імпорту продукції – договірна (контрактна) вартість імпортованої продукції, яка не менша від митної вартості з урахуванням ввізного мита, акцизних зборів, затрат до перетину митного кордону в оподатковуваний оборот ПДВ. Визначена вартість перераховується в українські гривні за валютним курсом НБУ, що діяв на кінець операційного дня, що передує дню, в якому товар уперше підпадає під режим митного контролю.

4. Податкові ставки – основна ставка становить 20%. Ставка податку 0% застосовується тільки до експорту товарів і супутніх цьому експорту послуг. Товари вважаються експортованими в разі, якщо їхній експорт засвідчений належно оформленою митною вантажною декларацією. За нульовою ставкою оподатковуються операції з: поставки послуг, що складаються із робіт з рухомим майном; поставки товарів підприємствами роздрібною торгівлі, які розташовані на території України у зонах митного контролю; поставки для заправки або постачання морських і повітряних суден; поставки транспортних послуг залізничним, автомобільним транспортом з перевезення пасажирів, багажу, товаробагажу за межами державного кордону України тощо.

5. Пільги – це звільнення від оподаткування таких операцій: з поставки періодичних видань, книг українського виробництва, словників, зошитів, підручників; лікарських засобів і виробів медичного призначення, передбачених у затвердженому переліку КМУ; з продажу іпотечних сертифікатів і сертифікатів фонду операцій з нерухомістю; діяльність з управління пенсійними активами; торгівля за кошти або цінні папери борговими зобов'язаннями; послуги, пов'язані з діяльністю страхових брокерів і агентів; всі путівки на відпочинок дітей на території України; операції з надання послуг з перевезення пасажирів та вантажів транзитом через територію і порти України; з поставки вітчизняних продуктів дитячого харчування молочними кухнями та спеціалізованими магазинами; не обкладають ПДВ плату за розміщення учнів або студентів в інтернатах і гуртожитках тощо.

6. Механізм розрахунку ПДВ базується на методі податкового кредиту, основною перевагою якого є те, що немає потреби в обчисленні величини доданої вартості, а це значно полегшує роботу як платників податку, так і контролюючих органів.

Суму ПДВ, яку сплачує підприємство до бюджету, визначають за формулою:

$$\Sigma \text{ ПДВ} = \text{Податкове зобов'язання (ПЗ)} - \text{Податковий кредит (ПК)}. \quad (5.1)$$

Податкове зобов'язання – це загальна сума ПДВ, нарахована платником податку у звітному (податковому) періоді за продаж продукції (товарів, робіт, послуг).

Датою виникнення права платника податку на податкове зобов'язання з ПДВ при продажу товарів (робіт, послуг) вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що відбулася раніше:

– або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу, а в разі продажу товарів (робіт, послуг) за готівкові грошові кошти – дата їхнього оприбуткування в касі платника податку, за відсутності такої – дата інкасації готівкових коштів у банківській установі, що обслуговує платника податку;

– або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт (послуг) платником податку.

Податкове зобов'язання обчислюють за формулою:

$$\text{ПЗ} = \text{БО} \times \text{Ст ПДВ}, \quad (5.2)$$

де **БО** – база оподаткування,

СтПДВ – ставка податку на додану вартість,

або

$$ПЗ = В (з ПДВ) \times 20 / 120 , \quad (5.3)$$

де **В(з ПДВ)** – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з ПДВ.

Податковий кредит – це сума вхідних ПДВ, сплачена підприємством за придбання товарів (робіт, послуг) для подальшої реалізації або виробництва і підтверджена податковими накладними, виписаними продавцями або постачальниками.

Відповідно до п. 7.5.1 Закону про ПДВ **датою виникнення права** платника податку **на податковий кредит** вважається дата здійснення першої з подій:

- або дата списання коштів з банківського рахунка платника податку в оплату товарів (робіт, послуг);
- або дата отримання податкової накладної, що засвідчує факт придбання платником податку товарів (робіт, послуг).

Підставою для нарахування податкового кредиту без отримання податкової накладної є наявність товарного чека, транспортного квитка, готельного рахунка або касового чека. Крім цього, податкова накладна вважається недійсною у разі її заповнення особою, не зареєстрованою як платник ПДВ.

Для документального підтвердження і правильного визначення сум ПДВ всі платники повинні мати податкові декларації, в яких вказують: реквізити та індивідуальні податкові коди покупця і продавця; суми оборотів з продажу з і без ПДВ; суми податкового зобов'язання та ін.

7. Податковий період сплати ПДВ може дорівнювати календарному місяцю або календарному кварталу. Залежно від обсягу оподатковуваних операцій платники подають податкову декларацію з ПДВ щомісячно (обороты з реалізації перевищують 360 тис. грн. (з ПДВ)) або щоквартально (менш ніж 360 тис. грн. (з ПДВ)).

Акцизний збір – це податок, який міститься в ціні товарів, визначених законом як підакцизні. Згідно з чинним податковим законодавством підакцизними товарами вважають: пиво солодове, нафтопродукти, спирт етиловий, алкогольні напої, тютюнові вироби, деякі транспортні засоби.

Акцизний збір сплачують підприємства, які виробляють підакцизні товари або імпортують їх у країну. З 2000 р. значно зменшено перелік підакцизних товарів, змінено ставки податку та запроваджено новий механізм обчислення акцизного збору для імпортованих товарів за застосування ставки акцизного збору в процентах.

Механізм розрахунку акцизного збору, який потрібно сплачувати підприємству до бюджету, можна відобразити таким чином:

1) якщо ставки акцизного збору встановлені у твердих сумах (гривнях, євро) з одиниці реалізованого товару, то суму податку розраховують так:

$$\sum \text{Аз} = \text{Об} \times \text{Ст Аз}, \quad (5.4)$$

де **Об** – обсяг вироблених і реалізованих підакцизних товарів у натуральних показниках (л, шт., кг);

Ст Аз – ставка акцизного збору в гривнях;

2) якщо ставки акцизного збору встановлені у процентах, то отримаємо:

$$\sum \text{Аз} = \text{Об (без ПДВ)} \times \text{Ст Аз (\%)} / 100\%, \quad (5.5)$$

де **Об (без ПДВ)** – обороти з реалізації (передачі) підакцизних товарів без ПДВ;

Ст Аз (%) – ставка акцизного збору в процентах до обороту з продажу.

Основним недоліком діючого порядку обчислення акцизного збору є те, що його сума міститься у базі оподаткування ПДВ, що необґрунтовано збільшує ціну товарів і зумовлює виникнення проблеми подвійного оподаткування.

Мито сплачують підприємства, які здійснюють операції з перевезення товарів через митний кордон країни. Мито розраховують митні органи на підставі ставок, які можуть бути встановлені в твердих одиницях або в процентах до митної вартості товарів, що перевозяться через митний кордон.

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

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

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

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

Спеціальне мито застосовується:

- як спосіб захисту українських виробів загалом;
- як спосіб захисту національного товаровиробника, коли товари ввозяться на митну територію України в обсягах або за умов, що можуть завдавати шкоди національному товаровиробнику;
- як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів.

Антидемпінгове мито застосовується у разі:

- ввезення на митну територію товарів, і є об'єктом демпінгу, що завдає шкоди національному товаровиробнику;
- вивезення за межі митної території товарів за ціною, істотно нижчою від цін інших експортерів подібних або конкуруючих товарів.

Компенсаційне мито застосовується у разі:

- ввезення на митну територію товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику;
- вивезення за межі митної території товарів для виробництва, переробки, продажу або споживання котрих надавалася субсидія, якщо таке вивезення завдає шкоди державі.

Сума мита передбачається у ціні товару, також до цієї суми зараховують митні збори і платежі, які сплачують митниці за певні послуги, витрати за транспортування до пункту перетину митного кордону, брокерські та комісійні послуги.

5.2.2. Оподаткування прибутку підприємств і сплата інших прямих податків

Оподаткування прибутку є значним важелем, з допомогою якого держава може впливати на фінансово-господарську діяльність підприємств. Діючий порядок оподаткування прибутку підприємств регулюється Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», ухваленим у 1997 р.

Платники податку подають до податкового органу за місцем реєстрації Декларацію з податку на прибуток підприємства.

Платниками податку на прибуток є:

- *серед резидентів* – суб'єкти господарської діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи та організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України, так і за її межами;
- *серед нерезидентів* – фізичні чи юридичні особи, створені у будь-якій організаційно-правовій формі, які отримують доходи з джерелом їхнього походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичний статус або імунітет згідно з міжнародними договорами України або законом.

Порядок складання декларації і визначення суми податку на прибуток, яку має сплачувати підприємство, передбачає здійснення таких розрахунків.

1. Визначення валового доходу (ВД).

Валовий дохід (у податковому обліку) – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

До сукупного валового доходу підприємства належать: загальні доходи від продажу товарів (робіт, послуг), у тому числі допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи; доходи від здійснення банківських, страхових та інших операцій з надання фінансових послуг, торгівлі валютними цінностями, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та вимогами; доходи від спільної діяльності у вигляді дивідендів, процентів, роялті, а також доходи від здійснення операцій лізингу (оренди); суми безповоротної фінансової допомоги; суми поворотної фінансової допомоги; суми штрафів і неустойки, фактично одержаних за рішенням відповідних державних органів; суми державного мита, попередньо сплаченого позивачем, що повертається на його користь за рішенням суду; суми акцизного збору, сплачених покупцями підакцизних товарів; доходи від продажу електричної енергії (в тому числі реактивної) тощо.

Датою визначення валового доходу підприємства вважається подія, що відбулася раніше:

- дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок продавця в оплату товарів (робіт, послуг);
- дата відвантаження товарів чи надання послуг платником податку.

2. Обчислення скоригованого валового доходу (СВД) – це вилучення зі складу валового доходу окремих доходів, які не підлягають оподаткуванню. Зокрема, це суми ПДВ, якщо підприємство зареєстроване платником цього виду податку, суми надмірно сплачених податків чи зборів; суми коштів або майна, що надходять у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права, кошти або майно, що у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається іншими державами тощо.

3. Обчислення суми валових витрат (ВВ). До валових витрат належать: витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції; витрати за операціями з борговими зобов'язаннями та валютними цінностями; витрати за операціями з основними фондами та нематеріальними активами; суми ПДВ для підприємств, які не є платниками ПДВ; витрати, пов'язані зі сплатою інших податків і зборів (акцизний збір, мито, плата на землю та ін.); витрати за лізинговими операціями тощо.

До складу валових витрат не зараховують витрати, що не пов'язані з веденням господарської діяльності, витрати на виплату дивідендів, сплату штрафів і неустойок та ін.

Датою визначення валових витрат підприємства вважається подія, що відбулася раніше:

- дата списання коштів із банківського рахунка платника податку в оплату товарів, послуг;
- дата отримання товарів, послуг.

4. *Розрахунок амортизаційних відрахувань (А)* (див. розділ VIII, п. 8.2 «Фінансове забезпечення відтворення основних засобів»).

5. *Обчислення сум оподаткованого прибутку (ОП) і податку на прибуток (ПП)*:

$$ОП = \text{Скоригований валовий дохід} - \text{Валові витрати} - \text{Сума амортизаційних відрахувань}; \quad (5.6)$$

$$ПП = ОП \times \text{Ставка податку на прибуток} / 100\%. \quad (5.7)$$

Основна ставка податку на прибуток підприємств становить 25%.

Поширений в Україні порядок визначення суми податку на прибуток суттєво ускладнює фінансову роботу підприємств, оскільки передбачає паралельне ведення двох обліків – податкового і бухгалтерського. У бухгалтерському обліку відображається об’єктивна інформація про фінансовий стан підприємства і рівень його прибутковості, тоді як податковий облік виконує суто фіскальні та регуляторні функції і діє в інтересах держави. Науковці та бухгалтери-практики пропонують спростити податковий облік і процедуру розрахунку суми оподаткованого прибутку.

У зарубіжній практиці застосовують два основних способи визначення суми оподаткованого прибутку:

- 1) на підставі даних бухгалтерського обліку;
- 2) коригування бухгалтерського прибутку за вимогами податкового законодавства.

Для України з переходом на Національні стандарти бухгалтерського обліку найбільш доцільним вважаємо застосування останнього способу, котрий передбачає коригування бухгалтерського прибутку на суми доходів і витрат, які з метою оподаткування вираховують чи додають до даних фінансової звітності.

До інших прямих податків, які сплачують підприємства, належать такі:

1. ***Податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.***

Цей податок спрямовується до бюджетів органів місцевого самоврядування. Платниками цього податку є підприємства – власники транспортних засобів (тракторів, самохідних шасі, самохідних сільськогосподарських, дорожньо-будівельних і меліоративних машин, сільськогосподарської техніки, легкових і вантажних автомобілів, мотоциклів, водних транспортних засобів та ін.).

Для сплати цього податку необхідно, щоб одночасно дотримувалися такі умови:

- транспортний засіб має бути власним;

– транспортний засіб має бути зареєстрованим згідно з чинним законодавством України. При цьому для сплати транспортного податку важлива правильна класифікація транспортних засобів відповідно до УКУ ЗЕД та надання їм відповідного коду (наприклад: трактори колісні – код згідно з УКУ ЗЕД 8701; автомобілі легкові – код 8703; автомобілі вантажні – код 8704 і т. д.).

Обчислення податку з власників транспортних засобів та інших машин і механізмів провадиться відповідно до:

– **об'єму циліндрів двигуна** – для тракторів, сідельних тягачів, автобусів, автомобілів легкових, вантажних і спеціального призначення, мотоциклів, мопедів, велосипедів з двигуном;

– **потужності двигуна** – для транспортних засобів з електродвигуном;

– **довжини транспортного засобу** – для яхт, суден парусних з допоміжним двигуном або без нього, човнів моторних, катерів та інших водних транспортних засобів.

Ставки податку диференційовано залежно від того, зареєстровано транспортний засіб в Україні вперше чи ні; за першої реєстрації ставка залежить від терміну використання цього транспортного засобу.

Згідно з чинним законодавством, першою реєстрацією слід вважати реєстрацію транспортного засобу в Україні, яка здійснюється уповноваженими державними органами вперше щодо цього транспортного засобу. При цьому не має значення, чи реєструються вперше транспортні засоби, ввезені з-за кордону чи вироблені в Україні, але щодо перших з них важливим є вік цього транспортного засобу. Наприклад, для вантажних автомобілів диференціація ставок окремо встановлена для нових вантажівок, що використовувались до 5 років, від 5 до 8 років і понад 8 років.

Податок із власників транспортних засобів на транспортні засоби, які ввозяться на митну територію України з метою вільного використання та вперше реєструються в Україні, **справляється за ставками, що діють на день реєстрації цих транспортних засобів**, з урахуванням терміну їхнього використання, незалежно від дати ввезення транспортного засобу на митну територію України та дати проведення митного оформлення.

Не оподатковують (ст. 2 Закону України Про транспортний податок):

- 1) трактори на гусеничному ході – код 8701 30;
- 2) мотоцикли та велосипеди з установленим двигуном з об'ємом циліндра до 50 см³ – код 8711 10;
- 3) тільки автомобілі спеціального призначення швидкої допомоги та пожежні – код 8705;

4) транспортні засоби вантажні, самохідні, що використовуються на заводах, складах, у портах та аеропортах для перевезення вантажів на короткі відстані – код 8709;

5) машини і механізми для сільськогосподарських робіт– коди 8432; 8433;

6) тільки яхти, судна парусні та човни спортивні – коди 8903 91; 8903 92; 8903 99.

Розрахунок суми податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів юридичні особи подають відповідному органу державної податкової служби за місцем реєстрації транспортних засобів. Терміни сплати податку для підприємств установлено як поквартальну сплату податку з власників транспортних засобів. Сплату має бути здійснено до 15 числа місяця, наступного за звітним кварталом.

У податковому обліку згідно з п. 5.2.5 Закону Про податок на прибуток нараховані (сплачені) суми податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів зараховують **до складу валових витрат**.

2. Плата за землю.

Цей податок може справлятися у вигляді земельного податку або орендної плати. Слід зазначити, що другий з існуючих різновидів плати за землю справляється тільки в тому разі, якщо земельні ділянки є власністю підприємств державної та комунальної форм власності.

Платниками земельного податку є підприємства, які в установленому порядку набули права власності на земельні ділянки або права постійного користування земельною ділянкою. За загальним правилом, тільки з моменту **отримання відповідного державного акта та його реєстрації в державному земельному кадастрі** у підприємства виникає обов'язок зі сплати земельного податку.

Плата за землю надходить до місцевих бюджетів. Порядок обчислення земельного податку залежить від цільового призначення земельної ділянки. Визначення та зміна цільового призначення здійснюється органами державної влади та органами місцевого самоврядування у процесі передачі цих земель у власність або надання в користування.

Чинним законодавством України передбачено три напрямки обчислення земельного податку – у вигляді плати за:

- землі сільськогосподарського призначення;
- землі населених пунктів;
- землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення, а також землі природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення і землі лісового, водного фондів за межами населених пунктів.

Нині застосовують різні види ставок земельного податку, зокрема:

1) для земель сільськогосподарського призначення, грошову оцінку яких проведено та уточнено, – у процентах від такої оцінки;

2) для населених пунктів, де не проведено грошову оцінку земель – середні ставки земельного податку в гривнях за 1 кв. м з урахуванням відповідних коефіцієнтів, у тому числі держбюджетного підвищуючого коефіцієнта 3,1;

3) за межами населених пунктів для земель промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення, земель лісового та водного фондів – у процентах від грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.

При розрахунку земельного податку ураховують, що чинним законодавством передбачено щорічне уточнення грошової оцінки землі за станом на 1 січня поточного року на коефіцієнт індексації (див. розділ VIII, п. 8.3 «Фінансове забезпечення відтворення основних засобів»).

Коефіцієнт індексації грошової оцінки земель за станом на 2009 р. установлений відповідно до середньорічного індексу інфляції за 2008 р. – 125,2% і дорівнює 1,152.¹

Ставки земельного податку з 1 га сільськогосподарських угідь установлено в таких розмірах:

- для ріллі, сіножатей, пасовищ – 0,1%;
- для багаторічних насаджень – 0,03%.

Ці ставки застосовуються незалежно від того, де знаходяться угіддя: у межах чи за межами населених пунктів. Таким чином, суми податку на земельні ділянки сільськогосподарського призначення в цьому разі розраховують так:

1) **Сума нарахованого податку** = Загальна площа ділянки × Середня грошова оцінка 1 га угідь × Коефіцієнт індексації грошової оцінки × Ставка податку;

2) **Сума пільги** = Площа пільгова × Середня грошова оцінка 1 га угідь × Коефіцієнт індексації грошової оцінки × Ставка податку;

3) **Загальна сума податку до оплати** = Сума нарахованого податку – Сума пільги.

Пільги щодо плати на землю. Від земельного податку звільняються:

- заповідники;
- вітчизняні дослідні господарства науково-дослідних установ і навчальних закладів сільськогосподарського профілю;

¹ Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 8 (1192). – С. 33.

- органи державної влади, прокуратури, організації, які повністю утримуються за рахунок бюджету;
- військові частини, військові навчальні заклади, науково-дослідні установи, підприємства Міністерства оборони та організації й установи виконання покарань;
- дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади України;
- підприємства і громадські організації інвалідів;
- зареєстровані релігійні та благодійні організації, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Суми земельного податку сплачує підприємство повністю та в установлені терміни, а саме: щомісячно протягом 30 календарних днів місяця, наступного за звітним, однак це не звільняє його від обов'язку подання податкового розрахунку земельного податку до 1 лютого поточного року.

3. Податок на нерухоме майно

Для всіх країн світу податок на нерухомість є найголовнішим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Він також є «природним регулятором» (якщо, наприклад, місцева громада прагне щоб збільшилась кількість мешканців у їхньому населеному пункті – встановлюють меншу ставку податку, для поліпшення умов проживання податок відповідно збільшують).

Згідно з Конституцією України, кожен громадянин зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, установлених законом, та декларувати свій майновий стан (ст. 67). За ст. 14 Закону України «Про систему оподаткування» № 1251-ХІІ від 25. 06. 1991 р. встановлено, що до загальнодержавних податків і зборів належить податок на нерухоме майно (нерухомість).

Введення в дію зазначеного податку для фізичних та юридичних осіб – це важливий засіб зміцнення бази власних доходів місцевих бюджетів усіх рівнів.

У більшості країн Європейського Союзу застосовують податок на нерухомість, зокрема:

- у Великобританії (база – річна орендна плата);
- у Данії (окружний податок на нерухомість, база – вартість тільки землі; будинки, інша нерухомість зараховують до бази при використанні в інших цілях – 0,6 – 2,4%);
- у Франції (база – вартість майна, в тому числі цінних паперів);
- на Кіпрі (база залежить від оподаткованого доходу громадян);
- в Італії (база – нерухоме майно, сільськогосподарські та будівельні ділянки);
- у Литві (база – ринкова вартість нерухомості, яка ґрунтується на масовому оцінюванні нерухомості – це процес оцінювання групи одиниць

власності, визначених на конкретну дату з використанням стандартних методів, загальних даних і статистичного тестування).

Зазначений податок справляється і в Росії, де базою оподаткування є ринкова вартість будинків, квартир, гаражів, споруд. Надходження з цього податку формують 9% бюджету Росії.

У проекті Податкового кодексу України «Податок на нерухоме майно (нерухомість)» пропонуються нижчеподані складові податку на нерухоме майно:

Об'єктами оподаткування мають стати споруди – будівельні системи, пов'язані з землею, які містять будівлі, зокрема: житлові будинки квартирного та садибного типу; квартири; будинки громадського та виробничого призначення; садові та дачні будинки; індивідуальні гаражі.

Платниками податку визначено суб'єктів господарювання та фізичних осіб – власників нерухомості й орендарів споруд, одержаних у фінансовий лізинг.

База оподаткування обчислюється платником податку самостійно.

- Для фізичних осіб, у тому числі суб'єктів господарювання, базою оподаткування є площа споруд, у тому числі будинків, за даними БТІ (одиниця виміру – метр квадратний).

- Для юридичних осіб базою оподаткування є балансова вартість споруд, у тому числі будівель.

У Концепції реформування податкової системи України, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України № 56-р від 19. 02. 2007 р. передбачено, що базою оподаткування може бути оціночна вартість нерухомості; ставки податку встановлюватимуться на мінімальному рівні з поступовим їхнім підвищенням. У Концепції також визначено, що запровадження податку на основі оціночної вартості майна потребує підготовчого етапу для створення належних баз даних з оцінки кожної одиниці нерухомості.

Ставки оподаткування:

- для **фізичних осіб** розраховуються у процентах до мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року. При цьому передбачається диференційований підхід залежно від розміру площі, належної фізичній особі, в основу якого закладено принцип: чим більша площа – тим більша ставка, а отже, податок на нерухомість. Проектом передбачено граничні розміри ставок оподаткування, в межах яких місцеві органи самоврядування визначатимуть ці ставки;

- **для суб'єктів господарювання – юридичних осіб** передбачається оподатковувати нерухомість у розмірі 0,5% від бази оподаткування, тобто балансової вартості об'єктів нерухомості на початок звітного періоду.

Слід зазначити, що розмір ставки оподаткування може бути переглянуто з урахуванням наслідків дії вищезазначених норм податкового законодавства.

У Концепції реформування податкової системи України передбачено зменшення бази оподаткування для громадян, які **не мають надлишку житла**, а також соціально вразливих верств населення.

Соціальна спрямованість проекту ґрунтується на тому, що об'єктами оподаткування не вважаються споруди, які:

- перебувають у власності держави або територіальних громад, неприбуткових організацій;
- використовуються у зонах відчуження;
- мають природоохоронне значення;
- призначені для потреб дитячих дошкільних установ, а також закладів санаторно-курортного лікування, культури, спорту тощо.

Крім того, передбачено надання майнових податкових пільг для громадян. Так, пропонується **не оподатковувати**:

- до 200 м² загальної площі на одного власника, крім садових (дачних) будинків та індивідуальних гаражів;
- 100 м² загальної площі садових дачних будинків;
- 30 м² загальної площі індивідуальних гаражів.

Отже, введення податку на нерухомість не впливатиме на більшість населення держави, цей податок сплачуватимуть ті, хто має зайву площу.

Податковим періодом для суб'єктів господарювання та фізичних осіб є податковий рік. Фізичні особи подають декларацію про доходи та майно до 1 квітня, а суб'єкти господарювання, крім фізичних осіб, – до 1 лютого звітного (податкового) року.

Визначено такі терміни сплати податку: фізичні особи сплачуватимуть його рівними частками до 15 серпня і 15 листопада звітного податкового року, а всі інші платники – за квартальний податковий період протягом 30 календарних днів, наступних за звітним кварталом.

Слід зазначити, що редакція запропонованого проекту не є остаточною, фахівці ДПА України разом з Міністерством фінансів України та іншими зацікавленими міністерствами і відомствами, представниками громадських організацій продовжують працювати над розділом проекту Податкового кодексу України «Податок на нерухоме майно (нерухомість)» відповідно до плану-графіка з підготовки цього проекту

5.3. Місцеве оподаткування підприємств

На сучасному етапі перелік місцевих податків і зборів, а також порядок їхнього справляння встановлено Законом України «Про систему оподаткування України» та Декретом КМУ «Про місцеві податки і збори» № 56-93 від 20 травня 1993 р.

Підприємства є платниками місцевих податків і зборів, вони сплачують такі місцеві податки і збори:

- **податок з реклами** ⇒ сплачують підприємства, які замовляють, розміщують або розповсюджують рекламу по радіо, телебаченню, у пресі, транспорті, на площах, будинках тощо. Розмір податку залежить від вартості послуг за встановлення та розміщення реклами (граничний розмір із податку на рекламу не має перевищувати 0,1% від вартості послуг за розміщення одноразової реклами та 0,5% за розміщення реклам на тривалий період);

- **комунальний податок** ⇒ сплачують підприємства (крім бюджетних і сільськогосподарських) у розмірі 10% від річного фонду оплати праці, що обчислюється як добуток середньорічної чисельності працюючих і неоподаткованого мінімуму доходів громадян (НМДГ – 17 грн.);

- **збір за парковку автотранспорту** ⇒ сплачують при паркуванні автотранспорту у відведених або спеціально обладнаних для цього місцях (відповідно 1% і 3% від неоподаткованого мінімуму доходів громадян);

- **ринковий збір** ⇒ сплачують підприємства, які реалізують власну продукцію на ринках;

- **збір за право на використання місцевої символіки** ⇒ сплачують підприємства, які використовують місцеву символіку (герб міста, назви чи зображення архітектурних, історичних пам'яток) з комерційною метою (граничний розмір збору за право на використання місцевої символіки не має перевищувати з юридичних осіб – 0,1% від вартості виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг з використанням місцевої символіки, з підприємців – 5% від неоподаткованих мінімумів доходів громадян);

- **збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного продажу і лотерей** ⇒ плата за дозвіл на проведення місцевих аукціонів, конкурсного продажу і лотерей;

- **збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг** ⇒ плата підприємства за отримання дозволу на торгівлю чи надання послуг у відведених для цього місцях.

Система місцевого оподаткування потребує нині реформування, оскільки передбачені 2 місцеві податки та 12 місцевих зборів, більша частина яких не переглядалась із 1993 р., не забезпечують наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. Слід зазначити, що 22 грудня 2008 р. Кабінет Міністрів України подав до Верховній Раді України законопроект «Про місцеві податки і

збори» (№ 3532), 24 грудня 2008 р., а Парламент прийняв цей документ у першому читанні.

У законопроекті передбачено зменшення кількості податків і зборів з 14 до 6% пропонується встановити 4 місцевих податки (ринковий податок, податок за місця для паркування транспортних засобів, податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки, плата за землю) та 2 місцевих збори (рекламний і туристичний), інші – скасувати.

Ринковий збір, який у проекті названо «ринковий податок», пропонується стягувати не за торгові місця на ринках, у павільйонах тощо, а за кожен квадратний метр земельної ділянки, наданої у власність або користування, зокрема на умовах оренди (суборенди) юридичним та фізичним особам з метою організації на цій ділянці ринкової торгівлі. При цьому вартість квадратного метра площі такої земельної ділянки за кожен день здійснення ринкової торгівлі пропонується встановити від 0,25% до 2,5% від мінімальної заробітної плати, установлені Законом на 1 січня податкового (звітного року).

Нині ринковий збір справляється за кожний день торгівлі, а його граничний розмір не має перевищувати 20% від мінімальної зарплати для громадян і трьох мінімальних зарплат для юридичних осіб залежно від ринку, його територіального розміщення та виду продукції.

Збір за парковку автотранспорту у проекті видозмінено за назвою «податок за місця для паркування транспортних засобів». Об'єктом оподаткування цього податку, як і ринкового збору, визначено не місце, а земельну ділянку, яка згідно з рішенням органу місцевого самоврядування спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях. Платниками «цього виду» податку визначені «... юридичні особи та фізичні особи-підприємці, які згідно з рішенням органу місцевого самоврядування організують та провадять діяльність із забезпечення паркування», а не власники автомобілів. Тому вартість місця паркування обходиться дорожчє. За кожен день провадження діяльності із забезпечення паркування ТЗ стягуватиметься від 0,03% до 1% від мінімальної зарплати, установлені Законом на 1 січня податкового (звітного року).

Нині ставка збору за паркування автотранспорту встановлюється з розрахунку за одну годину паркування, її граничний розмір не має перевищувати 3% від неоподаткованого мінімуму доходів громадян у спеціально обладнаних місцях і 1% – у відведених місцях. Отже, ринковий податок стягуватиметься лише за дні торгівлі, а за місця для паркування транспортних засобів – незалежно від часу перебування автотранспорту на стоянці.

У разі ухвалення законопроекту продовжуватимуть стягувати **податок за рекламу**, який названо як збір. При цьому за розміщення реклами сплачуватимуть у кілька разів більше коштів: від 0,1% від вартості послуг за розміщення одноразової реклами та 0,5% – за розміщення реклами на тривалий період до 5% від вартості рекламних послуг, незалежно від часу її розміщення. У разі рекламування алкогольних напоїв, пива та тютюнових виробів, товарів і послуг (товарних знаків) застосовуватимуть подвійну ставку оподаткування.

5.4. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва

В умовах ринкової економіки важливу роль відіграє малий бізнес. Нині єдиний податок є важливим джерелом формування місцевих бюджетів.

Спрощену систему оподаткування (єдиного податку) запроваджено для таких суб'єктів малого підприємництва:

- **фізичних осіб**, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах з якими протягом року перебуває не більш ніж 10 осіб (у тому числі члени їхніх сімей) та обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 500 тис. грн.;

- **юридичних осіб** – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форм власності, в яких за рік середня облікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 1 млн. грн.

Підприємство, яке сплачує єдиний податок, звільняється від сплати окремих податків і зборів: податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб, комунального податку, плати за землю, ПДВ (у разі застосування 10% ставки до єдиного податку), податку з реклами; збору за спеціальне використання природних ресурсів, зборів на обов'язкове соціальне страхування, соціальний захист інвалідів, ринкового збору; збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, плати за патенти.

Ставка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва становить:

- **для фізичних осіб** – не менш ніж 20 грн. та не більш ніж 200 грн. за місяць. У разі використання платником єдиного податку (фізичної особи) найманої праці або за участю у підприємницької діяльності членів його сім'ї ставка єдиного податку збільшується на 50% за кожну особу;

- **для юридичних осіб** – самостійно вибирають одну зі ставок єдиного податку:

- **6%** від обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування сум акцизного збору, але з окремою сплатою ПДВ;

– **10%** від обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування сум акцизного збору із зарахуванням ПДВ до складу єдиного податку.

Крім того, фізичні та юридичні особи не здійснюють від рахування у фонд оплати праці (ФОП).

Спрощена система оподаткування не діє щодо:

- довірчих товариств, страхових компаній, банків, інших фінансово-кредитних і небанківських фінансових установ;
- суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25%;
- фізичних осіб–суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і ведуть торгівлю лікєро-горілочними та тютюновими виробами;
- спільної діяльності, визначеної п. 7.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»;
- суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу (в тому числі діяльність, пов'язану з влаштуванням казино, інших гральних місць (домів), гральних автоматів з грошовим або майновим виграшем, проведенням лотерей (у тому числі державних) і розіграшів із видачею грошових виграшів у готівковій або майновій формах), здійснюють обмін іноземної валюти;
- суб'єктів підприємницької діяльності, які є виробниками підакцизних товарів, здійснюють господарську діяльність, пов'язану з експортом, імпортом та оптовим продажем підакцизних товарів, оптовим і роздрібним продажем підакцизних пально-мастильних матеріалів;
- суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють видобуток і виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення; оптову, роздрібну торгівлю промисловими виробами з дорогоцінних металів, що підлягають ліцензуванню відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;
- суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють діяльність з перепродажу предметів мистецтва, колекціонування та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату (тобто є дилерами у розумінні підпункту «б» п. 8-2.2 ст. 8-2 Закону України «Про податок на додану вартість»).

Метою запровадження єдиного податку є стимулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу і підвищення його ролі в розвитку національної економіки.

**Питання для закріплення матеріалу
та самостійної роботи:**

1. Визначте проблеми оподаткування підприємств в Україні.
2. Як здійснюється державна фінансова підтримка суб'єктів малого підприємництва?
3. Охарактеризуйте суть і значення непрямих податків.
4. Дайте характеристику податку з власників транспортних засобів.
5. Назвіть платників та охарактеризуйте порядок сплати податку на прибуток.
6. Який порядок обчислення і сплати податку на нерухоме майно?
7. Охарактеризуйте суть і значення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу.
8. Які пільги надаються підприємствам щодо плати за землю?
9. Яким суб'єктам господарювання заборонено застосовувати спрощену систему оподаткування?
10. Дайте характеристику місцевих податків і зборів, які сплачують суб'єкти господарювання.
11. Назвіть платників та охарактеризуйте порядок сплати податку на додану вартість.
12. Які загальнодержавні прямі та непрямі податки сплачують підприємства до бюджету?
13. До яких державних цільових фондів підприємства сплачують внески і з якою метою?
14. Які особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва?

ТЕСТИ

5.1. До загальнодержавних податків і зборів, які сплачують підприємства, належать:

- а) податок на додану вартість;
- б) акцизний збір;
- в) комунальний податок;
- г) податок на прибуток підприємств;
- д) податок з реклами;
- е) ринковий збір;
- є) мито.

5.2. До місцевих податків і зборів, які сплачують підприємства, належать:

- а) державне мито;
- б) плата за землю;

- в) готельний збір;
- г) збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- д) комунальний податок;
- е) збір за припаркування автотранспорту;
- є) плата за забруднення навколишнього природного середовища;
- ж) збір за отримання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг.

5.3. Суть принципу економічної обґрунтованості системи оподаткування підприємств полягає у:

а) впровадженні норм щодо сплати податків і зборів, визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановленні відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;

б) справлянні податків з юридичних осіб у певній частці від отриманого прибутку і забезпеченні сплати рівних податків і зборів на рівні прибутки і пропорційно більших податків і зборів – на більші доходи;

в) встановленні термінів сплати податків і зборів відповідно до необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;

г) встановленні податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами.

5.4. В Україні підприємства сплачують такі непрямі податки:

- а) податок з продажів;
- б) податок на додану вартість;
- г) державне мито;
- д) податок з обороту;
- е) акцизний збір;
- є) мито.

5.5. Платниками ПДВ є підприємства, в яких обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) протягом будь-якого періоду за останніх 12-ти календарних місяців перевищував:

- а) 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- б) 300 тис. грн.;
- г) 7200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- д) 500 тис. грн.

5.6. Механізм обчислення ПДВ до сплати базується на визначенні:

- а) об'єкта оподаткування;

- б) податкового зобов'язання;
- в) податкового кредиту;
- г) бази оподаткування.

