

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА  
ДЕРЖАВНИЙ ІНСТИТУТ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ**

**Г. І. БАЗЕЦЬКА, Л. Г. СУБОТОВСЬКА, Ю. В. ТКАЧЕНКО**

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА:  
ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ  
У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ**

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки,  
молоді та спорту України  
як навчальний посібник для студентів  
економічних спеціальностей вищих навчальних закладів*

Харків  
ХНАМГ  
2012

УДК [336:65.01:65.012.2](075)  
ББК 65.291.9я73-6  
Б17

***Рецензенти:***

*В. А. Лушкін* – доктор економічних наук, професор;  
*Л. В. Руденко-Судярева* – доктор економічних наук, професор;  
*О. В. Ареф'єва* – доктор економічних наук, професор

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України  
як навчальний посібник для студентів  
економічних спеціальностей вищих навчальних закладів*

*Лист №1/11-8146 від 29.08.11 р.*

**Базецька Г. І.**

Б17 **Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері**  
[текст]: навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко;  
Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

ISBN 978-966-695-253-3

У посібнику висвітлюється принципи планування діяльності підприємств виробничої сфери в сучасних економічних умовах, а також методика проведення аналізу фінансового стану таких підприємств, яка ґрунтується на оцінці фінансової та статистичної звітності, що засновані на нормативно-правовій базі України.

Посібник призначений для фахівців бухгалтерських, фінансово-економічних, планових та виробничих служб, а також для перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів зі спеціальності «Бухгалтерський облік», «Фінанси» та «Економіка підприємства».

УДК [336:65.01:65.012.2](075)  
ББК 65.291.9я73-6

ISBN 978-966-695-253-3

© Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська,  
Ю. В. Ткаченко, 2012  
© Харківська національна академія  
міського господарства (ХНАМГ), 2012  
© Державний інститут підготовки кадрів  
(ДІПК), 2012

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	5
<b>ГЛАВА I. ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА</b> .....	8
1.1. Сутність фінансів підприємств та їх роль в сучасних економічних умовах.....	8
1.2. Функції фінансів підприємства .....	11
1.3. Мета фінансово-господарської діяльності підприємства .....	14
1.4. Фінансова робота на підприємстві.....	19
1.5. Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування .....	22
1.6. Фінансова політика підприємства і фінансовий механізм.....	23
Контрольні запитання.....	26
<b>ГЛАВА II. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b> .....	27
2.1. Склад і структура необоротних активів підприємства .....	27
2.2. Склад і структура оборотних активів підприємства .....	34
Контрольні запитання.....	42
<b>ГЛАВА III. ПРАВОВЕ ТА ПОДАТКОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ</b> .....	43
3.1. Правове середовище діяльності підприємства .....	43
3.2. Податкова система України та податкове середовище в якому функціонує підприємство .....	50
Контрольні запитання.....	60
<b>ГЛАВА IV. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	61
4.1. Сутність і зміст фінансового планування.....	61
4.2. Планування як частина фінансового механізму діяльності підприємств .....	67
4.3. Принципи фінансового планування на підприємстві.....	71
4.4. Формування системи фінансового планування та методика складання фінансових планів підприємства .....	73
4.5. Бізнес-план як один із сучасних методів фінансового планування.....	78
Контрольні запитання.....	83
<b>ГЛАВА V. МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ</b> .....	84
5.1. Нормативний метод .....	84
5.2. Розрахунково-аналітичний метод .....	85
5.3. Балансовий метод .....	89
5.4. Метод оптимізації планових рішень.....	90
5.5. Економіко-математичне моделювання.....	92
5.6. Сітьовий метод планування фінансових показників.....	101
5.7. Програмно-цільовий метод.....	103
5.8. Метод прогнозування фінансових показників.....	104
5.9. Порядок розробки показників фінансового плану .....	107
5.10. Порядок складання фінансових планів відповідно до чинних законодавчих і нормативних актів України.....	122
Контрольні запитання.....	138

<b>ГЛАВА VI. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ</b> .....	139
6.1. Фінансова звітність – основне джерело аналізу фінансового стану підприємства.....	139
6.2. Принципи складання звітності .....	146
6.3. Сутність фінансового аналізу, його види та методи проведення.....	147
6.4. Оцінка майнового стану підприємства.....	157
6.5. Аналіз обігових коштів.....	159
6.6. Показники використання капіталу.....	167
6.7. Аналіз рівня самофінансування.....	175
6.8. Показники економічної ефективності діяльності підприємства.....	176
6.9. Показники фінансової стійкості.....	183
6.10. Показники ліквідності та платоспроможності.....	187
6.11. Аналіз валютної самокупності .....	193
Контрольні запитання.....	195
<b>ГЛАВА VII. ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ БАНКРУТСТВА. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</b> .....	196
7.1. Поняття і причини виникнення банкрутства .....	196
7.2. Методика визначення стану банкрутства підприємства.....	198
7.3. Методика прогнозування ймовірності банкрутства .....	202
7.4. Антикризове фінансове управління банкрутством .....	204
Контрольні запитання.....	207
<b>ГЛАВА VIII. РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	208
8.1. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	208
8.2. Можливі чинники успішних досягнень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства .....	213
8.3. Основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства .....	216
8.4. Загальна характеристика ІНКОТЕРМС.....	220
Контрольні запитання.....	224
<b>ГЛАВА IX. ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ</b> .....	225
9.1. Малі підприємства та їх роль у розвитку економіки країни.....	225
9.2. Особливості фінансування і планування витрат на малих підприємствах .....	229
9.3. Облік, контроль та аналіз витрат на малих підприємствах .....	232
Контрольні запитання.....	234
<b>ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК</b> .....	235
<b>Бібліографічний список</b> .....	268
<b>Предметний покажчик</b> .....	274
<b>ДОДАТКИ</b> .....	280

## ПЕРЕДМОВА

Навчально-методичний посібник підготовлений з метою вивчення одного із найважливіших напрямів роботи підприємств – організації управління та планування фінансами підприємства.

Принциповою його відмінністю є те, що автори змогли в легкій і доступній формі викласти складні питання формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві, а також розглянути питання використання різноманітних джерел їх формування.

Матеріал викладений у дев'яти главах, послідовно розкриває теоретичні аспекти функціонування фінансів підприємства в умовах ринкових відносин з урахуванням світового досвіду управління фінансами підприємств.

Для кращого засвоєння і перевірки знань у кожній главі наведені конкретні приклади аспектів фінансового управління на промислових підприємствах України, а також контрольні запитання.

Даний навчально-методичний посібник розрахований на читачів із різним рівнем підготовки в області економіки й управління фінансами, він буде корисним не лише студентам і викладачам вузів, але і практичним працівникам – керівникам, менеджерам, підприємцям.

У своїй практичній діяльності підприємство співпрацює з працівниками банківських і кредитних установ, податкових організацій, органами управління майном підприємств, і ці питання також знайшли відображення у навчальному посібнику.

Складовою навчально-методичного посібника є комплекс навчально-методичного забезпечення з кожної теми – запитання для самоперевірки, практичні приклади, список літератури, термінологічний словник основних понять.

Посібник підготовлено відповідно до програми курсу «Фінанси підприємства» для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей промисловості України і знайде свого читача та буде затребуваний.

Відомо, що кожна економічна категорія має свій зміст і займає призначене їй місце, її роль у суспільному житті може змінюватись. Фінанси підприємства, як економічна категорія, існують об'єктивно і не залежать від економічної чи політичної системи.

Основна проблема України на сучасному етапі розвитку та становлення ринкової економіки полягає у відсутності нового економічного мислення. Відсутність ринкової економіки призвела до того, що перехід до неї почався з росту цін, затримки виплати заробітної плати, платежів до бюджету, Пенсійного фонду, інших платежів, тобто побудови нової економіки за рахунок спекулятивних операцій. Це призводить до короткострокових фінансових операцій з отримання прибутку за рахунок різниці у цінах, курсах валют, процентах, затримки платежів, знецінювання грошей, за ра-

хунок повернення кредиту грошима, які мають низьку купівельну спроможність.

У роботі над підготовкою начального посібника автори використували праці класиків світової економічної науки: Дж.М. Кейнса, А. Сміта, Д. Рікардо, М. Туган-Барановського, А. Пігу, М. Фрідмана, а також В.М. Суторміна, Л.Д. Буряка, Т.Ф. Куценка, О.Р. Романенка, О.М. Тимченка, В.М. Опаріна, М.Г. Грещака, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Сопка та ін., чинні законодавчі та нормативні акти України, а також конкретні моделі і методи управління фінансами підприємства, які використовуються на вітчизняних промислових підприємствах.

Україна відрізняється від держав Заходу та Сходу, і тому перенесення економічної теорії і практики на українську економіку без урахування її специфіки призвело лише до негативних результатів. Ринкова економіка не може існувати як без планування, як процесу розробки та прийняття цільових установок кількісного та якісного характеру, так і визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. Накопичений і значний досвід командно-адміністративного управління виробничими силами з урахуванням централізованого планово-директивного регулювання розвитку промислових підприємств непридатний до жорстких вимог ринкового ведення господарства. В усіх галузях народного господарства України склалася критична ситуація, коли перспективи подолання загальної кризи та встановлення стійкого ритму роботи виробництв залежать від створення і втілення в життя науково-методичного забезпечення системи планування і управління фінансами підприємств, які є сукупністю коштів, необхідних для задоволення потреб самого підприємства, держави та різних суспільних груп.

Проблеми розвитку і своєчасного удосконалення планування та управління фінансами завжди знаходились у центрі уваги економічної і соціально-політичної науки. Побудова раціональних організаційних структур і формування систем планування та управління фінансами підприємства завжди були предметом досліджень багатьох закордонних і вітчизняних вчених.

Разом з тим сьогоднішні об'єктивно-історичні умови, а також національна та регіональна специфіка функціонування потребують подальшої конкретизації і комплексного дослідження проблем створення стратегічних моделей стійкого функціонування господарських суб'єктів усіх форм власності.

Ці сучасні соціально-економічні вимоги й обумовлюють актуальність планування і управління фінансами на підприємствах. Стан фінансових ресурсів підприємства стає головним фактором, який визначає результати його діяльності. Кількісні та якісні параметри фінансового стану визначають місце підприємства на ринку та його здатність функціонувати в економічному просторі. Усе це призвело до підвищення ролі планування і управління фінансами підприємства у загальному процесі управління економікою.

**Планування та управління фінансами підприємства** – це процес планування та управління грошовим обігом, формування і використання фінансових ресурсів підприємств.

Нові вимоги до фінансового планування і управління фінансами підприємства визначили структуру учбової програми та зміст навчального посібника з курсу «Фінанси підприємства».

У навчально-методичний посібник включені питання, які входять до сфери діяльності спеціалістів фінансового відділу підприємства. Це питання: фінансова звітність, оцінка фінансового стану підприємства, фінансовий аналіз і його роль у прийнятті управлінських рішень, планування активів та управління пасивами й основними принципами прийняття рішень з вибору джерел фінансування, внутрішньо фірмового планування і прогнозування перспектив розвитку та фінансового інвестування підприємства, оцінювання вартості підприємства, фінансове планування на підприємствах зі складним фінансовим становищем, фінансова діяльність підприємства у зовнішньоекономічних відносинах, фінансовий контроль на підприємстві.

Фінанси підприємства – це навчальний курс, у якому вивчаються засоби та методи, за допомогою яких фінансовий менеджер управляє використанням обмежених ресурсів, для досягнення поставленої мети найбільш ефективним шляхом.

У навчально-методичному посібнику розглядаються методи, які дозволяють знайти сильні та слабкі місця підприємства, забезпечити ефективний розподіл ресурсів, досягти максимально високого прибутку або приросту капіталу, вкладеного власником.

Для прийняття обґрунтованого рішення, керівництву підприємства необхідно знати, яка саме йому необхідна інформація, як її зібрати й опрацювати, як взаємодіяти з іншими відділами та службами підприємства. Його завдання – звести різнорідну та чисельну інформацію в єдину цілісну картину, опрацювати підсумкові дані та прийняти відповідне управлінське рішення.

Проведення ринкових реформ у нашій країні виявило гостру нестачу спеціалістів, що мають серйозну професійну підготовку в області управління фінансами підприємства. Одним із напрямків рішення цієї ситуації є видання навчальної літератури з урахуванням практичного досвіду на промислових підприємствах України та зарубіжних підприємствах, і з урахуванням чинних законодавчих і нормативних актів України з питань фінансової і податкової політики держави.

Навчально-методичний посібник, у значній мірі, розрахований на самостійну роботу студентів, а також підвищення кваліфікації працівників економічних і фінансових служб підприємств. Усі розділи навчального посібника мають конкретні приклади діючих промислових підприємств України, а також оснащені контрольними запитаннями для закріплення пройденого матеріалу.

# ГЛАВА І.

## ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 1.1. *Сутність фінансів підприємств та їх роль в сучасних економічних умовах*
- 1.2. *Функції фінансів підприємства*
- 1.3. *Мета фінансово-господарської діяльності підприємства*
- 1.4. *Фінансова робота на підприємстві*
- 1.5. *Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування*
- 1.6. *Фінансова політика підприємства і фінансовий механізм*  
*Контрольні запитання*

### **1.1. Сутність фінансів підприємств та їх роль в сучасних економічних умовах**

Основою успішного розвитку будь-якої держави є ефективне функціонування підприємств, які забезпечують не тільки отримання ВВП, але і зайнятість населення. Підприємства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності проявляють підприємницьку (економічну) активність. Професійну підприємницьку діяльність умовно можна розділити на два типи: приватну і державну.

*Приватне підприємництво* – форма здійснення економічної активності від імені підприємства або підприємця.

*Державне підприємництво* – форма здійснення економічної активності від імені підприємства, встановленого державними органами управління, уповноваженими управляти державним майном або органами місцевого самоврядування.

Крім того, підприємницька діяльність у сфері виробництва може носити основний і допоміжний характер. *Основний характер* мають ті види підприємницької активності, результатом яких є виробництво товару, готового до споживання. *Допоміжний характер* мають ті – мета яких зводиться до розробки і передачі виробникам інновацій, що є способами, методами і прийомами, вживання яких впливає на підвищення якісних характеристик товару (інжинірингова, конструкторська, консультаційна, маркетингова, лізингова та ін.).