5.7. База оподаткування ПДВ для операцій із поставки підприємствами товарів (послуг) визначається:

а) відповідно до їхньої договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, які не нижче за звичайні ціни з урахуванням акцизного збору та інших загальнодержавних податків і зборів;

б) на основі їхньої договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не нижче за звичайні ціни з урахуванням акцизного збору, мита, інших місцевих податків і зборів;

в) відповідно до їхньої договірної (контрактної) вартості, визначеної за звичайними цінами, але не нижче за вільні ціни, що сформувалися на ринку, з урахуванням акцизного збору, мита, інших загальнодержавних податків і зборів;

г) на основі їхньої договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не нижче за звичайні ціни без урахування акцизного збору, мита, інших загальнодержавних податків і зборів.

5.8. Для підприємств є об'єктом оподаткування ПДВ операції з:

а) поставки вітчизняних продуктів дитячого харчування молочними кухнями та спеціалізованими магазинами і куточками, які виконують функції роздаточних пунктів;

б) поставки (передплати) періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників українського виробництва;

в) з випуску (емісії), розміщення у будь-які форми управління та продажу (погашення, викупу) за кошти цінних паперів, що випущені в обіг (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності;

г) виплат у грошовій формі заробітної плати (інших прирівняних до неї виплат), виплат дивідендів, роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом.

5.9. Не є платниками акцизного збору такі юридичні особи:

а) виробники підакцизних товарів на митній території України;

б) нерезиденти, які здійснюють виготовлення підакцизних товарів на митній території України;

в) імпортери підакцизних товарів на митну територію України;

в) кінцеві споживачі підакцизної продукції на митній території України;

г) продавці підакцизних товарів на митній території України.

5.10. Сума акцизного збору може обчислюватися:

а) у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції);

- б) за ставками у процентах до обороту з продажу;
- в) залежно від бази оподаткування;
- г) як частина податку на додану вартість;
- д) за ставкою 13% від вартості товару.

5.11. Мито сплачують підприємства, які:

- а) здійснюють операції з перевезення товарів через митний кордон країни;
- б) здійснюють експортні перевезення продукції за кордон;
- в) оформляють документи в арбітражних органах та інших органах державного нотаріату;
- г) здійснюють операції з перевезення товарів до митного кордону країни.

5.12. При встановленні ставки митних зборів у процентах її застосовують:

- а) до митної вартості товарів за вирахуванням акцизного збору;
- б) до митної вартості товарів;
- в) до митної вартості товарів з урахуванням акцизного збору і ПДВ;
- г) до контрактної вартості товарів вказаної в рахунку-фактурі.

5.13. Вкажіть базову ставку податку на прибуток підприємств:

- а) 15%;
- б) 25%;
- в) 20%;
- г) 30%.

5.14. Об'єктом оподаткування податком на прибуток є:

- а) доходи (виручка) від реалізації, зменшені на суму непрямих податків і собівартість реалізованої продукції;
- б) скориговані валові доходи, зменшені на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань;
- в) балансовий прибуток з урахуванням доходів від інвестиційної та фінансової діяльності, зменшених на суму витрат за цими видами діяльності;
- г) скориговані валові доходи, зменшені на суму непрямих податків, валових витрат та амортизаційних відрахувань.

5.15. Які з перелічених видів доходів не передбачено у складі валових доходів підприємства?

- а) доходи від спільної діяльності та у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів;
- б) суми безповоротної фінансової допомоги;
- в) безнадійна кредиторська заборгованість, за якою минув термін позовної давності;
- г) суми одержаного емісійного доходу;
- д) повернення у вигляді надмірно сплачених податків.

5.16. Який з перелічених видів доходів передбачено у складі валових доходів підприємств?

а) номінальна вартість взятих на облік, але не оплачених цінних паперів, які засвідчують відносини позички;

б) кошти, що надаються з Державного інноваційного фонду на поворотній основі;

в) суми коштів або вартість майна, що надходять у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права;

г) вартість товарів (робіт, послуг), безоплатно отриманих у звітному періоді.

5.17. Вкажіть вид витрат, який передбачено у складі валових витрат підприємства:

а) суми податку на прибуток підприємства;

б) виплата дивідендів;

в) суми коштів, внесених до страхових резервів;

г) виплата емісійного доходу на користь емітента корпоративних прав;

д) суми будь-яких витрат, що не підтверджені відповідними документами.

5.18. До складу валових витрат підприємства не належать такі з них:

а) сплата штрафів, неустойки за рішенням сторін договору;

б) суми витрат, не враховані у минулих податкових періодах через допущення помилок;

в) виплата дивідендів;

г) суми коштів, добровільно перерахованих до Державного бюджету України.

5.19. Який з перелічених видів витрат не передбачено у складі валових витрат підприємства?

а) сума збитків, понесених унаслідок продажу товарів за цінами, нижчими за звичайні;

б) сума витрат, пов'язана з підтвердженням відповідності продукції та системи якості;

в) вартість товарів, добровільно перерахованих до бюджету місцевого самоврядування;

г) сплата зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування.

5.20. Платником земельного податку є підприємство:

а) власник земельної ділянки і землекористувач;

б) особа, що має статус покупця земельної ділянки;

в) інвестори, учасники угоди про розподіл продукції;

г) власник земельної ділянки.

5.21. Згідно із законодавством ставки земельного податку встановлені:

- а) як фіксовані суми залежно від призначення землі;
- б) у процентах до площі земельної ділянки;
- в) у процентах до грошової оцінки 1 га земельної ділянки;
- г) у процентах до вартості земельної ділянки.

5.22. Яка ставка збору на обов'язкове державне пенсійне страхування встановлена для підприємств-роботодавців будь-якої організаційно-правової форми і власності?

- а) 32,0% від об'єкта оподаткування;
- б) диференційована за класом професійного ризику;
- в) 33,2% від об'єкта оподаткування;
- д) 1,5% від заробітної плати працівника.

РОЗДІЛ 6 ОБОРОТНІ КОШТИ

Основні терміни і поняття:

Оборотні кошти

Нормування оборотних коштів

Поточний запас

Страховий запас

Підготовчий запас

Норми оборотних коштів

Структура оборотних коштів

Склад оборотних коштів

Сукупна потреба в оборотних коштах

6.1. Економічна характеристика оборотних коштів підприємства

Кожне підприємство для забезпечення неперервності процесу виробництва і реалізації продукції повинно мати у розпорядженні певний запас сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, тари тощо. Для створення необхідного обсягу запасів підприємство авансує (вкладає) грошові кошти, які називають оборотними.

На відміну від основних фондів, оборотні кошти споживаються в одному виробничому циклі і їхня вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. Основна частина оборотних коштів підприємства проходить три стадії кругообігу:

- **грошову** \Rightarrow на цій стадії оборотні кошти авансують у виробничі запаси;
- **виробничу** \Rightarrow оборотні кошти використовуються для створення готової продукції;
- **товарну** \Rightarrow відбувається перетворення товарної форми вартості у грошову шляхом реалізації виготовленої продукції.

Неперервність процесу відтворення на підприємстві відбувається у разі одночасного залучення оборотних коштів на всіх стадіях кругообігу.

У науковій літературі є різні підходи до визначення економічної суті оборотних коштів підприємства.

Науковці розглядають оборотні кошти як «предмети праці» або «оборотні активи, які протягом року можуть бути перетворені на гроші». Однак ототожнення оборотних коштів і оборотних активів вважаємо помилковим.

Оборотні активи – це грошові кошти та їхні еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи 12 місяців з дати балансу (*П(С)БО 2 «Баланс»*).

Оборотні кошти – це грошові кошти, які підприємство авансує у закупівлю матеріалів, сировини, незавершене будівництво тощо і як повертаються після завершення одного кругообігу. Тобто оборотні кошти не є матеріальними цінностями, які забезпечують процес виробництва і реалізації продукції.

Оборотні кошти (капітал) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення неперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку (*А. М. Поддєрьогін*).

Оборотні кошти підприємства поділяють за місцем і значенням у процесі відтворення, що зумовлено наявністю таких сфер кругообігу як: сфери виробництва і сфери обігу (рис. 6.1).

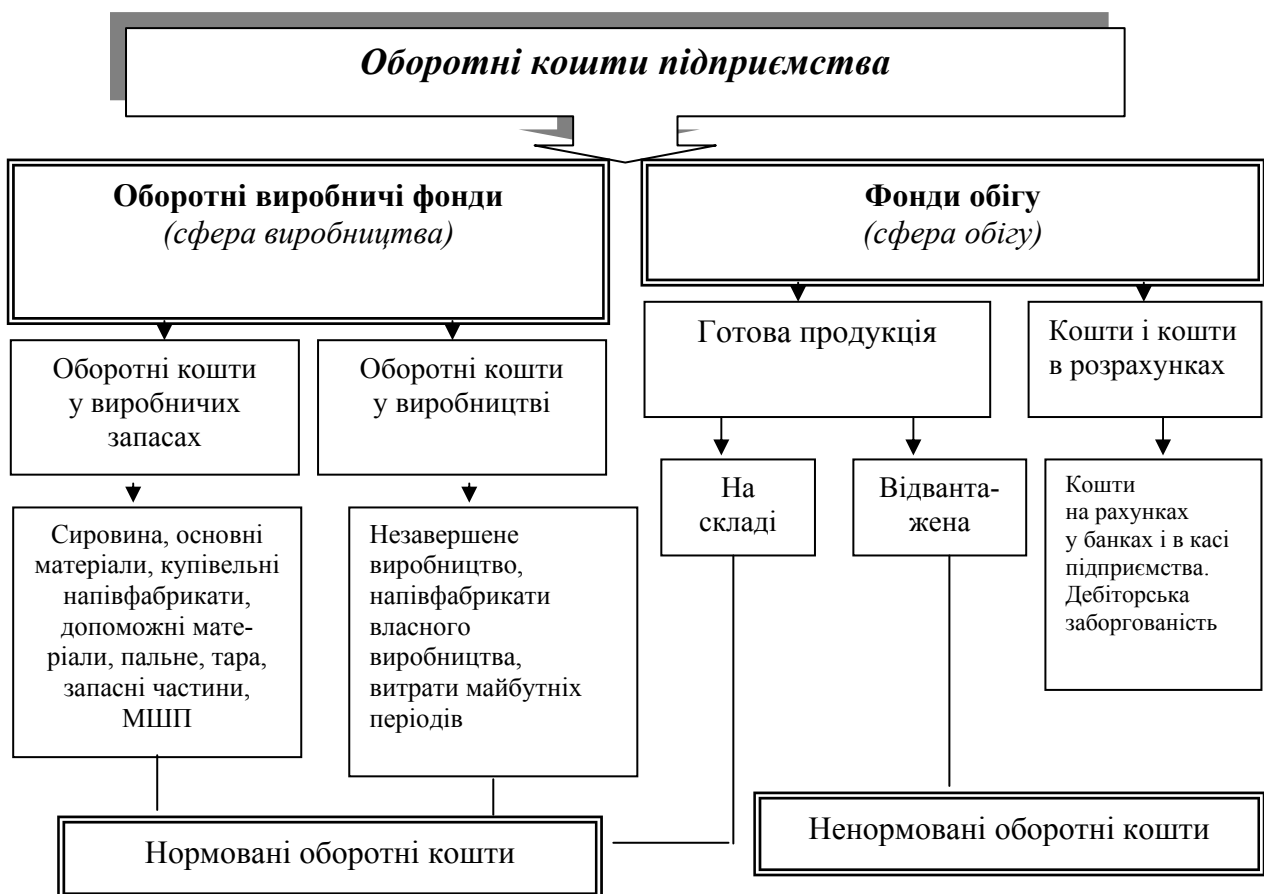


Рис. 6.1. Склад і розміщення оборотних коштів

Сукупність елементів, що становлять оборотні виробничі фонди і фонди обігу, відображають склад оборотних коштів.

Відповідно *структура оборотних коштів* – це співвідношення між окремими елементами оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

6.2. Порядок нормування оборотних коштів підприємства

Нормування оборотних коштів передбачає розробку і встановлення на кожному підприємстві спеціальних норм за окремими видами матеріальних цінностей і розрахунок нормативу власних оборотних коштів у грошовому виразі на кінець року чи кварталу.

Норма оборотних коштів – це показник, який обчислюється в днях, процентах або абсолютних величинах у гривнях (залежно від розрахованого нормативу оборотних коштів). При цьому норми запасу в днях застосовуються протягом кількох років, якщо суттєво не змінюються умови виробництва, постачання та розрахунків.

До *нормованих оборотних коштів* належать кошти, які формують виробничі запаси, запаси готової продукції, незавершеного виробництва, МШП.

Ненормовані оборотні кошти – це оборотні кошти, за якими не обчислюють нормативи, тобто грошові кошти в касі і на рахунках у банку; поточна дебіторська заборгованість; товари відвантажені, але не оплачені покупцями.

6.2.1. Нормування оборотних коштів у виробничих запасах

Найбільшу питому вагу в складі нормованих оборотних коштів мають кошти, авансовані у виробничі запаси:

- в сировину, основні й допоміжні матеріали, купівельні напівфабрикати, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності;
- у незавершене виробництво;
- у готову продукцію, виготовлену на підприємстві для продажу;
- у малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більш ніж рік.

Норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і купівельних напівфабрикатів розраховують за формулою:

$$\text{Нв.з} = \text{O} \times \text{N}, \quad (6.1)$$

де **O** – одноденні витрати сировини, матеріалів і напівфабрикатів (тис. грн.),

N – норма запасу в днях.

Одноденна сума витрат сировини, матеріалів і напівфабрикатів (**O**) визначається шляхом ділення обсягу річних чи квартальних витрат на придбання цих виробничих запасів на 360 (90) днів.

Норма запасу в днях залежить від частоти надходжень, часу транспортування та підготовки виробничих запасів до виробництва.

Цей показник обчислюється в днях і містить такі складові:

$$N = Пз + Сз + Тз + Під.з, \quad (6.2)$$

де **Пз** – поточний запас;
Сз – страховий запас;
Тз – транспортний запас;
Під.з – підготовчий запас.

Поточний запас – це період перебування матеріальних цінностей на складах, який установлюють у розмірі 50% від середньозваженого інтервалу між поставками того чи іншого виду матеріальних цінностей. Інтервал поставок матеріальних цінностей визначається на підставі договорів з постачальниками або з фактичних даних про надходження за попередній період.

Страховий (гарантійний) запас створюється з метою запобігання наслідків можливих перебоїв у постачанні сировини і матеріалів. Цей запас встановлюють у розмірі 50% від поточного запасу.

Транспортний запас – це перевищення періоду перебування матеріальних цінностей у дорозі над тим, що необхідний для здійснення розрахунків (наприклад, час перебування партій сировини в дорозі – 4 дн.; час, необхідний для проведення грошових розрахунків – 2 дні; транспортний запас = 4 – 2 = 2 дн.).

Підготовчий запас – це час, необхідний на прийняття, розвантаження, сортування, підготовку до виробництва.

Приклад 1

Визначити планову потребу в запасах сировини, якщо у минулому році постачання сировини на підприємство відбувалось з таких умов:

Обсяги поставок за рік, т	Частота поставок, разів	Інтервал постачання, дні
800	20	?
420	28	?
220	45	?

1. Час перебування партій сировини в дорозі – 4 дні.
2. Час, необхідний для проведення розрахунків, – 1 день.
3. Час, необхідний для підготовки сировини до виробництва, – 6 дні.
4. Витрати на придбання сировини за відпускними цінами – 6840,0 тис. грн.

Примітка: Рік – 360 дні.

Для розв'язання використовують формули 6.1, 6.2.

1. Середньозважений інтервал між поставками сировини (I) = $(360 / 20 \times 800 + 360 / 28 \times 420 + 360 / 45 \times 220) / 800 + 420 + 220 = 15$ днів.
2. Поточний запас ($Пз$) = $15 \times 50\% / 100\% = 7,5$ дня.
3. Страховий запас ($Сз$) = $7,5 \times 50\% / 100\% = 3,75$ дня.
4. Транспортний запас ($Тз$) = $4 - 1 = 3$ дні.
5. Підготовчий запас ($Пз$) = 6 днів.
6. $N = 7,5 + 3,75 + 3 + 6 = 20$ днів.
7. Одноденний розхід сировини (O) = $6840,0 / 360 = 19,0$ тис. грн.
8. Планова потреба в запасах сировини (H) = $20 \times 19 = 380$ тис. грн.

Приклад 2

Розрахувати норматив оборотних коштів по виробничих запасах (основних матеріалах), якщо періодичність поставок матеріалів на підприємство така:

Дата поставки	Інтервал, дні	Обсяги поставок, тис. грн.
Від 15. 12. попереднього року до 15. 04.	?	40,0
20.07.	?	90,0
20.10.	?	100,0
15.12.	?	60,0
Всього	–	?

Примітка. Одноразові розміри нетипових поставок (надто малих або великих) у розрахунок не передбачено, але інтервал (у днях) надто малих поставок зберігається і додається до попередньої поставки.

1. Час перебування основних матеріалів у дорозі – 3 дні.
2. Час, необхідний для проведення розрахунків (форма оплати попередня), – 2 дні.
3. Час, необхідний для підготовки матеріалів до виробництва, – 1 день.
4. Витрати на придбання основних матеріалів (без ПДВ) – 1200 тис. грн.

Для розв'язання використовують формулу 6.1, 6.2.

Визначаємо інтервал між поставками основних матеріалів: 121 день; 96 днів; 92 дні; 56 днів.

1. Середньозважений інтервал між поставками матеріалів (I) = $(121 \times 40,0 + 96 \times 90 + 92 \times 100 + 56 \times 60) / (40 + 90 + 100 + 60) = 90$ днів.
2. Поточний запас ($Пз$) = $90 \times 50\% / 100\% = 45$ днів.
3. Страховий запас ($Сз$) = $45 \times 50\% / 100\% = 22,5$ дня.
4. Транспортний запас ($Тз$) = $2 - 1 = 1$ день.
5. Підготовчий запас ($Пз$) = 1 день.
6. $N = 45 + 22,5 + 1 + 1 = 69,5$ дня.
7. Одноденний розхід матеріалів (O) = $1200 / 360 = 3,3$ тис. грн.
8. Норматив оборотних коштів для основних матеріалів (H) = $69,5 \times 3,3 = 229,35$ тис. грн.

6.2.2. Нормування оборотних коштів у запасах незавершеного виробництва

Визначення потреби у незавершеному виробництві здійснюють через розрахунок нормативу оборотних коштів для незавершеного виробництва. Його обчислюють так:

$$\mathbf{Нн.в. = Он.в. \times Тц \times К,} \quad (6.3)$$

де **Он.в.** – одноденні витрати у незавершеному виробництві за планом IV кварталу, тис. грн.;

Тц – тривалість виробничого циклу, днів;

К – коефіцієнт зростання витрат,

або

$$\mathbf{Н = П \times С \times Тц \times К,} \quad (6.4)$$

де **П** – одноденний випуск продукції (в натуральних одиницях);

С – собівартість одиниці продукції, грн.;

Тц – тривалість виробничого циклу, днів;

К – коефіцієнт зростання витрат.

Одноденні витрати (Он.в.) обчислюють шляхом ділення виробничої собівартості в IV кварталі на 90.

Тривалість виробничого циклу (Тц) у днях визначають за періодом від першої технологічної операції до повного виготовлення виробу. Тривалість виробничого циклу визначають на підставі даних технологічних карт та інших планових нормативів виробництва.

Коефіцієнт зростання витрат (К) характеризує співвідношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції.

За рівномірного розподілу витрат коефіцієнт зростання витрат (К) обчислюють таким чином:

$$\mathbf{К = (А + 0,5 Б) / (А + Б),} \quad (6.5)$$

де **А** – одноразові витрати на початку виробництва (витрати на сировину, матеріали),

Б – інші витрати на виробництво (на заробітну плату, амортизаційні відрахування, електроенергію).

Приклад 3

Визначити нормативи оборотних коштів для незавершеного виробництва продукції на основі таких даних:

1. Випуск продукції у IV кварталі минулого року становив 60 тис. од.
2. Питома вага виробів групи В у загальному обсязі випуску продукції – 60%; виробів групи С – 40%.
3. Тривалість виробничого циклу для виробів групи В – 45 днів, групи С – 60 днів;
4. Затрати на виробництво одиниці виробу:
 - групи В – 100 тис. грн., у т. ч. затрати в перший день виробничого циклу – 12%;
 - групи С – 45 тис. грн., у т. ч. затрати в перший день виробничого циклу – 20%.

Для розв'язання використовують формулу 6.6. і 6.5.

I. Розрахунок нормативу оборотних коштів для незавершеного будівництва виробів групи В:

1. Випуск виробів групи В у IV кварталі минулого року = $60 \times 0,6 = 36$ тис. од., отже, одноденний випуск продукції (П1) = $36 / 90 = 0,4$ тис. од.
2. Витрати на виробництво одиниці виробів групи В у перший день виробничого циклу (A1) = $100 \times 12\% / 100\% = 12$ тис. грн.
3. Коефіцієнт зростання витрат на виробництво виробів групи В (K1) = $(12 + 0,5 \times (100 - 12)) / 100 = 0,56$
4. Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва виробів групи В (H1) = $0,4 \times 100 \times 45 \times 0,56 = 1008$ тис. грн.

II. Розрахунок нормативу оборотних коштів для незавершеного будівництва виробів групи С:

1. Випуск виробів групи С у IV кварталі минулого року) = $60 \times 0,4 = 24$ тис. од., а одноденний випуск продукції (П2) – $24 / 90 = 0,27$ тис. од.
2. Витрати на виробництво одиниці виробів групи С у перший день виробничого циклу (A2) = $45 \times 20\% / 100\% = 9$ тис. грн.
3. Коефіцієнт зростання витрат на виробництво виробів групи С (K2) = $(9 + 0,5 \times (45 - 9)) / 45 = 0,6$
4. Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва виробів групи С (H2) = $0,27 \times 45 \times 60 \times 0,6 = 437,4$ тис. грн.

6.2.3. Нормування оборотних коштів у запасах готової продукції

В оборотних коштах суттєве значення мають кошти, авансовані в запаси готової продукції. Норматив оборотних коштів для готової продукції (Н) визначається за формулою:

$$\mathbf{H_{г.п.}} = \mathbf{O_{в}} \times \mathbf{N_{г}}, \quad (6.6)$$

де **O_в** – одноденні витрати готової продукції за планом IV кварталу, грн.;

Ng – норма оборотних коштів для готової продукції в днях, містить час на комплектування виробів для поставки, пакування продукції, на оформлення і здавання платіжних документів у банк.

6.3. Методи визначення сукупної потреби в оборотних коштах

На практиці використовують два методи визначення сукупної потреби в оборотних коштах: метод прямого розрахунку і економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку застосовується для підсумку зведеного розрахунку всіх статей обрахованих запасів. Його використовують на стабільних умовах виробничої діяльності підприємства, а також якщо встановлені норми запасів застосовують протягом кількох років.

Економічний (аналітичний) метод – це обчислений сукупний норматив за прямим методом, поділений на дві частини.

Перша частина – **виробничий норматив**, який містить нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких залежить від обсягу витрат на виробництво (нормативи оборотних коштів для сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції).

Інша частина – **невиробничий норматив**, який не залежить від обсягу витрат на виробництво (нормативи для запчастин, МШП, витрат майбутніх періодів).

Для розрахунку нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми. Невиробничий норматив збільшується на 50% від зростання виробничої програми. Отримана загальна сума нормативів (виробничого і невикористаного) зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового пришвидшення обігу оборотних коштів.

Приклад 4

Визначити обсяг і приріст сукупного нормативу оборотних коштів економічним методом на основі таких даних:

1. Сукупний норматив на початок базового року – 1800,0 тис. грн., у тому числі за малоцінними, швидкозношуваними предметами, витратами майбутніх періодів, запчастинами для ремонту – 20%.

2. У плановому році передбачено збільшити обсяг випуску товарної продукції на 14% і пришвидшити оборотність оборотних коштів на 2,5%.

1. *Визначення невикористаного нормативу на початок року: $1800 \times (10\% + 5\% + 5\%) / 100 \% = 360$ тис. грн.*

2. *Визначення виробничого нормативу на початок року: $1800 - 360 = 1440$ тис. грн.*

3. *З урахуванням збільшення обсягу випуску продукції:*

– *Виробничий норматив* = $1440 \times 114\% / 100\% = 1641,6$ тис. грн.

– *Невиробничий норматив* = $360 \times 107\% / 100\% = 385,2$ тис. грн.

4. *Сукупний норматив за плановий рік* = $1641,6 + 385,2 = 2026,8$ тис. грн.

5. *Визначення сукупної потреби в оборотних коштах з урахуванням очікуваного вивільнення оборотних коштів у результаті пришвидшення оборотності* = $2026,8 - (2026,8 \times 2,5\% / 100\%) = 1976,1$ тис. грн.

6. *Приріст сукупного нормативу за плановий рік* = $1976,1 - 1800,0 = 176,1$ тис. грн.

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не потребує виконання складних розрахунків. Економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів застосовується на діючих підприємствах. Крім того, даний метод доцільно використовувати у процесі перспективного планування або прогнозування.

6.4. Грошова оцінка запасів на підприємстві та методи їхнього вибуття

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку визначено, що **запаси** – це активи, які:

1) утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

2) перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу;

3) утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси, згідно з П(С)БО 9 «Запаси», відображають за двома грошовими оцінками:

- **первісною вартістю;**
- **чистою реалізаційною вартістю.**

Придбані, отримані або виготовлені запаси зараховуються на баланс за первісною вартістю. **Первісна вартість (ПВ)** запасів, придбаних за плату, є їхня фактична собівартість, сформована з відповідних витрат (див. розділ III, п. 3.4 «Грошові надходження»).

За чистою реалізаційною вартістю (ЧРв) визначають запаси, які втратили первісно очікувану економічну вигоду, тобто вони зіпсовані, застарілі, їхня ціна знизилася. За цією вартістю запаси розраховуються так:

$\text{ЧРв} = \text{Ціна продажу одиниці запасу} - \text{Витрати на виробництво, витрати на збут}$
--

При відпуску запасів у виробництво, продажі та іншому вибутті їхня оцінка здійснюється за одним з таких методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- ФІФО (собівартість перших за часом надходження запасів);
- ЛІФО (собівартість останніх за часом надходження запасів).

Запаси, які відпускаються для спецзамовлень і проектів, а також, які не замінюють одне одного, оцінюються за **ідентифікованою собівартістю**.

Оцінка за **середньозваженою собівартістю** здійснюється за кожною одиницею запасів шляхом ділення сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітної місяця плюс вартість одержаних запасів на початок звітної місяця, поділену на сумарну кількість запасів, які надійшли протягом місяця, плюс вартості запасів, отриманих протягом місяця.

Приклад 5

1. На початок звітної року на підприємстві значилося 1500 одиниць товару за ціною 10 грн. за одиницю.

2. Протягом звітної року підприємство придбало матеріалу:

– 300 одиниць за ціною 15 грн. за одиницю;

– 400 одиниць за ціною 20 грн. за одиницю.

3. Протягом звітної року підприємство реалізувало 700 одиниць матеріалу.

На підставі наведених даних проведемо такі розрахунки. Розрахунок середньозваженої собівартості подано в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Рух товарів	Кількість одиниць товару, шт.	Ціна однієї одиниці товару, грн.	Загальна вартість товару, грн.
Залишок товару на початок місяця	1500	10,00	15000
Придбано товару протягом місяця	300	15,00	4500
	400	20,00	8000
Всього	2200		27500
Списано товару протягом місяця	700	12,50	8750
Залишок товару на кінець місяця	1500	12,50	18750

У прикладі середньозважена собівартість одиниці списаного товару становить:

$$C = \frac{(1500 \times 10 + 300 \times 15 + 400 \times 20)}{(1500 + 300 + 400)} = 12,50 \text{ грн.}$$

Оцінка запасів за методом **ФІФО** (FIFO, First Input – First Output, «першим прийшов – першим пішов») базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство, тобто запаси списуються за прямим порядком надходження. При цьому вартість залишку запасів на кінець звітного місяця визначається за собівартістю останніх за часом надходження запасів.

В умовах інфляції (підвищення вартості купівлі запасів) це означає, що дешевші надходження списуються раніше, внаслідок чого збільшується прибуток проти методу середньозваженого списання за рахунок зменшення собівартості, а отже, збільшуються податки.

Оцінка запасів за методом **ЛІФО** (LIFO, Last Input – First Output, «останнім прийшов – першим пішов») базується на припущенні, що запаси використовуються в послідовності, протилежній до їхнього надходження на підприємство, тобто запаси, що першими відпускаються у виробництво чи продаж, оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження запасів. При цьому вартість залишку запасів на кінець звітного місяця визначається за собівартістю перших за часом надходження запасів.

В умовах інфляції це означає, що дорожчі надходження списуються раніше, внаслідок чого собівартість завищується, а прибуток стає меншим і податки зменшуються. *(Цей метод заборонено використовувати відповідно до чинного законодавства України).*

Розрахунок за методами ФІФО та ЛІФО наведено в табл. 6.2.

Приклад 6

Таблиця 6.2

Рух товарів	Кількість одиниць товару, шт.	Ціна однієї одиниці товару, грн.	Загальна вартість товару, грн.
Залишок товару на початок місяця	200	7	1400
Придбано товару протягом місяця:			
I надходження	100	8	800
II	100	6	600
III	200	10	2000
Всього	400	--	3400
Списано товару протягом місяця:			
за методом ФІФО		7.60	3800
за методом ЛІФО	500	8.20	4100
Залишок товару на кінець місяця:			
за методом ФІФО		10	1000
за методом ЛІФО	100	7	700

У прикладі за методом ФІФО і ЛІФО ціна одиниці списаного товару становить:

$$1) \text{ ФІФО} = 200 \times 7 + 100 \times 8 + 100 \times 6 + 100 \times 10 = 3800 \text{ грн.}$$

Ціна одиниці товару = $3800 / 500 = 7,60$ грн.

$$2) \text{ ЛІФО} = 200 \times 10 + 100 \times 6 + 100 \times 8 + 100 \times 7 = 4100 \text{ грн.}$$

Ціна одиниці товару = $4100 / 500 = 8,20$ грн.

Оцінка за **нормативними затратами** полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції, встановлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці та діючих цін.

Оцінка за **цінами продажу** ґрунтується на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього процента торговельної націнки. Цей метод застосовують торговельні підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів із приблизно однаковим рівнем торговельної надбавки.

Для вибору методу, який найбільш доцільно застосувати при формуванні облікової політики підприємства для списання запасів, необхідно зробити розрахунок результатів списання одних і тих самих запасів різними методами, передбаченими П(С)БО 9 «Запаси». Тут підприємству потрібно врахувати всю важливість цієї події, оскільки облікова політика змінюється лише у двох випадках:

- коли змінюються статутні вимоги;
- коли це передбачено П(С)БО.

Неправильний вибір методу може призвести до фінансового краху підприємства за рахунок або «вимивання» оборотних коштів у податки і банкрутства внаслідок постійної купівлі сировини за ціною, що перевищує вартість готової продукції, або збільшення ціни до рівня, що перевищує конкурентоспроможність продукції і платіжний попит.

6.5. Показники стану та ефективності використання оборотних коштів

Для характеристики наявності та ефективності використання оборотних коштів на підприємстві використовують такі показники (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Основні показники стану та ефективності використання оборотних коштів на підприємстві

Показник	Визначення	Економічна суть
1	2	3
Наявність оборотних коштів (I):	$I = (\text{Вк} + \text{Дк}) - \Sigma \text{НА}$	Характеризує величину власних оборотних коштів.
а) нестача оборотних коштів;	$I < (\Sigma \text{ОА} - \text{ГК}) - \Sigma \text{ПЗ}$	Перевищення поточної потреби понад наявність власних оборотних коштів.
б) надлишок оборотних коштів.	$I > (\Sigma \text{ОА} - \text{ГК}) - \Sigma \text{ПЗ}$	Перевищення наявності власних оборотних коштів понад поточну потребу.

1	2	3
Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства (Кр.в.)	$\text{Кр.в.} = \Phi_n / M$	Відображає питому вагу вартості оборотних коштів у загальній вартості майна підприємства.
Оборотність оборотних коштів (О)	$O = C \times T / P$	Характеризує період, за який здійснюють один оборот.
Оборотність виробничих запасів (Ов.з.)	$\text{Ов.з.} = \text{Св.з.} \times T / P$	Відображає період перетворення товарно-матеріальних цінностей на готову продукцію чи гроші.
Оборотність дебіторської заборгованості (Од.з.)	$\text{Од.з.} = \text{Дз} \times T / P$	Відображає середній термін отримання платежу.
Оборотність кредиторської заборгованості (Ок.з.)	$\text{Ок.з.} = \text{Кз} \times T / P$	Відображає період покриття кредиторської заборгованості.
Оборотність грошових коштів (Ог.к.)	$\text{Ог.к.} = \text{Ов.з.} + \text{Од.з.} + \text{Ок.з.}$	Відображає період обороту грошових коштів.
Коефіцієнт оборотності	$K_o = P / C$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується.
Коефіцієнт завантаження	$K_z = C / P$	Відображає, скільки оборотних коштів авансовано в 1 грн. реалізованої продукції.
Прибутковість оборотних коштів (Ке)	$K_e = \Pi / C$	Характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів.
Рентабельність (Ро.к.)	$\text{Ро.к.} = \Pi / C \times 100\%$	Відображає використання оборотних коштів.

У вищеподаних формулах: **Вк** – це власні кошти; **Дк** – довгострокові кредити; **НА** – необоротні активи; **ОА** – оборотні активи; **ГК** – грошові кошти; **ПЗ** – поточні зобов'язання; **Фн** – фактична наявність оборотних коштів; **М** – вартість майна підприємства; **С** – середня вартість оборотних коштів; **Т** – тривалість періоду, за який обчислюється оборотність оборотних коштів; **Дз** – дебіторська заборгованість; **Кз** – кредиторська заборгованість; **Р** – обсяг реалізації продукції; **П** – прибуток від реалізації продукції.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Назвіть проблеми формування оборотних коштів на сучасних підприємствах.
2. Охарактеризуйте склад і структуру оборотних коштів підприємства.
3. З якою метою здійснюють нормування оборотних коштів?

4. За якими методами обчислюють сукупний норматив оборотних коштів?
5. Як розраховується виробничий і невиробничий нормативи за економічним методом?
6. Охарактеризуйте показники стану та ефективності використання оборотних коштів.
7. Як розраховується норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів?
8. Як розраховується норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва?
9. Назвіть і охарактеризуйте основні стадії кругообігу оборотних коштів підприємства.

ТЕСТИ

6.1. Оборотні кошти підприємства – це:

- а) гроші в касі підприємства, в рахунках у банку;
- б) необоротні активи;
- в) предмети праці;
- г) кошти, авансовані у виробничі оборотні фонди та фонди обігу.

6.2. Оборотні виробничі фонди – це:

- а) оборотні кошти, авансовані у виробництво продукції;
- б) оборотні кошти у готовій продукції;
- в) оборотні кошти, авансовані у виробничі запаси і виробництво продукції;
- г) оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.

6.3. Які оборотні кошти підлягають нормуванню?

- а) оборотні кошти у незавершеному виробництві;
- б) готова продукція на складі;
- в) виробничі запаси;
- г) кошти на рахунках банку і в касі підприємства.

6.4. За допомогою яких показників можна визначити потребу підприємства в запасах сировини і матеріалів?

- а) одноденних витрат матеріальних цінностей;
- б) собівартості одиниці продукції;
- в) норми запасу в днях;
- г) обсягу реалізованої продукції.

6.5. Запаси підприємства відображають за такими грошовими оцінками:

- а) первісною вартістю;
- б) ліквідаційною вартістю;
- в) чистою реалізаційною вартістю;
- г) амортизаційною вартістю.

6.6. Який вид запасу розраховують як 50% від поточного запасу?

- а) підготовчий;
- б) страховий;
- в) транспортний;
- г) універсальний.

6.7. Які показники використовують при визначенні потреби в оборотних коштах за економічним методом?

- а) розмір виробничого нормативу;
- б) зміни в обсязі виробництва продукції;
- в) розмір невиробничого нормативу;
- г) середні залишки оборотних коштів.

6.8. За яким методом оцінюються запаси, які першими відпускаються у виробництво і оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження запасів?

- а) ідентифікованої собівартості;
- б) середньозваженої собівартості;
- в) ФІФО;
- г) ЛІФО;
- д) немає правильної відповіді.

6.9. Які показники враховуються при нормуванні оборотних коштів у запасах незавершеного виробництва?

- а) одноденний випуск готової продукції;
- б) одноденні витрати в незавершеному виробництві за виробничою собівартістю;
- в) тривалість виробничого циклу;
- г) коефіцієнт зростання затрат;
- д) норма запасу в днях.

6.10. Прибутковість оборотних коштів характеризує:

- а) кількість оборотів за період, що аналізується;
- б) період обороту грошових коштів;
- в) обсяг прибутку, що припадає на 1 грн. оборотних коштів;
- г) обсяг оборотних коштів, авансованих у 1 грн. реалізованої продукції.

РОЗДІЛ 7

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Кредит

Банківський кредит

Комерційний кредит

Лізинг

Факторинг

Облігація

7.1. Політика залучення фінансових ресурсів на підприємстві

Кредит відіграє важливу роль у фінансово-господарській діяльності підприємства, оскільки забезпечує неперервність процесу виробництва і реалізації продукції.

Кредит (лат. «*creditum*») – «позичка, «борг») – це позичка в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний термін з виплатою процентів.

Процес залучення кредиту потребує від підприємства розробки фінансової політики щодо забезпечення найбільш ефективних форм і умов залучення фінансових ресурсів відповідно до його потреб розвитку.

Процес формування позичкової політики на підприємстві охоплює такі основні заходи:

1. Оцінка ефективності використання кредитів у попередньому періоді. За попередній період аналізуються: динаміка загального обсягу позичкових фінансових ресурсів; основні форми залучення позичкових засобів; співвідношення обсягів позичкових засобів: коротко- і довготермінових кредитів; склад кредиторів підприємства й умови надання ними різних форм фінансового і товарного кредитів; показники оборотності та рентабельності позичкового капіталу.

2. Визначення мети залучення кредитів у майбутньому періоді.

Наприклад, для поповнення необхідного обсягу оборотних коштів; пришвидшення реалізації окремих проектів підприємства (нове будівництво, реконструкція, модернізація, відновлення основних засобів тощо); забезпечення соціально-побутових потреб своїх робітників (позичок на індивідуальне житлове будівництво, облаштування садових і городніх ділянок тощо).

3. Визначення граничного обсягу позичкових ресурсів.

Максимальний обсяг залучення залежить від суми власного капіталу в

майбутньому періоді і розрахованого коефіцієнта фінансового левереджу. Крім того, фінансову стійкість підприємства потрібно оцінювати не тільки з позицій самого підприємства, а й можливих його кредиторів, що забезпечить згодом зменшення вартості залучення позичкових засобів. З урахуванням цих вимог підприємство встановлює ліміт використання позичкових ресурсів у власній господарській діяльності.

4. Оцінка вартості залучення позичкового капіталу з різних джерел (зовнішніх і внутрішніх). Результати цього оцінювання є основою розробки управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел залучення позичкових засобів, що забезпечують задоволення потреб підприємства.

5. Оптимізація співвідношення обсягів коротко- і довготермінових кредитів. Метою є визначення оптимального співвідношення довго- і короткотермінових кредитів з урахуванням їхніх термінів та/чи вартості. У процесі цих розрахунків визначається повний і середній терміни використання позичкових засобів.

6. Визначення форм залучення позичкових коштів. Вибір форм залучення позичкових коштів (фінансового чи товарного кредитів) підприємство здійснює відповідно до цілей і специфіки власної фінансово-господарської діяльності.

7. Визначення складу основних кредиторів. Склад визначається за формами залучення позичкових засобів. Основними кредиторами підприємства є постійні постачальники, з якими встановлені тривалі комерційні зв'язки, а також комерційний банк, що здійснює його розрахунково-касове обслуговування.

8. Формування вигідних умов залучення кредитів:

а) термін надання кредиту. Оптимальним вважається термін надання кредиту, протягом якого повністю реалізується мета його залучення;

б) ставка процента за кредит (форма – процентна чи дисконтна; вид ставки – фіксована чи плаваюча; розмір ставки процента за кредит є визначальною умовою при оцінці його вартості);

в) умови виплати суми процента – виплата всієї суми процента: в момент надання кредиту; рівномірними частинами; в момент сплати основної суми боргу при погашенні кредиту;

г) умови виплати основної суми боргу: часткового повернення основної суми боргу протягом загального періоду кредиту; повного повернення всієї суми боргу після закінчення терміну використання кредиту; повернення основної або частини суми боргу з наданням пільгового періоду після закінчення терміну корисного використання кредиту;

д) інші умови, пов'язані з одержанням кредиту.

9. Забезпечення ефективного використання кредитів. Критерієм ефективності є показники оборотності та рентабельності позичкового капіталу.

10. Забезпечення своєчасних розрахунків за отримані кредити. За найбільш значними кредитами на підприємстві може заздалегідь резервуватися спеціальний фонд. Платежі щодо обслуговування кредитів передбачають у платіжному календарі і контролюють у процесі моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства.

7.2. Форми і види кредитів

Підприємство може одержувати кредити у товарній або грошовій формах.

Товарний кредит – це форма кредиту, за якою позичальник передає продукцію (товари, послуги) у власність підприємства на умовах відтермінування платежу і під певні, визначені за угодою, проценти.

Кредит у грошовій формі передбачає видачу грошових коштів за угодою в борг на певний термін і під певні проценти з поверненням основної суми заборгованості й нарахованих процентів.

Виокремлюють такі види кредитів, які можна використовувати у фінансово-господарській діяльності підприємств (рис. 7.1).

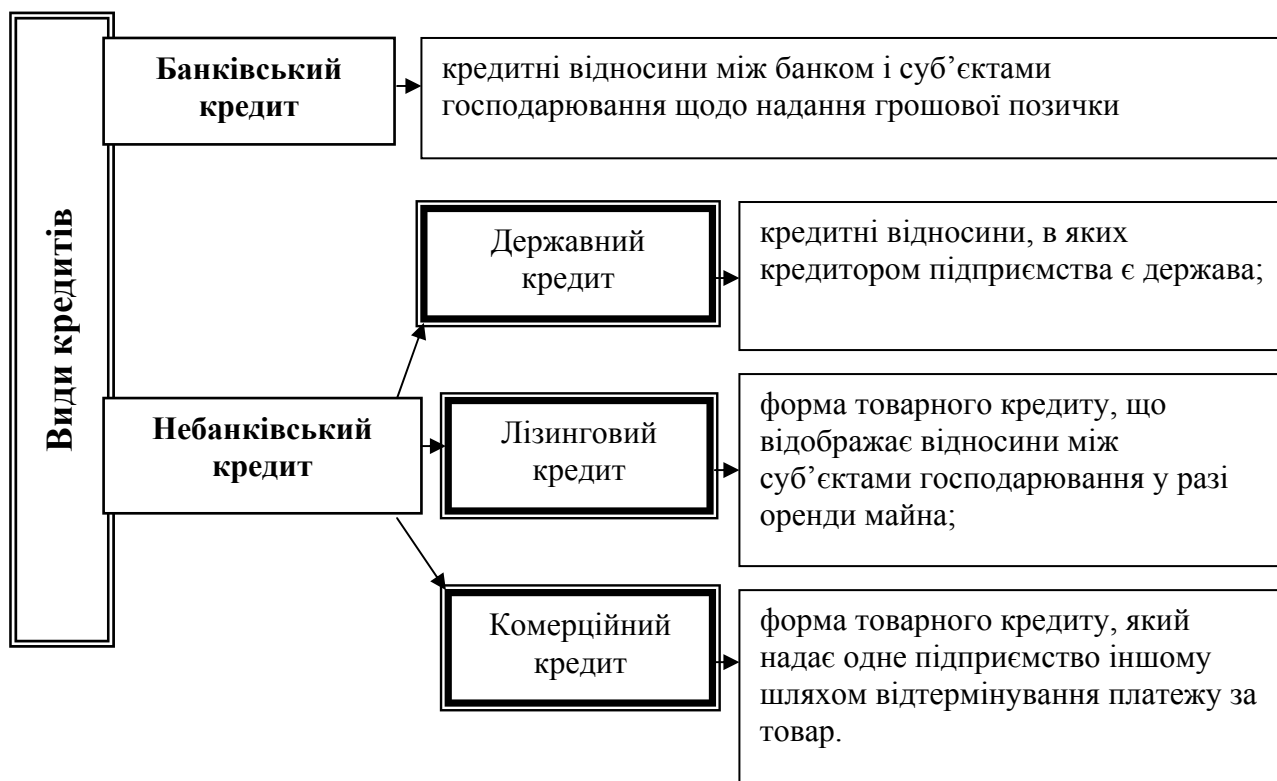


Рис. 7.1. Види кредитів

Кредити, які можуть отримувати підприємства, класифікують за такими ознаками:

- **за терміном надання (терміновістю):** коротко-; середньо- і довготермінові;
- **за кредиторами:** банківський; лізинговий; державний; комерційний; міжнародний;
- **за порядком одержання:** згідно з кредитним договором; іншим договором;
- **за забезпеченням:** забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами); гарантовані (банками чи майном «третьої» особи); з іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової компанії); незабезпечені;
- **за ціллю використання:** для здійснення капітальних і фінансових інвестицій; на поповнення оборотних активів.

7.3. Банківське кредитування підприємств

Важливу роль у системі кредитів відіграє **банківське кредитування**.

Банківський кредит є одним з найбільш поширених способів залучення позичкового капіталу підприємства. ***Банківський кредит*** – це кошти, надані банком у борг клієнту для цільового використання на встановлений термін і під визначений процент.

Банківські кредити видаються у безготівковій формі як у національній, так і в іноземній валютах. Кредитні відносини регламентуються на підставі кредитних договорів між кредитором і позичальником, якими визначено взаємні зобов'язання й відповідальність сторін і які не можуть змінюватися в однобічному порядку.

Процес отримання банківського кредиту передбачає такі етапи.

Перший етап: підприємство звертається в банк, не обов'язково в той, де відкриті поточні рахунки, з пропозицією про укладення угоди. Форма звертання може бути у вигляді листа, клопотання, заяви, заявки. У документах визначається:

- необхідна сума кредиту;
- напрямок засобів;
- терміни погашення;
- забезпечення (застава);
- розмір процента;
- гарантії в разі неповернення у встановлений термін;
- відповідальність за невиконання умов договору.

Другий етап: банк розглядає клопотання клієнта на отримання кредиту, вивчає кредитоспроможність потенційного позичальника і дає оцінку ризику за кредит. *Кредитоспроможність* – це здатність позичальника в повному обсязі та в зазначений кредитним договором термін розрахуватися з власними борговими зобов'язаннями.

Метою аналізу кредитоспроможності є отримання банком якісної оцінки діяльності позичальника, на підставі якої він приймає рішення щодо можливості та умов кредитування або припинення кредитних відносин з ним.

Основні критерії оцінювання кредитоспроможності позичальника:

- правочинність, яку юридична особа набуває тільки з моменту державної реєстрації його статуту у виконавчих органах влади;
- забезпеченість власними засобами не менш ніж на 50% від його витрат;
- оцінювання основних показників діяльності підприємства: коефіцієнтів платоспроможності, ліквідності; стану активів; ефективності використання коштів; розміру прибутку, наявності забезпечення або інших гарантій повернення кредиту;
- репутація позичальника (кваліфікація, здатність керівника, дотримання ділової етики, договірної, платіжної дисципліни);
- конкурентоспроможність на внутрішньому й зовнішньому ринках, попит на продукцію, послуги, обсяги експорту;
- економічна кон'юнктура (перспективи розвитку позичальника, наявність джерел засобів для капіталовкладень) та ін.

На основі аналізу системи основних показників діяльності підприємства банк визначає клас надійності підприємства-позичальника.

Джерелами визначення показників кредитоспроможності позичальника для комерційного банку можуть бути:

- а) баланс (форма № 1);
- б) звіт про: фінансові результати та їхнє використання (форма № 2); фінансово-майновий стан (форма № 3);
- в) відомості статистичних органів;
- г) дані оперативного обліку позичальника;
- д) додаткова інформація, що надається за погодженням сторін.

Кожний комерційний банк має право самостійно обирати найбільш прийнятні показники для аналізу кредитоспроможності позичальника.

Третій етап: складання кредитної угоди, в якій передбачаються: мета, сума і термін позички, умови і порядок її надання та погашення, форми забезпечення клієнта за кредитом, процентна ставка та ін.

Основним документом, за яким регулюють кредитні відносини, є *кредитний договір*. Форма договору довільна. Кредитний договір містить такі розділи:

- I. Загальні положення.
- II. Права і обов'язки позичальника.
- III. Права і обов'язки банку.
- IV. Відповідальність сторін.
- V. Порядок вирішення суперечок.
- VI. Термін дії договору.
- VI. Юридичні адреси сторін.

Чинним законодавством передбачені критерії забезпечення повернення кредитів: застава, гарантії «третьою» особою. Також у процесі кредитування банки мають право вимагати від підприємств необхідні документи з метою контролю за кредитом. Якщо кредит використовується не за цільовим призначенням, то підприємство може заплатити штраф до 25% від суми нецільового кредиту.

Умови погашення кредиту суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Згідно зі стандартами бухобліку та звітності України, проценти за будь-які кредити, зокрема банківські, є елементом витрат звичайної діяльності підприємства (фінансові витрати). У податковому законодавстві витрати на сплату процентів дозволено передбачати у складі валових витрат.

Комерційні банки застосовують різні процентні ставки залежно від виду та об'єкта кредиту, терміну кредитування, наявності або відсутності гарантій.

При вирішенні питання про залучення банківського кредиту на умовах запропонованої банком процентної ставки підприємство має оцінити ймовірний рівень інфляції у період користування цим кредитом. Якщо процент за кредит не перевищує процента інфляції, то таку позичку можна вважати вигідною.

Банківські кредити можуть надавати у формі:

- **позички на термін;**
- **кредитної лінії;**
- **овердрафту;**
- **під облік векселів;**
- **під заставу векселів (рис. 7.2).**

Відкриття *кредитної лінії та використання овердрафту* свідчить про високий ступінь довіри і тісне співробітництво між кредитором і позичальником. Відмінність овердрафту від звичайних позичок у тому, що на погашення заборгованості першого спрямовуються всі кошти, які надходять на поточний рахунок підприємства.

Кредит під облік векселів – це кредит, який надає банк пред’явнику векселів, скуповуючи їх до настання терміну виконання зобов’язань за номінальною вартістю без сплати дисконту. Пред’явник векселя повертає надані у кредит кошти до закінчення терміну, вказаного у векселі, а банк стає векселедержателем. При купівлі (обліку) векселів до настання термінів оплати банк стягує певну плату – обліковий процент.

Розрахунок суми вексельного кредиту можна здійснювати за формулою:

$$Tв = Mв \times ((1 - Oс \times Пс) / 360), \quad (7.1)$$

де **Mв** – майбутня вартість заборгованості за векселем;

Oс – річний обліковий процент банку;

Пс – термін, на який скорочується погашення векселя.

Види банківського обслуговування підприємства



Рис. 7.2. Види кредитів і послуг кредитного характеру

Особливістю *кредитування під заставу векселів* є те, що позичальник не переводить вексель банку (на відміну від облікового кредиту), а лише віддає його під заставу на певний термін, зберігаючи всі права векселедержателя. При обліковому кредиті позичальник і особа, яка повертає кошти, є різними особами, а при кредитуванні під заставу векселів погашення позички здійснює сам позичальник.

Кредити під заставу векселів можуть надаватись у вигляді:

- **термінових кредитів**, коли дата погашення кредиту є фіксованою за домовленістю з позичальником. Такі кредити є разовими. Банк аналізує юридичну й економічну надійність векселя і при позитивному висновку укладає з позичальником кредитну угоду та договір застави векселів. Термін кредиту встановлюється відповідно до терміну погашення векселя (векселів). Кредит надається в розмірі 60–90% від номінальної суми векселя;

- **онкольних кредитів**, коли термін погашення не вказується, а кредит сплачує позичальник на першу вимогу банку. Онкольні кредити під заставу векселів призначені для задоволення постійної потреби клієнтів в обігових коштах.

Кредитування під заставу векселів є доволі привабливим для підприємств, які використовують векселі у власній фінансово-господарській діяльності та володіють значним вексельним портфелем. Особливо зручним для суб'єктів господарювання є онкольний кредит, який можна отримати оперативно, уникаючи тривалої процедури оцінювання кредитоспроможності, яка передбачена, наприклад, при обліковому кредиті. Крім цього, позичальник сплачує проценти лише за фактичний термін користування кредитом, на відміну від облікового кредиту, за якого клієнт часто змушений погоджуватись на терміни, що перевищують реальну потребу в позичці.

Банки також можуть надавати кредитно-гарантійні послуги (**акцептний і авальний кредити**) і послуги кредитного характеру (**факторингові операції**).

Акцептний кредит надає банк у формі акцепту трат, які виставляють банку, найчастіше експортери.

Авальний кредит надає банк у вигляді доручень, гарантій, зобов'язання перед його власником із прийому векселя.

Факторинг (англ. «*Factoring dsl factof*» – «агент, посередник») – вид фінансових послуг, які надають комерційні банки (або фактор-фірми) шляхом придбання у клієнтів права на стягнення боргів та часткової оплати вимог клієнтів до боржників.

Фактично факторинг – це операція, у відповідно до якої банк здійснює придбання, а підприємство відступає йому право вимоги виконання дебітором зобов'язань у грошовій формі за поставлені підприємством товари (надані

роботи, послуги). Переважно банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з поставкою товарів чи наданням послуг.

Факторингові операції, крім купівлі права на вимогу боргу, можуть містити інші послуги з:

- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (роботи, послуг);
- інкасування дебіторської заборгованості постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

Поширені такі види факторингу:

1) *відкритий*, коли покупцеві повідомляють про факторингову угоду; *закритий*, коли факторингова угода є конфіденційною і покупцеві не повідомляють про неї;

2) *факторинг із повним набором послуг*, який передбачає надання постачальнику, крім суто факторингових послуг, також інших: аудиторських, юридичних, управління заборгованістю за наданими кредитами тощо. *Факторинг із частковим набором послуг* передбачає оплату банком лише рахунків-фактур постачальника;

3) *факторинг із перевідступленням усіх боргів або лише визначеної їхньої частки*;

4) *факторинг з попередньою оплатою*, що передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано банку; *факторинг без попередньої оплати* означає, що банк зобов'язується оплатити передані йому постачальником розрахункові документи на визначену дату, зафіксовану у договорі, в день оплати документів боржниками. Перевага для постачальника полягає в тому, що він знає точну дату одержання коштів і тому може відповідно планувати власну діяльність.

Надання банком послуг кредитного характеру, зокрема факторингових, для діяльності підприємства має такі *переваги*:

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

2) продавцеві надається короткотерміновий кредит;

3) зменшуються кредитні ризики для продавця;

4) оперативність в оплаті за продукцію, оскільки її здійснює банк протягом 2–3 днів із моменту укладення факторингової угоди.

Недоліком факторингових операцій є вища вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

7.4. Небанківське кредитування підприємств

Крім банківського у складі позичкового капіталу підприємства важливе значення має **товарний (комерційний) кредит**.

Комерційний (товарний) кредит виникає в розрахунках за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, які передаються підприємству-боржникові на умовах угоди про відтермінування розрахунку за продукцію на певний термін і під процент.

Поширеною формою одержання товарного кредиту є вексельна форма розрахунків, тобто надання комерційного кредиту найчастіше оформляється векселем, інколи відтермінування платежів здійснюється через авансовані платежі або через записування вартості проданих у кредит товарів. Процент за комерційним кредитом зараховують у ціну товару та суму векселя і, як правило, він є меншим, ніж банківський.

Комерційний кредит в Україні набув розвитку з ухваленням Постанови Верховної Ради «Про застосування векселів у господарському обігу», якою дозволено підприємствам здійснювати постачання продукції, виконання робіт та надання послуг у кредит, використовуючи для оформлення таких угод векселі.

Особливість комерційного кредиту полягає в тому, що роль кредитора виконують юридичні особи, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, а не спеціалізовані установи; кредит надається тільки в товарній формі.

Основними перевагами комерційного кредиту є:

- оперативність надання кредиту в товарній формі;
- технічна нескладність оформлення угоди;
- ширші можливості для маневрування оборотними коштами.

Недоліками залучення комерційного кредиту є такі:

- обмежені можливості у часі та розмірах;
- наявність ризику для кредиторів унаслідок можливої зміни ціни товарів, банкрутства покупця тощо.

Використовують три різновиди комерційного кредиту:

- 1) кредит із фіксованим терміном погашення;
- 2) кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів;
- 3) кредитування за відкритим рахунком, коли постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості (оплата здійснюється у належні терміни після одержання рахунка-фактури).

Кредит за відкритим рахунком набуває дедалі більшого розвитку як форма розрахунково-кредитних відносин між покупцем і продавцем. Такий механізм кредитування найчастіше використовується у взаємних зустрічних поставках підприємств (залік вимог і зобов'язань) і він простіший від вексельної форми розрахунків. Своєчасна оплата за товари стимулюється торговими знижками (сконто).

Нетрадиційними видами комерційного кредиту є **франчайзинг і форфейтинг**.

Франчайзинг (англ. «*Franchising*» – «*угода про передання права на використання торгової марки*») – це фінансово-кредитна операція, яка передбачає передачу прав підприємства (франчайзера) щодо використання його фірмового найменування, технологій бізнесу, рекламних послуг, ноу-хау тощо іншому підприємству (франчайзі) за певну плату чи послуги.

Підприємства-франчайзери одержують плату за франшизу, яка може бути або в грошовій формі (пашуальні платежі, роялті), або у формі зобов'язання франчайзі купувати чи продавати його продукцію.

Взаємовідносини між підприємствами оформляються угодою франшизи терміном від 3 до 15 років.

Форфейтинг (фр. «*forfeit*» – «*угода, підряд*») – це вид кредитування експортерів, який передбачає купівлю їхніх векселів та інших боргових зобов'язань на безповоротній основі. Покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитися від свого права регресної вимоги до кредитора у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника. Тобто комерційний банк бере на себе ризики неплатежу, переказування коштів, валютний, процентний та ін.

Форфейтингу властиві такі характерні ознаки:

- використовується у зовнішньоторговельних операціях;
- договори укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експортера здійснюється шляхом купівлі векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньотерміновій основі на термін від 6 місяців до 5 років, а в деяких випадках – до 7 років;
- дисконтування відбувається на основі фіксованої процентної ставки;
- здебільшого пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Використовуючи форфейтинг, експортер отримує можливість додатково мобілізувати кошти та зменшити дебіторську заборгованість. Придбаваючи боргові вимоги, форфейтер може зберігати їх у себе. В цьому разі витрачені

ним грошові кошти можна вважати інвестиціями. Якщо форфейтер не бажає тримати власні кошти в такій формі, він може продати ці інвестиції іншій особі, котра також стає форфейтером. У результаті такого наступного перепродажу боргів виникає вторинний форфейтинговий ринок.

Лізинговий кредит виникає у разі довготермінової оренди майна (машин, обладнання, будинків, споруд тощо) на умовах поворотності, терміновості та платності.

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує такі функції: фінансову, виробничу, постачальницьку та використання податкових і амортизаційних пільг.

Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і фактичному наданні йому довготермінового кредиту.

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих машин і обладнання. Це ефективний спосіб матеріально-технічного забезпечення виробництва та доступу до новітньої техніки і досягнень науково-технічного прогресу. При повному лізингу передача майна може супроводжуватись різноманітним сервісом: технічне обслуговування, страхування, забезпечення сировиною, робочою силою тощо.

Постачальницька функція – це розширення кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення у сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно.

Функція використання податкових та амортизаційних пільг має деякі особливості:

а) взятє за лізингом майно відображається у балансі користувача або лізингодавця за узгодженням між ними;

б) орендна плата зараховується до собівартості продукції (послуг), що виробляється, і відповідно зменшує прибуток, який підлягає оподаткуванню;

в) застосовують пришвидшену амортизацію, яку обчислюють, відповідно до терміну контракту, що зменшує оподатковуваний прибуток і пришвидшує оновлення матеріально-технічної бази. В результаті лізинг сприяє диверсифікації пропозицій, залучаючи нові об'єкти до своєї сфери; дає змогу розвинути та диверсифікувати ринок засобів виробництва, зменшити цикл освоєння нових поколінь техніки.

Перевагами лізингового кредиту є такі:

- простіше отримати майно в оренду, ніж позичку на його придбання, оскільки лізингове майно є заставою;

- зменшується ризик морального старіння обладнання;

- лізингові платежі містяться у складі валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства.

Основним недоліком лізингового кредиту є те, що вартість лізингу вища, ніж вартість звичайної позички.

Лізинговий кредит надається на підставі договору між лізингодавцем і лізингоодержувачем. Лізингоодержувач (підприємство) отримане у лізинг майно зобов'язане підтримувати у належному стані та виплачувати відповідні лізингові платежі (не оподатковуються ПДВ).

Лізингодавцями можуть бути: лізингові компанії, комерційні банки, державні та місцеві органи влади тощо.

Лізингоодержувачі – це юридичні та фізичні особи, які отримують у користування об'єкти лізингу згідно з договором.

Розрізняють два основні види лізингу:

- фінансовий;
- оперативний.

Фінансовий лізинг передбачає виплату постачальнику (лізинговій фірмі) вартості обладнання, замовленого орендаром, і передачу його в оренду. Інакше кажучи, лізингодавець протягом дії договору повертає собі всю вартість майна й отримує прибуток.

Оперативний лізинг – це всі види оренди, що не є фінансовими. Його укладають на період, менший за амортизаційний період орендованого майна. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцеві або знову здається в оренду.

Учасники лізингових відносин самостійно обирають методику розрахунку періодичних лізингових платежів. Переважно до складу лізингових платежів зараховують:

- 1) суму амортизації об'єкта лізингу за термін оренди;
- 2) плату-винагороду лізингодавцеві за отримане в лізинг майно (лізингова маржа);
- 3) відшкодування страхового платежу, якщо об'єкт лізингу застраховано;
- 4) інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

7.5. Корпоративні облігації як інструмент залучення позичкового капіталу

Для корпоративних підприємств **облігації** є класичним інструментом залучення кредитних ресурсів на довготерміновий період. **Облігація** – це борговий цінний папір, що засвідчує внесення власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений термін і з виплатою фіксованого процента.

Підприємство отримує певні вигоди у разі залучення коштів шляхом випуску облігацій:

- кошти залучаються на довготерміновий період під невисокі, порівняно з банківськими, проценти;
- податкові переваги (проценти за облігаціями зараховують на зменшення оподаткованого доходу);
- облігації не забезпечують права голосу для їхніх власників на загальних зборах акціонерів;
- можуть розміщуватися серед необмеженого кола інвесторів, що робить їх більш ліквідними, ніж банківські кредити;
- менш ризикований об'єкт вкладання коштів для інвесторів, ніж акції.

Проте наявні певні труднощі, пов'язані з високими витратами на випуск (емісію) облігацій, окрема пролонгація термінів їхнього погашення.

Рішення про випуск облігацій підприємств приймає емітент і оформляє за протоколом. Облігації підприємств випускають суб'єкти господарювання всіх передбачених законом форм власності. Вони не дають їхнім власникам права на участь в управлінні підприємством. Бувають іменними і на пред'явника. Акціонерні товариства можуть випускати облігації на суму, не більш ніж 25% від розміру статутного капіталу, і лише після повної оплати всіх випущених акцій. Випуск облігацій для формування і поповнення статутного фонду чи покриття збитків не допускається.

Аналіз галузевої структури вітчизняного ринку корпоративних облігацій свідчить, що в ньому переважають цінні папери підприємств будівельної, харчової, металургійної та хімічної промисловості. Дохідність облігацій для великих, відомих на ринку компаній становить 10%, для великих, фінансово стійких емітентів – 12 – 14%, для емітентів середнього класу – 16 – 18%.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Назвіть основні етапи позичкової політики підприємства.
2. Охарактеризуйте види банківського обслуговування.
3. У чому суть факторингових послуг?
4. Які переваги лізингових операцій для підприємства?
5. Що таке кредитоспроможність підприємства?
6. Які особливості вексельного кредиту?
7. Назвіть переваги і недоліки комерційного кредиту.
8. Що таке корпоративні облігації?

ТЕСТИ

7.1. У чому полягає економічна суть кредиту?

а) економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі розширеного відтворення;

б) 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;

в) оформлена договором згода банку чи об'єднання банків надавати позичальникові кредити протягом певного часу до певної максимальної величини (ліміту кредиту);

д) фінансові відносини, пов'язані з розподілом та перерозподілом валового внутрішнього прибутку.

7.2. Назвіть види кредитів, які може отримувати підприємство:

- а) банківський
- б) комерційний;
- в) державний;
- г) лізинговий;
- д) кредитний;
- е) тимчасовий;
- ж) міжнародний.

7.3. Для яких потреб видають банківський кредит?

- а) на збільшення резервного капіталу підприємства;
- б) на фінансування основного і / або оборотного капіталу підприємства;
- в) на сплату податків до державного бюджету;
- г) на покриття збитків від господарської діяльності;
- д) на покриття поточних витрат підприємства.

7.4. Лізинговий кредит виникає в разі:

а) виникнення кредитних відносин, в яких кредитором підприємства є держава;

б) довготермінової оренди майна (машин, обладнання, будинків, споруд тощо) на умовах поворотності, терміновості та платності;

в) здійснення угоди між підприємствами про відтермінування розрахунку за продукцію на певний термін і під процент;

г) виникнення кредитних відносин між банком і суб'єктами господарювання в результаті надання грошової позички.

7.5. Вкажіть, які вигоди може отримувати підприємство від випуску облігацій:

- а) кошти можуть залучатися на довготерміновий період під невисокі порівняно з банківськими проценти;
- б) податкові переваги (процент за облігаціями відноситься на зменшення оподаткованого доходу);
- в) облігації не дають права голосу їхнім власникам на загальних зборах акціонерів;
- г) можуть розміщуватися серед необмеженого кола інвесторів, що робить їх більш ліквідними, ніж банківські кредити;
- д) менш ризикований об'єкт вкладання коштів для інвесторів, ніж акції.

7.6. Кредитування – це:

- а) позапланове залучення джерел формування оборотних коштів, що свідчить про участь у господарському обороті підприємства коштів інших суб'єктів господарювання;
- б) надання суб'єктові господарювання банківських кредитів на засадах платності, терміновості та повернення;
- в) оформлена договором згода банку чи об'єднання банків надавати позичальникові кредити протягом певного часу до певної максимальної величини (ліміту кредиту).

7.7. Кредит виконує такі функції:

- а) перерозподіл грошових коштів з метою ефективного їхнього використання;
- б) формування грошових фондів;
- в) розподіл доходів і витрат;
- г) заміна готівкових грошей у платіжному обороті;
- д) контроль за цільовим використанням коштів.

7.8. Кредитор – це:

- а) суб'єкт кредитних відносин, який отримав у тимчасове користування грошові кошти на умовах повернення, платності та терміновості;
- б) суб'єкт кредитних відносин, який надав кредит іншому суб'єкту господарської діяльності у тимчасове користування;
- в) суб'єкт кредитних відносин, який отримав у тимчасове користування грошові кошти.

7.9. Підприємство отримує кредити на умовах:

- а) терміновості, справедливості, пропорційності;
- б) терміновості, повернення, платності;
- в) правильної відповіді немає.

7.10. Франчайзинг і форфейтинг є видами:

- а) іпотечного кредиту;
- б) лізингового кредиту;
- в) банківського кредиту;
- г) комерційного кредиту.

7.11. Іпотечний кредит – це:

а) відносини між юридичними особами, які виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням певної угоди;

б) особливий вид економічних відносин щодо надання кредитів під заставу нерухомого майна;

в) короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відтермінування оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги).

7.12. Короткотермінові банківські кредити надаються на термін:

- а) до одного року;
- б) до трьох років;
- в) до п'яти років.

7.13. Банк має право:

а) дозволяти перенесення строків повернення кредиту;

б) здійснювати перевірку забезпечення кредиту і його цільового використання;

в) припинити дію угоди і вимагати дотермінового повернення кредиту в разі недотримання позичальником умов кредитної угоди;

г) всі варіанти правильні.

РОЗДІЛ 8

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні терміни і поняття:

Основні фонди

Основні засоби

Амортизація

Амортизаційні відрахування

Переоцінювання основних засобів

Індексація балансової вартості

Грошове оцінювання основних засобів

Капітальні вкладення

8.1. Склад і структура основних засобів підприємств, їхня вартісна оцінка

Процес виробництва на підприємствах усіх форм власності передбачає наявність такого фактора, як основні фонди.

Основні фонди – це економічна форма засобів праці, що функціонують у виробничому процесі протягом багатьох кругооборотів, частково зношування, переносять свою вартість на новостворений продукт, відтворюючись через кілька виробничих циклів, але не розкривають своєї соціально-економічної сутності.

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку **основні засоби** – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою їхнього використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін експлуатації яких становить більш ніж рік (або операційний цикл, якщо він триваліший, ніж рік (П(С)БО № 7 «Основні засоби»)).

Класифікацію основних засобів підприємства відповідно до бухгалтерського обліку подано схематично (рис. 8.1).

Підприємство встановлює вартісну оцінку об'єктів основних засобів, які є в нього на балансі.

Придбані або створені основні засоби зараховуються на баланс підприємства *за первісною вартістю*.