Також можна виділити такий вид підприємницької діяльності як *посередницька діяльність*, яка дозволяє сумістити в самі стислі терміни економічні інтереси виробника і споживача, скорочує термін оборотності капіталу і підвищує прибутковість виробництва.

Підприємство має ряд ознак, властивих господарюючим суб'єктам:



- має у власності майно, яке знаходиться в його господарському веденні і оперативному управлінні;
- має право придбати майно у власність, користуватися ним і розпоряджатися;
- відповідає за своїми зобов'язаннями;
- має самостійний баланс і рахунки в банку.

Діяльність підприємств є основою для:

- 1) збільшення національного доходу, ВВП, ВВП,
- 2) забезпечення простого і розширеного відтворювання;
- 3) прискорення НТП і розвитку науки та наукової діяльності;
- 4) рішення соціальних проблем.

Основною метою діяльності підприємств в умовах ринку є задоволення суспільних потреб, отримання прибутку і забезпечення своєї фінансової стійкості.

Для досягнення поставленої мети підприємства повинні вирішувати наступні задачі:

- випускати високоякісну продукцію, обновляти її відповідно до попиту, що склався на регіональних і світових ринках;
- раціонально використовувати виробничі ресурси з урахуванням їх взаємозамінності;
- розробляти стратегію і тактику поведінки підприємства, коректувати їх відповідно до наявних обставин зовнішнього і внутрішнього середовища;
- упроваджувати інноваційні технології у виробництво, науково організовувати працю і здійснювати стратегічне й оперативне управління;
- піклуватися про працівників, підвищення їх кваліфікації, життєвого рівня, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в трудовому колективі;
- забезпечувати конкурентоспроможність підприємства;
- проводити гнучку цінову політику і здійснювати інші функції.

Сучасні економічні умови не дозволяють підприємству вирішувати всі вищезазначені задачі. В умовах світової фінансової кризи основними задачами для підприємства стають забезпечення безперервного процесу свого функціонування, виплата заробітної плати працівникам, мінімальне підвищення рівня безробіття в країні, забезпечення реалізації продукції за цінами, що дозволяють одержувати хоча б мінімальний прибуток.

На ефективність роботи підприємства і організацію фінансових відносин мають вплив різні чинники, які умовно можна розділити на:

- 1) внутрішні (залежать від діяльності самого підприємства, крім того, підприємство може впливати на них);
- 2) зовнішні (не залежать від діяльності підприємства і воно не може мати будь-який вплив на дані чинники).

Як внутрішні, так і зовнішні чинники можуть мати позитивний або негативний вплив на діяльність підприємства.

До внутрішніх чинників можна віднести:

- виробництво;
- кадри;
- систему управління, що включає прогнозування, планування, оперативне управління і контроль;
- продукцію;
- НТП;
- амортизаційну політику;
- інвестиційну політику та ін.

До зовнішніх чинників відносяться:

- політична ситуація в країні і за кордоном;
- світові інфляційні процеси;
- економічна політика держави;
- географічне положення та ін.

Фінанси підприємств, також як і загальнодержавні фінанси, є достатньо складною економічною категорією. Вони відображають процеси формування і розподілу різноманітних фондів підприємства, включаючи грошові, а також з їх допомогою розв'язуються питання їх раціонального використання. Підприємства є основним суб'єктом фінансових відносин, оскільки велика частина ВВП виробляється саме ними. Виробництво складає основу будь-якої економіки і сприяє створенню економічного продукту. Фінанси підприємств виникають в реальному грошовому обороті, а їх функціонування направлено на досягнення загальних цілей ефективного розвитку підприємств. Отже, можна стверджувати, що підприємства є основою економіки країни, а фінанси підприємств забезпечують можливість здійснення фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

У фінансовій системі держави фінанси підприємства займають особливе місце, оскільки формування ВВП, що є основним об'єктом розподілу в державі, відбувається в основному за рахунок отримання підприємствами прибутку і ведення ними фінансово-господарської діяльності. Фінанси підприємства функціонують у сфері матеріального виробництва і відображають стан економіки країни. Вони мають такі ж властивості, які і категорія «фінанси», проте відмітною їх особливістю є те, що фінанси направлені на забезпечення виконання функцій і задач держави, тоді як фінанси підприємства покликані забезпечити досягнення максимізації прибутку власника. До цілей, яких можна досягнути за допомогою фінансів підприємства, можна віднести забезпечення самофінансування господарюючих суб'єктів, виконання зобов'язань перед бюджетами, фондами, контрагентами, працівниками та іншими сферами та ланками фінансової системи країни.

Використання фінансів дає можливість підприємствам виробничої сфери забезпечити безперебійне функціонування, сформувати грошові фонди, забезпечити фінансовими ресурсами всі стадії процесу виробництва,

вирішити економічні та соціальні питання, що виникають на кожному підприємстві в сучасних умовах господарювання.

Таким чином, можна дати наступне визначення категорії «фінанси підприємства». *Фінанси підприємства* – це сукупність економічних відносин з формування, розподілу та використання різноманітних фондів підприємства для забезпечення його сталого і безперебійного процесу виробництва та досягнення максимуму прибутку.

В процесі здійснення фінансово-господарської діяльності у підприємстві складаються фінансові відносини із:

1) засновниками (в процесі формування уставного капіталу, розподілу прибутку підприємства і т. ін.);

2) робітниками (з виплати заробітної плати, матеріальної допомоги, стягнення штрафів та ін.);

3) структурними підрозділами (наприклад, з приводу розподілу фінансових ресурсів або грошових фондів);

4) контрагентами (постачальниками, посередниками та споживачами продукції (товарів, робіт, послуг));

5) державними фінансами (бюджетом, фондами спеціального призначення, державним кредитом, тощо);

б) фінансовим ринком;

7) фінансово-кредитною системою;

8) іншими сферами та ланками фінансової системи країни.

Таким чином роль фінансів підприємств на сучасному етапі розвитку економіки набуває найбільшої значущості.

## **1.2. Функції фінансів підприємства**

Фінанси підприємства виконують багато функцій, до яких можна віднести формування грошових і матеріальних фондів, їх розподіл, стимулювання та регулювання діяльності підприємства, контроль за формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства, функцію забезпечення, організації та ін. Однак, на наш погляд, основними є функція розподілу та контролю. Інші функції є похідними від цих двох. Так, функція формування грошових фондів є похідною від розподільчої, тому що від ефективного розподілу ресурсів підприємства та вибору найбільш ефективних джерел їх формування залежить, будуть чи ні взагалі сформовані будь-які фонди підприємства. Виконання стимулюючої та регулюючої функцій пов'язано із належним виконанням функції контролю, тому що від того, які види та методи контролю застосовуються до підприємства, залежить його подальше функціонування та розвиток.

Розглянемо більш детально дві основні зазначені функції.

**Розподільна функція фінансів** полягає в розподілі отриманих коштів і доходів підприємства. Наявність розподільної функції дає можливість ро-

зглядати фінанси підприємства як самостійну економічну категорію. Завдяки цій функції підприємство здійснює розподіл і перерозподіл фондів, які формуються на підприємстві в процесі виготовлення продукції та її реалізації.

Розподільна функція виявляється в процесі розподілу вартості суспільного продукту і національного доходу. Цей процес відбувається шляхом отримання підприємствами грошової виручки за реалізовану продукцію і використання її на відшкодування витрачених засобів виробництва, утворення валового доходу. Фінансові ресурси підприємства також підлягають розподілу в цілях виконання грошових зобов'язань перед бюджетом, банками, контрагентами. Результатом розподілу є формування і використання цільових фондів грошових коштів (фонду відшкодування, оплати праці та ін.), підтримка ефективної структури капіталу. Основним об'єктом реалізації розподільної функції виступає прибуток підприємства.

Схематично розподільну функцію фінансів можна зобразити наступним чином (рис. 1.1).

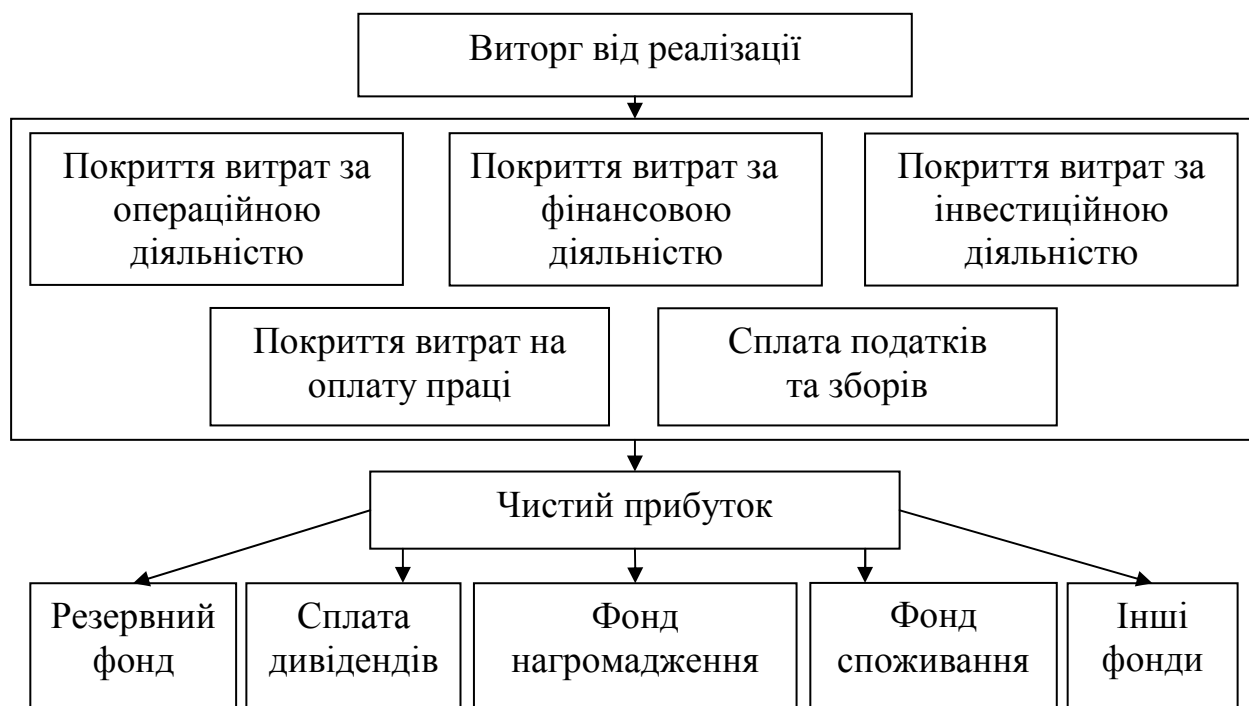


Рис. 1.1 – Схема забезпечення виконання розподільчої функції фінансів підприємства

Під *контрольною функцією фінансів* підприємств слід розуміти внутрішньо властиву їм здатність об'єктивно відображати і тим самим контролювати стан економіки підприємства, галузі і всього народного господарства за допомогою таких фінансових категорій як прибуток, рентабельність, собівартість, ціна, виторг, амортизація, основні й оборотні кошти.

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

Контрольна функція фінансів полягає в здійсненні контролю за розподілом фондів підприємства за їх цільовим призначенням. Мета контролю – перевірка правильності витрачання фінансових ресурсів підприємства згідно діючого законодавства та нормативних документів.

Існують наступні види фінансового контролю:

- державний;
- внутрішньогосподарський;
- аудиторський;
- суспільний.

Методами фінансового контролю є:

- аналіз;
- обстеження;
- нагляд;
- надзір;
- ревізія;
- перевірка.

Контроль на підприємстві може проводитись як самим підприємством (керівництвом), так і сторонніми організаціями та державними установами. При цьому здійснення контролю пов'язано із застосуванням різного роду важелів і стимулів, які сприяють поліпшенню діяльності підприємства та підвищенню ефективності його праці.

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

Контрольна функція фінансів реалізується за наступними основними напрямками:

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

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

Функції фінансів підприємства є взаємопов'язаними та є сторонами одного й того же процесу.

### 1.3. Мета фінансово-господарської діяльності підприємства

Основною метою фінансово-господарської діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. Але треба одразу зазначити, що досягнення цієї мети будь-якою ціною на сучасному етапі розвитку економіки дозволити не можна. Цивілізовані ринкові відносини вимагають розумного співвідношення обох цілей: задоволення суспільних потреб і одержання прибутку.

Утворюючи підприємство, власники (засновники) повинні мати перед собою чітку і ясну (зрозумілу) ідею. Ця ідея повинна бути підкріплена системою постійного одержання замовлень на свою продукцію або послуги. Передбачений випуск продукції або надання послуг повинні бути забезпечені усіма необхідними матеріальними ресурсами. Крім того, починаючи нову справу, необхідно подумати про можливість постійного поповнення свого капіталу. Всі ці питання повинні бути конкретно відображені в основному документі – статуті підприємства або в підприємницькому бізнес-плані.

Важливою якісною рисою будь-якого підприємця сучасного підприємця є здатність гнучко реагувати на зміну ситуації. Для цього треба бути компетентним у вибраній сфері діяльності, володіти необхідними рисами характеру: цілеспрямованість, наполегливість, готовність до невдач, здатність навчатися і робити висновки зі своїх помилок. Необхідно підібрати надійних партнерів і соратників. Треба бути готовим до конкурентної боротьби. Необхідно чітко організувати маркетинг, вміти підтримувати неформальні зв'язки й офіційні відносини як з постачальниками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, так і зі споживачами продукції, із замовниками.

Сучасне підприємство – складна організаційна структура. В умовах ринкової економіки зростає роль трьох основних напрямів організації підприємства (рис. 1.2).

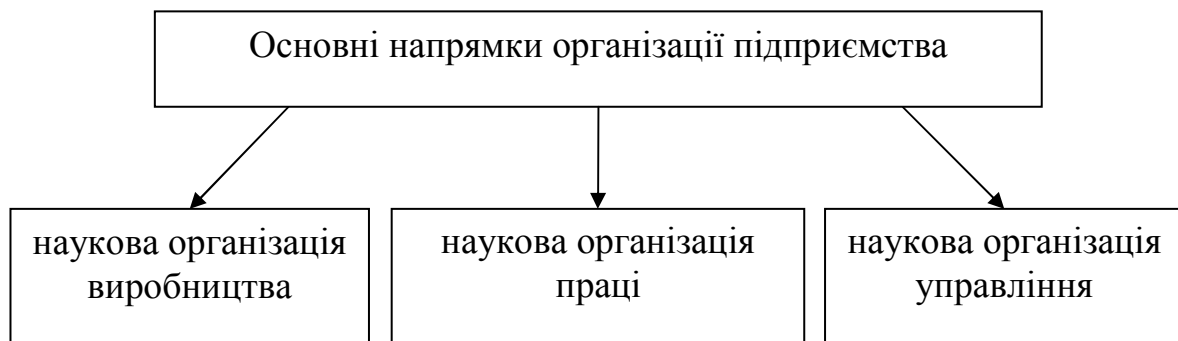


Рис. 1.2 – Основні напрямки організації підприємства в сучасних економічних умовах

Будь-яка діяльність підприємства повинна бути спрямована на організацію взаємозв'язків між людьми. І чим більш обґрунтованою вона створена і уміло регулюється, тим більше надії на одержання економічної вигоди, на прибуткове покриття втілених у виробництво затрат.

Кожне підприємство розглядається як самостійний майновий комплекс, який може бути охарактеризований із позиції його економічного потенціалу, який розглядається як сукупність ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових) і зобов'язань (в широкому значенні) підприємства. Фінансовою моделлю, що характеризує економічний потенціал підприємства і результативність його використання, є його бухгалтерська звітність.

Стійке фінансове положення підприємства залежить перш за все від поліпшення таких якісних показників, як продуктивність праці, рентабельність виробництва, фондівіддача, а також виконання плану з прибутку. Рациональному розміщенню засобів підприємства сприяє правильна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва, оперативна діяльність по прискоренню грошового обороту, тощо. Тому на сучасному етапі розвитку економіки країни доцільно якомога більше уваги приділяти організації фінансово-господарської діяльності підприємства. Під фінансово-господарською діяльністю будемо розуміти доцільну діяльність підприємства, яка спрямована на досягнення ієрархічно впорядкованої системи цілей, сформульованих його власниками, і є системою ефективного використання економічного потенціалу підприємства. Доцільність може розумітися як в соціальному, так і в економічному аспектах, причому економічна ефективність в більшості випадків розглядається як домінуючий критерій.

На основі загальної місії підприємства формуються і встановлюються загальнофірмові цілі, що визначаються інтересами власника, розмірами капіталу, ситуацією усередині підприємства, зовнішнім середовищем і повинні відповідати наступним вимогам: бути конкретними і вимірними, орієнтованими в часі, досяжними і взаємно підтримуваними.

Кожне підприємство – це складна виробничо-економічна система з багатогранною діяльністю. Найбільше чітко виділяються напрямки, які варто віднести до головних:

- 1) комплексне вивчення ринку (маркетингова діяльність);
- 2) інноваційна діяльність (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, упровадження технологічних, організаційних, управлінських та інших нововведень у виробництво);
- 3) виробнича діяльність (виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг, розробка номенклатури й асортименту адекватних попиту на ринку);
- 4) комерційна діяльність підприємства на ринку (організація і стимулювання збуту виробленої продукції, послуг, дієва реклама);

5) матеріально-технічне забезпечення виробництва (постачання сировини, матеріалів, що комплектують вироби, забезпечення усіма видами енергії, технікою, устаткуванням, тарою, і т.д.);

б) економічна діяльність підприємства (усі види планування, ціноутворення, облік і звітність, організація та оплата праці, аналіз господарської діяльності і т.п.);

7) післяпродажний сервіс продукції виробничо-технічного і споживчого призначення (пусконаладжувальні роботи, гарантійне обслуговування, забезпечення запасними частинами для ремонту і т.д.);

8) соціальна діяльність (підтримка на належному рівні умов праці та життя трудового колективу, створення соціальної інфраструктури підприємства, що включає власні житлові будинки, столові, лікувально-оздоровчі і дитячі дошкільні установи, і т.д.).

Найпоширенішими напрямками, за якими визначаються цілі підприємства є такі:

– прибутковість, яка визначається розміром прибутку та рентабельністю;

– становище на ринку, яке визначається за такими показниками як: опанована частка ринку, обсяг продажу послуг, опанована частка ринку порівняно з конкурентами, частка певних видів послуг у загальному обсязі реалізованих послуг;

– продуктивність, яка визначається за витратами на одиницю виготовлених послуг (продукції), ефективністю, обумовленою співвідношенням одиниці виробничих потужностей та обсягом вироблених послуг за певний проміжок часу;

– фінансові ресурси, які характеризують структуру капіталу, рух коштів і величину обігового капіталу;

– потужність підприємства, яка визначається за показниками виробничих, технічних, побутових площ; рівнем технічного обладнання тощо;

– виробництво і реалізація послуг, оновлення технології, характеризуються такими показниками, як: обсяг витрат на виконання науково-дослідних робіт, терміни введення в дію нового обладнання, пропозиція нових видів послуг;

– зміни в організації та управлінні, що відображаються показниками, які встановлюють завдання по термінах організаційних змін;

– людські ресурси, що визначаються за такими показниками як: кваліфікаційний рівень залучених працівників, оптимальне використання кадрового потенціалу, плинність кадрів, здійснення заходів щодо підвищення кваліфікації працівників;

– якість послуг, що визначається швидкістю обслуговування, чисельністю постійних споживачів послуг, наявністю рекламацій тощо;

– сприяння розвитку соціальної сфери, що визначається обсягом спонсорської допомоги, кількістю благодійних заходів і акцій тощо.



Ефективне управління рухом капіталу в рамках підприємства передбачає наявність певної мети її розвитку, що надає можливість оцінювати ефективність того чи іншого фінансового рішення. У всіх випадках рішення має бути прийняте на основі певних стандартів. Цілі можуть бути різними, проте основним завданням підприємства є максимальне збільшення добробуту її власника.

Власність засновників та акціонерів підприємства підтверджується відповідною долею акціонерного капіталу. Кожна акція показує, що її тримачу належить  $1/n$  частина капіталу даної компанії, де  $n$  – загальне число випущених в обіг акцій. Добробут акціонерів асоціюється з ринковою ціною акцій підприємства. Ринкова ціна може бути недосконалою мірою добробуту акціонерів, проте вона є кращим із наявних і доступних засобів її оцінки. Якщо акції підприємства не мають обігу на ринку, можна використовувати альтернативні ціни. Аналізуючи стан схожих підприємств, акції яких мають обіг на ринку, можна приблизно визначити ринкову вартість підприємства.

**Максимізація прибутку та створення вартості.** Досить часто максимізація прибутку розглядається як основна мета діяльності підприємства. Таке поняття цілі є менш глобальним, ніж максимізація добробуту підприємства. До того ж загальний обсяг прибутку не є таким важливим, як прибуток на акцію. Навіть максимізація прибутку на акції – це не зовсім правильно сформульована мета хоча б через те, що не визначає момент досягнення очікуваного прибутку та тривалість його отримання. Чи буде більш цінним інвестиційний проект, який принесе прибуток у 200 тис. грн. через 5 років порівняно з проектом, який приносить прибуток у 30 тис. грн. щорічно? Відповідь на це запитання залежить, як мінімум, від вартості грошей з урахуванням доходів майбутніх періодів і для підприємства, і для інвесторів. Лише незначна кількість акціонерів зацікавиться проектом, який обіцяє прибуток через 50 років, незалежно від того, яким би значним не був цей прибуток. І саме тому слід ураховувати фактор часу отримання прибутку.

Другий недолік мети максимізації прибутку на акцію є той, що при цьому не враховується ступінь ризику, пов'язана з очікуваним потоком прибутку. Одні проекти капіталовкладень являють собою більш ризикований вклад коштів, ніж інші. У результаті, якщо будуть реалізовані ці проекти, надходження прибутку на акцію у перспективі буде більш ризикованим і з меншим ступенем визначеності. До того ж підприємство може бути піддане більшому або меншому ризику в залежності від співвідношення суми зобов'язань і обсягу власних коштів у структурі його капіталу. Цей фінансовий ризик також приводить інвестора до зростання загального ризику. Два підприємства можуть мати однакові очікувані доходи на акцію, але потік прибутку в одному з них значно більше підданий ризику, і ринковий курс акцій цього підприємства може бути нижчим.

Під час встановлення вказаної мети не враховується дивідендна політика, пов'язана з ринковими курсами акцій. Якби ціль визначалась лише необхідністю максимізації прибутку на акцію, то підприємство ніколи б не виплачувало дивіденди. Підприємство завжди могло б збільшити прибуток на акцію шляхом затримки виплати й інвестуючи їх у цінні папери, які користуються попитом на ринку. Але оскільки виплата дивідендів може вплинути на вартість акції, максимізація прибутку не може стати для підприємства самоціллю.

Наведені вище доводи мети максимізації прибутку на акцію не можуть сприяти максимізації ринкового курсу акцій. Ринковий курс акцій підприємства є їх сконцентрованою оцінкою усіма учасниками ринку цінних паперів. При цьому виходять з прибутку на акцію у теперішньому та майбутньому періодах, природи отримання прибутку, тривалості її отримання і ступеня ризику, дивідендної політики даного підприємства й інших факторів, які впливають на ринковий курс його акцій. Курс акцій виконує роль індикатора ступеня ефективності діяльності підприємства, він показує, наскільки якісно керівництво підприємства управляє ним від імені акціонера. Таким чином, адміністрація підприємства знаходиться під постійним контролем. Акціонери, які не задоволені діяльністю керівників підприємства, можуть продати свої акції та інвестувати капітал в інші підприємства. Якщо ж подібні дії будуть задіяні й іншими незадоволеними акціонерами, то це призведе до падіння курсу акцій підприємства.

**Соціальна відповідальність.** Соціальна відповідальність є важливим і комплексним поняттям. Вживаючи цей термін, ми маємо на увазі відповідальність підприємства перед усіма групами та цільовими аудиторіями, на які впливає його фінансово-господарська діяльність. Підприємство повинно прагнути встановити гармонійні, довірливі і довготривалі стосунки з усіма ними.

Окрім випуску продукції, що рятує та допомагає зберегти людське здоров'я та життя, підприємство повинно усвідомлювати важливість соціальних, регуляторних і екологічних питань та гармонійного існування з усіма організаціями та особами, які взаємодіють з ним у процесі здійснення діяльності. Підприємство повинно прагнути принести якомога більше користі своїй країні, її народу і суспільству в цілому.

Максимізація добробуту акціонерів не означає, що адміністрації слід ігнорувати питання соціальної відповідальності, такі, як захист інтересів споживачів, виплата адекватної заробітної плати найнятим працівникам, забезпечення справедливих умов найму та безпечних умов праці, підтримка освітніх програм та участь у рішенні проблем охорони навколишнього середовища – зберігання чистоти повітря та води. Багато хто вважає, що підприємство не має іншого вибору крім шляху соціальної відповідальності, і ці люди доводять, що добробут акціонера, і, можливо, саме існування підприємства залежить від його здатності бути соціально відповідальним. Однак, оскільки критерії соціальної відповідальності чітко не визначені,

важко сформулювати чітку мету. Коли суспільство, діючи через Верховну Раду України чи інші представницькі органи, встановлює правила, які регламентують взаємозв'язок між соціальними цілями й економічною ефективністю, завдання для підприємства прояснюються. Підприємство будуть розглядати як виробника і для приватних осіб, і для суспільства, і максимізація добробуту акціонера в усіх випадках залишається життєво важливою ціллю її діяльності.

#### **1.4. Фінансова робота на підприємстві**

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

*Фінансова робота на підприємстві* – це специфічна діяльність, направлена на своєчасне і повне забезпечення підприємства фінансовими ресурсами для самозадоволення його відтворювальних потреб, активної інвестиційної діяльності і виконання всіх його фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковою службою, банками, іншими підприємствами і власними працівниками.

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

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

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

Основними напрямками фінансової роботи на підприємствах є:

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

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

Фінансове планування припускає складання кожним підприємством фінансового плану, в якому здійснюється розрахунок потреби підприємства у фінансових ресурсах і джерелах покриття цієї потреби. Необхідність фінансового планування зумовлюється невизначеністю результатів підприємницької діяльності, обмеженістю ресурсів, постійними фінансовими ри-

зиками, багатоваріантністю кінцевих фінансових результатів при різних сценаріях організації фінансових відносин і фінансових потоків на підприємстві.

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

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

До групи оперативної фінансової роботи входять також фінансові відносини усередині підприємств між філіалами, цехами, відділами, бригадами, робітниками і службовцями і фінансові відносини підприємства з вищестоящими організаціями з приводу внутрігалузевого перерозподілу фінансових ресурсів.

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

Досягненню цієї мети сприяє вирішення наступних задач:

- забезпечення своєчасних платежів підприємства до бюджету, цільові бюджетні і позабюджетні фонди держави, своєчасності його розрахунків з постачальниками сировини, палива, енергії, що є щонайпершими ознаками його платоспроможності;

- вивчення ринкової кон'юнктури, кривих попиту і пропозиції як об'єктивної основи ухвалення обґрунтованих маркетингових і цінових рішень;

- забезпечення прискорення оборотності оборотного капіталу як найважливішого способу зниження поточних фінансових потреб підприємства;

- створення і підтримка оптимальних об'ємів виробничих запасів підприємства, що гарантують збереження безперервності процесу виробництва;

- управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства як обов'язкової передумови дотримання ним платіжної дисципліни;
- складання відомостей про надходження коштів, їх витрачання і довідок про хід виконання показників фінансового плану, про фінансовий стан підприємства як об'єктивної інформаційної бази для підготовки управлінських рішень.