Первісна вартість (Пв) – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або за справедливою вартістю інших активів,

сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

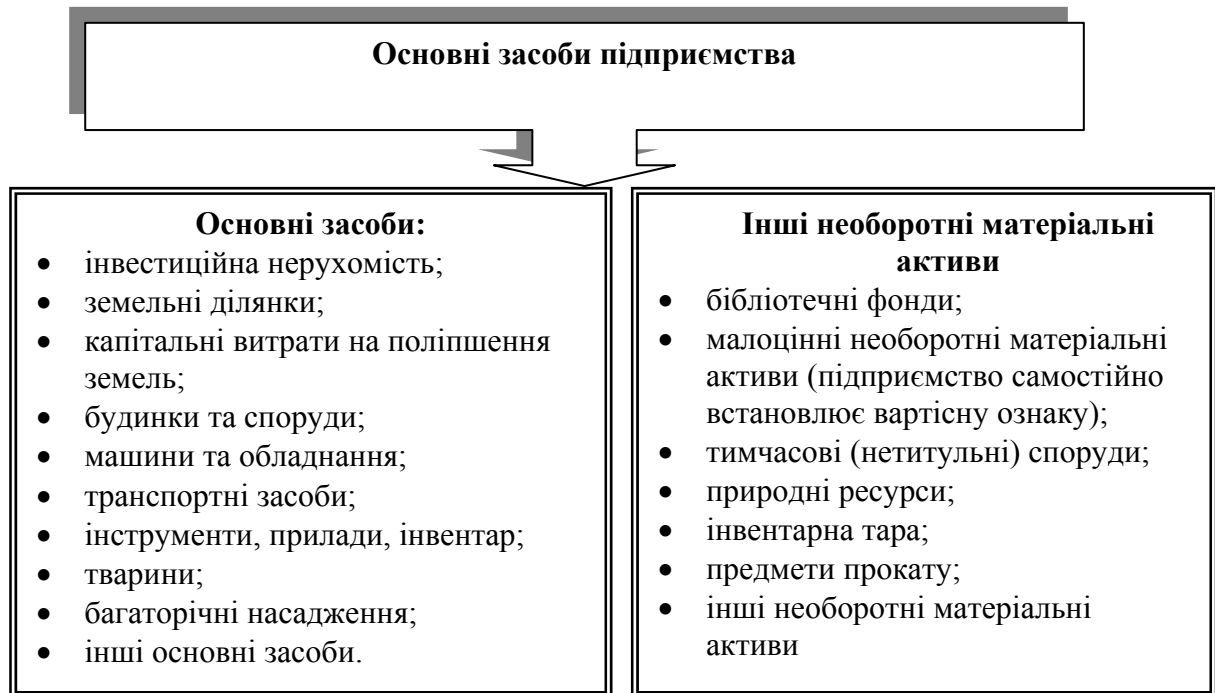


Рис. 8.1. Класифікація основних засобів підприємства

Слід зазначити, що ця вартість є пріоритетною грошовою оцінкою необоротних активів. Вона формується з таких витрат:

- сум, що сплачують постачальникам активів за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційних зборів, державного мита та аналогічних платежів, що здійснюються з придбанням прав на об'єкт основних засобів;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів;
- витрат зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрат на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інших витрат.

Збільшення первісної вартості основних засобів здійснюється за наявності витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єктів основних засобів, зменшення – за умови їхньої часткової ліквідації.

Справедлива вартість (Св) – це сума, за якою здійснюють обмін активу або оплачують зобов'язання в результаті операції між зацікавленими та незалежними сторонами. Залежно від виду основних засобів є кілька способів визначення справедливої вартості конкретного об'єкта (табл. 8.1).

Зазначимо, що в Національних стандартах бухгалтерського обліку не передбачено ні поняття «ринкова вартість» основних засобів, ні шляхів її визначення.

Згідно з міжнародними стандартами справедлива вартість землі та будинків є їхньої ринкової вартістю.

Таблиця 8.1

Визначення справедливої вартості основних засобів

Вид основних засобів	Оцінка справедливої вартості
Земля і будинки	Ринкова вартість
Машини й обладнання	Якщо немає даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість
Інші основні засоби	Відновлювальна вартість

Посилаючись на п. 31 П(С)БО 16, можна визначити, що **ринкова (справедлива) вартість об'єкта ОЗ** – це можлива ціна реалізації, встановлена після проведення його оцінки.

Протягом терміну експлуатації об'єктів основних засобів провадиться їхня ліквідаційна оцінка. **Ліквідаційна вартість (Лв)** – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації необоротних активів після закінчення терміну їхнього корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їхнім продажем (ліквідацією).

За **залишковою вартістю (Зв)** відображають вартість основних засобів на відповідний момент з урахуванням зносу. Її визначають як різницю між первісною вартістю активів і величиною їхнього зносу.

У податковому обліку відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» використовують поняття «основні фонди» (далі – ОФ).

Термін «**основні фонди**» слід розуміти як матеріальні цінності, що призначає платник податку для використання у власній господарській діяльності протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 грн. і поступово зменшується через фізичний і моральний знос.

Основні фонди поділяють на виробничі та невиробничі.

Виробничі основні фонди є частиною основних фондів, які беруть участь у процесі виробництва і вартість яких поступово, частинами переноситься на вироблений продукт (розраховують суму амортизаційних відрахувань). Поновляються виробничі основні фонди через капітальні інвестиції.

Невиробничі основні фонди – це житлові будинки або їхні структурні компоненти та інші об'єкти соціально-культурного й побутового призначення, які не використовуються в господарській діяльності. Відтворюються вони тільки за рахунок чистого прибутку підприємства.

8.2. Знос і амортизація основних засобів на підприємствах

Всі матеріальні активи тривалого користування, крім землі, мають обмежений термін експлуатації. Після кількох років експлуатації вони стають повністю непридатними. Непридатність основних засобів відбувається в результаті їхнього морального або фізичного зносу.

Фізичний знос є результатом корисного використання (експлуатації) основних засобів, тобто суто матеріальний знос їхніх окремих елементів.

Моральний знос – це процес, за якого активи не відповідають сучасним вимогам у результаті технічного прогресу. На практиці не наголошують на відмінностях між фізичним і моральним зносом, оскільки враховують дійсний термін експлуатації основних засобів.

Під час експлуатації основні засоби поступово переносять свою вартість відповідно до зносу на продукцію, що виробляється. Знос основних засобів визначається сумою амортизації, нарахованої з початку їхнього корисного використання.

В Україні нормативно-правову базу нарахування амортизації основних засобів установлено чинним законодавством:

- у *податковому обліку* – ст. 8 «Амортизація» Закону України «Про оподаткування підприємств»;
- у *бухгалтерському обліку* – П(С)БО 7 «Основні засоби».

Податковий облік

Згідно з податковим обліком термін «амортизація» основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти як поступове віднесення витрат на їхнє придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань.

Основні фактори, характерні для порядку визначення та нарахування сум амортизаційних відрахувань у податковому обліку:

- визначення у законодавчому порядку частини витрат на придбання і створення основних фондів, що підлягають амортизації, але не амортизуються;
- облік балансової вартості основних фондів;
- відповідний розподіл об'єктів амортизації на групи;
- встановлення квартальних норм амортизації у процентах до балансової вартості об'єктів основних фондів;
- нарахування амортизації відповідними методами.

Відповідно до п. 8.1.2 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» **амортизації підлягають витрати на:**

- придбання ОФ для власного виробничого використання, в тому числі витрати на придбання племінної худоби і придбання, закладення та вирощування багаторічних насаджень до початку плодоношення;

– самостійне виготовлення ОФ для власних виробничих потреб, у тому числі витрати на виплату заробітної плати працівникам, які виготовляли ці основні фонди;

– проведення всіх видів ремонту, реконструкції та модернізації й інших видів поліпшення основних фондів (якщо витрати перевищили 10%-ий ліміт);

– капітальні поліпшення якості земель, непов'язаних із будівництвом.

Основні фонди підлягають розподілу за такими групами:

• *група 1* – будівлі, споруди, їхні структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їхні частини (квартири), вартість капітального поліпшення землі;

• *група 2* – автомобільний транспорт і запчастини до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти; інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них;

• *група 3* – будь-які інші основні фонди, що не належать до груп 1, 2 і 4 (робочі машини та устаткування, вимірювальні прилади);

• *група 4* – ЕОМ для автоматичного оброблення інформації, їхнє програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Нарахування амортизації в податковому обліку провадиться щоквартально. Базою для нарахування амортизації є балансова вартість відповідної групи ОФ (окремих об'єктів групи 1). Витрати на придбання або створення ОФ, яких зазнали в поточному кварталі, збільшують балансову вартість відповідної групи тільки на початок наступного (розрахункового).

Балансова вартість групи основних фондів (окремих об'єктів 1 групи) на початок розрахункового кварталу визначається за формулою:

$$B(a) = B(a-1) + П(a-1) - В(a-1) - А(a-1), \quad (8.1)$$

де $B(a)$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта 1 групи) на початок кварталу;

$B(a-1)$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта 1 групи) на початок кварталу, що передував розрахунковому;

$П(a-1)$ – сума витрат на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення основних фондів (окремого об'єкта 1 групи) протягом кварталу, що передував розрахунковому²;

² При цьому витрати на ремонт, реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення об'єкта ОФ, що підлягають амортизації, у сумі, яка не перевищує 10%-й «ремонтний ліміт», зараховують до складу валових витрат.

$B(a-1)$ – сума виведених з експлуатації основних фондів (окремого об'єкта 1 групи) протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A(a-1)$ – сума амортизаційних відрахувань основних фондів (окремого об'єкта 1 групи) протягом кварталу, що передував розрахунковому.

Облік балансової вартості основних фондів групи 1 ведеться за кожною окремою будівлею, спорудою або їхнім структурним компонентом. Облік балансової вартості основних фондів групи 2, 3 і 4 ведеться за сукупною балансовою вартістю відповідної групи ОФ, незалежно від часу введення в експлуатацію цих ОФ.

У разі виведення з експлуатації окремих об'єктів основних фондів групи 1 у зв'язку з їхнім продажем балансова вартість цієї групи зменшується на суму балансової вартості такого об'єкта. Сума перевищення виручки від продажу над балансовою вартістю окремих об'єктів основних фондів групи 1 та нематеріальних активів зараховується до валових доходів, а сума перевищення балансової вартості над виручкою від такого продажу передбачається у валових витратах підприємства.

У разі виведення з експлуатації основних фондів груп 2, 3 і 4 у зв'язку з їхнім продажем балансова вартість відповідної групи зменшується на суму вартості продажу таких основних фондів. Якщо сума вартості основних фондів дорівнює або перевищує балансову вартість відповідної групи, її балансова вартість прирівнюється до нуля, а сума перевищення зараховується до валового доходу підприємства відповідного періоду.

У разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи 1 або передачі його до складу невиробничих фондів за рішенням платника податку балансова вартість такого об'єкта для цілей амортизації прирівнюється до нуля. При цьому амортизаційні відрахування не нараховуються.

У разі виведення з експлуатації окремих фондів груп 2, 3 і 4 з будь-яких причин (крім їхнього продажу) балансова вартість цих груп не змінюється.

Якщо підприємство приймає рішення про ліквідацію окремого об'єкта основного фонду групи 1, балансова вартість такого об'єкта передбачається у складі валових витрат.

Сума амортизації поточного кварталу зумовлює зменшення балансової вартості на початок наступного. Амортизація окремого об'єкта групи 1 провадиться до досягнення балансової вартості такого об'єкта 100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян (1700 грн.). Після досягнення балансової вартості цієї групи 1700 грн. ця залишкова вартість зараховується до складу валових витрат, а вартість такого об'єкта прирівнюється до нуля (*п. 8.3.7 Закону «Про податок на прибуток»*).

Балансову вартість груп 2, 3 і 4 амортизують до досягнення її нульового значення.

У податковому обліку встановлені квартальні норми амортизації в процентах до балансової вартості кожної з цих груп основних фондів (табл. 8.2).

Таблиця 8. 2

Норми податкової амортизації (квартальні)

Групи основних фондів	Витрати понесені (нараховані)		
	до 01. 01. 2004 р.	після 01. 01. 2004 р.	
		неновий об'єкт	новий об'єкт
1 група	1,25%	1,25%	2%
2 група	6,25%	6,25%	10%
3 група	3,75%	3,75%	6%
4 група*	15%	15%	15%

*Примітка.З 01. 01. 2003 р.

Податковим методом сума амортизаційних відрахувань у розрахунковому кварталі (податковому періоді) визначається за формулою:

$$Aв = (B(a) \times H) / 100\%, \quad (8.2)$$

де $Aв$ – сума амортизаційних відрахувань у розрахунковому кварталі;

$B(a)$ – балансова вартість групи основних фондів (окремого об'єкта групи 1) на початок розрахункового кварталу;

H – норма амортизації до балансової вартості кожної з груп основних фондів.

Приклад 1

За станом на 01. 10. 2008 р. на підприємстві балансова вартість основних фондів становила 221 тис. грн., у тому числі:

- за групою 1 – будівля, побудована до 01. 01. 2004 р. – 170 тис. грн.;
- за групою 2 – новий автомобіль, придбаний після 01. 01. 2004 р. – 25 тис. грн.;
- за групою 3 – екскаватор, придбаний після 01. 01. 2004 р., але який був в експлуатації – 8000 грн.;
- за групою 4 – новий комп'ютер, придбаний після 01. 01. 2003 р. – 3000 грн.

Розрахунок податкової амортизації подано у табл. 8.3.

Таблиця 8.3

Розрахунок податкової амортизації

Об'єкт (група) ОФ	Балансова вартість ОФ на початок кварталу	Норми амортизації, %	Сума амортизації за квартал, грн.	БВ (залишкова) вартість ОФ на кінець кварталу, грн.	Відображення амортизації в податковій декларації (додаток К1/1)
Будівля	170000	1,25	2125	167875	Б5
Автомобіль	25000	10,0	2500	22500	Б2
Екскаватор	8000	3,75	300	7700	Б7
Комп'ютер	3000	15	450	2550	Б8

Приклад 2

Визначити річну суму амортизаційних відрахувань об'єкта основних фондів групи 1, який був придбаний станом 01.01.2002 р. (податковим методом). Розрахунок подано у табл. 8.4.

Таблиця 8.4

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань об'єкта основних фондів групи 1

Період	група 1	
	Балансова вартість на початок розрахункового кварталу, грн.	Сума зносу, грн.
1 квартал	100000,00	125,00
2 квартал	9875,00	123,44
3 квартал	9751,56	121,89
4 квартал	9629,67	120,37
На кінець року	9509,30	490,70
Норма амортизації, %	1,25%	
Річна норма амортизації, %	5%	

Примітка*. Амортизацію балансової вартості цього об'єкта провадять до досягнення 100 неоподаткованих доходів громадян (1700 грн.).

Бухгалтерський облік

Амортизація основних засобів (далі – ОЗ) у бухгалтерському обліку нараховується за правилами і методами, передбаченими П(С)БО 7 «Основні засоби».

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку амортизацію слід розуміти як систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом терміну їхньої експлуатації. Амортизацію нараховують на всі об'єкти основних засобів, окрім землі, та незавершені капітальні вкладення.

Із цього визначення випливає, що для нарахування амортизації після оприбуткування об'єкта ОЗ на баланс підприємство має провести відповідну облікову роботу. Розглянемо її поетапно.

- I етап. Визначити амортизаційну вартість об'єкта ОЗ.

Амортизаційна вартість (Ав) – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

- II етап. Установити термін корисного використання об'єкта ОЗ. При оцінці терміну служби об'єкта враховують такі дані: сучасний стан об'єкта; місцеві погодні умови; досвід роботи з цими активами; сучасні тенденції у сфері технологій тощо.

- III етап. Визначити дату початку і закінчення нарахування амортизації. Її нараховують **щомісяця**, починаючи з місяця, наступного за тим, в якому об'єкт став придатним для корисного використання, і закінчуючи місяцем, наступним після його виведення. Крім того, амортизацію призупиняють при реконструкції, модернізації, консервації об'єкта з місяця, наступного після початку таких заходів.

- IV етап. Обрати один або кілька методів нарахування амортизації ОЗ. Підприємство може застосовувати п'ять бухгалтерських методів нарахування амортизації:

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий.

Також, підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Алгоритм розрахунку амортизаційних відрахувань за цими методами подано в табл. 8.5.

Таблиця 8.5

Методи амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку

Методи амортизації основних засобів	Алгоритм розрахунку суми амортизаційних відрахувань
1	2
Прямолінійний	$Av = (Pв - Лв) / n,$ де Пв – первісна вартість основних засобів; Лв – ліквідаційна вартість основних засобів; n – очікуваний термін експлуатації основних засобів.

1	2
<p>Метод зменшення залишкової вартості (прискорений)</p>	$A_v = Z_v \times P_n,$ <p>де Z_v – первісна вартість об'єкта на дату нарахування амортизації або залишкова вартість об'єкта на початок звітного року експлуатації; P_n – річна норма амортизації, яку визначають за формулою:</p> $P_n = 1 - \sqrt[t]{(Лв / Пв)} \times 100\%,$ <p>де $Лв$ – ліквідаційна вартість основних засобів; $Пв$ – первісна вартість основних засобів; t – кількість років корисного використання основних засобів.</p>
<p>Метод прискореного зменшення залишкової вартості (прискорений)</p>	$A_v = Z_v \times P_n,$ <p>де Z_v – первісна вартість об'єкта на дату нарахування амортизації або залишкова вартість об'єкта на початок звітного року експлуатації; P_n – річна норма амортизації, яку визначають за формулою:</p> $P_n \% = (100\% / n) \times 2,$ <p>де n – очікуваний термін експлуатації основних засобів.</p>
<p>Кумулятивний метод (прискорений)</p>	$A_v = (Пв - Лв) \times K_k,$ <p>де $Пв$ – первісна вартість основних засобів; $Лв$ – ліквідаційна вартість основних засобів; K_k – кумулятивний коефіцієнт дорівнює: $K_k =$ (кількість років, що залишились до кінця терміну використання об'єкта) / (суму порядкових номерів років його корисного використання).</p>
<p>Виробничий метод</p>	$A_v = V_{np} \times C,$ <p>де V_{np} – обсяг продукції, вироблений у поточному місяці; C – виробнича ставка, яку розраховують за формулою:</p> $C = (Пв - Лв) / V_o,$ <p>де $(Пв - Лв)$ – амортизаційна вартість; V_o – загальний обсяг продукції, який підприємство планує виробити.</p>

У разі застосування таких методів, як прямолінійний, зменшення залишкової вартості, пришвидшеного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, визначається місячна сума амортизації, яку розраховують діленням річної суми амортизації на 12.

Прямолінійний метод амортизації є найбільш уживаний і традиційний. Він доволі простий, логічний і дає змогу рівномірно розподіляти суму амортизаційних відрахувань на весь термін служби об'єкта основних засобів. Однак у ньому не враховано фактора морального зносу, а також нерівномірності витрат на всі види ремонтів. Цим методом доцільно користуватися для нарахування амортизації об'єктів пасивної частини основних засобів (переважно за цим методом амортизують адміністративні будівлі, виробничі цехи, передавальні пристрої та інші подібні об'єкти).

Підприємство може використовувати **прискорені методи амортизації основних засобів**, які дають змогу в перші роки експлуатації об'єкта одержувати більшу суму амортизаційних відрахувань. До таких методів належать: метод зменшення залишкової вартості, пришвидшеного зменшення залишкової вартості та кумулятивний.

Метод зменшення залишкової вартості можна застосовувати лише в тому разі, якщо для об'єкта ОЗ визначена ліквідаційна вартість, що становить більш ніж нуль. Його найбільше використовують для визначення вартості обладнання, продуктивність якого відповідно до його експлуатації зменшується, як наприклад, автотранспорту. Проте цей метод не дуже популярний через трудомісткість розрахунків.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості передбачає подвійне збільшення річної норми амортизації. Цей метод зручний у тих випадках, коли продуктивність обладнання у перші роки експлуатації значно вища, ніж у наступні, а також коли витрати на підтримку цього обладнання в робочому стані в процесі експлуатації зростають.

Кумулятивний метод, як і два попередніх, застосовують, коли обладнання дуже зношується у перші роки експлуатації, а також для об'єктів зі швидким моральним зносом (наприклад, обчислювальна техніка, легкові автомобілі тощо).

Один із цих методів обирають залежно від ступеня передбачуваного зносу обладнання у перші роки експлуатації.

На підприємствах із сезонним характером виробництва, машинобудівельних підприємствах, де спостерігається неритмічність роботи устаткування, доцільно використовувати **виробничий метод**. На відміну від попередніх, виробничий метод дає змогу одразу визначити місячну суму амортизації. Перевагою цього методу є можливість установа величини амортизації відповідно до обсягу продукції. Недолік полягає в тому, що підприємству складно визначити очікуваний обсяг продукції на кілька років уперед.

Приклад 3 (комплексна задача)

Розрахувати річні суми амортизації основного засобу підприємства податковим і бухгалтерськими методами та проаналізувати можливі переваги і недоліки їхнього застосування.

Підприємство очікує 1 січня планового року ввести в експлуатацію принтер, первісна вартість якого становить 1100 грн., термін служби – 5 років, ліквідаційна вартість – 100 грн. Максимальний обсяг друку на принтері дорівнює 120 тис. сторінок, плановий річний обсяг друку (тис. друк с.): 1 рік – 30; 2 рік – 30; 3 рік – 24; 4 рік – 24; 5 рік – 12.

Для розв'язку використовують формулу 8.2 і формули табл. 8.5.

I. Розрахунок сум амортизації бухгалтерськими методами (результати представлено в табл. 8.6).

Таблиця 8.6

Розрахунок амортизації основного засобу бухгалтерськими методами

(грн.)

Роки	Методи пропорційного нарахування амортизації		Методи пришвидшеного нарахування амортизації		
	Прямолінійний	Виробничий	Зменшення залишкової вартості	Пришвидшеного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний
1 рік	200	249	681	440	333
2 рік	200	249	259	264	267
3 рік	200	199	99	158	200
4 рік	200	199	38	95	133
5 рік	200	100	14	43	67

Методи пропорційного нарахування амортизації:

а) прямолінійний метод:

$$A = (1100 - 100) / 5 = 200 \text{ грн.} - \text{річна сума амортизації.}$$

Цей метод дає змогу рівномірно розподілити суму амортизації на весь термін служби об'єкта основних засобів (принтера), однак не враховує моральний знос і різну виробничу потужність (виробіток) об'єкта у різні періоди його експлуатації;

б) виробничий метод

$$\text{Норма зносу на од. продукції (C)} = (1100 - 100) / 120000 = 0,0083 \text{ грн. / др. с.}$$

$$A (1 \text{ року}) = 0,0083 \times 30000 = 249 \text{ грн.};$$

$$A (2 \text{ року}) = 249 \text{ грн.};$$

$$A (3 \text{ року}) = 0,0083 \times 24000 = 199 \text{ грн.};$$

$$A (4 \text{ року}) = 199 \text{ грн.};$$

$$A (5 \text{ року}) = 0,0083 \times 12000 = 100 \text{ грн.}$$

Згідно з цим методом сума амортизації нараховується пропорційно до випуску виробленої продукції (кількості друкованих сторінок). Використання цього методу в нашому разі доцільне, оскільки економічна корисність принтера більшою мірою залежить від обсягу надрукованих сторінок, а не від часу експлуатації;

Методи прискореного нарахування амортизації:

в) метод зменшення залишкової вартості:

$$\text{Норма амортизації (P}_n) = 1 - \sqrt[5]{(100/1100)} \times 100\% = 0,619 \text{ (або 62\%);}$$

$$A(1 \text{ року}) = 1100 \times 0,619 = 681 \text{ грн.};$$

$$A(2 \text{ року}) = (1100 - 681) \times 0,619 = 259 \text{ грн.};$$

$$A(3 \text{ року}) = (1100 - 681 - 259) \times 0,619 = 99 \text{ грн.};$$

$$A(4 \text{ року}) = (1100 - 681 - 259 - 99) \times 0,619 = 38 \text{ грн.};$$

$$A(5 \text{ року}) = (1100 - 681 - 259 - 99 - 38) \times 0,619 = 14 \text{ грн.};$$

г) метод прискореного зменшення залишкової вартості:

$$\text{Норма амортизації (Pн)} = (100\% / 5) \times 2 = 40\%;$$

$$A(1 \text{ року}) = 1100 \times 0,4 = 440 \text{ грн.};$$

$$A(2 \text{ року}) = (1100 - 440) \times 0,4 = 264 \text{ грн.};$$

$$A(3 \text{ року}) = (1100 - 440 - 264) \times 0,4 = 158 \text{ грн.};$$

$$A(4 \text{ року}) = (1100 - 440 - 264 - 158) \times 0,4 = 95 \text{ грн.};$$

$$A(5 \text{ року}) = ((1100 - 440 - 264 - 158 - 95) - 100) = 43 \text{ грн.}$$

При нарахуванні амортизації за цим методом ліквідаційна вартість у розрахунку не береться до уваги, за винятком останнього року.

Методи зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості дають можливість у перші роки експлуатації об'єкта основних засобів повернути значну частину його вартості, якщо він ефективно працює на початку терміну роботи. За перші два роки за методом прискореного зменшення залишкової вартості амортизовується 85% від його первісної вартості, а за методом зменшення залишкової вартості дещо менше – 64%;

д) кумулятивний метод амортизації:

$$1 \text{ рік: } K_{к1} = 5 / (1 + 2 + 3 + 4 + 5) = 1/3; A_1 = (1100 - 100) \times 1/3 = 333 \text{ грн.};$$

$$2 \text{ рік: } K_{к2} = 4/15; A_2 = 1000 \times 4/15 = 267 \text{ грн.};$$

$$3 \text{ рік: } K_{к3} = 3 / 15 = 0,2; A_3 = 1000 \times 0,2 = 200 \text{ грн.};$$

$$4 \text{ рік: } K_{к4} = 2/15; A_4 = 1000 \times 2/15 = 133 \text{ грн.};$$

$$5 \text{ рік: } K_{к5} = 1/15; A_5 = 1000 \times 1/15 = 67 \text{ грн.}$$

Цей метод дає можливість підприємству за перші три роки експлуатації об'єкта повернути майже 73% коштів, витрачених на його придбання. Однак сума амортизації часто не узгоджується з фактичним використанням активу та з обсягом виробленої продукції.

II. Розрахунок сум амортизації податковим методом подано у табл. 8.7.

Таблиця 8.7

Нарахування амортизації для основного засобу за податковим методом

(грн.)

Показники	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	Всього
Сума амортизації	525,75	274,3	143,4	74,8	39,1	1057,4

1 рік: $A \text{ I кв} = 1100 \times 0,15 = 165 \text{ грн.};$
 $A \text{ II кв} = (1100 - 165) \times 0,15 = 140,25 \text{ грн.};$
 $A \text{ III кв.} = (1100 - 165 - 140,25) \times 0,15 = 119,2 \text{ грн.};$
 $A \text{ IV кв.} = (1100 - 165 - 140,25 - 119,2) \times 0,15 = 101,3 \text{ грн.};$
 $\Sigma A = 165 + 140,25 + 119,2 + 101,3 = 525,75 \text{ грн.}$

Аналогічно суми амортизації розраховують на інші періоди.

При податковому методі амортизації в перші три роки амортизовується близько 85,8% від вартості основного засобу. Це відбувається тому, що згідно з податковим законодавством, принтер належать до 4 групи основних засобів, для якої передбачено найвищу норму амортизації – 15%.

8.3. Переоцінка та індексація основних засобів (фондів)

Наявність в Україні бухгалтерського і податкового обліку та їхня певна роз'єднаність визначили дві незалежні одна від одної процедури, що дають змогу робити уточнення оцінки основних засобів:

- **переоцінку** основних засобів здійснюють для цілей бухгалтерського обліку;
- **індексацію** основних засобів здійснюють для цілей податкового обліку.

Відмінність між цими процедурами полягає не лише в призначенні, а й у методиці проведення.

Вартість об'єктів ОЗ, якими володіє підприємство, може змінюватися. Щоб привести залишкову вартість об'єктів основних засобів у відповідність до ринкової (справедливої) вартості, проводиться їхнє переоцінювання. Інакше кажучи, процес переоцінювання дає змогу підтримати залишкову вартість ОЗ на рівні ринкових цін.

Таким чином, переоцінювання основних засобів є одним з випадків обов'язкового проведення експертної оцінки фахівців. Тобто оцінювати майно має право лише той суб'єкт підприємницької діяльності, у складі якого є мінімум один оцінювач, який має відповідний кваліфікаційний сертифікат. Документальним підтвердженням ринкової (справедливої) вартості об'єкта ОЗ є звіт про оцінку майна, складений оцінювачем і затверджений керівником підприємства³.

Відповідно до Національних стандартів **бухгалтерського обліку** підприємство має право проводити переоцінку (дооцінку або уцінку) основних засобів, якщо його залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої на дату балансу. Переоцінка одного об'єкта основних засобів спричиняє переоцінку всіх об'єктів основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

³ ст. 7 Закону України № 2658-III «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12. 07. 2001 р.

Слід зазначити, якщо справедлива вартість збільшується, то проводиться **дооцінювання** залишкової вартості основних засобів, а якщо зменшується, то **уцінювання**.

У процесі переоцінки об'єктів основних засобів у бухгалтерському обліку визначається:

$$1) \text{ Індекс переоцінки} = \text{Справедлива вартість} / \text{Залишкова вартість} \quad (8.3)$$

$$2) \text{ Переоцінена первісна вартість} = \text{Пв} \times \text{Індекс переоцінки} \quad (8.4)$$

$$3) \text{ Переоцінена сума зносу} = \text{Знос} \times \text{Індекс переоцінки} \quad (8.5)$$

Приклад 4

Первісна вартість верстата становить 7000 грн., сума нарахованого зносу – 5000 грн., залишкова вартість – 2000 грн., справедлива вартість – 2500 грн. Величина суттєвості верстата, встановлена експертною комісією, дорівнює 10%. Провести переоцінку об'єкта (дооцінку або уцінку).

Порівнюємо співвідношення справедливої та залишкової вартостей верстата з величиною суттєвості:

$$(2500/2000 \times 100\%) - 100\% = 25\%.$$

Так, отриманий результат – 25% більший, ніж величина суттєвості – 10%, а отже, підприємство має право переоцінювати верстат. У табл. 8.8 подано порядок проведення переоцінки об'єкта ОЗ.

Таблиця 8.8

Порядок проведення переоцінки ОЗ

Показники	Порядок розрахунку	Розрахункове значення
Індекс переоцінки	2500/2000	1,25
Переоцінка ПВ	7000 × 1,25	8750
Переоцінка зносу	5000 × 1,25	6250
Дооцінка ПВ	8750 – 7000	1750
Дооцінка зносу	6250 – 5000	1250
Дооцінка ЗВ	2500 – 2000	500

Підсумок першої переоцінки на підприємстві відображають відповідно до п. 19 П(С)БО 7: сума **дооцінювання** залишкової вартості (ЗВ) об'єкта ОЗ збільшує додатковий капітал підприємства, а суми **уцінювання** зараховують до складу витрат.

Згідно з нормами **податкового обліку** підприємства всіх форм власності мають право проводити щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів на коефіцієнт індексації. Індексація балансової вартості проводиться, коли рівень інфляції року перевищує 110%.

У процесі індексації визначають **коефіцієнт індексації (Кі)**:

$$K_i = (I(a-1) - 10\%) / 100\%, \quad (8.6)$$

де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результати якого провадиться індексація.

Якщо значення K_i не перевищує одиницю, то індексація не провадиться, якщо перевищує, то балансову вартість груп основних фондів після індексації (B_i) визначають за формулою:

$$B_i = B(a) \times K_i, \quad (8.7)$$

де $B(a)$ – балансова вартість груп основних фондів на початок звітного періоду;

K_i – коефіцієнт індексації.

Розрахуємо цей коефіцієнт за 2009 р.:

$$K_i = (122,3^* - 10) / 100 = 1,123.$$

Примітка. *Визначено за даними Держкомстату.

Як свідчить розрахунок, значення коефіцієнта індексації становить більш ніж 1, а це означає, що підприємства мають право проводити індексацію основних фондів у 2009 р.

Коли підприємство прийняло рішення про індексацію, то балансова вартість ОФ груп 2 – 4, окремих об'єктів групи 1 і нематеріальних активів за станом на 1 січня звітного року слід помножити на коефіцієнт індексації.

Збільшення балансової ОФ при щорічній індексації має певні переваги, оскільки одночасно збільшується сума амортизаційних відрахувань і 10%-ий ремонтний ліміт. Це дає змогу зменшити прибуток, що підлягає оподаткуванню.

У бухгалтерському обліку підприємства податкова індексація не відображається.

8.4. Показники стану та ефективності використання основних засобів

Для забезпечення відтворення основних засобів важливе значення має вивчення їхнього стану та використання. Показники стану й ефективності використання основних засобів об'єднують у три групи; їхню характеристику і формули для розрахунку подано в табл. 8.9.

Показники стану й ефективності використання основних засобів

Показники	Формули розрахунку	Характеристика
I група – показники, які характеризують забезпечення підприємства основними засобами		
Фондомісткість	$\Phi_M = \Phi_K / B_n$	Відображає вартість основних засобів на 1 грн. виробленої продукції.
Фондоозброєність	$\Phi_3 = \Phi_K / Ч$	Відображає величину основних засобів на одного працівника.
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$K_{p.v} = \Phi_3 / M$	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства. Критична межа коефіцієнта становить 0,2 – 0,3.
II група – показники, які визначають стан основних засобів		
Коефіцієнт зносу основних засобів	$K_3 = 3_0 / \Phi_K$	Відображає рівень зносу основних засобів.
Коефіцієнт придатності основних засобів	$K_n = 1 - K_3$	Відображає частину основних засобів, придатних для експлуатації.
Коефіцієнт оновлення	$K_o = \Phi_y / \Phi_K$	Відображає частку введених нових основних засобів у їхній загальній вартості.
Коефіцієнт вибуття	$K_v = \Phi_v / \Phi_K$	Характеризує інтенсивність вибуття основних засобів.
III група – показники, які визначають ефективність використання основних засобів		
Фондовіддача	$\Phi_v = B_n / \Phi_K$	Характеризує ефективність використання основних засобів. Відображає суму виробленої продукції на 1 грн. основних засобів.
Рентабельність основних засобів	$P_{o.з.} = \Pi_3 / \Phi_K \times 100\%$	Визначає рівень використання основних засобів.

У вищеподаних формулах:

- Фк** – балансова вартість основних засобів;
- Вп** – вартість виробленої продукції;
- Фз** – залишкова вартість основних засобів;
- М** – вартість майна підприємства;
- Зо** – сума зносу основних засобів;
- Ч** – середньооблікова чисельність працівників;
- Фо** – вартість уведених основних засобів;
- Фу** – вартість виведених основних засобів;
- Кз** – коефіцієнт зносу основних засобів;
- Пз** – загальний прибуток підприємства.

8.5. Капітальні вкладення: суть, джерела та порядок фінансування

Оновлення основних засобів відбувається шляхом здійснення капітальних вкладень.

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів.

За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів на підприємстві. Просте відтворення слід розуміти як створення і придбання нових необоротних активів, розширене відтворення передбачає проведення нового будівництва і реконструкцію об'єктів у розмірах, що перевищують суму зменшення вартості основних фондів у результаті їхнього зношення.

Джерела фінансування капітальних інвестицій можуть формуватися за рахунок таких коштів:

- *власних фінансових ресурсів;*
- *централізованих фінансових ресурсів;*
- *позичених фінансових ресурсів.*

Власні фінансові ресурси містять внески засновників підприємства; амортизаційні відрахування; кошти від продажу власного майна; кошти від здавання власного майна підприємства в оренду; кошти від використання внутрішніх ресурсів у будівництві.

Мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві визначається за формулою:

$$M = (O - П) - (K1 - K2), \quad (8.8)$$

де **O** – наявність оборотних активів на початок планового періоду;

П – наявність оборотних активів на кінець планового періоду;

K1 – кредиторська заборгованість на початок планового періоду;

K2 – кредиторська заборгованість на кінець планового періоду.

До централізованих коштів належать кошти державного і місцевих бюджетів, а також благодійних фондів.

Позичені кошти – це довготермінові кредити банків; позички інших підприємств; кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству; іноземні інвестиції.

**Питання для закріплення матеріалу
та самостійної роботи:**

1. Охарактеризуйте порядок нарахування амортизації основних засобів, передбачений податковим законодавством.
2. Який порядок обчислення амортизаційних відрахувань за прискореними методами бухгалтерського обліку?
3. З якою метою проводять переоцінку (дооцінку або уцінку) основних засобів на підприємстві?
4. У чому полягає зміст морального і фізичного зносу основних засобів?
5. Дайте характеристику складу та структури основних засобів.
6. За якими показниками визначають ефективність використання основних засобів?
7. Які джерела фінансування капітальних вкладень підприємств?