Кожна з названих задач є елементами фінансової тактики.

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

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

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

Управління потоками грошових коштів припускає розробку плану руху грошових коштів, облік і аналіз грошових потоків. Початковим етапом управління грошовими потоками є передбачення руху грошових ресурсів у конкретних періодах для забезпечення безперервного функціонування підприємства. Воно зв'язано з прогнозами розвитку виробничих і інших параметрів всіх видів діяльності, а також організацією фінансових взаєностосунків підприємства з своїми партнерами і державою. Обґрунтування об'єму грошових ресурсів, їх витрачання дозволить не тільки забезпечити реальність передбачення їх руху, але і активно впливати на нього.

Головною метою планування і прогнозування грошових потоків є забезпечення синхронності грошових надходжень та витрат (платежів), прискорення обороту грошей. Це досягається рішенням наступних задач:

- визначенням джерел і розмірів грошових надходжень, можливостей їх збільшення;

- визначенням об'єму і черговості всіх платежів, що підлягають сплаті в даному періоді;
- збалансування витрат із джерелами їх покриття для своєчасного виконання всіх фінансових зобов'язань;
- обґрунтування розмірів «тимчасово вільних коштів».

Фінансова робота на підприємстві здійснюється на основі Господарського Кодексу України, спеціальних інструкцій і вказівок фінансових та банківських органів за різноманітними фінансово-кредитними питаннями.

Виконання всіх видів фінансової роботи покладається на фінансову службу підприємства. Також фінансова робота на підприємстві може виконуватись робітниками фінансового відділу або бухгалтерією. У такому випадку відповідальність за організацію фінансової роботи несе або начальник фінансового відділу, або головний бухгалтер.

### **1.5. Фінансові ресурси підприємства та джерела їх формування**

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

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

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

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

Формування фінансових ресурсів здійснюється на двох рівнях:

- у масштабах країни;
- на кожному підприємстві.

Структура фінансових ресурсів визначається джерелами їх надходження.

Фінансові ресурси використовуються підприємством у процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Основними формами їх існування є основні й оборотні кошти підприємства.

Наявність фінансових ресурсів у необхідних розмірах і ефективно їх використання багато в чому зумовлює фінансове благополуччя підприємств. Важливу роль при цьому виконує фінансове планування.

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

1. Необоротні активи:

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

2. Оборотні активи:

2.1. Оборотні фонди:

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

2.2. Фонди обігу:

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

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

1. Власний капітал:

- уставний капітал;
- амортизаційний фонд;
- прибуток.

2. Залучений капітал:

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

## **1.6. Фінансова політика підприємства і фінансовий механізм**

Фінансова політика підприємства це сукупність заходів в області організації фінансових відносин з метою здійснення своїх функцій і задач, відображених у стратегії і тактиці розвитку з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства.

Розрізняють політику доходів і політику витрат:

- політика доходів направлена на максимізацію фінансових надходжень;
- політика витрат на оптимізацію використання мобілізованих фінансових ресурсів з метою задоволення потреб підприємства.

Вироблення фінансової політики підприємства направлено на визначення основних задач, рішення яких необхідне для формування адекватної ринковим умовам системи управління фінансами підприємства, а також пошуку шляхів і способів їх рішення.

Метою розробки фінансової політики підприємства є побудова ефективної системи управління фінансами, направленої на досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності.

Цілі індивідуальні для кожного господарюючого суб'єкта, оскільки підприємства в умовах інфляції та існуючої податкової політики держави можуть мати різні інтереси в питаннях формування і використання прибутку, виплати дивідендів, регулювання витрат виробництва, збільшення майна й об'ємів продажів.

На жаль, у сьогоденних умовах для більшості підприємств характерна реактивна форма управління, тобто ухвалення управлінських рішень як реакції на поточні проблеми.

При проведенні реформи підприємств стратегічними задачами розробки їх фінансової політики є:

- максимізація прибутку підприємства;
- оптимізація структури капіталу підприємства і забезпечення його фінансової стійкості;
- досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємств для власників (учасників, засновників), інвесторів, кредиторів;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- створення ефективного механізму управління підприємством;
- використання підприємством ринкових механізмів залучення фінансових коштів.

До основних напрямів розробки фінансової політики підприємства відносяться;

- аналіз фінансово-економічного стану підприємства;
- розробка облікової та податкової політики;
- вироблення кредитної політики підприємства;
- управління оборотними коштами, кредиторською і дебіторською заборгованістю;
- управління витратами, включаючи вибір амортизаційної та дивідендної політики.

Існування фінансів підприємства обумовлює появу фінансового механізму підприємства, за допомогою якого здійснюється управління його фінансово-господарською діяльністю. Фінансовий механізм являє собою систему організації фінансової роботи на підприємстві з формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства та забезпечення найбільшої ефективності його функціонування.

Система управління фінансами включає наступні елементи:

- фінансові важелі;
- фінансові методи;
- фінансові інструменти;
- правове забезпечення;
- інформаційно-методичне забезпечення.

*Фінансові важелі* – це економічні показники, через які впливають на



господарську діяльність підприємств. До них відносяться: прибуток, дохід, податки, фінансові санкції, ціна, дивіденди і відсотки, заробітна плата.

*Фінансовими методами* є фінансове планування, фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове регулювання і фінансовий контроль.

Під *фінансовими інструментами* розуміють будь-який контракт, з якого виникає фінансовий актив для одного підприємства або фінансове зобов'язання, або інструмент капітального характеру (тобто пов'язаний з участю в капіталі) для іншого.

Фінансові інструменти включають як первинні інструменти (дебіторську і кредиторську заборгованість, акції), так і похідні (фінансові опціони, ф'ючерси і форварди, процентні і валютні свопи).

Фінансовий актив може бути у вигляді: грошових коштів, контрактного права на отримання грошових коштів, контрактного права обміну на фінансовий інструмент з іншим підприємством, інструментом капітального характеру іншого підприємства.

Фінансове зобов'язання будь-яке контрактне зобов'язання передати або обміняти фінансовий актив.

Операції з фінансовими інструментами супроводжуються ризиками: ціновим, валютним, процентним, ринковим, кредитним, ліквідності, грошового потоку й ін.

Операції з фінансовими інструментами здійснюються на основі ринкової або справедливої вартості. Ринкова вартість сума, яку можна одержати від продажу або необхідно заплатити на активному ринку. Справедлива вартість сума, на яку може бути обмінений актив або погашено зобов'язання при висновку добровільної операції між незалежними сторонами за заставних умов.

Правове забезпечення функціонування фінансового механізму включає законодавчі акти, ухвали, накази, циркулярні листи й інші правові документи органів управління. Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму утворюють інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки і роз'яснення і т.п. Інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму складається з різного роду і виду економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації. До фінансової інформації відносяться: інформування про фінансову стійкість і платоспроможність своїх партнерів і конкурентів, ціни, курси, дивіденди, відсотки на товарному, фондовому і валютному ринках і т.п.; повідомлення про положення справ на біржовому, позабіржовому ринках, про фінансову і комерційну діяльність будь-яких гідних уваги господарюючих суб'єктів; різні інші відомості. Той, хто володіє інформацією, володіє і фінансовим ринком. Управління інформацією означає управління майбутнім. А управління майбутнім є, по суті, управління всім бізнесом. Інформація (наприклад, відомості про постачальників) може бути одним із видів інтелектуальної власності (ноу-хау) і вноситися як внесок у статутний капітал акціонерного товариства.

### **Контрольні запитання**

1. Розкрийте сутність поняття «фінанси підприємства».
2. Роль фінансів підприємства на сучасному етапі розвитку економіки.
3. Розподільна функція фінансів підприємства.
4. Контрольна функція фінансів підприємства.
5. Мета фінансової діяльності підприємства.
6. Сутність та завдання фінансової роботи на підприємстві.
7. Елементи фінансової роботи на підприємстві.
8. Фінансові ресурси підприємства.
9. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства.
10. Сутність фінансової політики підприємства.
11. Фінансовий механізм підприємства.

## ГЛАВА II.

### СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 2.1. *Склад і структура необоротних активів підприємства*
- 2.2. *Склад і структура оборотних активів підприємства*  
*Контрольні запитання*

#### 2.1. Склад і структура необоротних активів підприємства

Кожне підприємство має у власності певне майно, яке називатимемо активами підприємства. Як правило, найбільшу питому вагу в структурі активів мають необоротні активи. Їх структуру можна представити в наступному вигляді (рис. 2.1).

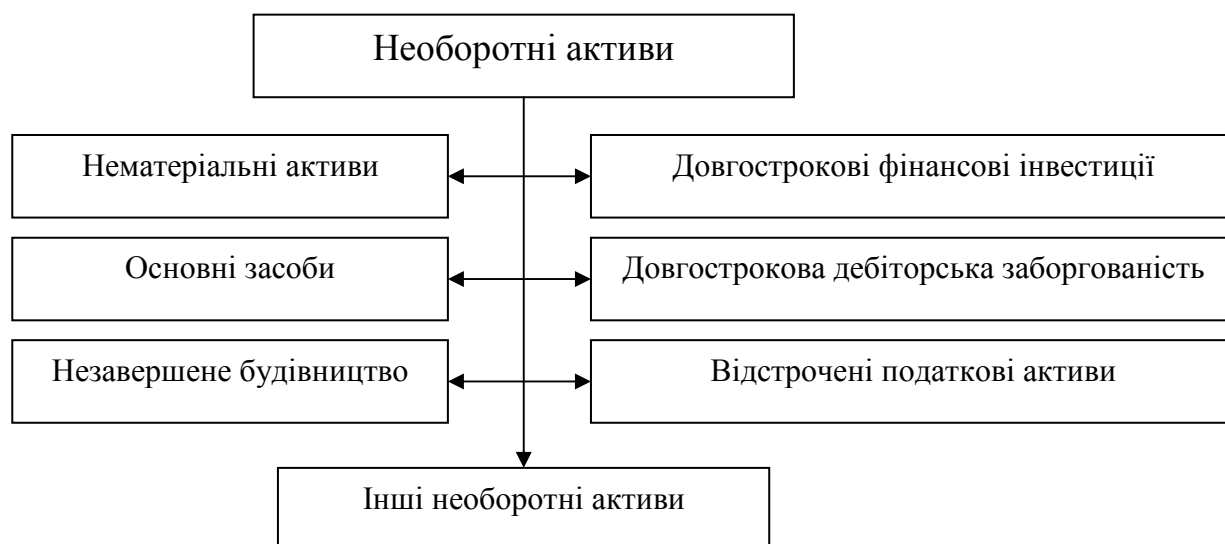


Рис. 2.1 – Структура необоротних активів підприємства

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

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

Класифікувати нематеріальні активи можна за наступними напрямками:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);
- гудвіл;
- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

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

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

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

Основні фонди мають різні види оцінки їх вартості:

- 1) первісна вартість;
- 2) справедлива (ринкова) вартість;
- 3) амортизаційна вартість;
- 4) відновна вартість;
- 5) залишкова вартість;
- 6) ліквідаційна вартість.

В Україні бухгалтерський і податковий обліки значно розрізняються, тому в даному посібнику будуть наведені дві різні класифікації основних фондів.

У бухгалтерському обліку розрізняють дев'ять груп основних фондів:

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення земель.
3. Будинки, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.
6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).
7. Робоча і продуктивна худоба.
8. Багаторічні насадження.
9. Інші основні засоби.

Крім того, також необхідно навести класифікацію «інших необоротних матеріальних активів», які також включені в групи класифікації основних засобів в бухгалтерському обліку:

1. Бібліотечні фонди.
2. Малоцінні необоротні матеріальні активи.
3. Тимчасові (нетитульні) споруди.
4. Природні ресурси.
5. Інвентарна тара.
6. Предмети прокату.
7. Інші необоротні матеріальні активи.

Для цілей податкового обліку основні фонди розподіляються на 16 груп:

група 1 - земельні ділянки;

група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;

група 3 - будівлі, споруди, передавальні пристрої;

група 4 - машини та обладнання. З них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень;

група 5 - транспортні засоби;

група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі);

група 7 – тварини;

група 8 - багаторічні насадження;

група 9 - інші основні засоби;

- група 10 - бібліотечні фонди;
- група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи;
- група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди;
- група 13 - природні ресурси;
- група 14 - інвентарна тара;
- група 15 - предмети прокату;
- група 16 – довгострокові біологічні активи.

Для об'єктів основних засобів визначені мінімально допустимі строки корисного використання.

Новий Податковий Кодекс України також передбачає класифікацію нематеріальних активів на такі групи:

група 1 - права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);

група 2 - права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

група 3 - права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання визнаються роялті;

група 4 - права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

група 5 - авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

група 6 - інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Для нематеріальних активів визначений строк дії права користування.

Також на об'єкти основних фондів та на нематеріальні активи нараховується амортизація. *Амортизація* – це поступове віднесення витрат на придбання нематеріальних активів та об'єктів основних фондів, їх виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку на прибуток у межах норм амортизаційних відрахувань.

Для нарахування амортизації застосовується п'ять методів (підприємство самостійно обирає один із методів згідно чинного законодавства):

- 1) прямолінійний, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- 2) зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості (тільки для групи 4 та 5 основних засобів), за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється;
- 4) кумулятивний, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;
- 5) виробничий, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 нараховується прямолінійним та виробничим методами. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості.

На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

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

Слід також зазначити, що основні засоби можуть бути власними, а можуть бути орендованими або отриманими за договором лізингу. Взагалі оренда та лізинг нічим не розрізняються – обидві форми залучення об'єктів основних засобів припускають укладення договору на передачу об'єкта від орендодавця (лізингодавця) орендарю (лізингоотримувачу) на принципах платності за використання майна. Раніше розрізняли оперативну та фінансову оренду. Різниця між цими видами оренди полягала в тому, що при оперативній оренді орендоване майно по закінченню терміна дії договору оренди поверталось орендодавцю, а при фінансовій – переходило

до власності орендаря. На сучасному етапі відповідно до Законодавства Лізинг (фінансова оренда) – визначається як «особливий вид орендних відносин, при якому одна сторона (лізингодавець) за дорученням іншої сторони (лізингоотримувача) придбаває у третьої сторони (продавця) у власність обумовлене договором лізингу майно (об'єкт лізингу) і надає його лізингоотримувачу за платню на певних таким договором умовах у володіння і користування на термін, що перевищує дванадцять місяців.

Також лізинг повинен відповідати наступним вимогам:

- після закінчення терміну договору лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача;
- термін договору лізингу перевищує 80% терміну служби об'єкту лізингу або залишкова вартість об'єкту лізингу після закінчення договору лізингу складає менше 20% його первинної вартості;
- після закінчення терміну договору лізингу лізингоотримувач володіє правом викупу об'єкту лізингу за ціною нижчою за ринкову вартість об'єкту лізингу на дату реалізації цього права;
- загальна сума лізингових платежів за період договору лізингу перевищує 90% об'єкту лізингу.

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

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

Тобто основна відмінність оренди від лізингу – це передача майна, що орендується, у власність лізингоотримувача після закінчення терміну лізингу. Однак раніше цим визначенням характеризувалася фінансова оренда.

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

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

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

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

*Оперативний лізинг (оренда)* – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із статтею 8 Закону Про оподаткування прибутку пі-



дприємств, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою).

*Фінансовий лізинг (оренда)* – господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає відповідно до договору фінансового лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із статтею 8 Закону Про оподаткування прибутку підприємств, придбаного або виготовленого орендодавцем, а також усіх ризиків і винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу. Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов: об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75% його первісної вартості за нормами амортизації, визначеними статтею 8 Закону Про оподаткування прибутку підприємств, і орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі; сума лізингових (орендних) платежів із початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингу; якщо у лізинг передається об'єкт, що перебував у складі основних фондів лізингодавця протягом строку перших 50% амортизації його первісної вартості, загальна сума лізингових платежів має дорівнювати або бути більшою 90% від звичайної ціни на такий об'єкт лізингу, діючої на початок строку дії лізингового договору, збільшеної на суму процентів, розрахованих виходячи з облікової ставки Національного банку України, визначеної на дату початку дії лізингового договору на весь його строк; майно, яке передається у фінансовий лізинг, є виготовленим за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик. Для цілей цього підпункту під терміном «строк фінансового лізингу» розуміється строк від дати передання майна лізингоотримувачу (орендарю) до дати набуття права власності на таке майно або здійснення останнього лізингового платежу лізингоотримувачем, залежно від того, яка подія сталася раніше. Незалежно від того, чи відноситься лізингова операція до фінансового лізингу відповідно до норм цього підпункту чи ні, сторони договору можуть визначити при укладенні договору таку операцію як оперативний лізинг без права подальшої зміни статусу такої операції до закінчення дії відповідного договору.

*Зворотний лізинг (оренда)* – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

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

*Оренда жилих приміщень* – господарська операція, яка передбачає надання жилого будинку або квартири її власником у користування іншій фізичній чи юридичній особі на визначений строк, для цільового використання та за орендну плату. Максимальний розмір орендної плати, що сплачується фізичними особами за оренду жилого приміщення для його використання як місця постійного проживання, підлягає регулюванню у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Величина орендної плати, що сплачується фізичними особами за оренду жилого приміщення для його використання в інших цілях, ніж як місце постійного проживання, а також величина орендної плати, яка сплачується юридичними особами, регулюванню не підлягають. Порядок здійснення операцій з оренди жилих приміщень встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до положень Житлового кодексу України. Лізинг (оренда) інших споруд і будівель здійснюється на умовах, що визначені договорами лізингу (оренди).

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

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

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

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

## **2.2. Склад і структура оборотних активів підприємства**

Функціонування підприємства, виготовлення продукції, надання послуг, виконання робіт неможливе без оборотних активів підприємства.

Оборотні активи підприємства можна поділити на оборотні фонди та фонди обігу. Розглянемо ці групи на прикладі балансу підприємства. У балансі виділяються наступні статті оборотних активів:

1. Запаси:
  - 1.1. Виробничі запаси.
  - 1.2. Тварини на вирощуванні та відгодівлі.
  - 1.3. Незавершене виробництво.
  - 1.4. Готова продукція.
  - 1.5. Товари.
2. Векселі одержані.
3. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.
4. Дебіторська заборгованість за розрахунками:

- 4.1. З бюджетом.
- 4.2. За виданими авансами.
- 4.3. З нарахованих доходів.
- 4.4. Із внутрішніх розрахунків.
5. Інша поточна дебіторська заборгованість.
6. Поточні фінансові інвестиції.
7. Грошові кошти та їх еквіваленти.
8. Інші оборотні активи.
9. Витрати майбутніх періодів.

Схему розподілу наведених оборотних активів на оборотні фонди та фонди обігу можна представити наступним чином (рис. 2.2).

Оборотні активи можуть бути нормованими та ненормованими. На рис. 2.2 відображено, які оборотні активи нормуються на підприємстві, а які – ні.



Рис. 2.2 – Класифікація оборотних активів

Головна задача нормування полягає у визначенні економічно обґрунтованої величини оборотних коштів у мінімальному розмірі, що забезпечує безперебійне фінансування планових витрат на виробництво і продаж продукції, а також здійснення розрахунків у встановлені терміни.

Шляхом нормування оборотних коштів визначається сума необхідних коштів на формування оборотних коштів для знов створеного підприємства, нових видів виробництв на діючих підприємствах, а також для наміченого розширення об'єму виробництва. Нормування здійснюється на кожному підприємстві, виходячи з конкретних умов виробництва, постачання сировинними ресурсами, умов збуту готової продукції і порядку розрахунків зі споживачами. При цьому одночасно враховується потреба підприємства в оборотних коштах для капітального ремонту, виконуваного госпзасобом, підсобних і допоміжних виробництв, житлово-комунального й інших непромислових господарств, що не перебувають на самостійному балансі.

Правильно розрахований норматив оборотних коштів створює умови для цільового й економного використання фінансових ресурсів, сприяє зменшенню запасів у виробництві й обігу, успішному здійсненню господарської діяльності, підвищенню рентабельності і зміцненню фінансового стану підприємства.

*Норматив оборотних коштів* – це мінімальна сума грошових коштів, постійно необхідна підприємству для здійснення його виробничої діяльності. Загальний норматив оборотних коштів або сукупна потреба в оборотних коштах підприємства визначається як сума приватних нормативів, розрахованих за окремими елементами оборотних коштів:

$$H_{об\ к} = \sum H, \quad (2.2)$$

де:

$H_{об\ к}$  – загальний норматив оборотних коштів;

$H$  – норматив оборотних коштів по конкретному елементу.

По більшості елементів оборотних коштів приватний норматив визначається по формулі:

$$H = O * N, \quad (2.3)$$

де:

$O$  – одностороння витрата матеріальних ресурсів;

$N$  – норма запасу в днях для даного елемента оборотних коштів.

До основних приватних нормативів відносяться нормативи по виробничих запасах (сировині, основним матеріалам, купувальним напівфабрикатам, допоміжним матеріалам, паливу, тарі), незавершеному виробництву і напівфабрикатах власного виготовлення і готової продукції.

*Норма оборотних коштів* – це відносна величина, що визначає величину запасу у днях.

Норма оборотних коштів (запасу) виражається у відносних величинах (як правило, у днях). Вона розраховується по кожному елементу оборотних коштів і характеризує величину запасу товарно-матеріальних цінностей на певний період часу, який необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

У норму найчастіше включаються наступні види запасів:

– транспортний запас – розраховується як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником та обробки банками за місцем знаходження постачальника та споживача. Розрахунок можна представити у наступному вигляді:

$$TrЗ = t_{\partial} - t_{nl}. \quad (2.4)$$

– підготовчий запас (приймання, розвантаження, сортування, складування матеріалів);

– технологічний запас (усихання, утруска, розкрій матеріалу і т.д.);

– поточний запас (50% тривалості інтервалу між поставками);

– гарантійний або страховий запас (50% поточного запасу).

Таким чином, формула розрахунку норми (в днях) виглядає наступним чином:

$$N = TrЗ + ПЗ + ТЗ + ПотЗ + ГЗ, \quad (2.5)$$

де:

*TrЗ* – транспортний запас;

*ПЗ* – підготовчий запас;

*ТЗ* – технологічний запас;

*ПотЗ* – поточний запас;

*ГЗ* – гарантійний запас.

Слід зазначити, що якщо  $TrЗ < 0$ , то *TrЗ* не встановлюється.

Існують також інші формули розрахунку нормативу за деякими видами оборотних активів. Складемо таблицю (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Розрахунок нормативів деяких видів оборотних активів

Вид оборотних активів	Формула розрахунку	Примітки
Тара	$H = N * TП$	<i>N</i> – норма, <i>TП</i> – обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства в плановому році
Незавершене виробництво	$H = O * T * K$	<i>O</i> – одноденні витрати, <i>T</i> – тривалість виробничого циклу, <i>K</i> – коефіцієнт наростання витрат
при рівномірному наростанні витрат коефіцієнт наростання витрат <i>K</i> розраховуватиметься по формулі:	$K = \frac{B_e + 0,5B_n}{B_e + B_n}$	<i>B<sub>e</sub></i> – витрати одноразові, <i>B<sub>n</sub></i> – витрати наростаючі

Вид оборотних активів	Формула розрахунку	Примітки
Запчастини	$H = N * B_{нв}$	$B_{нв}$ – вартість за первісною вартістю
при нерівномірному наростанні витрат коефіцієнт наростання витрат $K$ розраховуватиметься по формулі:	$K = \frac{B_{сер}}{C_{вир}}$ $C = \frac{3_e T + 3_1 T_1 + 3_2 T_2 + \dots + 0,53_n T}{T}$	$B_{сер}$ – середня вартість виробу в незавершеному виробництві, $C_{вир}$ – виробнича собівартість виробу, $3_1, 3_2 \dots$ – витрати, які здійснюються на протязі всього терміну, $T_1, T_2 \dots$ – кількість днів з моменту здійснення витрат до кінця терміну, $T$ – повний термін здійснення витрат
Витрати майбутніх періодів	$H = K_{пoch} + B_{пл} - B_{собів}$	$K_{пoch}$ – кошти, які були вкладені на початку періоду, $B_{пл}$ – витрати планового періоду, $B_{собів}$ – витрати, які включаються до собівартості планового періоду

Можна виділити декілька найпоширеніших методів розрахунку норм і нормативів: прямим рахунком; на підставі статистичних даних; коефіцієнтний; аналітичний. Використовування того або іншого методу нормування залежить від таких чинників, як доступність порівняльних даних попередніх періодів, трудомісткість розрахунків, специфіка бізнесу.

Зупинимося докладніше на підходах, вживаних при розрахунку нормативів оборотних коштів.

*Нормування прямим рахунком.* Відповідно до цього підходу норматив для оборотних активів визначається виходячи з тривалості операційного циклу.

Нормування прямим рахунком використовується у випадку, якщо можна визначити тривалість виконання бізнес-процесів, що входять в операційний цикл компанії. Як правило, такий підхід незастосовний для компаній із показним типом виробництва, при виході на нові ринки збуту.

*Нормування на підставі статистичних даних.* Розрахунок нормативу виконується на підставі показника середнього періоду оборотності попередніх періодів (місяць, квартал, рік). Застосування такого підходу можливе тільки за наявності необхідних статистичних даних за попередні періоди. Наприклад, розрахуємо норматив по дебіторській заборгованості. Розрахунок наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Розрахунок нормативу по дебіторській заборгованості підприємства

№ з/п	Найменування показника	Значення показника за перше півріччя 2009 року					
		січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
1	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	52,0	37,4	49,7	41,6	26,9	25,6
2	Виторг від реалізації, тис. грн.	470,6	582,5	391,9	483,3	201,6	296,8
3	Кількість днів в періоді	30					
4	Оборотність дебіторської заборгованості (стр. 1 / стр. 2 * стр. 3)	3	2	4	3	4	3
5	Норма, днів (середнє значення за стр. 4)	3,0					
6	Норматив дебіторської заборгованості для липня, тис. грн. (запланований обсяг продажу (209,9 тис. грн.) / кількість днів в періоді * стр. 5)	21,2					

*Нормування коефіцієнтним методом.* Використовування цього підходу можливе в тих випадках, коли в компанії раніше вже були розроблені нормативи. Суть методу зводиться до коректування нормативів, встановлених для попереднього періоду.

*Нормування аналітичним методом.* Розрахунок нормативів виконується на основі детального аналізу запасів товарно-матеріальних цінностей і дебіторської заборгованості з подальшим коректуванням, що дозволяє оптимізувати розмір оборотних активів компанії.

Зазначимо, що нормування за частин відбувається, наприклад, із застосуванням двох методів: прямого рахунку та укрупненого (рис. 2.3):

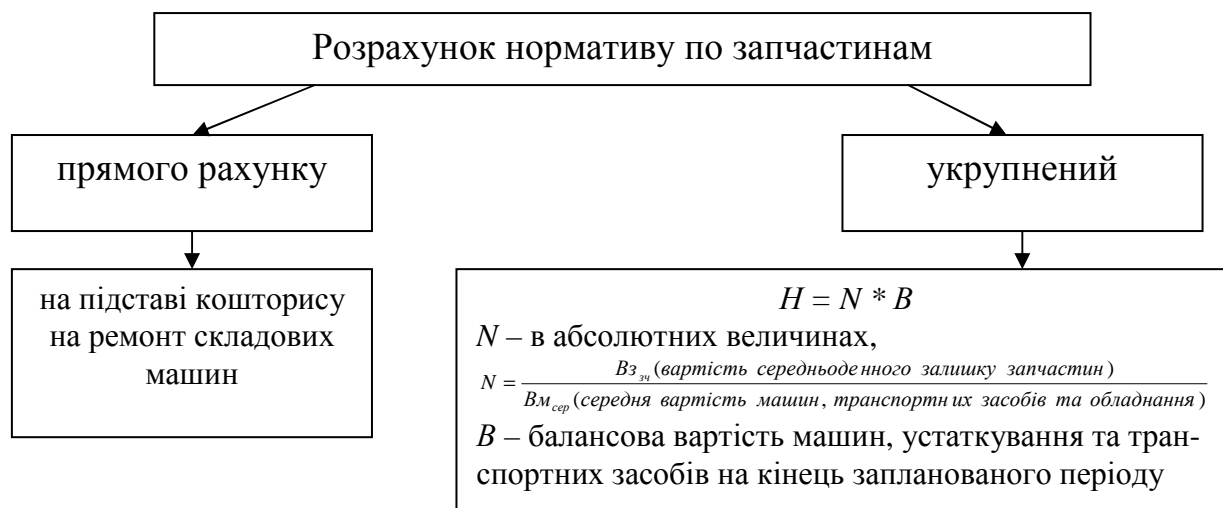


Рис. 2.3 – Розрахунок нормативу по запчастинам

Одна з основних проблем багатьох підприємств – дефіцит грошових коштів, викликаний стрімким зростанням дебіторської заборгованості або невиправданим збільшенням запасів сировини і готової продукції. Уникнути подібних проблем компанія може, упровадивши систему нормування оборотних активів. Для цього потрібно буде розрахувати нормативи оборотних коштів, протестувати правильність одержаних результатів і автоматизувати процедури коректування і контролю встановлених норм.