ТЕСТИ

8.1. Основні засоби – це:

- а) частина матеріальних активів, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва;
- б) матеріальні активи, очікуваний термін корисного використання яких становить більш ніж за 1 рік, котрі підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва, здавання в оренду чи ін.;
- в) матеріальні активи, які тривалий період перебувають у незмінній натурально-речовій формі;
- г) матеріальні цінності, які передбачають поступове або повне перенесення своєї вартості на вироблений продукт.

8.2. Вкажіть правильне визначення терміна «матеріальні активи»:

- а) активи, які утримує підприємство з метою отримання прибутку за рахунок процентів, дивідендів;
- б) активи, які протягом тривалого періоду беруть участь у процесі господарської діяльності;
- в) активи, які не мають фізичної основи, але мають вартісну оцінку;
- г) немає правильної відповіді.

8.3. Коли проводиться індексація балансової вартості основних засобів?

- а) коефіцієнт індексації = 1;
- б) коефіцієнт індексації = 0;
- в) коефіцієнт індексації більше 1;
- г) коефіцієнт індексації менше 1.

8.4. Просте відтворення основних засобів передбачає фінансування їх оновлення за рахунок:

- а) амортизаційних відрахувань;
- б) внутрішніх фінансових ресурсів;
- в) власних фінансових ресурсів;
- г) капітальних вкладень.

8.5. Якої з грошових оцінок основних засобів стосується визначення «вартість основних засобів на відповідний момент з урахуванням зносу»?

- а) відновлювальної;
- б) справедливої;
- в) ліквідаційної;
- г) залишкової.

8.6. Амортизація – це:

- а) процес визначення вартості реалізованої продукції (робіт, послуг);
- б) поступове перенесення вартості основних засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їхнє придбання, виготовлення або поліпшення;
- в) процес придбання основних засобів і нематеріальних активів;
- г) систематичний розподіл вартості основних засобів протягом терміну їхнього корисного використання (експлуатації).

8.7. Який з нижче поданих методів нарахування амортизації не застосовується в Україні?

- а) зменшення залишкової вартості;
- б) збільшення залишкової вартості;
- в) кумулятивний;
- г) прискореного зменшення залишкової вартості;
- д) виробничий;
- е) прямолінійний.

8.8. Які джерела фінансування капітальних вкладень Ви знаєте?

- а) прибуток підприємства;
- б) амортизаційні відрахування;
- в) сталі пасиви;
- г) кредити банків;
- д) фонд оплати праці;
- е) статутний фонд.

8.9. Яку квартальну ставку амортизації для будівель і споруд застосовують у податковому обліку підприємства з 2004 р.?

- а) 1,25%;
- б) 2%;
- в) 3,75%;
- г) 5%.

8.10. Нарахування амортизаційних відрахувань у податковому обліку для об'єктів основних фондів групи 1 припиняється:

- а) з моменту досягнення нульового значення балансової вартості групи основних фондів;
- б) після досягнення вартості окремого об'єкта основних фондів у розмірі 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- в) за власним бажанням платника податку;
- г) коли балансова вартість об'єкта основних фондів дорівнюватиме встановленому підприємством рівню ліквідаційної вартості.

8.11. Показником, який характеризує рівень використання основних засобів на підприємстві? є:

- а) рентабельність основних засобів;
- б) коефіцієнт придатності основних засобів;
- в) коефіцієнт вартості основних засобів у майні підприємства;
- г) фондоддача.

8.12. Розрізняють такі види зносу основних засобів:

- а) технічний і технологічний;
- б) функціональний та організаційний;
- в) фізичний і моральний;
- г) ергономічний і статичний;
- д) пасивний та активний.

8.13. У податковому обліку для обчислення суми амортизаційних відрахувань на комп'ютерну техніку за квартал застосовують ставку амортизації, яка дорівнює:

- а) 25%;
- б) 15%;
- в) 6,25%;
- г) 10%.

8.14. Нарахування амортизаційних відрахувань у податковому обліку для об'єктів основних фондів 2, 3 та 4 груп припиняється:

- а) з моменту досягнення нульового значення балансової вартості групи основних фондів;
- б) після досягнення вартості окремого об'єкта основних фондів у розмірі 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- в) за власним бажанням платника податку;
- г) коли балансова вартість об'єкта основних фондів дорівнюватиме встановленому підприємством рівню ліквідаційної вартості.

8.15. Вартість активу (основного засобу) підприємства після завершення терміну його корисного використання – це:

- а) ліквідаційна вартість;
- б) первісна вартість;
- в) відновлювальна вартість;
- г) залишкова вартість;
- д) справедлива вартість.

8.16. Вартість, яка амортизується – це:

- а) вартість, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних засобів;
- б) вартість основних засобів після їхньої переоцінки;
- в) первісна або переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості;
- г) вартість основних засобів, які перебувають у процесі виробництва протягом корисного строку експлуатації.

РОЗДІЛ 9

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Основні терміни і поняття:

Фінансовий стан

Фінансова звітність

Аналіз фінансового стану

Показники оцінки фінансового стану

Комплексна оцінка фінансового стану

Ліквідність

Платоспроможність

Рентабельність

Ділова активність підприємства

9.1. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки

Підприємства, які працюють в умовах ринкових відносин, несуть повну відповідальність за результати власної фінансово-господарської діяльності.

Однією з найважливіших характеристик економічної діяльності кожного підприємства є його фінансовий стан.

Фінансовий стан підприємства слід розуміти як рівень його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за власними зобов'язаннями (*М. Я. Коробов*).

Метою кожного підприємства є досягнення позитивного фінансового стану, тобто створення достатнього обсягу фінансових ресурсів для своєчасності розрахунків з партнерами, бюджетом, позабюджетними фондами, банківськими установами та іншими суб'єктами фінансової системи.

Підприємства різних форм власності, які функціонують в умовах ринкової економіки і конкуренції як самостійні товаровиробники, зацікавлені в завойовуванні ринку й отриманні прибутку. У зв'язку з цим кожне з них має правильно орієнтуватись у складній економічній обстановці, безпомилково оцінювати виробничий та економічний потенціал, перспективи розвитку не тільки власного підприємства, а й можливих конкурентів. Суттєвим моментом функціонування підприємств також є побудова системи взаємовідносин між різними суб'єктами господарського механізму.

Для успішного здійснення господарських рішень потрібно досягти найбільших фінансових результатів при найменших витратах. Нормальна

фінансова діяльність має забезпечити неперервність роботи підприємства і своєчасність розрахунків із партнерами. Це досягається завдяки правильному та своєчасному перерозподілу фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства, що потребує відповідної інформації. Отримати цю інформацію можна за допомогою оцінки фінансового стану підприємства.

Оцінка фінансового стану підприємства – це комплексне дослідження всіх сторін його фінансової діяльності з використанням відповідних джерел інформації, вивчення та вимірювання впливу факторів, причин і резервів, оцінка роботи та порівняння її результатів з витратами, узагальнення результатів оцінювання і розробка необхідних заходів, спрямованих на подолання недоліків.

Предметом оцінки фінансового стану підприємства є результати його виробничої та фінансової діяльності, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів і отримали відображення через систему економічної інформації.

Діяльність підприємств охоплює багато сторін: виробництво, випуск продукції, її поставку та реалізацію, склад і рух матеріально-технічних засобів, забезпечення ними виробництва та їхнє використання, виникнення та склад собівартості продукції, прибуток, розрахунки з робітниками і службовцями, фінансовими органами, банками та ін. Кожна зі сторін характеризується власними показниками. Ці показники є результатом господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Кожне підприємство визначає для себе конкретну мету: отримання певного кінцевого фінансового результату. Тільки розуміння цілі дає змогу чітко уявити кінцевий підсумок роботи, який потрібно досягти на основі вирішення всіх завдань, що відповідають змісту оцінки фінансового стану підприємства. Навіть при правильному вирішенні окремих завдань ціль не буде досягнута, оскільки комплексно не вирішено питання змісту та оцінювання фінансового стану підприємства .

До основних завдань, які комплексно вирішуються в процесі оцінки фінансового стану підприємства, належать такі:

1) встановлення позиції підприємства на основі розроблених фінансових показників. Це завдання зводиться до виявлення забезпеченості підприємства оборотними засобами, правильності встановлення запасів товарно-матеріальних цінностей, розрахунку оптимального рівня заборгованості, виявлення економічних і фінансових результатів. Правильна оцінка позиції підприємства за фінансовими показниками може бути вироблена лише на основі їхнього системного та взаємопов'язаного аналізу;

2) виявлення шляхів і можливостей подальшого поліпшення фінансової діяльності. Встановлення в процесі оцінки відхилень від критичних значень показників фінансового стану підприємства, виявлення причин цих відхилень і розробка відповідних рекомендацій сприяють у підсумку поліпшенню всієї виробничої діяльності підприємства.

Відповідно до мети й завдань, оцінка фінансового стану підприємства здійснюється шляхом визначених методів.

При оцінці фінансового стану підприємства можуть застосовуватись такі методи: горизонтальний, вертикальний, трендовий, нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, сальдовий, економіко-математичне моделювання тощо.

Суть кожного з вказаних методів доволі широко висвітлено в економічній літературі, однак їхнє застосування в сучасних умовах потребує принципового врахування особливостей ринкових взаємовідносин, а також тих змін, які відбулися в організації обліку й звітності у зв'язку з переходом на Національні стандарти бухгалтерського обліку.

На практиці найбільш використовуються горизонтальний, вертикальний, трендовий прийоми аналізу та аналіз із застосуванням коефіцієнтів.

Горизонтальний аналіз відображає динаміку статей фінансової звітності за певний період (роки) шляхом визначення їхньої абсолютної й відносної зміни.

Для отримання достовірної оцінки результатів фінансової діяльності необхідна відповідна база порівняння. Вона не може бути пов'язана з попередніми досягненнями і невдачами, інакше при проведенні порівняння будуть визначені не результативність і направленість фінансової діяльності підприємства, а сукупний вплив на неї поточних результатів, зумовлених попереднім розвитком.

У цьому разі не завжди можна конкретно усунути вплив минулого на стан об'єкта оцінки в теперішньому. Ускладнюється й оцінка можливого становища господарського об'єкта в майбутньому.

На відміну від горизонтального, *вертикальний (структурний) аналіз* характеризує внутрішню структуру звітності шляхом визначення питомої ваги кожної статті фінансової звітності до загального підсумку.

Структурний аналіз дає змогу виявити, по-перше, яким чином розподілені активи підприємства і яка їхня структура, а по-друге, яким чином розподілені джерела цих активів між довго- і короткотерміною заборгованостями та власним капіталом.

Таким чином, горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, а на їхній основі будується *порівняльний аналітичний баланс* (форму балансу подано в табл. 9.1).

Порівняльний аналітичний баланс характеризує як структуру балансу, так і динаміку його статей. Він дає змогу систематизувати попередні розрахунки та найбільш раціонально проаналізувати всі показники. Наявність у порівняльному балансі інформації про абсолютні й відносні відхилення забезпечує оперативне отримання вихідних даних для формування аналітичних висновків, а також сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень.

За порівняльним аналітичним балансом (див. табл. 9.1) можна зробити висновок, що порівняно з початком року загальний підсумок балансу підприємства зменшився на 185,1 тис. грн., або на 6,16%, тобто існує негативна тенденція динаміки балансу.

Таблиця 9.1

Порівняльний аналітичний баланс підприємства

Показники	На початок року		На кінець року		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення	Відхилення питомої ваги, %
	тис.грн.	питома вага, %	тис.грн.	питома вага, %			
I. Необоротні активи							
Основні засоби:	279,7	9,30	253,7	9,0	-26	-9,3	-0,3
Усього за розділом I	279,7	9,30	253,7	9,0	-26	-9,3	-0,3
II. Оборотні активи							
Запаси:							
• виробничі запаси	110,4	3,67	148,7	5,3	+38,3	+34,7	+1,63
• товари	5,5	0,18	3,3	0,12	-2,2	-40	-0,06
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
чиста реалізаційна вартість	89,2	2,96	41,6	1,47	-47,6	-53,4	-1,49
Дебіторська заборгованість за розрахунками	172,01	5,72	95,1	3,4	-76,9	-44,7	-2,32
Інша поточна дебіторська заборгованість	1226,9	40,8	1135,6	40,2	-91,3	-7,44	-0,6
Грошові кошти та їхні еквіваленти:							
в національній валюті	1022,9	34,02	1111,1	39,4	+88,2	+8,62	+5,4
Інші оборотні активи	14,0	0,47	9,5	0,34	-4,5	-32,14	-0,13
	1,5	0,05	2,7	0,1	+1,2	+80	+0,05

Продовження табл. 9.1

Усього за розділом II	2649,1	88,09	2547,6	90,27	-101,5	-3,83	+2,18
III. Витрати майбутніх періодів	78,4	2,61	20,8	0,73	-57,6	-73,4	-1,86
Усього за розділом III	78,4	2,62	20,8	0,73	-57,6	-73,4	-1,86
БАЛАНС	3007,2	100	2822,1	100	-185,1	-6,16	-
I. Власний капітал	282,5	9,39	256,5	9,09	-26	-9,2	-0,3
Додатково вкладений капітал	3,0	0,09	3,0	0,11	-	-	+0,02
Інший додатковий капітал	645,2	21,46	668,1	23,67	+22,9	+3,55	+2,21
Усього за розділом I	930,7	30,95	927,7	32,87	-3	-0,32	+1,92
IV. Поточні зобов'язання:							
Поточна заборгованість за довготерміновими зобов'язаннями	973,5	32,37	857,1	30,37	-116,4	-11,96	-2
Векселі видані	60,0	2,0	60,0	2,0	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари	884,2	29,4	881,9	31,25	-2,3	-0,26	+1,85
Поточні зобов'язання за розрахунками	158,8	5,28	51,0	16,0	-107,8	-67,9	+10,72
Усього за розділом IV	2076,5	69,05	1894,4	67,13	-182,1	-8,77	-1,92
БАЛАНС	3007,2	100	2822,1	100	-185,1	-6,16	-

Для визначення змін у господарській діяльності підприємства за кілька послідовних років застосовується *трендовий аналіз* (аналіз тенденцій розвитку), який є варіантом горизонтального. Цей метод аналізу може передбачати використання індексів. При розрахунку індексів значення базисного року беруть за 100%, відповідно до цього розраховують індекси для інших років. Базисним роком вибирається такий рік, показники якого є типовими, характерними для здійснення підприємницької діяльності за нормальних умов.

Аналіз тенденцій розвитку діяльності виробничого підприємства за основними показниками подано в табл. 9.2.

Аналіз тенденцій розвитку основних показників підприємства

Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	Значення	%	Значення	%	Значення	%
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	11500	100	14300	124,3	17800	154,7
2. Собівартість реалізованої продукції	7100	100	8000	112,6	9600	135,2
3. Валовий прибуток	4400	100	6300	143,1	8200	186,4

На основі даних табл. 9.2 можна зробити висновок про те, яких фінансових результатів у господарській діяльності досягло підприємство порівняно з фактичними даними базисного року. Так, індекс 154,7 (дохід за 2008 р.) означає, що в 2008 р. цей показник перевищив обсяг реалізації за 2006 р. на 54,7%, або в 1,547 разу. У цьому разі також можна спостерігати зростання собівартості реалізованої продукції в досліджуваному періоді.

Однак найбільш широке коло питань щодо формування висновків про фінансовий стан можна з'ясувати завдяки здійсненню *аналізу із застосуванням коефіцієнтів*. Аналіз із застосуванням коефіцієнтів дає змогу отримати детальну інформацію для зовнішніх та внутрішніх користувачів (див. п. 9.3).

9.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства

Інформаційною базою для оцінки фінансового стану підприємства вважаються дані бухгалтерського обліку, статистичної та фінансової звітності.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить відомості про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітній період (*Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*).

Фінансова звітність базується на даних бухгалтерського обліку. Оскільки згідно із законом за організацію бухгалтерського обліку відповідає керівник (власник чи уповноважений ним орган), а бухгалтер є особою, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку, то саме ці посадові особи затверджують власними підписами фінансову звітність. Вони й несуть відповідальність за повноту, достовірність та неупередженість даних, поданих у фінансовій звітності.

Оскільки фінансова звітність має задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати інших звітів, складених з урахуванням їхніх конкретних інформаційних потреб, то інформація, яка надається в ній, мусить бути

дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Підприємства формують і подають річну фінансову звітність у такому складі:

I. Підприємства, які оподатковуються за загальною системою, складають таку річну фінансову звітність:

- Баланс (форма № 1) – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (надалі – П(С)БО) 2 «Баланс» (Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31. 03. 1999 р., зі змінами і доповненнями));
- Звіт про фінансові результати (форма № 2) – П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати» (Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31. 03. 1999 р., зі змінами і доповненнями);
- Звіт про рух грошових коштів (форма № 3) – П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» (Наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р., зі змінами і доповненнями);
- Звіт про власний капітал (форма № 4) – П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» (наказ Міністерства фінансів України № 87 від 31. 03. 1999 р. зі змінами і доповненнями);
- Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5) – Наказ Міністерства фінансів України № 302 «Про примітки до річної фінансової звітності» від 29. 11. 2000 р. зі змінами і доповненнями та П(С)БО 2, 3, 4 і 5;
- Додаток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма № 6) – П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» (Наказ Міністерства фінансів України № 412 від 19. 05. 2005 р. зі змінами і доповненнями).

II. Підприємства, які оподатковуються за спрощеною системою, річну фінансову звітність складають у формі:

- Балансу (*форма № 1*) – П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (Наказ Міністерства фінансів України № 39 від 25. 02. 2000 р. зі змінами і доповненнями);
- Звіту про фінансові результати (*форма № 2*). Регламентуючий нормативний документ – П(С)БО № 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (Наказ Міністерства фінансів України № 39 від 25. 02. 2000 р. зі змінами і доповненнями).

Для узагальнення інформації у бухгалтерському обліку суб'єктів малого підприємництва застосовують скорочений План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Відповідно до Інструкції про його застосування та на його основі складають фінансову звітність.

Для оцінювання фінансового стану найбільше інформації містить бухгалтерський баланс. *Бухгалтерський баланс* як один з основних елементів

методу бухгалтерського обліку і найважливішої форми фінансової звітності *відображає вартість майна підприємства загалом за активами і обсяги вкладеного в це майно власного та залученого капіталів за пасивами*. Адресна частина балансу містить назву компанії, її юридичний статус і дату складання звіту. Сьогодні підприємства зобов'язані подавати баланс разом з квартальною та річною **фінансовою звітністю органам, до сфери управління яких вони належать, трудовим колективам на їхню вимогу, власникам (засновникам)** відповідно до установчих документів, якщо інше не передбачено цим Законом, органам виконавчої влади та іншим користувачам. Термін надання фінансової звітності встановлює Кабінет Міністрів України.

В Україні визначають такі особливості формування балансу:

1. Бухгалтерський баланс складається за формою, встановленою Міністерством фінансів України.
2. У балансі порівнюються дані на початок і кінець звітного періоду.
3. Статті балансу групуються за певною ознакою.
4. Не допускається взаємне погашення активів і пасивів балансу.
5. Статті балансу відображають дані бухгалтерського обліку, відповідно до фактичної наявності за результатами інвентаризації.
6. Оцінка статей здійснюється відповідно до положень національних облікових стандартів.

Ефективність (або неефективність) здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства за певний період дає змогу визначити форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (регламентація заповнення міститься у П(С)БО 3).

Позитивним у введенні форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів» є надання інформації про надходження та вибуття грошових коштів протягом звітного періоду. Кожному підприємству ця інформація необхідна для розрахунку ліквідності, платоспроможності, визначення дивідендів для оцінювання впливу на загальний стан підприємства та прийняття рішень про додаткові інвестиції в інші підприємства.

Статті такого елемента інформаційної бази, як «Звіт про власний капітал» (регламентується за П(С)БО 5), дають змогу отримати деталізовану інформацію про власний капітал підприємства в процесі оцінювання його фінансового стану.

Розрізняють такі види фінансової звітності:

I вид – Консолідована фінансова звітність. Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність. Консолідовану фінансову звітність формують шляхом упорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства.

Фінансова звітність материнського та дочірніх підприємств, що використовується при формуванні консолідованої фінансової звітності складається:

- за той самий звітний період;
- на ту саму дату балансу;
- з використанням єдиної облікової політики для подібних операцій та інших подій за подібних обставин.

Відповідно до п. 11 Порядку подання фінансової звітності, затвердженого Постановою КМУ № 419 від 28. 02. 2000 р., господарські товариства, що мають дочірні підприємства, подають консолідовану фінансову звітність власникам (засновникам).

Таблиця 9.3

Особливості складання консолідованої фінансової звітності

Форма звітності	Рядок		Інформація
Баланс, форма № 1 (тільки для банків)	075* 8	«Гудвіл при консолідації»	для відображення гудвілу показника від'ємного гудвілу віднімаються при обчисленні показника зазначеного рядка
	375 25	«Накопичена курсова різниця»	для відображення курсових різниць, які виникають при перерахунку показників фінансової звітності дочірніх підприємств у грошову одиницю України
	385 20	«Частка меншості»	для відображення частки меншості у прибутку (збитку) від'ємною величиною в дужках**
Звіт про фінансові результати, форма № 2	215 20	«Частка меншості»	Для відображення частки меншості у прибутку (збитку) від'ємною величиною в дужках
Звіт про рух грошових коштів, форма № 3			складається на основі консолідованого балансу
Примітки до річної фінансової звітності	<ul style="list-style-type: none"> • подано перелік дочірніх підприємств із зазначенням назви, країни реєстрації та місцезнаходження, частки в капіталі, частки в розподілі голосів(у разі її не збігання з часткою в капіталі); • відображено характер відносин між материнським і дочірнім підприємствами якщо материнське не володіє у дочірньому (прямо чи непрямо) більш як половиною голосів; • вказано статті консолідованої фінансової звітності, до яких застосовувалася різна облікова політика *** 		
<ul style="list-style-type: none"> • У наявних формах таких рядків немає; разом з тим, вписування таких рядків передбачено П(С)БО 20: рядки 385,215 – згідно з п. 13; рядок 075 – згідно з п.16; рядок 375 – згідно з п. 1. ** Частина прибутку дочірнього підприємства, що не належить материнському. *** П(С)БО 20, п. 18. 			

II вид – Зведена фінансова звітність. Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства, засновані на державній власності, та органи, які здійснюють управління майном підприємств, заснованих на комунальній власності, крім власних звітів, складають і подають зведену фінансову звітність щодо всіх підприємств, що належать до сфери їхнього управління.

Зазначені органи також окремо формують зведену фінансову звітність щодо господарських товариств, акції (частки, паї) яких перебувають відповідно у державній та комунальній власності.

Зведену фінансову звітність подають:

- міністерства та інші центральні органи виконавчої влади – зведену фінансову звітність про фінансове становище, результати діяльності та рух коштів щодо всіх підприємств, які належать до сфери їхнього управління, а також зведену фінансову звітність про фінансове становище, результати діяльності та рух коштів щодо господарських товариств, акції (частки, паї) яких перебувають у державній власності, до *Міністерства економіки і Міністерства фінансів*;

- центральні органи виконавчої влади та інші головні розпорядники бюджетних коштів – зведену фінансову звітність про виконання кошторисів доходів і видатків розпорядниками бюджетних коштів *Державному казначейству та Рахунковій палаті*;

- органи місцевого самоврядування, які здійснюють управління майном підприємств комунальної власності, – зведену фінансову звітність про використання бюджетних коштів *відповідним місцевим органам виконавчої влади*.

9.3. Показники оцінки фінансового стану підприємства

Оцінку фінансового стану необхідно здійснювати за допомогою комплексу, системи показників, що детально і всебічно характеризують фінансовий стан підприємства. На практиці є дуже велика кількість (більш ніж сто) коефіцієнтів, які рекомендують для розрахунку та оцінювання фінансового стану підприємства. Більшість з них дублюють один одного або пропонують детальний розгляд окремих елементів економічної діяльності підприємства. Фінансові аналітики систематизують основні показники оцінки фінансового стану за такими напрямками (табл. 9.4):

- аналіз активної частини балансу;
- аналіз пасивної частини балансу;
- оцінка ліквідності підприємства;
- оцінка довготермінової платоспроможності;
- оцінка рентабельності.⁴

⁴ Курсом реформ–облік 2000: Навчально-практичний посібник.–Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-клуб», 2000.– С. 130–138.

**Класифікація та порядок розрахунку показників оцінки фінансового стану
за основними напрямками**

№	Показник	Порядок розрахунку	Характеристика показника
1	2	3	4
I. Аналіз активної частини балансу			
1.	Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{оз} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Запаси}}$	Відображає швидкість обороту запасів для забезпечення поточного обсягу продажу.
2.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\text{Код} = \frac{\text{Дохід (виручка) від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$	Відображає, скільки оборотів здійснювали за рік кошти, вкладені до розрахунків.
3.	Період інкасації	$\Pi_i = \frac{365 \text{ днів}}{\text{Код}}$	Дає змогу визначити період, протягом якого дебіторська заборгованість обернеться на грошові кошти.
II. Аналіз пасивної частини балансу			
1.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{ок} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}}$ $\text{Період її погашення} = \frac{365 \text{ днів}}{\text{Код}}$	Дає змогу визначити період повернення отриманих кредитів.
III. Оцінка ліквідності підприємства			
1.	Коефіцієнт покриття	$K_{п} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Дає змогу отримати загальну оцінку ліквідності активів, відображаючи, скільки гривень поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань.
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Дає змогу визначити рівень найбільш ліквідних активів і є більш суворим показником ліквідності.
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{\text{Грошові кошти та їхні еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Відображає, яка частина короткотермінових зобов'язань може бути погашена негайно.

1	2	3	4
IV. Оцінка довготермінової платоспроможності			
1.	Коефіцієнт автономії	$K_{ав} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи підприємства (валюта балансу)}}$	Дає змогу визначити частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства.
2.	Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	$K_{пк} = \frac{\text{Позичковий капітал}}{\text{Активи підприємства (валюта балансу)}}$	Характеризує частку позичкових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства.
3.	Коефіцієнт співвідношення позичкового капіталу і власного	$K_{сп} = \frac{\text{Позичковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$	Дає змогу визначити рівень залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, тобто зменшення (або збільшення) фінансової стійкості.
V. Оцінка рентабельності (прибутковості) підприємства			
1.	Рентабельність продажу	$R_{п} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції}}$	Відображає, який прибуток з 1 грн. продажу отримало підприємство.
2.	Коефіцієнт оборотності активів	$K_{оа} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка)}}{\text{Активи (валюта балансу)}}$	Характеризує, наскільки ефективно використовуються активи з точки зору обсягу реалізації, тобто скільки гривень реалізації припадає на кожну гривню, вкладену в активи підприємства.
3.	Рентабельність активів	$R_{а} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власні активи для отримання прибутку.
4.	Рентабельність власного капіталу	$R_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$	Дає змогу визначити ефективність використання підприємством власного капіталу.

Примітка*. Поточні активи – це активи, які постійно обертаються у процесі господарської діяльності підприємства. До них належать:

1) оборотні активи. Їхній облік відповідно до Інструкції № 291 від 30. 11. 1999 р. ведеться на рахунку класів 2 «Запаси» і 3 «Кошти, розрахунки та інші активи». У балансі вони відображаються в розділі II Активу, ряд. 100–260;

2) витрати майбутніх періодів. Незважаючи на те, що це витрати, оплачені наперед, тобто здійснені з метою одержання прибутку, очікуваного в майбутньому, ймовірно, що частина цього прибутку може бути отримана протягом одного року або операційного циклу підприємства.

Відповідно до Інструкції № 291 витрати майбутніх періодів ураховуються на однойменному рахунку 39 і згідно з П(С)БО 2 «Баланс» відображаються в розділі III Активу Балансу, ряд. 270.

Прикладом цих витрат є витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв і агрегатів; оплачені авансом орендні платежі; оплата страхового полісу; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо.

Отже, у ряд. 270 Балансу у складі витрат майбутніх періодів обліковуються витрати, які підлягають списанню як протягом 12 місяців з дати балансу, так і в більш пізній період, що для здійснення аналізу із застосуванням коефіцієнтів є дещо незручним і потребує відповідних уточнень у примітках до фінансової звітності, оскільки цього потребує специфіка розрахунку деяких коефіцієнтів.

9.4. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства

Вирішення проблем, пов'язаних із необхідністю поліпшення фінансового стану, неможливе без здійснення аналізу динаміки капіталу, зобов'язань, джерел фінансових коштів тощо. Загалом такий аналіз можна здійснювати комплексно, а його результати будуть загальною (комплексною) оцінкою фінансового стану.

Здійснюючи таке оцінювання, доцільно охарактеризувати чистий робочий капітал і показники дохідності й рентабельності. В економічній літературі «чистий робочий капітал» називають різницю між поточними активами й поточними зобов'язаннями.

Крім поточних зобов'язань, у підприємств можуть бути також довготермінові зобов'язання, термін погашення яких становить більш ніж 12 місяців від дати балансу. З позиції довготермінової перспективи фінансова стійкість підприємства характеризується структурою джерел коштів, залежністю від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Джерелами коштів підприємства є власний і позичковий капітал. Співвідношення між цими величинами дає змогу оцінити довготермінову платоспроможність.

На коротко- й довготермінову платоспроможність підприємства впливає його здатність отримувати прибуток. У зв'язку з цим розглянемо такий аспект діяльності підприємства, як рентабельність, яка є якісним показником ефективності його роботи.

При розрахунку рентабельності визначають співвідношення прибутку до таких показників: рівня продажу, активів, власного капіталу. При розрахунку цих показників використовуються:

- чистий прибуток, що визначається як прибуток за вирахуванням платежів до бюджету (ряд. 220 ф. № 2);

- чиста реалізація, що визначається як виручка від реалізації без урахування ПДВ, акцизного збору та інших вирахувань із доходу (ряд. 035 ф. № 2).

Загальноприйнятих значень рентабельності, на які можна орієнтуватися при аналізі, немає, тому зростання вищезгаданих показників у динаміці за періодами звітності може розглядатися як позитивна тенденція. Показники рентабельності характеризують дохідність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обліку. Ці показники важливі для характеристики складових формування прибутку й доходів підприємства, є інструмент інвестиційної політики та ціноутворення.

Вони повніше, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, оскільки їхня величина відображає співвідношення між наявними й використаними ресурсами. У вітчизняній аналітичній практиці при аналізі рентабельності застосовуються відомі показники рентабельності, до яких належать рентабельність фондів (рентабельність виробництва), рентабельність товарної, реалізованої продукції, рентабельність одиниці продукції тощо.

Для всебічного комплексного оцінювання різних показників рентабельності використовують зарубіжний досвід.

Розрахункове значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу (ROE – Return on equity) та вивчення його динаміки дає змогу дослідити причини зміни цього коефіцієнта, для чого доцільно використовувати рівняння Дюпона (корпорація «DuPont»), згідно з яким коефіцієнт рентабельності капіталу розкладається на такі складові, як рентабельність активів (ROA – Return on Assets), що множиться на коефіцієнт фінансового важеля (фінансового левєриджу), який відповідає обчислюється як співвідношення активів і власного капіталу.

Так, це рівняння відображає, що прибутковість власного капіталу залежить від прибутковості активів і фінансового левєриджу. Використання цієї залежності дає змогу виявити причини зміни рентабельності капіталу за допомогою рівняння Дюпона. Наочно це можна подати у вигляді такої схеми:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельність(ROE)} &= \text{Рентабельність} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} = \\ &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \end{aligned}$$

Слід зазначити, що зменшення фінансового левериджу призводить до зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Відповідно збільшення фінансового левериджу пов'язане зі збільшенням позичкового капіталу. Необхідно вказати на наявність певного ризику в його залученні, який виправданий лише в тому разі, якщо прибуток, отриманий від ефективного використання активів, перевищує процентні ставки за вилученими позичковими коштами. Інакше дія фінансового важеля лише посилює негативний ефект помилок керівництва, пов'язаних із співвідношенням власного й позичкового капіталів.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. У чому полягає суть оцінки фінансового стану підприємств, які його завдання в умовах ринкових відносин?
2. Розкрийте економічну суть фінансового стану суб'єктів господарювання.
3. Охарактеризуйте інформаційну базу оцінки фінансового стану підприємства.
4. Охарактеризуйте комплексну оцінку фінансового стану підприємства.
5. За якими показниками доцільно оцінювати рівень ліквідності та платоспроможності підприємства?
6. За якими показниками аналізують рівень рентабельності підприємства (зарубіжний досвід)?

ТЕСТИ

9.1 Фінансовий стан підприємства – це:

а) система показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства;

б) система показників, що відображають ліквідність і платоспроможність підприємства;

в) система показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів;

г) рівень забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за власними зобов'язаннями.

9.2. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є:

а) бухгалтерська звітність;

б) податкові декларації;

в) статистична звітність;

- г) оперативні дані;
- д) висновки аудиторів.

9.3. До показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, належать:

- а) амортизація;
- б) ліквідність;
- в) обсяг реалізованої продукції;
- г) платоспроможність;
- д) сума виплачених дивідендів акціонерам;
- е) рентабельність.

9.4. Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється за допомогою:

- а) аудиторської перевірки;
- б) фінансового аналізу діяльності підприємства;
- в) бухгалтерського обліку.

9.5. Фінансова стійкість – це:

а) характеристика стану фінансової діяльності підприємства, відповідно до якого потреба в збільшенні обсягу активів останнього балансується можливостями підприємства щодо формування його фінансових ресурсів;

б) спроможність підприємства забезпечити фінансову діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невиправданої кредиторської заборгованості;

в) здатність підприємства швидко продати активи й одержати гроші для оплати власних зобов'язань.

9.6. Для поліпшення платоспроможності підприємства необхідно:

- а) виконати план з виготовлення і реалізації продукції;
- б) збільшити витрати виробництва;
- в) зменшити собівартість продукції;
- г) збільшити власні джерела фінансування;
- д) ухилитися від сплати податків;
- е) покращити розрахункову дисципліну;
- є) укладати договори тільки із платоспроможними клієнтами.

9.7. Оцінка фінансового стану – це:

а) комплексне дослідження всіх сторін фінансової діяльності підприємства з використанням відповідних джерел інформації, вивчення та вимірювання впливу факторів, причин і резервів, оцінка роботи та порівняння її результатів з витратами, узагальнення результатів оцінки і розробка необхідних заходів, спрямованих на подолання недоліків;

б) характеристика діяльності підприємства, що відображає фінансові відносини суб'єкта господарювання та його здатність фінансувати власну діяльність у певному періоді;

в) процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку;

г) рівень збалансованості окремих структурних елементів активу та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їхнього використання.

9.8. Фінансовий стан підприємства характеризується:

а) сукупністю виробничо-господарських факторів;

б) системою показників, що відображають наявність фінансових ресурсів;

в) системою показників, що відображають наявність і формування фінансових ресурсів;

г) системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів;

д) формуванням і використанням фінансових ресурсів.

9.9. Фінансовий стан підприємства залежить від:

а) його фінансової політики;

б) випуску продукції;

в) реалізації продукції;

г) результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності;

д) ефективності використання фінансових ресурсів.

9.10. Методами оцінки фінансового стану підприємства є:

а) аналіз відносних показників;

б) факторний аналіз;

в) аналіз платоспроможності;

г) аналіз кредитоспроможності;

д) порівняльний аналіз.

9.11. Предметом фінансової оцінки підприємства є:

а) майно та капітал підприємства;

б) основні та оборотні кошти підприємства;

в) прибуток та цінні папери підприємства;

г) фінансові ресурси підприємства, їхнє формування та використання;

д) фінанси підприємства.

9.12. Які показники належать до групи показників ліквідності та платоспроможності?

а) маневреність власних оборотних коштів;

б) коефіцієнт концентрації залученого капіталу;

- в) частка виробничих запасів у активах;
- г) заборгованість кредиторам;
- д) коефіцієнт покриття запасів.

9.13. Який показник може характеризувати кількість днів, необхідних для погашення боргів?

- а) коефіцієнт співвідношення власних і позичкових коштів;
- б) коефіцієнт ліквідності;
- в) показник заборгованості акціонерам.

9.14. Що таке кризовий фінансовий стан підприємства?

- а) коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довготерміновими позичковими джерелами;
- б) коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їхнього формування;
- в) коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат.

РОЗДІЛ 10

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Основні терміни і поняття:

Фінансове планування
Фінансовий план
Баланс доходів і видатків
Платіжний календар
Бюджетування
Бюджет

10.1. Суть, методи і завдання фінансового планування на підприємстві

Успішність фінансово-господарської діяльності та ефективність формування і використання фінансових ресурсів підприємства значною мірою залежать від організації та методів фінансового планування. Неправильно визначені мета і завдання фінансової діяльності, ігнорування особливостей і реальних умов виробничо-господарської діяльності та некваліфіковане розроблення фінансових планів може стати причиною погіршення фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їхнього цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді (А. М. Поддєрьогін).

Основною метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності підприємства необхідними джерелами фінансування.

Основними завданнями фінансового планування є такі:

- забезпечення потреб підприємства фінансовими ресурсами для виробничої та інвестиційної діяльності;
- виконання зобов'язань перед бюджетом, кредитними установами, страховими компаніями і партнерами у бізнесі;
- виявлення можливих внутрішніх фінансових резервів;
- фінансове забезпечення основної, операційної та іншої звичайної діяльності підприємства;
- оцінка достатності (збалансування доходів і видатків) фінансових ресурсів для виконання планових завдань;
- визначення способів ефективного інвестування капіталу підприємства у плановому періоді;

- забезпечення раціонального використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів підприємства у плановому періоді;

- здійснення контролю за фінансовим станом підприємства.

Фінансове планування охоплює три основні підсистеми:

- **перспективне планування** ⇒ складання фінансових планів на період від 3 до 5 років;

- **поточне планування** ⇒ складання поточних фінансових планів на рік, які є основою для оперативного фінансового планування (наприклад, фінансовий план державного підприємства, баланс доходів і видатків);

- **оперативне планування** ⇒ розробка оперативних – квартальних, місячних, декадних планів (наприклад, складання платіжного календаря, податкового календаря, касового плану).

Фінансове планування на підприємстві передбачає такі етапи:

- 1 етап – аналіз виконання фінансових планів за попередній період;
- 2 етап – розробка фінансової стратегії і перспективних фінансових планів;
- 3 етап – складання поточних фінансових планів;
- 4 етап – коригування, узгодження і конкретизація фінансового плану;
- 5 етап – розробка оперативних фінансових планів;
- 6 етап – фінансовий контролінг.

10.2. Складання фінансових планів на підприємстві

В умовах планової економіки кожне підприємство складало фінансовий план за єдиною, встановленою в централізованому порядку формою, з обов'язковим його затвердженням вищим органом управління. сьогодні такий порядок для недержавних підприємств скасовано, що передбачає їх самостійність у фінансовому плануванні. сучасні підприємства можуть обирати будь-яку форму фінансового плану.

Фінансовий план – це план доходів і витрат підприємства, залучення ним коштів та їхнє використання, здійснення різних платежів.

При розробці *фінансового плану* враховують:

- основні напрямки фінансової стратегії і політики підприємства;
- планові обсяги виробництва та реалізації продукції;
- результати фінансової діяльності підприємства за попередні звітні періоди;

- показники оцінки фінансового стану і резервів економічного розвитку підприємства на початок планового періоду тощо.

Для розробки фінансових планів застосовують такі методи:

- *балансовий*, згідно з яким збалансовують показники доходів і витрат (для кожної статті витрат визначають конкретні джерела їхнього покриття) та узгоджують усі розділи фінансового плану;

- *нормативний*, що передбачає розрахунок фінансових показників на основі фінансових норм і нормативів (нормативи для оборотних коштів, норми амортизації тощо). Ефективний тоді, норми і нормативи є науково обґрунтованими, стабільними і прогресивними;

- *розрахунково-аналітичний*, відповідно до якого планові показники розраховують на основі фактичних даних за базовий період та індексів їхньої зміни у плановому періоді. Цей метод простий у застосуванні, однак є ймовірність механічного перенесення помилок минулих періодів на розвиток фінансових процесів у майбутньому;

- *методи економіко-математичного моделювання* використовують для прогнозування значення показників і оптимізації планових рішень. Цей метод дає змогу з певною ймовірністю визначити динаміку фінансових показників під впливом зміни окремих факторів.

На основі розробленого фінансового плану можна визначити який обсяг грошових коштів може мати підприємство у своєму розпорядженні, які основні джерела їх надходження, чи достатньо коштів для виконання планових завдань, скільки коштів необхідно перерахувати в бюджет, кредиторам, страховим компаніям, як буде розподілятися прибуток підприємства, чи збалансовані доходи з витратами підприємства тощо.

10.2.1. Перспективне фінансове планування

Перспективне фінансове планування є складовою перспективного планування на підприємстві. Основа мета цього виду планування – дослідження і визначення на довготривалу перспективу і відповідно до визначених цілей імовірної структури джерел, обсягів і напрямків використання фінансових ресурсів, необхідних для виробництва і реалізації продукції та забезпечення стабільного фінансового становища у майбутньому.

Перспективне фінансове планування значною мірою залежить від інших напрямків планування на підприємстві: майбутньої структури виробництва, виробничої потужності, організаційної структури, статусу і системи управління, кількості робочих місць тощо.

При формуванні стратегічного плану підприємства фінансове планування є завершальним і визначальним етапом, оскільки відображає обсяг фінансових ресурсів, необхідних для досягнення мети.

Будь-який стратегічний план підприємства має передбачати такі заходи:

1) визначення попиту на продукцію, що виробляється або може бути вироблена; прогнозування її збуту і збільшення на цій основі обсягів виробництва та реалізації продукції;

2) перевірка збалансованості прийнятих обсягів з наявними потужностями й технологічним забезпеченням, а також розробка заходів, спрямованих на реконструкцію й технічне переоснащення виробничих потужностей з урахуванням екологічних вимог і конкретних пропозицій щодо поставок устаткування і матеріальних ресурсів на такі цілі;

3) вивчення можливостей забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;

4) визначення перспективи соціального стану трудового колективу; кількості робочих місць, розміру оплати праці, витрат прибутку на соціальні цілі;

5) вивчення можливостей фінансування заходів плану за рахунок власних фінансових джерел (прибутку, амортизаційних відрахувань) та позичених фінансових ресурсів: державних, банківських кредитів, іноземних інвестицій тощо;

6) визначення кінцевих результатів роботи підприємства за цим планом: обсягів виробництва та реалізації продукції, собівартості та ціни, чистого прибутку, ефективності виробництва, ступеня ризику.

10.2.2. Складання поточного фінансового плану – балансу доходів і видатків

Поточне фінансове планування на підприємстві є складовою перспективного фінансового планування. Основним завданням цього виду планування є визначення доходів і витрат підприємства на більш короткотерміновий період – на 1 рік.

У поточному фінансовому плануванні найбільш поширеним є фінансовий план, який складається у формі **балансу доходів і видатків**.

Поточний фінансовий план складається на рік з поквартальною розбивкою.

Баланс доходів і видатків передбачає формування збалансованих між собою двох частин:

Частина I

I. Доходи. Планують суми доходу (виручки) від реалізації продукції, чистий дохід, дохід від участі в капіталі, фінансові доходи.

II. Витрати. Планують видатки, передбачені П(с)БО 16 «Витрати».

III. Фінансові результати діяльності. вказують суми валового прибутку, прибутку від звичайної діяльності та чистого прибутку.

IV. Плановий розподіл чистого прибутку. Відображають напрямки розподілу чистого прибутку, передбачені чинним законодавством.

Частина II

I. Джерела формування та надходження коштів. Вказують суми амортизаційних відрахувань, нерозподіленого прибутку, виданих векселів, суми довго- і короткотермінових кредитів банку тощо.

II. Приріст активів підприємства. Визначають приріст оборотних і необоротних активів, поточні фінансові інвестиції.

III. Повернення залучених коштів. Відображають повернення довго- і короткотермінових кредитів банку та інших зобов'язань.

IV. Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів.

V. Покриття збитків минулих періодів.

VI. Елементи операційних витрат. Визначають суми витрат, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства.

VII. Розрахунок ПДВ. відображають податкові зобов'язання з виокремленням операцій, що оподатковуються за ставкою 20% та 0%, податковий кредит, пільги щодо сплати з ПДВ.

Усі статті доходів і витрат взаємозалежні між собою, їх можна відображати у балансі за результативним або розгорнутим способами.

Результативним способом відображають суму перевищення доходів над витратами або, навпаки, перевищення витрат над доходами.

На основі розгорнутого способу надається більш деталізована інформація (наприклад, про витрати на капітальний ремонт, капітальні роботи).

Баланс доходів і видатків дає змогу не лише ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства, а й сприяє виявленню резервів зростання обсягу нагромаджень і недоліків та прорахунків у плануванні.

10.2.3. Бюджетування на підприємстві

Одним із напрямків сучасного фінансового планування є бюджетування, яке набуває дедалі більшого розповсюдження на підприємствах недержавної форми власності.

Бюджетування як інструмент фінансового планування поєднує фінансовий і маркетинговий плани підприємства і передбачає складання окремих бюджетів, кожний з яких відповідає за певний напрямок використання ресурсів і отримання прибутку.

Бюджетування – це процес організації управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, який ґрунтується на розробці бюджетів та забезпечує аналіз і контроль за їхнім виконанням.

Особливістю бюджетування є:

⇒ координація основних сторін діяльності підприємства (сфери виробництва, сфери збуту, фінансової діяльності) через систему бюджетів. При цьому акцентується на фінансовій стороні, що дає змогу досягти таких цілей, як оптимізація витрат, максимізація прибутку і, як результат, поліпшення фінансового стану;

⇒ організація планування, обліку, аналізу і контролю не тільки на рівні підприємства, а кожного підрозділу (центру відповідальності), та їхня орієнтація на досягнення загальних фінансових цілей підприємства;

⇒ широке залучення до процесу планування, контролю та аналізу менеджерів усіх рівнів управління.

Бюджетування на підприємстві дає змогу вирішити такі основні завдання:

- виявити ризики і зменшити ймовірність їхнього настання;
- підвищити гнучкість і пристосованість підприємства до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів;
- здійснити оперативний моніторинг фінансового стану підприємства;
- визначити обсяг запланованих надходжень і витрат щодо всіх джерел і видів діяльності, відповідно до запланованого обсягу виробництва;
- встановити оптимальні пропорції у розподілі фінансових ресурсів;
- здійснити оперативний контроль за відхиленнями бюджетованих показників;
- оптимізувати оподаткування;
- підвищити мотивацію працівників на досягнення загальної мети підприємства.

Процес бюджетування охоплює такі **основні стадії:**

1. Доведення основних напрямів політики підприємства до осіб, відповідальних за підготовку бюджетів.
2. Визначення обмежувальних факторів.
3. Підготовка бюджету продажу.
4. Попереднє формування бюджетів.
5. Обговорення бюджетів з вищим керівництвом.
6. Координація й аналіз розроблених бюджетів.
7. Затвердження бюджетів.

Результатом бюджетування є оформлення фінансових планів – бюджетів.

Бюджет – це фінансовий план, який охоплює всі сторони діяльності підприємства і дає змогу зіставляти всі витрати й отримані результати на майбутній період. Маючи ті чи інші бюджети, підприємство може виявити певні недоліки у власній діяльності та виправити їх, з'ясувати, на які потреби потрібно виділяти більше коштів, а де можна зекономити та проаналізувати свою діяльність загалом.

Бюджет – це план майбутніх операцій, виражених у кількісних (здебільшого грошовому) вимірниках. Період, для якого підготовлений і використовується бюджет, називають «бюджетний період». Бюджетним періодом переважно є рік, у межах якого можна виокремити короткі періоди (квартал, місяць).

Кількість бюджетів на підприємствах може бути різна, оскільки на практиці кожне з них самостійно визначає центри витрат і прибутковості. Однак загалом для упорядкування фінансової звітності може використовуватись система, яка формується з таких бюджетів:

1) **основні бюджети** – це бюджети, які містять інформацію для прийняття управлінських рішень вищим рівнем управління і є орієнтирами для інших груп бюджетів (наприклад, бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, прогнозний баланс, бюджет руху капіталу);

2) **операційні бюджети** – бюджети, які відображають завдання й результати операційної діяльності підприємств (бюджет реалізації, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет управлінських витрат);

3) **допоміжні бюджети** – бюджети, які характеризують певні напрямки діяльності підприємств (бюджет податків, бюджет залучення фінансових ресурсів, бюджет капітальних витрат та ін.);

4) **спеціальні бюджети** – бюджет розподілу прибутку, бюджет соціальних програм тощо.

Операційний, допоміжні та спеціальні бюджети потрібні передусім для взаємозв'язку натуральних показників із вартісними і більш точної розробки основних бюджетів.

Завершальним етапом побудови системи операційних бюджетів є розробка **бюджету прибутків і збитків**. Це план фінансових результатів, який є основою для подальшого планування руху грошових коштів і платоспроможності підприємства. В цьому бюджеті здійснюється зіставлення прогнозів доходів і витрат за всіма видами діяльності (наприклад, виручки від реалізації та собівартості реалізованої продукції). Однак для ефективного планування грошових коштів недостатньо оцінювати діяльність тільки за прибутковістю, оскільки спостерігається ситуація постійної динаміки грошових коштів. Тому додатково розробляється **бюджет прогнозного руху грошових**

коштів, у якому відображають очікуваний обсяг грошових коштів, який класифікують за джерелами надходжень та обсягами і напрямками витрат.

На основі показників вищезазначених бюджетів складають **прогнозний (розрахунковий) баланс**. Його побудова дає змогу виявити зміни показників у складі активів пасивів (приріст чи зменшення), а також проаналізувати причини цих змін.

З метою здійснення контролю за виконанням бюджетів на підприємстві складають **звіт про виконання бюджету** – це щомісячний звіт, що містить порівняння запланованих і фактичних показників і розрахунок відхилень із зазначенням їхньої причин.

10.2.4. Оперативний фінансовий план (платіжний календар)

Підприємство має визначити про стан фінансових ресурсів не тільки за певний період, а й на конкретну дату. таку інформацію воно може одержати, формуєючи оперативні фінансові плани (платіжний, податковий календар та касовий план).

Платіжний календар – це інструмент оперативного планування фінансової діяльності підприємства, який складають на квартал із розбивкою за місяцями або на місяць з розбивкою на декади або тижні.

У платіжному календарі визначають очікувані на той чи інший відрізок часу грошові кошти за всіма джерелами їхніх надходжень і напрямками використання. балансовою величиною при складанні платіжних календарів залишок (сальдо) поточного рахунка в банку і сума касової готівки. Саме їхній розмір визначає на певний момент платоспроможність підприємства.

Незбалансованість платіжного календаря спонукає підприємство негайно шукати резерви для збільшення обсягу грошових надходжень або за рахунок пришвидшення відвантаження продукції та ліквідації недоліків у сфері розрахунків зі споживачами продукції, або зменшення витрат, налагодження партнерських відносин з комерційними банками тощо.

Підприємства поряд із платіжним складають податковий календар, де вказують перелік податків і дату їхньої сплати.

Крім платіжного і податкового календарів підприємство формує **касовий план**, який відображає його готівковий оборот, тобто надходження і виплату коштів. Цей план подають за 45 днів до початку кварталу обслуговуючому банку. Касовий план дає змогу підприємству чітко визначати обсяг зобов'язань перед працівниками щодо виплати заробітної плати та інших виплат.

10.3. Фінансовий план державних підприємств

Для підприємств державної форми власності з 2001 р. передбачено обов'язкове складання річного фінансового плану, а з 1 січня 2004 р. запроваджено нову форму фінансового плану (див. п. 10.2.2).

Проект фінансового плану державних підприємств затверджується на рік з поквартальною розбивкою органом, який уповноважений управляти державним майном, приймаючи рішення про його затвердження чи відхилення. у разі відхилення проекту фінансового плану підприємство має протягом 15 днів урахувати зауваження органу управління і повторно подати план на затвердження.

У річному фінансовому плані державного підприємства вміщують основні показники, які характеризують його фінансово-господарську діяльність у плановому році. зокрема, фінансовий план містить п'ять розділів:

I. Джерела формування і надходження коштів. Відображають планові суми власних і позичених фінансових ресурсів.

II. Приріст активів підприємства. планують суми витрат підприємства на придбання, модернізацію і реконструкцію основних засобів; капітальне будівництво; довготермінові та поточні фінансові інвестиції тощо.

III. Повернення залучених коштів. Планують порядок повернення позичених коштів: довго- і короткотермінових кредитів банків тощо.

IV. Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та недержавних цільових фондів. Відображають суму податків та обов'язкових зборів, які сплачуватиме підприємство до бюджету і державних цільових фондів у плановому періоді.

V. Покриття збитків минулих періодів.

Орган управління державним майном аналізує статті доходів і витрат підприємства, які впливають на кінцеві фінансові результати його діяльності.

У разі збитковості підприємства особлива увага приділяється аналізу фінансового плану та діяльності підприємства з метою здійснення відповідних оздоровчих заходів (реструктуризації або санації).

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. У чому суть і завдання фінансового планування на підприємстві?
2. Які види фінансових планів складають на підприємстві?
3. Які Ви знаєте поточні фінансові плани? У чому їхня відмінність від перспективних фінансових планів?
4. Охарактеризуйте оперативний фінансовий план.
5. Хто здійснює бюджетування на підприємстві і в чому полягає його суть?

6. Що таке бюджет підприємства?
7. Як здійснюється фінансове планування на державних підприємствах?

ТЕСТИ

10.1. Фінансове планування на підприємстві – це:

- а) господарська операція підприємства, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів та інших фінансових інструментів;
- б) процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їхнього цільового використання;
- в) довготермінова мета фінансової діяльності підприємства, що залежить від його фінансової політики;
- г) здатність підприємства ефективно розподіляти одержану виручку і прибуток.

10.2. Оперативне фінансове планування передбачає формування планів:

- а) на рік;
- б) від 3 до 5 років;
- в) на квартал, місяць, декаду;
- г) на більш ніж 5 років.

10.3. Які види поточних планів Ви знаєте?

- а) платіжний календар;
- б) баланс доходів і видатків;
- в) бізнес-план;
- г) фінансовий план державного підприємства;
- д) фінансовий звіт;
- е) бюджет.

10.4. Бюджетування на підприємстві – це:

- а) процес організації управління його фінансово-господарською діяльністю, який ґрунтується на розробці бюджетів і забезпечує аналіз і контроль за їхнім виконанням;
- б) процес розподілу виручки від реалізації товарів, робіт і послуг;
- в) метод складання державного і місцевих бюджетів;
- г) виконання зобов'язань перед бюджетом, кредитними установами, страховими компаніями і партнерами у бізнесі;

10.5. Бюджет підприємства – це:

- а) фінансовий план державного підприємства;
- б) оперативний фінансовий план, який формується на короткотерміновий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням та використанням коштів на підприємстві;

в) баланс грошових доходів і витрат за певний період із залишком на розрахунковому рахунку підприємства;

д) баланс доходів і видатків підприємства.

10.6. Платіжний календар – це:

а) баланс грошових доходів і витрат за певний період із залишком на розрахунковому рахунку підприємства;

б) система показників, що відображає наявність і формування фінансових ресурсів;

в) комплекс науково-методичних інструментів дослідження фінансового стану підприємства;

д) фінансовий план державного підприємства.

10.7. Фінансова стратегія підприємства характеризує:

а) суть системи контролю на підприємстві;

б) довготермінову мету фінансово-господарської діяльності підприємства;

в) мету фінансово-господарського аналізу підприємства;

г) стан системи управління на підприємстві.

10.8. Сутність оперативного фінансового планування полягає в:

а) складанні й виконанні платіжного календаря, касового плану та здійсненні розрахунку потреб у короткотермінових залученнях коштів чи їхньому ефективному розміщенні;

б) розробленні фінансової стратегії та фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності;

в) опосередкуванні процесу впровадження стратегії, створенні умов для контролю за реалізацією заходів з досягнення стратегічних завдань;

г) визначенні найважливіших показників, пропорцій і темпів розширеного відтворення оскільки є головною формою реалізації мети підприємства;

д) правильної відповіді немає.

10.9. Збалансованості фінансових ресурсів можна досягти:

а) покриваючи дефіцит ресурсів збільшенням дохідної частини до необхідного рівня (якщо підприємство має вільний доступ до ринків капіталів);

б) зменшуючи планові обсяги грошових видатків (якщо підприємство має обмежені можливості фінансування);

в) збільшуючи обсяги продажу продукції в кредит за умови підвищення цін та зменшуючи власну кредиторську заборгованість;

г) правильної відповіді немає.

10.10. Фінансові бюджети відображають:

а) результати поточної (оперативної) діяльності, насамперед показники доходу та здійснених поточних витрат;

б) вплив прийнятих рішень у виробничій, комерційній та інвестиційній діяльності підприємства на його фінансові ресурси;

в) обсяг запланованих інвестиційних витрат за проектами, що приймаються;

г) фінансовий стан підприємства на певну дату;

д) правильної відповіді немає.

10.11. Основним завданням оперативного фінансового планування є:

а) забезпечення платоспроможності підприємства протягом одиниці планового періоду;

б) максимізація прибутковості підприємства впродовж одиниці планового періоду;

в) мінімізація кредиторської заборгованості підприємства протягом одиниці планового періоду;

г) оптимізація фінансової стратегії підприємства щодо інвестицій;

д) правильної відповіді немає.

10.12. Поточне планування фінансової діяльності передбачає формування:

а) фінансової стратегії підприємства;

б) фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності;

в) бюджету капітальних витрат і надходжень;

г) бюджету поточних грошових витрат і надходжень.

10.13. Яке призначення перспективного фінансового планування?

а) контроль за платоспроможністю підприємства;

б) фінансове забезпечення загального розвитку підприємства;

в) фінансове забезпечення досягнення стратегічних цілей;

г) контроль за своєчасністю грошових надходжень;

д) фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

РОЗДІЛ 11

ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

Основні терміни і поняття:

Фінансова криза

Фінансова санація

Досудова санація

Судова санація

Банкрутство

Неплатоспроможність

Реструктуризація

Санаційна спроможність

Санаційний аудит

Мирова угода

11.1. Фінансова криза на підприємстві: зміст і причини виникнення

В умовах ринкової економіки загроза неплатоспроможності та виникнення фінансової кризи наявна для будь-якого підприємства. Глибока фінансова криза може спричинити банкрутство підприємства.

Фінансова криза – це фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві (*А. М. Поддєрьогін*).

Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є:

- зменшення попиту на продукцію підприємства, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва;
- зростання заборгованості перед постачальниками, державним бюджетом, банками тощо;
- затримки з виплатою заробітної плати працівникам.

Виникнення фінансової кризи на підприємстві зумовлене рядом причин (зовнішніх і внутрішніх), які взаємопов'язані між собою і комплексно впливають на результати його фінансово-господарської діяльності (рис. 11.1).

У науковій літературі розмежовують три **види фінансових криз**:

I. Стратегічну фінансову кризу.

II. Кризу прибутковості підприємства.

III. Кризу ліквідності підприємства.

Причини виникнення фінансової кризи на підприємстві

Зовнішні:

- виникнення кризових явищ в економіці країни;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- наявність інфляційних процесів;
- нестабільність законодавчої бази, на основі якої регулюють фінансову діяльність підприємств;
- посилення конкуренції в галузі;
- сезонні коливання;
- монополізація ринку;
- політична нестабільність у країні;
- розміщення підприємства;
- виникнення конфліктів між засновниками (власниками) підприємства тощо.

Внутрішні:

- низький рівень менеджменту;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- нестача інновацій та раціоналізаторства;
- відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль) тощо.

Рис. 11.1. Причини виникнення фінансової кризи на підприємстві

Стратегічна криза виникає тоді, коли зруйновано виробничий потенціал на підприємстві.

Криза прибутковості є наслідком зменшення суми власного капіталу і виникнення незадовільної структури балансу підприємства.

Криза ліквідності виникає, коли підприємство стає неплатоспроможним або може втратити платоспроможність, тобто здатість своєчасно і в повному обсязі виконувати власні фінансові зобов'язання перед кредиторами.

Виокремлюють також **три фази (стадії) фінансової кризи на підприємстві:**

- фаза, яка безпосередньо не загрожує діяльності підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
- фаза, яка загрожує подальшому функціонуванню підприємства, що потребує негайного проведення фінансової санації;
- фаза, яка призводить до банкрутства і ліквідації підприємства.

Вчасне розпізнання ознак фінансової кризи дає змогу підприємству обрати ефективний шлях для його фінансового оздоровлення.

11.2. Економічна суть, джерела та необхідність фінансової санації підприємств

Фінансове оздоровлення підприємства, яке потрапило у фінансову кризу, відбувається за допомогою заходів санації.

Термін «санація» походить від лат. «sanare» – «оздоровлення», «видужання».

Фінансова санація – це система заходів, які можуть забезпечити фінансове оздоровлення підприємства, тобто відновлення його платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності.

У процесі санації використовують таку систему заходів:

- **соціальні** – поміркована політика звільнення працівників, пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати внаслідок безробіття, надання безробітним позичок тощо;

- **організаційно-правові** – підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур тощо;

- **виробничо-технічні** – модернізація та оновлення основних фондів, зменшення простоїв і підвищення ритмічності виробництва, поліпшення якості продукції тощо;

- **фінансово-економічні** – мобілізація та використання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансових ресурсів.

За джерелами мобілізації джерел фінансування розрізняють:

- **автономну (внутрішню) санацію;**
- **гетерономну (зовнішню) санацію.**

Заходи *автономної санації* фінансують за рахунок мобілізації внутрішніх джерел фінансових ресурсів, які можна одержати шляхом:

- зменшення номінальної вартості капіталу підприємства (товариства);
- конверсії власності у борг (придбання кредиторами корпоративних прав в обмін на боргові вимоги);
- зменшення витрат на виробництво і збут продукції;
- продажу окремих підрозділів, обладнання підприємства;
- звільнення працівників;
- стягнення дебіторської заборгованості.

Гетерономну санацію здійснюють шляхом залучення зовнішніх фінансових ресурсів, а саме за рахунок:

- коштів власників, одержаних у вигляді: позичок; додаткових цільових внесків або безповоротної фінансової допомоги (альтернативна санація);
- пролонгації термінів погашення кредиторської заборгованості або її реструктуризації шляхом повної або часткової відмови кредиторів від своїх вимог;

- коштів персоналу, одержаних у вигляді: відтермінування або добровільної відмови від винагород (премії), а також дивідендів (якщо працівники є власниками акцій підприємства); позички підприємству на умовах повернення; викупу додаткової емісії акцій або облігаційної позички; безповоротної фінансової допомоги;

- надання допомоги інвесторами в обмін на корпоративні або інші права;
- державної фінансової підтримки – надання коштів на безповоротній основі або шляхом одержання бюджетної позички;
- надання санаційних кредитів банком.

Необхідність фінансової санації зумовлена потребою усунення причин виникнення фінансової кризи на підприємстві, пошуку фінансових резервів на покриття збитків, відновлення структури капіталу, ліквідності та платоспроможності підприємства, тобто налагодження належної фінансово-господарської діяльності.

11.3. Порядок проведення санації підприємств

11.3.1. Досудова санація підприємства

Згідно з чинним законодавством процедура санації може відбуватися у судовому та позасудовому порядку (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Порівняльний аналіз процедур санації у судовому і досудовому порядку

Судова процедура санації	Досудова санація
1	2
Здійснюється на неплатоспроможних підприємствах, щодо яких порушено справу про банкрутство.	Здійснюється на підприємствах, які перебувають у менш кризовому стані і не мають зовнішніх ознак неплатоспроможності ⁵ .
Мета: запобігання визнанню банкрутом та ліквідації підприємства, оздоровлення фінансового стану з повним або частковим задоволенням вимог кредиторів.	Мета: відновлення платоспроможності, недопущення відкриття провадження справи про банкрутство.
Використання додаткових заходів для усунення банкрутства: мораторій на задоволення вимог кредиторів, що виникли до порушення справи про банкрутство, звільнення від угод із зацікавленими особами; списання заборгованості за сплатою податків і зборів тощо.	Використання заходів, передбачених законодавством.

⁵ Сума протермінованої заборгованості не має досягати 300 мінімальних заробітних плат і перевищувати термін три місяці.

1	2
Можливість укладення мирової угоди, тобто певної домовленості між боржником і кредиторами.	
Управління здійснює арбітражний керуючий (розпорядник майна боржника, керуючий санацією, ліквідатор).	Управляє процесом санації керівник підприємства-боржника.

Досудова санація – це система заходів для відновлення платоспроможності боржника, яку здійснює власник підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Рішення про фінансове оздоровлення підприємства у досудовому порядку може прийматися з ініціативи власників підприємства, якому загрожує банкрутство, а також кредиторів, центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, відповідних контролюючих органів у межах їхніх повноважень.

У разі прийняття рішення про проведення досудової санації фінансові служби підприємства або незалежні аудиторські, консалтингові фірми розробляють **план санації**.

У класичному варіанті план фінансової санації складається зі вступу і чотирьох розділів:

- **Вступ** ⇒ подається загальна характеристика підприємства: форма власності, організаційна структура, сфера діяльності тощо.

- **I розділ** ⇒ містить аналіз фінансово-господарського стану підприємства; причини фінансової кризи та її наслідки; оцінку слабких і сильних сторін підприємства, його потенційні можливості.

- **II розділ** ⇒ відображає стратегічні цілі санації і програму заходів для відновлення платоспроможності підприємства.

- **III розділ** ⇒ містить такі складові:

- *план маркетингу та оцінку ринків збуту продукції*, що відображають ступінь впливу ринкових факторів на збут продукції; переваги і недоліки конкурентів; пропозиції щодо розширення ринків збуту тощо;

- *план виробництва* – містить планові показники: обсяг, асортимент, собівартість продукції, тривалість її виробництва, необхідний запас сировини тощо;

- *план капіталовкладень* – містить інформацію про потребу підприємства у коштах, необхідних для відновлення обладнання (придбання нового, ремонту та реконструкції старого);

- *організаційний план* – відображає організаційну структуру підприємства та пропозиції щодо поліпшення організації менеджменту;

- *фінансовий план* – складається з плану ліквідності, плану фінансових результатів і зведеного балансу активів і пасивів.

• *IV розділ* ⇒ містить розрахунок ефективності санації та очікувані результати від проведення санаційних заходів; прогноз можливих ризиків і збитків.

Основою для вибору тієї чи іншої форми санації є розрахунок її ефективності (E), яку можна визначити за такою формулою:

$$E = \text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку} / \text{Розмір вкладень на проведення санації.} \quad (11.1)$$

Результати санації оцінюють з допомогою додаткового (санаційного) прибутку, суму якого визначають як різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення. Вкладення в проведення санації розглядають як інвестиції санатора в підприємство, що перебуває у фінансовій кризі, з метою одержання прибутку (в абсолютній чи відносній формі).

11.3.2. Судова процедура санації підприємства

Судова процедура санації проводиться в процесі провадження справи про банкрутство, яка порушується проти підприємства, неспроможного самостійно відновити власну платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів.

Порядок провадження справи про банкрутство передбачає такі етапи:

- *I етап* – розпорядження майном боржника;
- *II етап* – санація боржника;
- *III етап* – ліквідація банкрута;
- *IV етап* – мирова угода (додаткова процедура).

Перша процедура – розпорядження майном підприємства-боржника відбувається на таких етапах:

I. Господарський суд порушує справу про банкрутство підприємства на підставі *заяви*, поданої кредитором (кредиторами) або власником підприємства-боржника. На п'ятий день після надходження заяви суд виносить *ухвалу щодо порушення справи про банкрутство*, в якій призначає арбітражного керуючого (розпорядника майна) і встановлює процедуру розпорядження майном боржника.

II. Не пізніше, ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви, господарський суд проводить *підготовче засідання*. В ході цього засідання розглядається *відгук боржника на позов*, який може містити заперечення щодо вимог заявника, відомості про загальну суму заборгованості перед кредиторами та вартість майна боржника. Крім того, суддя ухвалює рішення, яким зобов'язує боржника розмістити в офіційних друкованих органах (газети «Голос України» чи «Урядовий кур'єр») у десятиденний термін *оголошення* про

те, що порушено справу про банкрутство. Мета цього заходу виявити всіх кредиторів і осіб, які мають бажання брати участь у санації боржника.

III. Не пізніше трьох місяців після проведення підготовчого засідання відбувається *попереднє засідання господарського суду*, де суд остаточно визначає розмір вимог кредиторів і призначає дату проведення зборів кредиторів.

VI. Через 10 днів після попереднього засідання суду проводяться *збори кредиторів*. На ньому обирають комітет кредиторів у складі не більше семи осіб. Основним рішенням комітету кредиторів є подання до господарського суду клопотання про відкриття процедури санації боржника або про укладення мирової угоди чи про визнання підприємства банкрутом і початок процедури його ліквідації.

V. Через 6 місяців з дати проведення підготовчого засідання процедура розпорядження майном припиняється (у разі, якщо зазначений термін суд не продовжив).

VI. Проводять *підсумкове засідання господарського суду*, на якому ухвалюють рішення або про санацію боржника, або про визнання боржника банкрутом, або про припинення провадження у справі про банкрутство.

При ухваленні господарським судом рішення про проведення санації підприємства-боржника відбувається **друга процедура провадження справи про банкрутство – санація підприємства та визначення його санаційної спроможності**.

Санаційна спроможність підприємства – це наявність у підприємства, що зазнало фінансової кризи, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які забезпечать успішне проведення його фінансової санації.

Оцінка санаційної спроможності підприємства проводиться з допомогою **санаційного аудиту**. Під час проведення санаційного аудиту аналізують фінансовий стан підприємства, з'ясовують причини і глибину фінансової кризи, оцінюють санаційну концепцію суб'єкта господарювання і роблять висновок про доцільність санації або ліквідації.

Фінансову санацію на ухвалу господарського суду проводить керуючий санацією, якого призначає господарський суд. Керуючим санацією може бути особа, яка виконувала повноваження розпорядника майна, або інша особа, якщо на це є згода комітету кредиторів. Протягом трьох місяців з дня винесення рішення про санацію керуючий зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення план санації підприємства.

Розробку проекту фінансового оздоровлення здійснюють фінансові та контролінгові служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі,

представники потенційного санатора, незалежні аудиторські та консалтингові фірми.

У процесі розробки цього проекту (плану) санаційний аудитор визначає:

- фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величина прибутків (збитків), рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового левериджу тощо);
- аналіз причин кризової ситуації;
- характеристику ринків збуту продукції;
- кадровий потенціал та інші вихідні параметри. Крім того, формулюються стратегічні цілі санації і стислий прогноз результатів проведення фінансового оздоровлення підприємства.

Для успішної реалізації плану санації підприємство має право укладати мирову угоду.

Мирова угода – це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації термінів сплати належним кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів (*ст. 35 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»*).

Згідно з вітчизняним законодавством, мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство.

Боржник подає в господарський суд проект мирової угоди з пропозиціями щодо:

- форми платіжних поступок кредиторів (списання чи пролонгація);
- бажаного періоду пролонгації заборгованості;
- бажаної суми списання боргу;
- обсягу початкового погашення заборгованості.

Рішення про укладення мирової угоди приймає комітет кредиторів більшістю голосів за умови, що всі кредитори, вимоги яких забезпечено заставою майна боржника, дали письмову згоду на укладення цієї угоди.