Створення нормативів для всіх оборотних активів невиправдане. Як правило, до ненормованих статей оборотних активів відносяться «Витрати майбутніх періодів», «ПДВ», «Інші дебітори і кредитори». Доцільно нормувати тільки ті статті оборотних активів, відносно яких дотримуються наступні умови:

- господарські операції з тією або іншою групою оборотних активів носять регулярний характер. Як приклад можна привести широко поширену практику виробничих підприємств, на яких нормуються запаси сировини і матеріалів, що використовуються при виробництві крупних партій продукції. При цьому для запасів сировини, що придбавається під окремі невеликі замовлення, нормативи не створюються;

- оборотні активи, для яких планується розробити норматив, – істотні (частка яких у загальній сумі оборотних активів складає більше 5-10%) і однорідні за своїм складом. Наприклад, нормування такої статті, як «Інша дебіторська заборгованість», неоднорідної за своїм складом, достатньо трудомістке і може бути оцінене як економічно невиправдане. Як правило, вона виникає в результаті нетипової діяльності компанії та не перевищує 5-10% від загальної дебіторської заборгованості. Очевидно, що навіть істотне зниження цієї статті оборотних активів у результаті упровадження нормування не принесе відчутних результатів;



– компанія може управляти даним видом оборотного активу. Нерідко частина дебіторської заборгованості виявляється непідконтрольною фінансовому директору компанії. Така ситуація зараз спостерігається в роботі невеликих торгових і виробничих компаній, що поставляють свою продукцію до великих супермаркетів. Очевидно, що для невеликих компаній реалізація своєї продукції через супермаркети – це перспективи їх зростання і збільшення об'ємів продажів. Але при цьому менеджери супермаркетів розуміють, що можуть диктувати свій порядок роботи, і нерідко порушують укладені договори в частині термінів погашення заборгованості, не дивлячись на штрафні санкції. Побоюючись позбутися каналів збуту і спаду продажів, постачальники вимушені погоджуватися з продиктованими їм умовами продажів.

**Етапи упровадження системи нормативів.** Часто, упроваджуючи систему нормування, багато підприємств обмежуються розрахунком нормативів і вимагають від менеджерів середньої ланки їх дотримання. Такий підхід не дозволяє створити повноцінну працюючу систему нормування (включаючи алгоритми і механізми нормування), і у результаті від її використання компанія відмовляється.

Для того, щоб уникнути подібних проблем, необхідно послідовно виконати наступні етапи.

1. *Побудова моделі операційного циклу.* Операційний цикл – період, протягом якого грошові кошти відвернуті з обороту підприємства. Він починається з моменту видачі авансів постачальникам і закінчується на дату отримання грошових коштів за продукцію, реалізовану на умовах відстрочення платежу. Для того, щоб визначити тривалість операційного циклу, потрібно буде встановити середній час виконання наступних бізнес-процесів:

– транспортування сировини і матеріалів (товарів) від постачальника, приймання, контроль якості, зберігання, виробництво, оформлення транспортних документів, транспортування товару до кінцевого покупця – цикл запасів;

– передоплата, відстрочення платежу, інкасація, банківські операції, пов'язані з переказом грошових коштів від покупця до продавця, – цикл розрахунків.

Від часу виконання перерахованих бізнес-процесів залежатимуть нормативи оборотних коштів. Наприклад, щоб забезпечити безперебійну роботу виробництва, мінімально допустимий об'єм запасів сировини і матеріалів буде визначений як добуток часу, необхідного на розміщення замовлення у постачальника і доставку, на добову норму витрати сировини і матеріалів.

2. *Розробка внутрішньофірмового положення з нормування.* Цей документ є методичними рекомендаціями з нормування оборотних коштів, які містять нормативи, визначені для різних оборотних активів компанії,

способи їх розрахунку і необхідні для цього джерела даних і список відповідальних за виконання нормативів.

3. *Тестування розробленої моделі нормування.* Тестування необхідне для того, щоб зрозуміти, чи дозволяє існуюча система управлінського обліку одержати дані, необхідні для нормування, оцінити трудомісткість робіт, пов'язаних із цим процесом. Як правило, апробація створеної моделі розрахунку нормативів виконується на базі Excel. Залежно від специфіки роботи підприємства, рівня використаних допущень, якості облікової та планової інформації, можливостей облікової системи і кількості фахівців, що оброблюють інформацію, на тестування може знадобитись від одного до двох місяців.

4. *Коректування розробленої методики.* Після того, як проведено тестування, необхідно врахувати зауваження користувачів системи нормування і скоректувати положення з нормування. Зміни можуть торкатися розроблених нормативів, підходів до розрахунку, принципів отримання даних і т.д.

5. *Автоматизація.* На великих підприємствах використання Excel для розрахунку і контролю нормативів укриває трудомістку, тому необхідно автоматизувати ці процеси за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Це може бути як окремий програмний продукт, так і додатковий модуль ERP-системи. Тривалість автоматизації залежить від вибраної схеми цього процесу, наявності відповідних ресурсів і організаційної підтримки з боку вищого керівництва підприємства і може зайняти від двох до восьми місяців.

### **Контрольні запитання**

1. Назвіть склад необоротних активів підприємства.
2. Охарактеризуйте нематеріальні активи підприємства.
3. Охарактеризуйте основні засоби підприємства.
4. Охарактеризуйте незавершене будівництво підприємства.
5. Що можна віднести до довгострокових фінансових інвестицій підприємства?
6. Охарактеризуйте довгострокову дебіторську заборгованість підприємства.
7. Що можна віднести до відстрочених податкових активів підприємства?
8. Назвіть види оцінки вартості основних засобів.
9. Назвіть методи нарахування амортизації на об'єкти основних засобів та нематеріальні активи.
10. Охарактеризуйте оборотні виробничі фонди підприємства.
11. Охарактеризуйте фонди обігу.
12. Охарактеризуйте процес нормування обігових активів.

## ГЛАВА III. ПРАВОВЕ ТА ПОДАТКОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ

- 3.1. *Правове середовище діяльності підприємства*
- 3.2. *Податкова система України та податкове середовище, в якому функціонує підприємство*  
*Контрольні запитання*

Фінанси підприємства нерозривно пов'язані з правовим і податковим середовищем країни. Держава регулює діяльність підприємства за допомогою різноманітних методів, у тому числі законодавчих актів. Тому розглядання впливу правового та податкового середовища на діяльність господарюючих суб'єктів є невід'ємною частиною при вивченні фінансів підприємства. Розглядаючи один із аспектів функціонування підприємства – основні форми організації бізнесу – ми аналізуємо їх переваги та недоліки. Заглиблюючись у вивчення другого аспекту – податкового середовища, не будемо намагатись стати експертами, але ми сподіваємось в основному розібратися в тому, яким чином різні фінансові рішення, зіштовхуються з податковою системою держави.

### **3.1. Правове середовище діяльності підприємства**

Правове середовище характеризується системою законів і інших нормативних актів, регулюючих торгівлю, виробничу, фінансову, податкову, інноваційну й інвестиційну сфери діяльності підприємства. Ступінь розробленості правової бази підприємництва багато в чому обумовлює стабільність і стійкість підприємства.

Основним законодавчим актом, що регулює діяльність підприємства, є Господарський Кодекс України, у якому зазначені основні принципи здійснення підприємництва та його форми.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самовряду-

вання, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом та іншими законами.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законодавством.

У разі якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10%, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100%, вважається іноземним підприємством.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму у сто мільйонів гривень.

Можна виділити наступні основні види підприємств:

1. Державні та комунальні унітарні підприємства.
2. Господарські товариства.
3. Підприємства колективної власності.
4. Приватні підприємства та інші види підприємств.

Розглянемо детальніше ці види.

*До державних та комунальних унітарних підприємств відносяться:*

- державне унітарне підприємство;
- державне комерційне підприємство;

- казенні підприємства;
- комунальне унітарне підприємство.

Державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління.

Державне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту і несе відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним йому на праві господарського відання майном згідно з цим Кодексом та іншими законами, прийнятими відповідно до цього Кодексу.

Казенні підприємства створюються у галузях народного господарства, в яких:

- законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам;
- основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава;
- за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів;
- переважаючим (понад п'ятдесят відсотків) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами та характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним;
- приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом.

Комунальне унітарне підприємство утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління.

*До господарських товариств належать:*

- акціонерні товариства,
- товариства з обмеженою відповідальністю,
- товариства з додатковою відповідальністю,
- повні товариства,
- командитні товариства.

Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій.

Товариством з обмеженою відповідальністю є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю

сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариством з додатковою відповідальністю є господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

Повним товариством є господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитним товариством є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками (вкладники).

Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

*Підприємством колективної власності* визнається корпоративне або унітарне підприємство, що діє на основі колективної власності засновника (засновників).

Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських і релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом.

*Приватним підприємством* визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та їх праці, чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи.

*Фермерське господарство* є формою підприємництва громадян із метою виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції.

*Орендним підприємством* визнається підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності.

Підприємство, створене відповідно до вимог Господарського кодексу, в статутному фонді якого не менш як десять відсотків становить іноземна інвестиція, визнається *підприємством з іноземними інвестиціями*. Пі-

дприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

*Іноземним підприємством* є унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб.

Також необхідно розглянути поняття «об'єднання підприємств» та види таких об'єднань, що існують в Україні.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних і соціальних завдань.

Господарські об'єднання утворюються як:

- асоціації,
- корпорації,
- консорціуми,
- концерни,
- інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації та кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств-учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами й організаціями.

Корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи

учасників об'єднання, із централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо).

Зазначені вище види підприємств та їх об'єднань визначені Господарським Кодексом України, однак у сучасних економічних умовах можна застосовувати й іншу класифікацію. В Україні існує три основні форми організації бізнесу:

1) одноособове володіння – за законодавством України це може бути приватне підприємство (юридична особа), засноване на приватній власності громадянина України; фізична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності;

2) партнерство – товариство з додатковою відповідальністю; повне товариство; командитне товариство;

3) корпорація – юридичний об'єкт, відокремлений від своїх безпосередніх власників (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю).

Крім того, законодавством України передбачені колективні, орендні та державні підприємства, які теж можна віднести до розряду корпорацій. Особливе місце посідають кооперативи та фірми будь-якої організаційно-правової форми з іноземною кваліфікаційною або не кваліфікаційною інвестицією, діяльність яких регламентується спеціальними законодавчими актами.

**Особисте володіння (особиста власність).** *Особисте володіння* – це найстаріша форма організації бізнесу. Уже виходячи з назви таке комерційне підприємство належить одній особі, яка володіє усіма його активами та несе повну персональну відповідальність за усіма його зобов'язаннями. Завдяки своїй простоті таке комерційне підприємство створюється без особливих складностей. Ця форма має ряд переваг:

- власникові фірми повністю належить прибуток фірми;
- власник фірми має низькі витрати з організації виробництва;
- невеликі розміри фірми дозволяють власникові підтримувати контакти зі своїми робітниками та покупцями продукції.

Недоліками особистого володіння є:

- обмежені можливості для розширення виробництва;
- несприяття банків у наданні значних кредитів;
- необмежена відповідальність за фінансовий стан підприємства, оскільки все майно власника за рішенням суду може бути спрямоване на компенсацію вимог кредиторів і погашення боргів;



– власник фірми повинен бути компетентним у всіх виробничих і фінансових питаннях і мати здібності до підприємництва.

**Партнерство (товариство).** Партнерство подібне особистим володінням, за винятком того, що при партнерстві існує більше ніж один власник. Партнерство передбачає з'єднання капіталів двох або більше господарюючих суб'єктів. Партнерство має такі переваги:

- широкі можливості для розширення виробництва;
- збільшення можливості одержання кредиту;
- залучення професійних менеджерів.

Прибуток оподатковується як власний дохід кожного з партнерів.

Недоліки цієї організаційної форми проявляються у таких аспектах:

- 1) при генеральному партнерстві у випадку банкрутства фірми усі співвласники несуть необмежену відповідальність;
- 2) компаньйон, якому належить 1% власності фірми, відповідає на рівних з тим, кому належить решта – 99%;
- 3) виникають труднощі під час ліквідації та переорієнтації на інші види виробництва;
- 4) передбачається залежність юридичного існування від виходу партнера.

**Корпорація.** *Корпорація* – це провідна форма сучасного підприємництва. Її власники утримують акції або частки власності та мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в капітал корпорації.

Весь прибуток корпорації належить її акціонерам (учасникам) і поділяється, як правило, на дві частини: перша – дивіденди (проценти) для акціонерів; друга частина – це реінвестування.

Основні переваги корпорації:

- можливість мобілізації додаткових капіталів шляхом випуску цінних паперів;
- використання наукових методів управління і професійних менеджерів;
- можливість використання грошового ринку та ринку діяльності на інший;
- корпорація існує незалежно від того, скільки разів змінюються її власники.