Затвердження мирової угоди є підставою для припинення справи про банкрутство, а визнання мирової угоди недійсною – для її відновлення.

Мирова угода щодо відтермінування сплати платежів у бюджет та в цільові позабюджетні фонди укладається відповідно до вимог податкового законодавства. Головною метою державних органів у прийнятті рішень щодо відтермінування чи списання частини вимог є відновлення нормальної господарської діяльності боржника та створення умов для сплати подальших платежів на користь держави.

Якщо в процесі санації підприємство виходить з фінансової кризи, нормалізує фінансово-господарську діяльність, забезпечує прибутковість і конкурентоспроможність, то санація вважається успішною.

11.4. Банкрутство підприємства: підстави і наслідки

Санаційна неспроможність підприємства є підставою для оголошення його банкрутом і початку процесу ліквідації.

Донедавна для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання процеси банкрутства були маловідомі. Лише в період становлення ринкової економіки і ліквідації планового розподілу використання грошових ресурсів, властивого для планової економіки, відчутними стали такі економічні явища, як нерентабельність, неплатоспроможність підприємств. На сучасному етапі частка збиткових підприємств в економіці України є значною – близько 38–40%. Тенденції до банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на галузі економіки (наприклад, сільське господарство, яке впродовж тривалого періоду перебуває в глибокій фінансовій кризі і де понад 85% господарюючих суб'єктів закінчують діяльність щорічно зі збитками; в промисловості збитковим є кожне друге підприємство).

Банкрутство – це один із головних елементів ринкової економіки, тому ситуація банкрутства підприємств є типовою для економіки не лише країн, що розвиваються, а й будь-якої розвинутої. Зокрема, у країнах Євросоюзу щороку банкрутує значна кількість підприємств – з кожних 100 новостворених на ринку залишаються 20–30. У США в 2002 р. збанкрутувало близько півмільйона підприємств і понад сто тисяч фізичних осіб. Однак, незважаючи на банкрутство підприємств, економіка більшості країн розвивається з передбачуваними темпами. Це пояснюється тим, що законодавство і процедури банкрутства використовуються, в першу чергу, для оздоровлення економіки.

Банкрутство (від італ. «banco» – «банк» + «rotto» – «зламаний») – це неспроможність підприємства погасити власну заборгованість. У цьому разі право користування активами підприємства переходить від їхніх власників до держателів боргових зобов'язань, тобто кредиторів.

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити власну платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури (Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»).

Банкрутство може бути:

- **прихованим** – коли підприємство приховує факт фінансової неспроможності та подає неправдиву інформацію про фінансовий стан;
- **фіктивним** – коли підприємство є платоспроможним, однак заявляє про банкрутство з метою отримання від кредиторів відтермінування платежів або зменшення боргів;
- **навмисним** – коли керівник або власник підприємства навмисне або в чийхось інтересах доводить підприємство до банкрутства.

За неправдиву інформацію щодо фінансового стану боржника перед кредиторами винні особи караються штрафом, а при завданні великої шкоди – позбавленням волі та конфіскацією майна.

В Україні процедура банкрутства визначена Законом України № 784-XIV «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30. 06. 1999 р., який набув чинності з 1 січня 2000 р. (для сільськогосподарських товаровиробників – з 1 січня 2004 р.).

У разі порушення справи про банкрутство виникає комплекс процесуальних правовідносин:

- провадження у справі;
- визнання боржника банкрутом;
- оголошення про банкрутство;
- задоволення претензій кредиторів;
- припинення справи про банкрутство тощо.

Сукупність таких процесуальних правовідносин може розглядатися як ліквідаційний правовий процес щодо суб'єкта підприємництва.

Господарський суд визнає боржника банкрутом за відсутності пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами. У постанові про визнання боржника банкрутом господарський суд призначає також ліквідаторів (ліквідаційну комісію) – представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також Фонду державного майна, якщо банкрутом є державне підприємство.

З моменту визнання боржника банкрутом:

- припиняється підприємницька діяльність боржника;
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й усі його майнові права та обов'язки;
- вважаються такими, що минули, терміни всіх боргових зобов'язань банкрута;
- припиняється нарахування пені та процентів на всі види заборгованості банкрута.

Суттєвим є те, що господарський суд на подання боржника, розпорядника майна або кредиторів може визнати недійсною будь-яку операцію з продажу майна боржника, здійснену протягом трьох місяців до початку провадження справи про банкрутство, якщо її здійснено в інтересах пов'язаної з боржником особи. Крім того, може бути анульовано будь-яку угоду боржника щодо продажу майна чи прийняття боргових зобов'язань протягом одного року до початку провадження справи про банкрутство, якщо продаж майна здійснено з метою його приховування або несплати боргів, коли боржник у результаті угоди отримав набагато менше, ніж становить реальна ціна майна, а також тоді, коли боржник на момент укладання угоди вже був фактично неплатоспроможним чи став таким унаслідок виконання цієї угоди.

Ліквідаційна комісія (орган, що проводить ліквідацію) оцінює наявне майно ліквідовуваного підприємства, проводить роботу зі стягнення дебіторської заборгованості й розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу мають бути підтверджені аудитором (аудиторською фірмою), за винятком тих організацій, що повністю утримуються за рахунок бюджету і не здійснюють підприємницької діяльності.

Проте нині для України характерною є ситуація, коли ліквідаційна комісія складається з представників банків-кредиторів, енергетичних компаній та податкових адміністрацій. Вони абсолютно незацікавлені у збереженні боржника, і вся їхня робота спрямована на продаж найбільш ліквідної частини майна – того, на чому базується діяльність підприємства.

Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. Розрахунки з кредиторами ліквідатор здійснює відповідно до реєстру їхніх вимог. За Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі – Закон) встановлено шість черг задоволення вимог кредиторів банкрута. Вимоги кожної черги задовольняються відповідно до надходження на рахунок грошей від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги. У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно до суми вимог, що належать кожному кредиторові однієї черги. Черговість задоволення вимог кредиторів регулюється за ст. 31 Закону.

Зокрема, *першочергово* задовольняються вимоги, забезпечені заставою; витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, пов'язані з набуттям ним прав кредитора щодо банку; витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії, а також

вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати за три місяці роботи, що передують порушенню справи про банкрутство чи припиненню трудових відносин у разі звільнення працівника до порушення зазначеної справи, грошової компенсації за всі невикористані дні щорічної відпустки та додаткової відпустки працівникам, які мають дітей, право на які виникло протягом двох років, відпрацьованих до порушення справи про банкрутство чи припинення трудових відносин, інших коштів, належних працівникам у зв'язку з оплачуваною відсутністю на роботі, право на які виникло протягом трьох останніх місяців до порушення справи про банкрутство чи припинення трудових відносин, а також вихідної допомоги, належної працівникам у зв'язку з припиненням трудових відносин, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці потреби.

Лише після задоволення вимог цих кредиторів задовольняються всі інші вимоги, що виникли на основі зобов'язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута (*тобто у другу чергу*). Проте при цьому, згідно з ч. 6 ст. 31 Закону вимоги, не задоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними.

Майно, що залишилось після задоволення претензій кредиторів і членів трудового колективу, використовується відповідно до рішення власника. У разі реорганізації підприємства його права та обов'язки переходять до правонаступників. Якщо внаслідок повної ліквідації підприємства власники корпоративних прав, емітованих цим підприємством, одержують засоби або майно, вартість яких перевищує балансову (номінальну) вартість таких корпоративних прав, сума перевищення зараховується в оподатковуваний дохід таких осіб. Коли сума засобів або вартість одержаного майна є меншою за номінальну вартість корпоративних прав, сума збитків передбачається у валових витратах власника, але не раніше повної ліквідації підприємства-емітента. Підприємство вважається реорганізованим або ліквідованим з моменту вилучення його з державного реєстру України.

На підставі результатів діяльності ліквідаційна комісія складає ліквідаційний баланс і подає його на затвердження до господарського суду. Якщо за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна, суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи – банкрута. Якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, надалі він вважається вільним від боргів і може продовжити підприємницьку діяльність.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи:

1. Охарактеризуйте суть і види фінансової санації підприємства.
2. Назвіть основні причини фінансової кризи українських підприємств.
3. Перелічіть характерні риси досудової санації підприємства.
4. Охарактеризуйте етапи проведення процедури судової санації.
5. Обґрунтуйте доцільність підписання мирової угоди підприємством-боржником.
6. Охарактеризуйте порядок укладання мирової угоди.
7. Сформулюйте основні підстави для порушення справи про банкрутство підприємства-боржника.
8. Назвіть черговість задоволення умов кредиторів згідно з чинним законодавством України.
9. Сформулюйте основні обов'язки арбітражного керуючого (розпорядника майном, керуючого санацією, ліквідатора) при порушенні справи про банкрутство.

ТЕСТИ

11.1. Санація підприємства це:

- а) надання підприємству зовнішньої фінансової допомоги;
- б) задоволення вимог кредиторів;
- в) система заходів фінансового характеру;
- г) сукупність усіх заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

11.2. Підприємство вважається неплатоспроможним, якщо:

- а) розпочато процедуру банкрутства підприємства;
- б) коефіцієнт покриття більший 1;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності дорівнює 0,1;
- г) наявних активів у ліквідній формі недостатньо для задоволення у встановлений термін вимог кредиторів та виконання зобов'язань перед бюджетом.

11.3. Санацію із залученням зовнішніх фінансових ресурсів називають:

- а) альтернативною;
- б) самофінансуванням;
- в) двоступеневою;
- г) автономною;
- д) гетерономною.

11.4. Фінансова участь кредиторів у санації боржника може набути таких форм:

- а) реструктуризації заборгованості;
- б) пролонгації та списання заборгованості;
- в) викупу акції у власників;
- г) викупу частини необоротних активів у боржника;
- д) надання санаційних кредитів.

11.5. Фінансова реструктуризація полягає в:

- а) одержанні додаткових кредитів;
- б) реструктуризації заборгованості перед кредиторами;
- в) ліквідації підприємства;
- г) замороженні інвестицій;
- д) збільшенні статутного капіталу.

11.6. Справа про банкрутство підприємства може бути порушена, якщо:

- а) надійшла письмова заява будь-кого з кредиторів боржника;
- б) надійшла письмова заява потенційного санатора;
- в) надійшла письмова заява боржника щодо його фінансової неплатоспроможності або загрози такої неспроможності;
- г) боржник не повернув банківський кредит;
- д) боржник не визнає претензій кредиторів.

11.7. У разі банкрутства підприємства першочергово відшкодовуються:

- а) вимоги щодо платежів до бюджету;
- б) вимоги кредиторів, забезпечені заставою;
- в) витрати, пов'язані з провадженням справи про банкрутство;
- г) вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
- д) зобов'язання перед власниками корпоративних прав.

11.8. Стратегічна криза виникає на підприємстві:

- а) коли зруйновано його виробничий потенціал і відсутні довготермінові фактори успіху;
- б) перманентні збитки поглинають власний капітал, що призводить до незадовільної структури балансу;
- в) підприємство неплатоспроможне або є реальна загроза втрати платоспроможності;
- г) при нестабільності податкового законодавства.

11.9. План санації має такі розділи:

- а) план зменшення чисельності працюючих;
- б) план маркетингу та оцінка ринків збуту;
- в) план залучення зовнішніх джерел фінансування;
- г) план постачання сировини та матеріалів.

11.10. Досудова санація підприємства – це:

- а) система заходів з відновлення платоспроможності державного підприємства;
- б) система заходів з відновлення платоспроможності підприємства-боржника, що фінансують його кредитори;
- в) система заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства за рішенням господарського суду;
- г) система заходів з відновлення платоспроможності боржника з метою запобігання його ліквідації до початку порушення справи про банкрутство.

11.11. Фінансова санація підприємства передбачає такі заходи:

- а) технічне переобладнання виробництва;
- б) зміну власника статутного капіталу;
- в) реструктуризацію кредиторської заборгованості;
- г) зміну організаційно-правової форми юридичної особи.

11.12. Загальними умовами санаційної спроможності підприємства вважають:

- а) наявність ефективної санаційної концепції та потенціалу для майбутньої успішної діяльності;
- б) зміну організаційно-правової форми бізнесу;
- в) зміну власника підприємства;
- г) підписання мирової угоди.

11.13. Санаційний прибуток – це:

- а) прибуток, отриманий підприємством після успішного завершення санації;
- б) різниця між доходами після фінансового оздоровлення та витратами до здійснення оздоровлення;
- в) прибуток, який утворюється в результаті збільшення статутного капіталу;
- г) прибуток, який виникає в результаті викупу підприємством власних корпоративних прав за курсом, нижчим від їхньої номінальної вартості.

11.14. Підставою для прийняття рішення судом щодо проведення санації підприємства-боржника є:

- а) наявність обґрунтованої санаційної концепції боржника;
- б) клопотання власників підприємства;
- в) укладення мирової угоди;
- г) клопотання Фонду державного майна.

11.15. При визначенні ефективності запланованих санаційних заходів враховують такі показники:

- а) прогнозоване збільшення обсягу реалізації продукції;
- б) прогнозований обсяг додаткового прибутку;
- в) збільшення ліквідаційної маси;
- г) суму повернених кредитів.

11.16. Справа про банкрутство підприємств порушується, якщо:

- а) у суд надійшла письмова заява потенційного санатора;
- б) боржник не визнає претензій кредиторів;
- в) боржник не повернув вчасно банківський кредит;
- г) надійшла в господарській суд заява кредитора або групи кредиторів щодо визнання боржника банкрутом.

ЗАДАЧІ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема: Грошові надходження підприємств

Задача 1

Розрахувати на плановий рік виручку від реалізації продукції згідно з даними та вказати, який метод планування виручки використовується в цьому разі.

№ з/п	Назва виробу	Очікувані залишки на початок планового року, шт.			Обсяг реалізованої продукції у звітному році, шт.	Очікувані залишки на кінець планового року, шт.			Оптова ціна товарів у звітному році, грн./шт.
		Готова продукція на складі	Товари відвантажені, термін оплати яких не настав	Товари відвантажені, неоплачені в термін		Готова продукція на складі	Товари відвантажені, термін оплати яких не настав	Товари на відповідальному зберіганні	
1.	Виріб А	120	50	40	1000	100	–	–	150
2.	Виріб Б	100	200	–	4000	500	200	–	10
3.	Виріб С	400	50	–	6000	–	–	40	1,5

Підприємство планує збільшити обсяг реалізації виробів групи А у 1,5 разу, групи В – у 1,2 разу, групи С – у 1,3 разу.

Передбачається також збільшити оптову ціну товарів за рахунок підвищення суми прибутку на 30% (частка прибутку в ціні виробу А – 25%, виробу Б – 15%, виробу С – 20%).

Підприємство є платником ПДВ.

Задача 2

Розрахувати на плановий рік виручку від реалізації продукції згідно зі звітними даними та вказати, який метод планування виручки використовується в цьому разі.

1. Очікувана вартість залишків нереалізованої готової продукції на складі підприємства на початок планового року – 12 тис. грн.

2. Очікувана вартість відвантажених товарів, термін оплати яких не настав на початок планового року – 8 тис. грн.

3. Виручка від реалізації продукції у звітному році становила 800 тис.грн. У плановому році передбачається збільшити розмір виручки від реалізації продукції на 30%.

4. Очікувана вартість залишків нереалізованої продукції на кінець планового року – 13 тис. грн.

Задача 3

Розрахувати суму виручки від реалізації продукції та відпускну ціну підакцизного товару за нижчеподаними даними:

1. На виготовлення 50 тис. шт. товару підприємство витрачає:

а) 3000 тис. грн. – витрати на оплату праці робітників, зайнятих у виробництві продукції;

б) ? тис. грн. – відрахування на соціальні заходи (внески до ДЦФ);

в) 20 тис. грн. – амортизаційні відрахування;

г) 7500 тис. грн. – вартість сировини і основних матеріалів.

2. Рентабельність товару становить 20% від виробничої собівартості.

3. Сума акцизного збору – 2,0 грн. за шт.

Підприємство є платником акцизного збору і ПДВ.

Задача 4

Підприємство у звітному році на виробництво та реалізацію продукції зазнало таких витрат:

Найменування виробів	Витрати на випуск одиниці продукції у звітному році				Планова виробнича рентабельність продукції, %
	Прямі матеріальні витрати, грн.	Прямі витрати на оплату праці, грн.	Інші прямі витрати, грн.	Загально-виробничі витрати, %	
1. Шафи для одягу	300	120	30	40	25
2. Шафи книжкові	250	80	25	30	30
3. Стільці м'які	60	40	25	10	25

Визначити:

1. Планову виробничу собівартість одиниці кожного виду продукції, якщо у плановому році передбачається зростання цін на сировину в 1,2 разу, а на оплату праці – в 1,4 разу.

2. Відпускну ціну кожного виробу.

3. Виручку від реалізації продукції, якщо планується випускати її в такому обсязі:

Найменування виробів	Плановий обсяг реалізації продукції, шт.
1. Шафи для одягу	150
2. Шафи книжкові	180
3. Стільці м'які	560

Підприємство є платником ПДВ.

Задача 5

Визначити роздрібну ціну одиниці товару на основі таких даних:

1. Витрати на придбання продукції за відпускнуою ціною – 15 тис. грн.
2. Обсяг придбаної продукції – 1000 шт.
3. Витрати на транспортування товарів – 540 грн.
4. Витрати на оплату праці працівникам (у т.ч. податок на доходи та внески до державних цільових фондів) – 4000 грн.
5. Оренда приміщення – 850 грн.
6. Оплата послуг з опалення, освітлення, водопостачання та ін. – 1560 грн.
7. Прибуток магазину – 15% від суми витрат обігу.

Торговельне підприємство є платником ПДВ.

Задача 6

У звітному році на виробництво і реалізацію продукції підприємство зазнало таких витрат:

Найменування виробів	Витрати на випуск одиниці продукції у звітному році, грн.				Планова виробнича рентабельність продукції, %
	Прямі матеріальні витрати	Прямі витрати на оплату праці	Інші прямі витрати	Загально-виробничі витрати	
Пиво (0,5 л)	0,3	0,2	0,1	0,2	40
Пиво (1 л)	0,5	0,4	0,2	0,3	34

Підприємство є платником акцизного збору і ПДВ (акцизний збір) на пиво солодове – 0,23 грн. за 1 л).

Розрахувати:

1. Планову виробничу собівартість одиниці кожного виду продукції, якщо у плановому році передбачається зростання заробітної плати в 1,2 разу.
2. Відпускну ціну кожного виробу.
3. Визначити обсяг виручки від реалізації у плановому періоді та чистий дохід, якщо підприємство планує випускати такий обсяг продукції:

Найменування виробів	Плановий обсяг реалізації продукції, шт.
Пиво «Оболонь» – 0,5 л	500000
Пиво «Оболонь» – 1 л	120000

Тема: Формування і розподіл прибутку підприємства

Задача 1

Підприємство у наступному році планує отримати такі показники:

1. Обсяг випуску велосипедів – 10 тис. шт.; оптова ціна велосипеда – 1500 грн., виробнича собівартість – 980 грн.
2. Обсяг випуску моторолерів – 18 тис. шт.; оптова ціна моторолера – 10000 грн., виробнича собівартість – 8200 грн.
3. Обсяг випуску мотоциклів – 15 тис. шт.; оптова ціна мотоцикла – 15400 грн., виробнича собівартість – 13200 грн.;
4. Адміністративні витрати підприємства – 210 тис. грн.
5. Витрати на рекламу продукції – 82 тис. грн.

Використовуючи метод прямого розрахунку, визначити у плановому році:

- 1) загальну суму валового прибутку підприємства;
- 2) загальну суму прибутку від операційної діяльності підприємства;
- 1) рентабельність окремих видів продукції підприємства;
- 2) загальну рентабельність продукції підприємства;
- 3) загальну рентабельність продажу продукції.

Задача 2

Визначити фінансовий результат від операційної діяльності підприємства у звітному році на основі таких даних:

Показники	Сума
1. Випуск продукції у звітному періоді, тис. од.	25
2. Залишок продукції на складі на початок звітного періоду, тис. од.	5
3. Залишок продукції на складі на кінець звітного періоду, тис. од.	10
4. Відпускна ціна одиниці товару, грн.	96,6
5. Виробнича собівартість продукції, тис. грн.	69,0
6. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, тис. грн.	15,0
7. Наднормативні виробничі витрати, тис. грн.	11,0
8. Адміністративні витрати, тис. грн.	130,0
9. Витрати на збут, тис. грн.	50,0
10. Витрати на дослідження і розробку нових видів продукції, тис. грн.	14,0
11. Дохід від реалізації іноземної валюти, тис. грн.	100,0
12. Собівартість реалізованої іноземної валюти, тис. грн.	85,0
13. Прибуток від операційної оренди необоротних активів, тис. грн.	?
13.1. Дохід від лізингових операцій, тис. грн.	25
13.2. Амортизаційні відрахування, тис. грн.	17
14. Сума сплачених підприємству неустойок за порушення господарських договорів, тис. грн.	30

Задача 3

Визначити валовий прибуток, прибуток від операційної і звичайної діяльності та чистий прибуток підприємства, враховуючи такі дані:

Показники	Сума, тис. грн.
1. Виручка від реалізації продукції власного виробництва (з ПДВ)	2400,0
2. Виробнича собівартість продукції	1100,0
3. Сума нерозподілених постійних загальновиробничих витрат (у % до виробничої собівартості продукції)	8,0
4. Виручка від надання послуг (з ПДВ)	180,0
5. Собівартість наданих послуг	75,0
6. Дохід від реалізації виробничих запасів (з ПДВ)	3000,0
7. Собівартість реалізованих виробничих запасів	2500,0
8. Сума списаної підприємству кредиторської заборгованості, термін позовної давності якої минув	3,0
9. Витрати на виплату заробітної плати управлінському персоналу	200,0
10. Нарахування на заробітну плату управлінського персоналу, %	?
11. Інші адміністративні витрати	34,0
12. Витрати на збут продукції	20,0
13. Сума отриманих підприємством дивідендів	50,0
14. Дохід від реалізації фінансових інвестицій	1200,0
15. Витрати, пов'язані з продажем акцій (сплачені комісійні)	7,2
16. Вартість придбаних акцій з урахуванням сплачених комісійних	1120,8
17. Дохід від інвестицій у дочірнє підприємство	30,0
18. Сума податку на прибуток	?

Задача 4

Визначити чистий прибуток підприємства, враховуючи такі дані:

Показники	Сума, тис. грн.
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	4000,0
2. Собівартість реалізованої продукції	1900,0
3. Адміністративні та збутові витрати	175,0
4. Дохід від реалізації виробничих запасів (з ПДВ)	800,0
5. Собівартість реалізованих виробничих запасів	590,0
6. Сума штрафів, сплачених підприємством	34,0
7. Сума процентів, одержаних від володіння корпоративними правами	40,0
8. Сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій	35,0
9. Витрати, яких зазнало підприємство внаслідок пожежі	39,0
10. Страхове відшкодування, отримане від страхової компанії на ліквідацію наслідків пожежі	29,0
11. Сума податку на прибуток	?

Задача 5

У звітному році собівартість реалізованої продукції підприємства становила 3500 тис. грн., а сума виручки – 5480 тис. грн. У плановому році підприємство планує зменшити витрати на 5%, а обсяг виручки збільшити на 3%.

На підставі показника витрат на 1 грн. продукції визначити суму валового прибутку підприємства і рентабельність продажу продукції в плановому році.

Підприємство є платником ПДВ.

Задача 6

Визначити фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства до оподаткування та чистий прибуток на основі таких даних:

Показники	Сума, тис. грн.
1. Прибуток підприємства від основної діяльності	370,0
2. Дохід від реалізації іноземної валюти	30,0
3. Собівартість реалізованої іноземної валюти	26,0
4. Сума списаної кредиторської заборгованості, термін позовної давності якої минув	13,0
5. Вартість безкоштовно отриманих основних засобів	?
5.1. Первісна вартість основних засобів	50,0
5.2. Сума зносу основних засобів	24,0
6. Сума отриманих дивідендів	39,0
7. Прибуток від реалізації фінансових інвестицій	69,0
8. Дохід від інвестицій у спільні підприємства	29,0
9. Кошти від ліквідації необоротних активів	5,0
10. Доходи від реалізації нематеріальних активів (з ПДВ)	12,0
10.1. Залишкова вартість нематеріальних активів	7,0
11. Сума податку на прибуток	?

Задача 7

Визначити прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за такими даними:

1. Прибуток від операційної діяльності – 1600,0 тис. грн.
2. Отримані проценти за депозитним вкладом: основна сума депозиту – 95 тис. грн.; місячний процент – 2,5%; термін депозитної угоди – 3 місяці.
3. Дохід від реалізації основних засобів:
 - а) первісна вартість основних засобів – 140,0 тис. грн.;
 - б) знос на момент реалізації основних засобів – 60%.
4. Витрати від інвестицій у спільні підприємства – 30,0 тис. грн.
5. Сума отриманих дивідендів від володіння простими акціями ВАТ?
 - а) загальна кількість випущених ВАТ простих акцій – 60000 шт.;
 - б) підприємство володіє акціями ВАТ у кількості 20000 шт.;
 - в) дивіденди, оголошених ВАТ за минулий період, – 285,0 тис. грн.
6. Підприємство зареєстроване як платник ПДВ.

Тема: Оборотні кошти підприємства

Задача 1

Визначити планову потребу підприємства в запасах сировини відповідно до таких даних:

№	Показники	Сума
1.	Середньозважений інтервал між поставками сировини	?
2.	Поточний запас, у днях	?
2.	Страховий запас, у днях	?
3.	Час перебування партій сировини в дорозі, в днях	6
4.	Час, необхідний для проведення розрахунків, у днях	1
5.	Час, необхідний для підготовки сировини до виробництва, в днях	4
6.	Витрати на придбання сировини за відпускними цінами, тис. грн.	450,0
7.	Ододенний розхід сировини, тис. грн.	?

У минулому році сировина надходила на підприємство в такі терміни:

Дата поставки	Обсяг поставки, тис. грн.
з 26.12 по 08.02	20,0
12.03	15,0
15.04	22,0
15.05	24,0
20.07	30,0
10.09	26,0
20.10	20,0
23.11	18,0
26.12	22,0

Задача 2

Розрахувати норматив оборотних коштів за виробничими запасами на основі таких даних:

№ з/п	Група матеріальних цінностей	Норма підготовчого запасу, дн.	Планова потреба згідно з кошторисом затрат	
			на рік, тис. грн.	в т. ч. у IV кв. (%)
1.	Сировина	2	300	30
2.	Основні матеріали	2	260	25
3.	Покупні напівфабрикати	1	120	25

1. Середньозважений інтервал між поставками сировини – 80 дн.

2. Основні матеріали згідно з укладеними з постачальниками договорами надходять на підприємство на таких умовах:

Постачальники	Частота поставок (разів на рік)	Обсяги поставок (тис. т)
№ 1	10	5
№ 2	15	3
№ 3	5	2

3. Покупні напівфабрикати надходитимуть на підприємство в середньому раз на місяць.

Задача 3

Визначити норматив оборотних коштів за сировиною на основі таких даних:

1. Розхід сировини згідно з кошторисом затрат у IV кв. – 150 тис. грн.
2. Виробничі запаси надходили у минулому році у такі терміни:

Постачальники	Частота поставок (разів на рік)	Обсяги поставок (тис. т)
Постачальник А	10	10
Постачальник Б	12	8
Постачальник В	6	6

3. Транспортний запас – 5 днів.
4. Час на прийом та розвантаження виробничих запасів – 2 дні.

Задача 4

Визначити норматив оборотних коштів за незавершеним виробництвом на основі поданих даних:

Групи виробів	Виробничий цикл, днів	Виробнича собівартість товарної продукції в IV кв. планового року, тис. грн.	Витрати в перший день виробничого циклу*, %
№1	10	400	25
№2	5	770	15
№3	12	380	12
№4	8	1200	16

Примітка.* У % до загальної виробничої собівартості продукції, в інші дні затрати зростають рівномірно.

Задача 5

Визначити норматив оборотних коштів за незавершеним виробництвом на основі таких даних:

№ з/п	Назва виробів	Випуск		Виробничий цикл (дні)	Затрати за днями виробничого циклу, грн.			
		На рік (шт.)	У т. ч. у IV кв. (%)		1	2	3	4
1.	Костюми жіночі	9000	30	4	70	60	60	60
2.	Костюми чоловічі	6000	27	3	60	20	20	–
3.	Плаття жіночі	15000	24	3	25	10	10	–

Задача 6

Визначити приріст нормативу оборотних коштів методом прямого розрахунку:

Статті нормованих оборотних коштів	Норматив (тис. грн.)	
	На початок року	На кінець року
1. Сировина, основні та допоміжні матеріали	700	780
2. Малоцінні та швидкозношувані предмети	200	190
3. Тара	50	60
4. Незавершене виробництво	500	620
5. Витрати майбутніх періодів	230	22
6. Готова продукція	420	580

Задача 7

Визначити показники ефективності використання оборотних коштів на підприємстві (коефіцієнти завантаження, оборотності, прибутковості та рентабельності оборотних коштів) на основі таких даних:

1. Виручка від реалізації товарної продукції (тис. грн.) – 7200,0.
2. Залишки нормованих оборотних коштів за балансом (тис. грн.):
 - за станом на 1.01 (початок року) – 800,0;
 - на 1.04 – 860,0;
 - на 1.07 – 900,0;
 - на 1.10 – 780,0;
 - на 1.01 наступного року – 820,0.
3. Валовий прибуток – 150,0 тис. грн.

Примітка: Середньорічні залишки нормованих оборотних коштів = $(0,5 \times \text{Залишки оборотних коштів на початок року} + \text{Залишки оборотних коштів на початок кожного місяця} + 0,5 \times \text{Залишки оборотних коштів на кінець року}) / 12$.

Тема: Кредитування підприємств

Задача 1

З метою розширення виробництва продукції підприємству необхідно закупити сировини на суму 500 тис. грн. Власні оборотні кошти підприємства на початок планового періоду становлять 200 тис. грн. Чистий прибуток за квартал очікується в розмірі 700 тис. грн. З них на поповнення оборотних коштів передбачається спрямувати 15%. На кінець кварталу передбачається також зростання кредиторської заборгованості на суму 80 тис. грн.

Визначити планову потребу підприємства в кредитних ресурсах.

Задача 2

Банк задовольняє прохання підприємства викупити дебіторську заборгованість шляхом укладення угоди на суму 160000 грн. Плата за кредит – 17% річних. Середній термін обертання коштів у розрахунках з покупцями – 30

днів. Комісійна винагорода за факторингове обслуговування – 3%. Плата за факторинг складається із плати за кредит та комісійної винагороди. Визначити плату за факторинг.

Задача 3

Визначити щомісячну суму процентів за користування короткотерміновим кредитом за такими даними:

1. Сума короткотермінового кредиту – 400 тис. грн.
2. Річна процентна ставка – 20%.
3. Термін користування кредитом – 6 місяців.
4. Терміни погашення основного боргу, в % до загальної суми кредиту за станом на:
 - 1 лютого – 30%;
 - 1 березня – 30%;
 - 1 квітня – 10%;
 - 1 травня – 10%;
 - 1 червня – 10%;
 - 1 липня – 10%.

Тема: Фінансове забезпечення відтворення основних засобів

Задача 1

У плановому році на підприємстві передбачено ввести в експлуатацію ткацькі верстати. Визначити річні суми амортизаційних відрахувань основного засобу методом прискореного зменшення залишкової вартості і кумулятивним методом. Обґрунтувати, який метод є найбільш оптимальним для підприємства. Первісна вартість верстату (з ПДВ) – 25 тис. грн., ліквідаційна вартість – 15% від первісної; нормативний термін служби – 5 років.

Задача 2

Визначити і проаналізувати показники стану та ефективності використання основних засобів підприємства у звітному році. Якщо згідно з даними фінансової звітності підприємства залишкова вартість основних засобів на початок звітного року становила 47,0 млн. грн., сума зносу основних засобів – 10,5 млн. грн. Протягом року було введено в експлуатацію основних засобів на суму 4,4 млн. грн., виведено – 9 млн. грн. Сума виручки від реалізації продукції становила 150 млн. грн., прибуток – 23 млн. грн. Середня спискова чисельність працівників підприємства – 3204 чоловіка.

Задача 3

Підприємство придбало новий автомобіль вартістю 36,5 тис. грн. (з ПДВ). Оплата послуг з реєстрації автомобіля становила 400 грн. Нормативний термін

служби – 10 років, ліквідаційна вартість – 15,0 тис. грн. Визначити суму амортизаційних відрахувань на п'ятому році експлуатації автомобіля і нагромаджену суму амортизаційних відрахувань за 5 років, використовуючи метод зменшення залишкової вартості.

Задача 4

На початку року підприємство придбало будівлю вартістю 320 тис. грн., сума ПДВ становила 53 тис. грн., вартість послуг з оформленням документації – 530 грн., крім того, сплачено збір на обов'язкове пенсійне страхування в розмірі 1760 грн. За розпорядженням керівника підприємства встановлено, що термін експлуатації будинку – 50 років, ліквідаційна вартість – 50 тис. грн. Розрахувати місячну суму амортизаційних відрахувань прямолінійним методом.

Задача 5

На початку року підприємство придбало і ввело в експлуатацію мікроавтобус для перевезення пасажирів у межах міста вартістю 48550 грн. (з ПДВ). Оплата послуг з реєстрації мікроавтобуса становила 500 грн. Очікуваний пробіг мікроавтобуса до закінчення терміну корисного використання – 80000 км. Ліквідаційна вартість установлена в розмірі 12000 грн. Визначити місячну суму амортизації, якщо плановий пробіг мікроавтобуса у поточному році дорівнюватиме 15000 км.

Задача 6

Визначити суму амортизаційних відрахувань податковим методом за I групою основних фондів у 2005 р. на основі таких даних:

1. Первісна вартість будівлі – 150,5 тис. грн.
2. Знос за станом на 1 січня – 19%.

Задача 7

Використовуючи податковий метод, визначити суму амортизаційних відрахувань за групами основних засобів за I півріччя і заповнити таблицю.

тис. грн.

Групи основних фондів	Квартал I			Квартал II			За I півріччя	
	Б(а) на поч. кв.	Сума амортизації (А)	Б(а) на кін. кв.	Б(а) на поч. кв.	Сума амортизації (А)	Б(а) на кін. кв.	Б(а) на поч. кв.	Сума амортизації (А)
Будівля	120,0							
Цех	90,0							
Група 2	40,0							
Група 3	56,0							
Група 4	88,0							
Всього								

Рух основних фондів на підприємстві:

1. У I кварталі проведено капітальний ремонт будівлі на суму 50 тис. грн.
2. У II кварталі продано комп'ютер за ціною 3000 грн. (з ПДВ) і придбано новий вартістю 5000 грн. (з ПДВ).

Задача 8

Визначити суму амортизаційних відрахувань об'єкта основних фондів (I групи), придбаного за станом на 01. 01. 2002 р. (за податковим методом).

Період	1 група	
	Балансова вартість на початок кварталу, грн.	Сума зносу, грн.
1 квартал	30000	
2 квартал		
3 квартал		
4 квартал		
На кінець року		
Норма амортизації, %	1,25%	
Річна норма амортизації, %	5%	

Задача 9

Розрахувати суму амортизаційних відрахувань, використовуючи методи бухгалтерського обліку, якщо термін експлуатації основних засобів становить 10 років, первісна вартість – 1000 грн., ліквідаційна – 10 грн.

Заповнити табл. 1–2.

Таблиця 1

Розрахунок амортизації за прямолінійним методом; методом прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивним методом

Роки	Амортизаційна вартість, грн.	Річна сума амортизаційних відрахувань, грн.	Місячна сума, грн.	Сума зносу, накопичення з початку експлуатації	Залишкова вартість, грн.
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Розрахунок амортизаційних відрахувань виробничим методом

Роки	Виробничий метод		
	Виробіток, од. за місяць	Річні відрахування, грн.	Сума зносу, накопичення з початку експлуатації, грн.
1	10		
2	15		
3	20		
4	5		
5	5		
6	7		
7	8		
8	15		
9	10		
10	5		

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, які спрямовані на обслуговування і управління підприємством.

Акредитив – це форма розрахунків, при якій банк-емітент за дорученням свого клієнта (заявника акредитиву) зобов'язаний виконати платіж третій особі (бенефіціару) або надати повноваження іншому банку здійснити цей платіж за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги.

Акцизний збір – це податок, який міститься в ціні товарів, визначених законом як підакцизні. Згідно з чинним податковом законодавством підакцизними товарами вважають: пиво солодове, нафтопродукти, спирт етиловий, алкогольні напої, тютюнові вироби, деякі транспортні засоби.

Амортизаційна вартість – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Амортизація – процес поступового перенесення вартості основних засобів і нематеріальних активів з урахуванням витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення.

Амортизаційна політика підприємства – це політика управління амортизаційними відрахуваннями з метою інвестування їх у виробничу діяльність і відтворення основних засобів на підприємстві.

Арбітражний керуючий – фізична особа, яка має ліцензію, видану в установленому законодавством порядку, діє на підставі ухвали арбітражного суду. Та сама особа може виконувати функції арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) на всіх стадіях провадження справи про банкрутство.

Б

База оподаткування – показник, який визначається для обчислення податку.

Базова рентабельність – показник рентабельності реалізованої продукції, визначений за попередній (минулий) період.

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

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити власну платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Безготівкові розрахунки – це платежі, які здійснюються шляхом переказу коштів із банківського рахунка платника на рахунок одержувача, тобто через здійснення відповідних записів на рахунках відповідних учасників.

Бізнес-план – внутрішній плановий документ підприємства, що містить усі основні планові показники виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства або окремого інвестиційного проекту, відображає встановлені цілі та визначає форми конкретних маркетингових, економічних і фінансових показників.

Бюджет – це фінансовий план, який охоплює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства і дає змогу зіставляти всі витрати й отримані результати на майбутній період.

Бюджетування – це процес організації управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, який ґрунтується на розробці бюджетів та забезпечує аналіз і контроль за їхнім виконанням.

В

Валовий дохід – загальна сума доходу платника податку на прибуток від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Валовий прибуток – прибуток (збиток) підприємства, що визначається вирахуванням з доходу (виручки) від реалізації продукції податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань, собівартості реалізованої продукції.

Валові витрати – витрати, здійснені платником податку на прибуток протягом звітного податкового періоду, які вилучаються із суми скоригованого валового доходу для обчислення суми оподаткованого прибутку.

Векселі казначейські – вид державних цінних паперів, які випускають для покриття видатків державного бюджету.

Векселі приватні – вид цінних паперів, що емітуються корпораціями, комерційними банками, фінансовими групами і не мають спеціального забезпечення.

Векселі товарні (комерційні) – вид цінних паперів, які використовують для кредитування торговельних операцій.

Вексель – це цінний папір, письмове боргове зобов'язання чітко встановленої форми, яке засвідчує обов'язок боржника (векселедавця) сплатити певну грошову суму в певний термін своєму кредитору, власнику векселя (векселедержателю).

Вексель доміцильований – розрахунковий документ, який підлягає сплаті «третьою» особою (доміцилянтом) за місцем перебування платника.

Вексель забезпечений – розрахунковий документ, гарантований заставою, який передається боржником кредиторів аж до сплати боргу.

Вексель переказний – розрахунковий документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента).

Вексель простий (соло-вексель) – розрахунковий документ, що його виписує покупець, який бере на себе зобов'язання сплатити за векселем продавцю певну суму у визначений термін.

Вексельна форма розрахунків – це оформлені векселем розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відтермінуванням платежу.

Виробнича собівартість продукції – основна складова собівартості реалізованої продукції, яка формується протягом звітного періоду і складається з прямих матеріальних витрат; прямих витрат на оплату праці; інших прямих витрат; загальновиробничих витрат.

Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок та/або в касу за здійснення операцій із продажу продукції.

Витрати підприємства – це вартість ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції та/або при здійсненні інших господарських операцій на підприємстві.

Витрати від участі в капіталі – це витрати від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Витрати на збут – це витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції.

Відносне вивільнення оборотних коштів – пальне тоді, коли темпи зростання обсягу виробництва випереджають темпи зростання оборотних коштів.

Вільна ціна – ціна, що формується попитом і пропозицією.

Власний капітал (для акціонерного товариства – акціонерний капітал) – це капітал, вкладений власником підприємства, який є різницею між його активами та зобов'язаннями.

Власні фінансові ресурси – це ресурси, які формуються за рахунок власних та прорівняних до власних (залучених) коштів.

Вхідний податок на додану вартість – сума податку на додану вартість, яку передбачено в ціні товарів (робіт, послуг) і котру сплачує суб'єкт господарювання за придбання цих товарів (робіт, послуг).

Г

Готівка (готівкові гроші) – грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, в тому числі обігові, пам'ятні та ювілейні, що є дійсними платіжними засобами.

Готівкова виручка – сума фактично одержаних готівкових коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і позареалізаційні надходження.

Готівкова форма розрахунків – форма розрахунків, що здійснюються з використанням готівки.

Готівкові розрахунки – це платежі готівкою підприємств та фізичних осіб за реалізовану продукцію, а також за операціями, що безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції.

Грошовий оборот – це виявлення суті грошей у грошовому русі.

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

Грошові фонди – частина грошових коштів підприємства, що утворилися при формуванні фінансових ресурсів і мають цільове призначення. До грошових фондів належать статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, а також фонди, створені в результаті розподілу прибутку підприємства.

Д

Депозитний рахунок – рахунок, який відкриває установа банку на визначений термін для зберігання грошових коштів юридичних і фізичних осіб.

Дивідендна політика підприємства – заходи з оптимізації пропорцій між частиною прибутку підприємства, який використовується на споживання (виплату дивідендів), і тією частиною прибутку, яку капіталізують.

Добровільна ліквідація підприємства-боржника – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами, на підставі рішення власників або угоди, укладеної між власниками цього підприємства та кредиторами, і під контролем кредиторів.

Договірні санкції – це санкції, які застосовуються у вигляді сплати неустойки, що визначається у процентах до суми невиконаного зобов'язання, і спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод.

Додатковий вкладений капітал – це різниця між ринковою і номінальною вартістю випущених акцій (рух емісійного доходу в акціонерних товариствах).

Досудова санація – це система заходів для відновлення платоспроможності боржника, яка здійснюється власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації.

Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності – грошові кошти, отримані у вигляді дивідендів, процентів за корпоративними, державними,

іншими цінними паперами, розміщення коштів на депозитних рахунках у комерційних банках.

Дохід (виручка) від реалізації продукції – це сума, яку фактично отримав суб'єкт підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок та/або яка надійшла в касу за здійснення операцій із продажу продукції.

Е

Експертна оцінка майна – визначення оцінної вартості майна підприємства експертом відповідно до договору із замовником.

Емісійний дохід – сума перевищення доходів, отриманих від емісії (випуску) власних акцій та інших корпоративних прав, над номіналом таких акцій (інших корпоративних прав), тобто різниця між курсом емісії і номінальним курсом акцій. Емісійний дохід є одним із джерел формування додаткового капіталу підприємства.

З

Загальнодержавні податки і збори – це обов'язкові платежі, які підприємства сплачують до державного і місцевих бюджетів та державних цільових фондів.

Загальновиробничі витрати – це витрати на управління виробництвом; амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення; на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів та інших необоротних активів загальновиробничого призначення; на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього природного середовища.

Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування – цільові відрахування, які здійснюють платники цього збору – суб'єкти підприємницької діяльності, фізичні особи з метою формування державного пенсійного фонду.

Збори (загальнодержавні й місцеві) – цільові відрахування, передбачені чинним законодавством, які здійснюють суб'єкти господарювання в процесі своєї діяльності з метою формування цільових фондів для забезпечення фінансування відповідних витрат.

Злиття підприємств – форма реорганізації суб'єктів господарювання, яка здійснюється об'єднанням підприємства (або кількох підприємств), яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим, фінансово стійким підприємством (або кількома підприємствами). У разі злиття підприємств усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, який утворився в результаті злиття.

Знос основних засобів – втрата вартості основних засобів у процесі їхньої експлуатації.

І

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій з придбання та продажу необоротних активів, які мають довготермінове використання.

Інвестиційна політика підприємства – заходи, спрямовані на пошук та реалізацію найбільш вигідних шляхів розширення і оновлення активів підприємства для забезпечення основних напрямків його економічного розвитку.

Індекс інфляції (індекс споживчих цін) – це показник, що характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги, які придбаває населення для невиробничого споживання.

К

Капітал – це вкладення в наявні матеріальні, нематеріальні, фінансові активи та грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства і достатні для виконання господарської та фінансової діяльності, отримання вигоди.

Капітальний ремонт основних засобів – часткове відшкодування фізичного зношування основних засобів.

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів.

Касові операції – операції, пов'язані з прийняттям та видачею готівки.

Каса – приміщення чи місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівкових коштів, інших цінностей, касових документів.

Коефіцієнт вибуття основних засобів – показник відтворення основних засобів, що визначається як співвідношення величин основних засобів, що вибули протягом року та наявних на початок року.

Коефіцієнт зносу основних засобів – показник стану основних засобів на певний період. Показник обчислюють діленням суми зносу основних засобів на повну їхню балансову вартість.

Коефіцієнт оновлення основних засобів – показник відтворення основних засобів, який обчислюють як співвідношення вартості основних засобів, уведених в експлуатацію протягом року, до вартості основних засобів на кінець року.

Комерційний кредит – короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відтермінування оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги). Здебільшого оформляється переказним векселем.

Комерційний розрахунок – метод ведення господарства, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовій формі) витрат і результатів діяльності. Метою комерційного розрахунку є отримання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Комітет кредиторів – робочий орган зборів кредиторів боржника під час провадження справи про банкрутство який обирається зборами кредиторів у складі не більше семи осіб. Комітет уповноважений: скликати збори кредиторів; підготовляти та укладати мирову угоду; звертатись до арбітражного суду з клопотаннями про відкриття процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, призначення та припинення повноважень арбітражного керуючого.

Кредитна лінія – оформлена договором згода банку чи об'єднання банків надавати позичальникові кредити протягом певного періоду (переважно одного року) до певної максимальної величини (ліміту кредиту).

Кредитор – юридична та (або) фізична особа, яка має підтверджені належними документами грошові вимоги до боржника, в тому числі вимоги щодо виплати заробітної плати, сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Кредиторська заборгованість – залучення підприємством грошових коштів від інших суб'єктів господарювання.

Кредитоспроможність – наявність передумов для отримання кредиту позичальником, спроможність повернути його в повному обсязі у встановлений термін.

Кредитування – надання суб'єктові підприємництва кредитів на засадах платності, терміновості й повернення.

Л

Лізинг – довготермінова оренда машин, обладнання, споруд виробничого призначення, що є способом фінансування інвестицій та активізації збуту.

Лізинговий кредит – це відносини між юридичними особами, що виникають у разі довготермінової оренди майна (машин, обладнання, будинків, споруд тощо) на умовах поворотності, терміновості та платності.

Ліквідатор – фізична особа, яка відповідно до рішення арбітражного суду здійснює ліквідацію визнаного банкрутом суб'єкта підприємницької діяльності та забезпечує задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації необоротних активів після закінчення терміну їхнього корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їхнім продажем (ліквідацією).

Ліквідаційна процедура – це здійснення щодо визнаного банкрутом підприємства заходів, пов'язаних із задоволенням вимог кредиторів через продаж його майна та ліквідацію юридичної особи боржника.

Ліквідність підприємства – здатність суб'єкта господарювання швидко продати активи й одержати гроші для оплати власних зобов'язань.

М

Мирова угода – це процедура досягнення домовленості між боржником і кредиторами щодо пролонгації термінів сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів. Мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство.

Мито – податок, що стягується з товарів, транспортних засобів, інших предметів, які переміщуються через митний кордон країни. Мито розраховують митні органи на підставі ставок, які можуть бути встановлені в твердих одиницях або в процентах до митної вартості товарів, що перевозяться через митний кордон.

Місцеві податки і збори – це податки і збори, які сплачують юридичні й фізичні особи до місцевих бюджетів: податок з реклами; комунальний податок; збір за парковку автотранспорту; ринковий збір; збір за право на використання місцевої символіки; збір за право проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного продажу і лотерей; збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір за участь у бігах на іподромі.

Моральний знос основних засобів – зменшення вартості основних засобів унаслідок впровадження у виробництво нових, більш технічно досконалих та економічно ефективних машин і устаткування.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів – припинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), термін виконання яких настав до дня введення мораторію.

Н

Надзвичайна подія – це подія або операція, настання якої не очікується періодично або в кожному наступному звітному році (наприклад, землетрус, зсув ґрунту, повінь, експропріація власності підприємства закордоном тощо).

Надлишок власних оборотних коштів – перевищення розмірів оборотних коштів понад визначені нормативи.

Ненормовані оборотні кошти – це такі елементи (статті) оборотних коштів, щодо яких планова потреба не визначається.

Неплатоспроможність – це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати платіжні зобов'язання, термін сплати яких настав, пов'язана з нестачею активів у ліквідній формі.

Непрямі податки – податки, передбачені в ціні товарів (робіт, послуг). Реальними платниками цих податків є покупці відповідних товарів (робіт, послуг), а їхніми платниками до бюджету – суб'єкти підприємницької діяльності.

Нерозподілений прибуток – це залишок одержаного підприємством чистого прибутку, який не витрачено за відповідними напрямками. В кількісному співвідношенні: Нерозподілений прибуток поточного року = Сума нерозподіленого прибутку за попередній рік + Сума чистого прибутку за поточний рік – Дивіденди за поточний рік – Внески (якщо такі здійснюються) на поповнення резервного капіталу.

Норма оборотних коштів – показник, який визначається в днях, процентах, гривнях для обчислення нормативів оборотних коштів.

Норматив оборотних коштів – оптимальна потреба в оборотних коштах, що визначається за окремими статтями і загалом по підприємству в грошовому виразі.

Нормовані оборотні кошти – це такі елементи (статті) оборотних коштів, щодо яких визначається оптимальна планова потреба.

Нульова ставка оподаткування застосовується за оподаткування податком на додану вартість продажу певних товарів (робіт, послуг). Застосування цієї ставки дає змогу зараховувати до суми податкового кредиту сплачену суму податку на додану вартість на придбані товари (роботи, послуги), що використані для продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються за нульовою ставкою.

О

Об'єкт оподаткування – показники, операції, які визначені в законодавчому порядку і використовуються за обчислення окремих податків і зборів.

Облігація – це борговий цінний папір, що засвідчує внесення власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера у передбачений термін із виплатою фіксованого процента.

Оборотні виробничі фонди – оборотні кошти у виробничих запасах і виробництві.

Оборотні кошти – кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу.

Овердрафт – форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів з поточного рахунка клієнта понад їхній залишок на рахунку, тобто в утворенні на рахунку клієнта дебетового сальдо.

Оперативний фінансовий план – план поточних грошових надходжень та грошових витрат, складений на короткий проміжок часу (місяць, декаду, п'ятиденку).

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

Оподатковуваний прибуток – показник, що визначається для розрахунку податку на прибуток способом вилучення із суми скоригованого валового доходу валових витрат платника податку та суми нарахованих ним амортизаційних відрахувань.

Організація фінансів підприємств – методи, форми й способи формування та використання фінансових ресурсів, а також контроль за їхнім кругообігом з метою досягнення визначених цілей.

Основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, що забезпечують основну частку доходу підприємства.

Основні фонди – це економічна форма засобів праці, що функціонують у виробничому процесі протягом багатьох кругооборотів, частково відповідно до зношування, переносять власну вартість на новостворений продукт, відтворюючись через кілька виробничих циклів, але не розкривають своєї соціально-економічної суті.

Оцінка фінансового стану підприємства – це комплексне дослідження усіх сторін його фінансової діяльності з використанням відповідних джерел інформації, вивчення та вимірювання впливу факторів, причин і резервів, оцінка роботи та порівняння її результатів з витратами, узагальнення результатів оцінки і розробка необхідних заходів, спрямованих на подолання недоліків.

II

Пайовий капітал – це статутний капітал, який формується у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, кооперативах за рахунок пайових внесків.

Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або за справедливою вартістю інших активів, сплачених (переданих) або витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Перетворення підприємств – форма реорганізації, яка передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому кодексом та іншими законами.

Плата за землю – податок, який сплачують власники землі та землекористувачі за землі, які використовуються для сільськогосподарського виробництва, а також за землі несільськогосподарського призначення в населених пунктах.

Платіжна вимога – це платіжний документ, який використовується для здійснення примусового списання (стягнення) коштів з рахунків платників стягувачами, яким закон надає право таких дій. Ці операції виконують лише на підставі виконавчих документів, рішень податкових органів у межах залишку коштів на рахунку.

Платіжна вимога-доручення – це комбінований документ, який складається з двох частин. Одна частина – це вимога постачальника (одержувача коштів) безпосередньо до покупця (платника) сплатити вартість поставленої йому продукції згідно з договором (заповнює постачальник і надсилає покупцеві). Інша частина – це доручення платника своєму банку про перерахування з його рахунку коштів на рахунок одержувача (у разі згоди (акцепту) заповнює платник).

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, що містить письмове доручення підприємства-покупця банку, який його обслуговує, про перерахування певної суми коштів зі свого поточного рахунка на рахунок постачальника або іншого одержувача (бюджету, державного цільового фонду тощо).

Платіжний календар – це оперативний фінансовий план підприємства, який складають на квартал із розбивкою за місяцями або на місяць з розбивкою на декади або тижні.

Платоспроможність – здатність юридичної чи фізичної особи своєчасно й повністю виконати власні платіжні зобов'язання.

Платоспроможність підприємства – його спроможність своєчасно й повністю виконувати платіжні зобов'язання, які виникають з операцій грошового характеру.

Поглинання підприємств – форма реорганізації, яку здійснює шляхом придбання корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємство-санатор. Поглинуте підприємство може або зберегти статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством санатора, або бути

приєднаним до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, утративши при цьому юридичний статус.

Податки – обов’язкові платежі, що їх установлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

Податкова політика підприємства – заходи, спрямовані на вибір оптимального способу здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності підприємства.

Податковий кредит – виникає в суб’єктів господарювання, що здійснюють операції з продажу товарів (робіт, послуг), які оподатковуються податком на додану вартість, а також оподатковуються за нульовою ставкою. Містить ту частину сплаченого ними податку на додану вартість при придбанні товарів (робіт, послуг), яку використано для виробництва й реалізації оподаткованих податком на додану вартість товарів (робіт, послуг).

Податкові пільги – надаються платникам податків шляхом їхнього звільнення від оподаткування або звільненням від оподаткування окремих об’єктів, зменшенням ставок оподаткування.

Податок з реклами стягується з усіх видів комерційних оголошень і повідомлень, що поширюються з допомогою засобів масової інформації, афіш, плакатів, рекламних щитів, друкуються на спортивному одязі чи майні. Об’єктом оподаткування є вартість рекламних послуг.

Податок із власників транспортних засобів установлюється для підприємств, організацій, установ, власників автомобілів, колісних тракторів, мотоциклів, яхт, суден парусних, човнів моторних і використовується для фінансування автомобільних доріг.

Податок на додану вартість – це податок, який сплачується на кожному етапі виробництва і реалізації товарів, виконання робіт і надання послуг.

Податок на нерухоме майно (нерухомість) – податок, який визначається у процентах до вартості будівель, споруд, що перебувають у власності суб’єктів господарювання.

Податок на прибуток – податок, який сплачують суб’єкти господарювання за рахунок прибутку в процентах від суми оподаткованого доходу (прибутку) згідно з податковим законодавством.

Поділ підприємств – форма реорганізації, за якої одна юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється кілька нових підприємств, оформлених як самостійні юридичні особи.

Позичені фінансові ресурси – це ресурси, які мобілізуються на фінансовому ринку.

Позичковий капітал – це капітал, отриманий за рахунок кредитів, випуску і продажу облігацій.

Поточний рахунок суб'єкта господарювання – рахунок, пов'язаний із реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг.

Прибуток від звичайної діяльності – прибуток (збиток), отриманий від операційної діяльності (основної та іншої операційної діяльності), фінансових інвестицій та іншої звичайної діяльності.

Прибуток від надзвичайних подій – прибуток (збиток), пов'язаний із втратами від стихійного лиха, техногенних катастроф і аварій; відшкодуванням збитків від надзвичайних подій, а також з іншими надзвичайними доходами і втратами.

Прибуток від операційної діяльності – це прибуток (збиток) від основної діяльності (від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) та іншої операційної діяльності (від реалізації оборотних активів та іноземної валюти; доходи від операційної оренди, операційних курсових різниць, списання кредиторської заборгованості; одержані (сплачені) штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; одержані гранти, субсидії; інші доходи).

Прибуток від реалізації продукції – прибуток (збиток), що визначається вирахуванням з виручки від реалізації непрямих податків і собівартості реалізованої продукції.

Прибуток від фінансових операцій – прибуток (збиток), отриманий від інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства, спільної діяльності; одержані дивіденди, проценти за облігаціями та іншими цінними паперами; інші доходи від фінансових інвестицій.

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

Приєднання підприємств – форма реорганізації, яка передбачає перехід всіх прав та обов'язків одного або кількох юридичних осіб – правонаступників до іншої юридичної особи – правонаступника.

Примусова ліквідація підприємства – це процедура ліквідації неспроможного підприємства-боржника, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (у процесі провадження справи про банкрутство).

Р

Резервний капітал – сума грошових коштів, які утворюються за рахунок чистого нерозподіленого прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах.

Резервний фонд – фонд, який створюється за рахунок чистого прибутку підприємства для забезпечення фінансування непередбачених витрат.

Рентабельність – це економічна категорія, що характеризує вигідність та ефективність виробництва (авансованих фондів, капіталу) за критеріями його прибутковості.

Реорганізація підприємства – це повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох інших. Найбільш поширеними формами реорганізації є злиття, приєднання, поділ, виокремлювання, перетворення.

Реструктуризація активів – санаційні заходи, пов'язані зі зміною структури та складу активу балансу (часто ці зміни супроводжуються також змінами в складі та структурі пасивів).

Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Розрахунковий чек – це письмове розпорядження чекодавця банкові, який його обслуговує, сплатити чекодержателю вказану в чеку суму коштів.

Розрахунок прибутку – обчислення його суми на підставі відповідних вихідних показників, урахування факторів впливу, застосування певних методів розрахунку.

Розподіл прибутку – спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у повному розпорядженні підприємства.

С

Санатор – фізична або юридична особа, яка бажає взяти фінансову чи якусь іншу матеріальну участь (або бере таку участь) у санації підприємства, що перебуває у фінансовій кризі.

Санаційна спроможність підприємства – це наявність у підприємства, що зазнало фінансової кризи, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які забезпечують успішне проведення його фінансової санації.

Санаційний аудит – поглиблений аналіз фінансово-господарського стану підприємств, який здійснюється на підприємствах, що потрапили у фінансову кризу.

Санаційний прибуток – прибуток, суму якого визначають як різницю між сумою прибутків після санації та розміром прибутків (чи збитків) до її проведення.

Санація підприємств – комплекс послідовних, взаємопов’язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб’єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довготерміновому періоді.

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

Склад оборотних коштів – сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Скоригований валовий дохід – розрахунковий показник, який використовується для визначення суми оподатковуваного прибутку за обчислення податку на прибуток.

Собівартість реалізованої продукції – витрати, пов’язані з виробництвом продукції, які містять: виробничу собівартість продукції, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, наднормативні виробничі витрати. Калькулювання виробничої собівартості встановлює підприємство.

Справедлива вартість – це сума, за якою здійснюють обмін активу або оплачують зобов’язання в результаті операції між зацікавленими та незалежними сторонами.

Ставка оподаткування використовується для обчислення суми податку і встановлюється в грошовому вимірі на одиницю оподаткування або у процентах до об’єкта оподаткування. Процентні ставки можуть бути пропорційними, прогресивними, регресивними.

Статутний капітал – первісне джерело інвестування і формування майна підприємства. Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в його статуті або установчому договорі, які в обов’язковому порядку подаються до органів влади під час державної реєстрації підприємства.

Структура капіталу – це співвідношення власних і позичених коштів, які використовує підприємство у процесі господарської діяльності для фінансування активів.

Структура оборотних коштів – питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

Судова процедура санації проводиться в процесі провадження справи про банкрутство, яка порушується проти підприємства, неспроможного самостійно відновити платоспроможність і зодовольнити вимоги кредиторів.

Т

Технологічна структура капітальних вкладень – співвідношення в загальному обсязі капітальних вкладень витрат на будівельно-монтажні роботи, обладнання, інструмент та інвентар, інші капітальні роботи і витрати.

Ф

Факторинг – придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимагати виплату за фінансовими зобов'язаннями, скупленими в різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки на поставлені товари чи надані послуги.

Фізичний знос основних засобів – зменшення вартості основних засобів унаслідок виробничого використання.

Фіксований сільськогосподарський податок – установлюється для сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та власності, які здійснюють виробництво, переробку та збут сільськогосподарської продукції, а їхній валовий дохід від операцій з продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік перевищує 50% від суми валового доходу підприємства.

Фінанси підприємств – економічні відносини, пов'язані з рухом грошових коштів, формуванням, розподілом і використанням доходів та грошових фондів суб'єктів підприємництва в процесі відтворення.

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності та досягнення ними визначених цілей.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які зумовлюють зміну величини та складу власного та позичкового капіталів (випуск та викуп акцій власної емісії, отримання позичок, продаж викуплених акцій власної емісії).

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить відомості про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова криза – це фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві.

Фінансова політика підприємства – це комплекс заходів, форм і методів, які використовують для реалізації фінансової стратегії підприємства за окремими напрямками його фінансової діяльності.

Фінансова робота на підприємстві – діяльність, що здійснюється за такими основними напрямками: фінансове прогнозування і планування;

оперативна поточна фінансово-економічна робота; аналіз і контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Фінансова санація – це система заходів, які можуть забезпечити фінансове оздоровлення підприємства, тобто відновлення його платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства – це спроможність суб'єкта господарювання забезпечити фінансову діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невикористаної кредиторської заборгованості.

Фінансова стратегія – це система довготермінових завдань фінансової діяльності підприємства та шляхів їхнього досягнення.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їхнього цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді.

Фінансовий план – це план отримання доходів і здійснення витрат підприємства, залучення ним коштів та їхнього використання, здійснення різних платежів.

Фінансовий стан підприємства – це рівень забезпеченості суб'єкта господарювання необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за власними зобов'язаннями.

Фінансові інвестиції – вкладення тимчасово вільних коштів у цінні папери, статутні фонди інших підприємств, а також розміщення цих коштів на депозитних рахунках комерційних банків з метою отримання доходу.

Фінансові ресурси – грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства. До фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується поза фондами.

Фінансові санкції – це санкції, які застосовуються за порушення суб'єктами господарювання фінансової дисципліни. Їх застосовують державні фінансові органи, органи податкової служби.

Фонди обігу – готова продукція на складі та відвантажена; кошти на рахунках у банках і в розрахунках, дебіторська заборгованість.

Фондовіддача основних засобів – показник ефективності використання основних засобів, що обчислюється як співвідношення обсягу продукції до середньорічної вартості основних засобів.

Ц

Ціна – це форма грошового визначення вартості продукції (товарів, робіт, послуг), яку реалізують суб'єкти господарювання.

Цінова політика підприємства – це політика формування цін на продукцію підприємства з урахуванням динаміки кон'юнктури ринку (попиту та пропозиції) та рівня витрат на виготовлення і реалізацію продукції.

Цільові державні фонди створює держава для фінансування цільових витрат за рахунок спеціальних зборів (відрахувань) з юридичних і фізичних осіб.

Ч

Чек розрахунковий – документ стандартної форми з дорученням чекодавця своєму банкові переказати кошти на рахунок пред'явника чека.

Чистий прибуток – прибуток підприємства, який залишається після сплати податку на прибуток.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України № 436–IV від 16. 01. 2003 р. зі змінами та доповненнями.
2. Цивільний кодекс України № 435–IV від 16. 01. 2003 р. зі змінами та доповненнями.
3. Закон України № 1576-XII «Про господарські товариства» від 19. 09. 1991 р. зі змінами та доповненнями.
4. Закон України № 1560-XII «Про інвестиційну діяльність» від 18. 09. 1991 р. зі змінами та доповненнями.
5. Закон України № 872-XII «Про банки і банківську діяльність» від 20. 03. 1991 р. (зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України № 2121-III від 07. 12. 2000 р.)
6. Закон України № 1251-XII «Про систему оподаткування» від 25. 06. 91 р. зі змінами та доповненнями.
7. Закон України № 2343-XII «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14. 05. 1992 р. зі змінами та доповненнями.
8. Закон України № 168/97-ВР «Про податок на додану вартість» від 03. 04. 1997 р. зі змінами та доповненнями.
9. Закон України № 283/97-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22. 05. 1997 р. зі змінами та доповненнями.
10. Закон України №195-IV «Про внесення змін до деяких законів України про оподаткування, виробництво та обіг підакцизних товарів» від 24. 10. 2002 р.
11. Закон України № 889-IV «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22. 05. 2003р. зі змінами та доповненнями.
12. Закон України № 1201-XII «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23. 02. 2006р.
13. Закон України № 107–VI «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28. 12. 2007р.
14. Закон України № 835–VI «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26. 12. 2008р.
15. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена Постановою Правління Національного банку України № 135 від 29. 03. 2001р.
16. Методичні рекомендації з розробки фінансового плану підприємства – К.: Держкомітет промислової політики України, 2000.
17. Методичні рекомендації про порядок визначення нормативу власних обігових коштів. – К.: Державний комітет промислової політики України, 2000.

18. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені Наказом Держкомполітики України № 47 від 02. 02. 2001.

19. План рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом № 291 Міністерства фінансів України від 30. 11. 1999 р.

20. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджено Постановою Правління НБУ № 637 від 15. 12. 2004 р.

21. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України, затверджені Постановою Правління НБУ № 200 від 30. 05. 2007 р.

22. Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством, затверджено Наказом Міністерства економіки України № 277 від 25. 12. 2000 р. (zareestrovano в Міністерстві юстиції України 15. 01. 2001 р. № 15/5206).

23. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України № 49/121 від 26. 01. 2001 р.

24. Указ Президента України № 746/99 «Про внесення змін до Указу Президента України від 03. 08. 1998 р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28. 06. 1999 р.

25. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.

26. Безготівкові розрахунки // Податки та бухгалтерський облік – 2007. – № 2 (128). – 127 с.

27. Білик Т. О. Теоретичні аспекти прибутку // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 8. – С. 90–92.

28. Бланк И. А. Управление денежными потоками – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2007. – 752 с.

29. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2006. – 656 с.

30. Болховітінова О. Ю. Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів // Економіка і прогнозування. – 2005. – №1. – С. 77–91.

31. Борщ Н., Федорченко Ф. Амортизація: податковий та бухгалтерський облік. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2003.

32. Бухгалтерський облік за національними стандартами: Практичний посібник. – Тернопіль: Економічна думка. – 2000. – 288 с.

33. Власова Н. О. Фінанси підприємств: навчальний посібник для студ. вищ. навч. закладів / Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. І. Безгінова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 272 с.
34. Горицкая Н. Б. Бухгалтерський учет и финансовый анализ: Практическое пособие. – К.: ООО Редакция газеты «Бухгалтерия. Налоги. Бизнес», 2001.
35. Грещак М. Г. Управління витратами: навч. посібник для самостійного вивч. дисципліни – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 132 с.
36. Гриньова В. М., Коюда В. О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник – вид. перероб. і допов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 432 с.
37. Грідчина М. В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): Навчальний посібник. – 2-ге вид. – К.: МАУП, 2002. – 232 с.
38. Давидович І. Є. Управління витратами: Курс лекцій – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 212 с.
39. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
40. Жовновач Р. Планування діяльності підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 21.
41. Зятковський І. В. Фінанси промислових підприємств: Навчальний посібник. – Тернопіль, 2004. – 176 с.
42. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 388 с.
43. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 356 с.
44. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 90–92.
45. Капроні Р., Кисіль С. Лізинг в Україні: (проект розвитку лізингу в Україні) Посібник. – К.: Надра, 2001. – 148 с.
46. Коваленко М. А. Оцінка ефективності санації підприємств // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 147–151.
47. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві або як ефективно управляти фінансами. – Харків: Фактор, 2005. – 340 с.
48. Корда В. О., Гринькова В. М. Фінанси підприємств: Навчальний посібник 3-тє вид. – К.: Знання-прес, 2006. – 423 с.
49. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 97–103.
50. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.

51. Костюк Д. Бухгалтерський облік на малих підприємствах згідно з П(С)БО. – 4-те вид., допов. і перероб. – Харків: Фактор, 2001.
52. Котик Н. Амортизація: податковий та бухгалтерський облік. – Харків: Фактор, 2001.
53. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 68–69.
54. Курсом реформ-облік 2000: Навчально-практичний посібник. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-клуб», 2000. – 294 с.
55. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика. – К.: Знання, 2002. – 215 с.
56. Лучко М. Р., Бенько І. Д. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2001. – 163 с.
57. Матвеева В. Облік малоцінних та швидкозношуваних предметів. – Харків: Фактор, 2001.
58. Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 112 с.
59. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 18 (1295). – 111 с.
60. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
61. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Бухгалтерський облік і аудит. – № 6. – 2006. – С. 42–51.
62. Примакова О., Піроженко О. Основні засоби: бухгалтерський і податковий облік. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Харків: Фактор, 2003.
63. Пройда-Носик Н. Н., Грабарчук С. С. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 23–27.
64. Росс С. Основы корпоративных финансов – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – 720 с.
65. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002.
66. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
67. Транспортний податок // Податки та бухгалтерський облік – 2008. – № 13 (1093). – 47 с.
68. Федоров В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
69. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002.
70. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

71. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
72. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
73. Фінанси: Підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
74. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / Бандурка О. М., Коробов М.Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
75. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник / І. В. Зятковський, Л. І. Зятковська, М. В. Романів. – Чернівці: ЗЧЕПУ-КП, 2007. – 274 с.
76. Фінансове планування і управління на підприємствах: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закладів / Г. А. Семенов та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 432 с.
77. Фінансовий аналіз / Салига С. Я., Дацій Н. В., Корецька С. О. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.
78. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
79. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008.
80. Фоміна К. «Оновлення» місцевого оподаткування // Правовий тиждень. – 2009. – № 5 (131). – С. 1.
81. Хмелевський І. Земельний податок – 2009: усе про нього // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 8 (1192). – С. 24–34.
82. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навчальний посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
83. Шандора Н. В. Створення ефективної системи управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 97–99.

Навчальний посібник

О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин

Фінанси підприємств

Редактор: Оксана Бойчук

Комп'ютерна верстка: Ольга Слимак

Дизайн обкладинки: Марія Одобецька

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.*

Підписано до друку 18 11 2009 р.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 16 Умовн. друк. арк. 13,5.
Зам. У402–09. Тираж 500 прим.

Віддруковано у видавництві ТНЕУ
(видавництво «Економічна думка»)
46020, Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. (0352) 47-58-72

E-mail: edition@tneu.edu.ua