Корпораціям властиві і певні недоліки, серед яких слід виділити такі:

- високі подвійні податки на одиницю прибутку: спочатку оподатковується прибуток корпорації, а потім – дивіденди акціонерів під час їх виплати;
- значні організаційно-економічні труднощі під час реєстрації фірми;
- більша регламентованість з боку держави.

З точки зору виробничого підприємництва вибір організаційної форми виробничої фірми зумовлюється такими міркуваннями:

- запланованим масштабом виробничо-господарської діяльності;

- розрахунковою вартістю потрібного стартового капіталу;
- наявністю власних коштів і майна;
- необхідністю використання найманої праці;
- наявністю кваліфікованого персоналу, у т.ч. менеджерів;
- оперативністю розв'язування адміністративно-управлінських питань;
- рівнем обмеження самостійності з боку засновників;
- спроможністю залучення позикових коштів;
- юридичними, нормативними та податковими обмеженнями.

Головною ознакою фірми є належність її до відповідної форми власності, а саме: приватної, державної, змішаної, власності іноземного суб'єкта підприємництва або фізичної особи. Фірма будь-якої форми власності має відповідну організаційно-правову основу свого функціонування, визначену законодавством України: зокрема, фірми у вигляді приватного, державного, орендного або колективного підприємства, виробничого кооперативу, фірм, організованих у формі господарських товариств (акціонерне, товариство з обмеженою відповідальністю або з додатковою відповідальністю, повне та командитне товариство).

### **3.2. Податкова система України та податкове середовище в якому функціонує підприємство**

Підприємства України функціонують в умовах політичної, економічної нестабільності, постійних змін у законодавстві. Тому кожне підприємство прагне зберегти свою конкурентоспроможність, ефективність діяльності. У сучасних умовах господарювання гостро постала проблема сплати податків, розмір яких іноді дорівнює загальному прибутку підприємства. Тому важливим аспектом діяльності кожного підприємства є оптимізації його податкового середовища.

Податкове середовище кожного підприємства формується під впливом податкового законодавства, що діє на території країни. При цьому слід враховувати, які органи в країні є законотворчими та відносяться до законодавчої влади, які законодавчі акти складають законодавчу базу та яку дію здійснює податкове законодавство на суб'єктів фінансових відносин. В Україні схему формування та дії податкового законодавства можна представити у наступному вигляді (рис. 3.1).

Податкове середовище в сучасній економіці має досить складну будову, тому її слід розглядати за двома ознаками – сутнісною та організаційною.

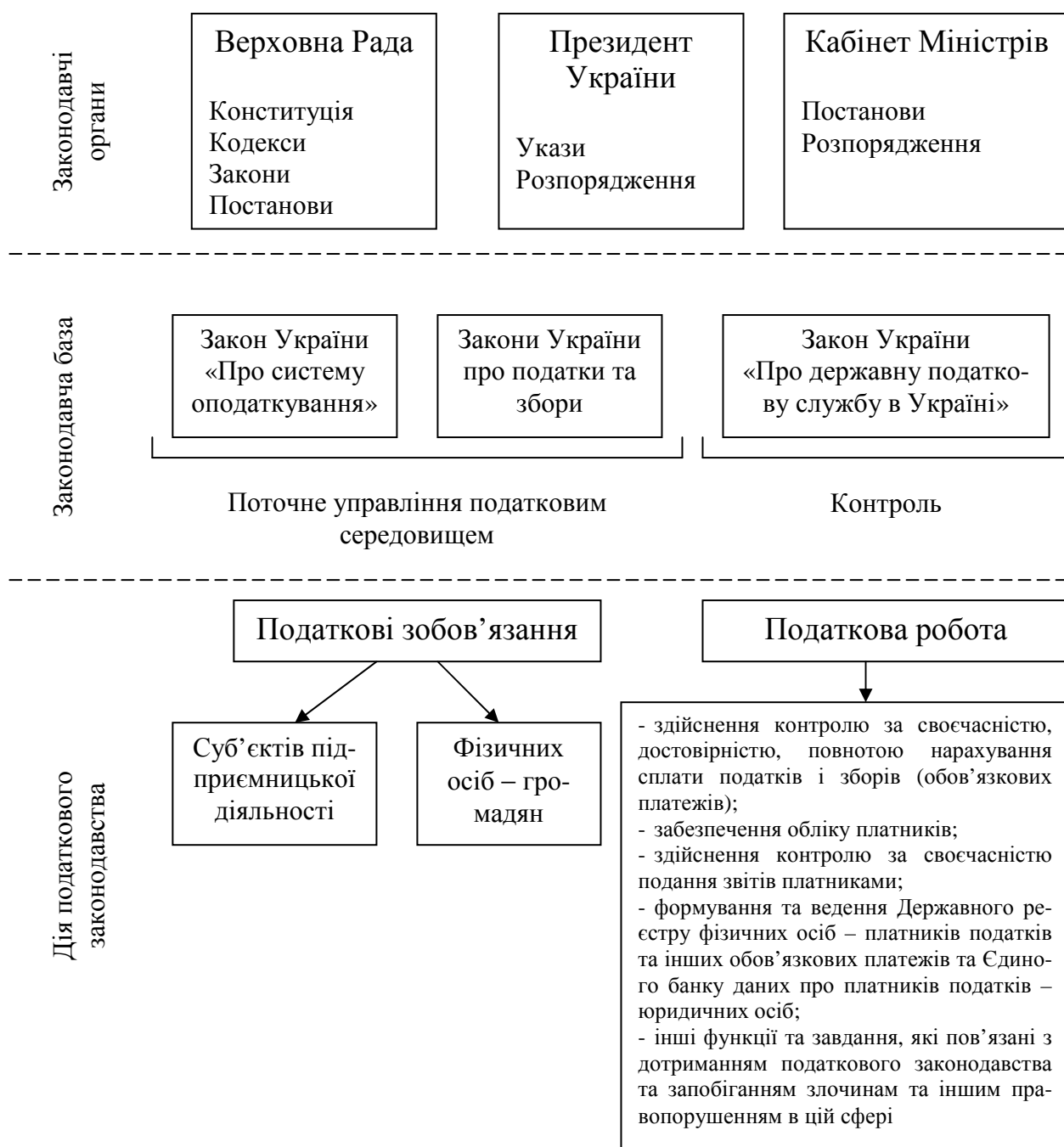


Рис. 3.1 – Схема формування та дії податкового законодавства України

За сутнісною ознакою, податкове середовище являє собою сукупність різноманітних форм і методів фінансових відносин на різних рівнях фінансової системи й охоплює:

- державне податкове законодавство;
- податкове законодавство суб'єктів підприємництва (юридичних чи фізичних осіб);
- податкове законодавство громадян.

Державне податкове законодавство охоплює сферу діяльності спеціальних державних органів, які пов'язані з розробкою податкового зако-

нодавства, плануванням, прогнозуванням податкових платежів, обліком як платників податків так і податкових (обов'язкових) платежів, та контролем за правильністю обчислення, своєчасності, повноти та достовірності сплати податків.

*Його завданням* є організація такої податкової системи, яка б задовольняла фінансові потреби держави та не була б обтяжливою для платників податків і давала поштовх для розвитку виробництва життєво важливих галузей економіки України.

*Об'єктами* державного податкового обліку (встановлення переліку податків і механізму їх стягнення) є Державний бюджет України, фонди цільового призначення, облік у державних спеціальних органах платників податків і стан їхніх розрахунків із бюджетом.

*Податкове законодавство суб'єктів підприємництва* це підсистема фінансової системи, яка охоплює процес планування, обліку, внутрішнього контролю податкових (обов'язкових платежів) і складання податкової звітності.

*Завданням* фінансового менеджменту є розробка податкової (облікової) політики підприємства, правильна організація податкових потоків із метою отримання найбільших прибутків під час оптимізації податкових платежів до бюджету.

*Об'єктами* податкового обліку суб'єктів підприємництва є податки, а саме, облік податкових (обов'язкових) платежів, який призначений виконувати функцію нарахування та сплати податків і надання інформації про це відповідним державним органам.

*Податкове законодавство громадян* охоплює процес стягнення податків відповідно до ст. 67 Конституції України і ті податки, які встановлені Законом Про систему оподаткування. Його завданням є нарахування і сплата податків.

*Об'єктами* податкового обліку громадян є доходи, земля, транспортні засоби.

*За організаційною ознакою* податкове законодавство розглядається як сукупність державних органів і суб'єктів підприємництва (виконання формування дохідної частини Державного бюджету України), Верховна Рада України (встановлення переліку податків і механізм їх стягнення), Міністерство фінансів України (планування Державного бюджету на поточний рік), Державна податкова служба (контроль за правильністю і повнотою обчислення і своєчасною сплатою податків (обов'язкових) платежів).

*Податкове законодавство* являє собою систему принципів, прийомів і методів, пов'язаних з обчисленням податкових платежів відповідно до українського законодавства з метою забезпечення дохідної частини бюджету, яка охоплює процеси податкового прогнозування, планування, обліку суб'єктів підприємництва, як платників податків, обліку податкових (обов'язкових) платежів на державному рівні та стану їх розрахунків із бюджетом у спеціальних державних органах, обліку податкових

(обов'язкових) платежів у системі оподаткування підприємств, плануванням податкових платежів, контролю податкової звітності суб'єктів підприємства юридичних чи фізичних осіб і громадян.

В Україні створено податкову систему, яка за своїм складом і структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій.

На відміну від країн ЄС податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер. Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що були недостатньо адекватними стану економіки, характерними рисами якої є структурні диспропорції, наявність значних обсягів тіньових оборотів, платіжна криза.

Разом із тим Україна підтримує стосунки у сфері оподаткування з іншими державами, які застосовують діючі в усьому світі стандарти, розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку і Організацією Об'єднаних Націй, завдяки чому забезпечується адаптація законодавства України у сфері міжнародного оподаткування до законодавства інших країн.

У країнах ЄС відсутні спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, натомість поширені інші форми їх державної підтримки:

- звільнення деяких підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності;
- запровадження спеціальних режимів сплати податку на додану вартість окремих підприємств (насамперед фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів);
- використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків.

Розглянемо основи побудови податкової системи України.

Під податком і збором (обов'язковим платежем) до бюджетів та до державних цільових фондів слід розуміти обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування.

Державні цільові фонди – це фонди, які створені відповідно до законів України і формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб незалежно від форм власності та фізичних осіб.

Принципами побудови системи оподаткування є:

- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;
- стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності – введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;
- обов'язковість – впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;
- рівнозначність і пропорційність – справляння податків з юридичних осіб здійснюється у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутку, і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи;
- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);
- соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обгрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян і застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи;
- стабільність – забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;
- економічна обгрунтованість – встановлення 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;
- рівномірність сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;
- компетенція – встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами;
- єдиний підхід – забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і

збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків і порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг;

– доступність – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів).

Розглянемо види податків і зборів (обов'язкових платежів), що справляються на території України.

Новий Податковий кодекс, крім внесення істотних змін в порядок і способи оподаткування в Україні, змінив структуру переліку податків в Україні.

Так, значно скорочений перелік місцевих податків в Україні. Виключений такий податок, як транспортний збір з власників автотранспорту, який раніше підлягав сплаті під час проходження техобслуговування транспорту. Відтепер цей податок сплачується один раз при первинній реєстрації транспорту в Україні.

Крім цього, скасовано податок з реклами, збори за утримання тварин, комунальний податок та інші податки і збори.

Податковий кодекс встановив дві групи податків і зборів:

- Державні податки (податки, які зараховуються до держбюджету);
- Місцеві податки (податки, що підлягають сплаті до місцевого бюджету).

Розглянемо більш детально перелік податків в Україні і деякі особливості таких податків.

#### Державні податки

1. Податок на прибуток підприємств. Нові правила оподаткування підприємств таким податком набирають чинності з 01.04.2011 року. Ставка податку: до 31.12.2011 року 23%; до 31.12.2012 - 21%; до 31.12.2013 - 19%; з 01.01.2014 року - 16%. База оподаткування - прибуток, тобто сума після вирахування доходів і витрат.

2. Податок з доходів фізичних осіб. Ставка - 15% (17%), податок з бази оподаткування СПД. Ставка 15% діє до прибутку до 10 мінзарплати (дивіться розмір мінімальної зарплати), сума понад оподатковується за ставкою 17%. База оподаткування СПД - різниця між доходами і витратами.

3. Податок на додану вартість. Нові правила з цього податку вступили в силу з 01.01.2011 року. Ставка податку ПДВ - до 31.12.2013 - 20%, з 01.01.2014 - 17%. Підприємство має право зареєструватися платником ПДВ у разі відповідності певним критеріям. Обов'язковою реєстрація платником ПДВ є у випадку, якщо річна виручка (за підсумками минулого 12 місяців) перевищує 300 тис. грн. Крім того, підприємство має право добровільно зареєструватися платником ПДВ у разі, якщо виручка від реалізації товарів або послуг контрагентам-платникам ПДВ становить не менше половини від усього обсягу виручки за останні 12 календарних місяців. Іншими словами, новостворене підприємство не має права реєструватися

платником ПДВ відразу після створення.

4. Акцизний податок. Держава встановлює види товарів, продаж яких оподатковується акцизним податком. Наприклад, продаж сигарет, алкоголю, бензину та інших ПММ.

5. Збір за першу реєстрацію транспортного засобу. З 01.01.11 в Україні скасовано транспортний збір, який оплачувався власниками автотранспорту при проходженні техогляду. Відтепер збір підлягає сплаті виключно при первинній реєстрації на території України.

6. Екологічний податок. Податок для підприємств, що розміщують відходи виробництва.

7. Рентна плата за транспортування нафти і газу, аміаку. Податок, встановлений для спеціалізованих підприємств.

8. Рентна плата за видобуток нафти і газу. Податок, встановлений для підприємств, що добувають нафту і газ.

9. Плата за користування надрами України. Податок для підприємств, які займаються розробкою корисних копалин (пісок, граніт, мармур та ін.)

10. Плата за землю. Об'єктом оподаткування цим податком є земельні ділянки, що перебувають у власності або оренди, а також земельні паї.

11. Збір за користування радіочастотним ресурсом України. Податок для спеціалізованих підприємств (наприклад оператори мобільного зв'язку)

12. Збір за спеціальне використання води. Податок для спеціалізованих підприємств (наприклад, підприємства водоканалу)

13. Збір за спеціальне використання лісових ресурсів. Податок для спеціалізованих підприємств (наприклад, лісгосп).

14. Фіксований сільськогосподарський податок. Податок для сільськогосподарських товаровиробників.

15. Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

16. Мито.

17. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенеруючими установками. Податок, який закладається у вартість (тарифи) електро- та теплоенергії.

18. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності. Податок, який закладається у вартість (тарифи) газу.

#### Місцеві податки і збори

1. Податок на нерухоме майно, крім земельних ділянок. Податок вводиться з 1 січня 2012 року.

2. Єдиний податок.

3. Збір від здійснення деяких видів підприємницької діяльності. Сплата податків та отримання торгового патенту обов'язково для таких видів діяльності, як торгівля в пунктах продажу товарів (за винятком ринків), торгівля цінностями в пунктах обміну іноземної валюти, діяльність в області розваг, надання платних побутових послуг.



4. Збір за місяця для паркування транспортних засобів. Податок для підприємств, які здійснюють надання паркувальних послуг.

5. Туристичний збір. Даний збір сплачують мандрівники (відсоток від вартості проживання в готельному номері).

В Україні також застосовується спрощена система оподаткування. Основні принципи її застосування наступні.

Групи платників єдиного податку у відповідності з Податковим Кодексом України наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Групи платників єдиного податку

Група	Види діяльності	Обмеження		Ставка
		Кількість найманих працівників	Обсяг річного доходу	
1	Фізичні особи - підприємці, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню	Не використовують	150 тис. грн.	1-10 % мінімальної заробітної плати
2	Фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	10	1 млн. грн.	2-20 % мінімальної заробітної плати
3	Фізичні особи - підприємці	20	3 млн. грн.	3% від доходу – у разі сплати ПДВ; 5% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
4	Юридичні особи	50	5 млн. грн.	
5	Фізичні особи - підприємці	20	20 млн. грн.	7% від доходу – у разі сплати ПДВ; 10% від доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.
6	Юридичні особи	50	20 млн. грн.	

З метою стимулювання підприємницької діяльності в Україні прийнято такі зміни:

- підвищено граничний обсяг доходу, за яким можливе застосування спрощеної системи оподаткування (для фізичних осіб – з 500 тисяч гривень до 3 мільйонів гривень, для юридичних осіб – з 1 млн до 5 млн грн);

- впроваджено відсоткову ставку єдиного податку: 3% від доходу для фізичних осіб з обсягом доходу до 3 млн грн за умови сплати ПДВ, 5% від доходу – без сплати ПДВ;

- надано фізичним особам – платникам єдиного податку право реєструватися платниками ПДВ;

- скасовано 50% надбавку, що застосовувалася до фіксованих ставок єдиного податку за кожного найманого працівника;

Також необхідно звернути увагу на те, що з цього року спрощено

сам механізм процедури звітності та обліку, який раніше не відповідав концепції спрощеної системи оподаткування.

Зважаючи на те, що існуюча система оподаткування малого бізнесу стала активно використовуватися для мінімізації податкових зобов'язань, внаслідок чого порушуються інтереси найманих працівників та учасників податкового процесу, до законодавства внесено такі зміни:

- подання платниками податку на прибуток переліку доходів та витрат у розрізі контрагентів – платників єдиного податку;
- встановлення вимоги для фізичних осіб, які сплачують податок за фіксованими ставками, щодо надання послуг тільки населенню та платникам єдиного податку;
- встановлення підвищених ставок єдиного податку за порушення умов застосування спрощеної системи оподаткування;
- анулювання свідоцтва платника єдиного податку у разі встановлення порушень.

Недоліки податкової системи:

1. Податкова система характеризується передусім фіскальною спрямованістю, що є лейтмотивом більшості змін, які вносяться до податкового законодавства.

2. Нормативно-правова база оподаткування є складною, неоднорідною та нестабільною, а окремі законодавчі норми – недостатньо узгоджені, інколи суперечливі. Питання оподаткування і досі регулюються не тільки законами, а і декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Через наявність у законодавчих актах норм непрямой дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Такий стан правової бази може бути виправданий на початковому етапі формування податкової системи, однак неприйнятний на даному етапі розвитку економіки.

Чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток і податком на додану вартість, і нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що унеможлиблює складення декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

3. Застосування спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва з урахуванням позитивних чинників (активізація підприємницької діяльності, створення нових робочих місць, стимулювання раціонального використання ресурсів, зменшення витрат на адміністрування податків) призвело до таких проблем:

– викривлення мотивації підприємницької діяльності, зокрема незаінтересованість суб'єктів господарювання у зміні свого статусу як суб'єктів, які мають право використовувати спрощені системи оподаткування, що уповільнює їх розвиток і зростання обсягів діяльності, призводить до дроблення деяких середніх підприємств;

– створення умов для побудови схем уникнення оподаткування внаслідок нечіткого законодавчого регулювання спрощеної системи оподаткування;

– використання суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спеціальний режим оподаткування, у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які працюють у загальному режимі оподаткування.

4. Витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння.

5. Діяльність Мінфіну, Державної податкової служби, Держмитслужби щодо реалізації державної податкової політики, збирання податків і зборів (обов'язкових платежів), їх акумуляції в державному і місцевих бюджетах є недостатньо узгодженою та ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин, відсутності цілісного інформаційного простору.

6. Система митно-тарифного регулювання не дає змоги оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку, а також торговельних режимів в інших державах і структури економіки в Україні.

7. Недостатньо врегульовано питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності, що призвело до втрати надходжень податку з доходів фізичних осіб.

Зазначені недоліки призвели до таких проблем системного характеру у податковій системі, як:

1) податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, що зумовлено:

– відсутністю ефективних механізмів, які забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за виконання своїх фінансових зобов'язань;

– недосконалістю системи списання та реструктуризації податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;

– проведенням взаємозаліків, які роблять не вигідною своєчасну і в повному обсязі сплату податків;

– проблемами окремих галузей (паливно-енергетичний комплекс), які є найбільшими боржниками бюджету, зокрема в частині регулювання державою цін на енергоносії;

2) бюджетна заборгованість із відшкодування податку на додану вартість.

Основними причинами, що ускладнюють виконання державою зобов'язань перед платниками податку на додану вартість, є:

- пред’явлення необґрунтованих вимог на відшкодування податку на додану вартість і зниження сум податкових зобов’язань;
- виконання прогнозних показників надходжень із податку на додану вартість до державного бюджету за рахунок неповернення платникам переплачених сум податку;
- недоліки законодавчих норм, якими регулюється процедура відшкодування;

3) ухилення від оподаткування.

Ця проблема є однією з найгостріших в Україні та такою, що вирізняє її з-поміж більшості європейських країн.

На масштаби ухилення від сплати податків впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження; порушення принципу рівності платників перед законом; складність і недосконалість законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність, зокрема податкового; недотримання норм законів, неефективність державної бюджетної політики;

4) нерівномірне податкове навантаження, внаслідок чого найбільше податкове навантаження покладено на законслухняних платників, позбавлених податкових пільг.

У цілому слід зазначити, що податки повинні бути основним інструментом держави для регулювання економіки, стимулювання науково-технічного прогресу, формування доходів бюджету, обмеження росту цін та інфляції, тощо.

У сучасному підприємницькому механізмі основним призначенням податків повинен стати захист майнових прав та інтересів платників податків – юридичних і фізичних осіб, а також стимулювання та підвищення ефективності виробництва.

### **Контрольні запитання**

1. Назвіть основні законодавчі акти, які регулюють діяльність підприємств в Україні.
2. Охарактеризуйте поняття підприємництва.
3. Назвіть основні види підприємств.
4. Назвіть види підприємств залежно від форм власності в Україні. Дайте їм характеристику.
5. Назвіть види підприємств залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні.
6. Назвіть види підприємств залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік в Україні.
7. Охарактеризуйте податкове середовище підприємств в Україні.
8. Охарактеризуйте податкову систему України.
9. Назвіть які податки і збори належать до обов’язкових платежів.
10. Охарактеризуйте місцеві податки та збори.

## ГЛАВА ІV.

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 4.1. *Сутність і зміст фінансового планування*
- 4.2. *Планування як частина фінансового механізму діяльності підприємств*
- 4.3. *Принципи фінансового планування на підприємстві*
- 4.4. *Формування системи фінансового планування та методика складання фінансових планів підприємства*
- 4.5. *Бізнес-план як один із сучасних методів фінансового планування*  
*Контрольні запитання*

#### **4.1. Сутність і зміст фінансового планування**

Фінансове планування перш за все є цілеспрямованим організованим фінансовим розвитком на основі гармонійної і, за можливістю, оптимальної структури цілей і відповідних засобів їх досягнення.

У той же час фінансове планування – процес розробки людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності людини. Для того, щоб ця діяльність була успішною, необхідна методологія і методика розробки фінансового плану.

Планування фінансів як і інші види діяльності, має свою ціль і свої завдання.

*Ціль планування фінансів* – визначення можливих обсягів надходження грошових коштів і їх витрат у плановий період.

До завдань планування фінансів належать:

1. Забезпечення господарського процесу необхідними грошовими коштами.
2. Встановлення фінансових відносин із бюджетом, банком, страховими організаціями й іншими господарськими суб'єктами. Ці фінансові відносини, кількісно вимірюються масою грошей (кредит), які надійшли, і масою грошей, які сплачені (податки, проценти за кредит, страхові внески).
3. Визначення шляхів найбільш раціонального вкладення капіталу, у тому числі у спільне підприємство, у цінні папери і т.д.
4. Збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових коштів.
5. Виконання контролю за створенням і виконанням грошових фондів.

Фінансовий план підприємства може включати такі документи:

- прогноз обсягів реалізації;

- кошторис грошових видатків і надходжень;
- таблицю доходів і витрат;
- прогнозований кошторис активів і пасивів підприємства;
- розрахунок точки досягнення беззбитковості.

Важливим моментом фінансового планування є визначення стратегії планування. Стратегія фінансового планування означає загальний напрямок розробки фінансового плану, джерел надходження грошей, джерел прибутку.

Господарський суб'єкт являє собою систему зі складу різних виробництв, цехів, складів, служб (ремонтних, тарних, енергетичних, транспортних та інших), відділів (плановий, виробничий, технічний, відділ праці, фінансовий, бухгалтерія й інші), лабораторій, магазинів, соціальних і інших підрозділів. Ролі кожного з цих підрозділів в отриманні прибутку різні.

Так, наприклад, господарський суб'єкт не може існувати без бухгалтерії, канцелярії, але ж і очікувати прибутків від цих підрозділів не слід. Це ж не слід вимагати від ремонтних підрозділів, підрозділів соціального забезпечення і т.п.

Важливим змістом фінансового планування на підприємстві є визначення планів його центрів відповідальності. Наприклад, на підприємстві можуть бути створені центр доходів, витрат, прибутку, ціни, інвестицій, тощо. Такі центри відповідальності – це одне або декілька структурних підрозділів фірми, фінансова діяльність яких робить помітний вплив на кінцеві фінансові показники діяльності підприємства. Керівники цих підрозділів звичайно володіють більшою самостійністю, ніж керівники інших служб і підрозділів, наділяються як особливими правами, так і певною відповідальністю. У рамках своєї компетенції вони ухвалюють життєво важливі для підприємства рішення, несуть усю повноту відповідальності за досягнення кінцевих показників діяльності.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ компанії, менеджер якого несе відповідальність за його діяльність.

Будь-яка компанія є ієрархією центрів відповідальності: на нижчому рівні, як правило, знаходяться відділи, які, у свою чергу, можуть входити до складу управлінь, управління – до складу департаментів, департаменти – до складу дирекцій. Сама компанія теж є центром відповідальності з генеральним директором на чолі. Центр відповідальності використовує різні ресурси (матеріальні, людські, фінансові), одержуючи на вході і на виході результат у вигляді продукції, робіт або послуг, який беруть на озброєння інші центри відповідальності або зовнішнє оточення компанії. Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами:

- досягненням поставлених цілей (як фінансових, так і нефінансових);
- ефективністю використання ресурсів (співвідношення виходу і входу).

При цьому найефективнішим є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів. Ефективність центрів відповідальності визначає ефективність компанії в цілому, що врешті-решт відображається на її положенні на ринку, здібності створювати вартість і підвищувати капіталізацію.

Наприклад, керівник центру доходів несе відповідальність за доходи структурного підрозділу. Класичний приклад центру доходів у компанії – відділ збуту, у задачі якого входить залучення нових клієнтів і збільшення об'єму реалізації продукції. Відділ збуту в той же час є і центром витрат: він несе витрати на заробітну платню, представницькі витрати, канцелярське приладдя і т.д. Проте, оскільки збутова функція домінує, відділ слід розглядати перш за все як центр доходів.

Керівник центру витрат несе відповідальність за витрати структурного підрозділу. Розрізняють два види центрів витрат:

- центр нормованих витрат;
- центр ненормованих витрат.

Прикладом центру нормованих витрат є виробничі структурні підрозділи (цехи основного і допоміжного виробництва). У центрі нормованих витрат може бути встановлено нормативне співвідношення входу і виходу, тобто для кожної одиниці випуску визначається необхідна кількість матеріалів і робіт. У виробничих підрозділах таке співвідношення задається технологічними нормативами витрати матеріалу і виконання робіт для виробництва однієї одиниці продукції.

У центрі ненормованих витрат не може бути встановлена пряма залежність виходу від входу. Як правило, витрати центру ненормованих витрат є постійними по відношенню до випуску.

Центри ненормованих витрат – це більшість структурних підрозділів, що виконують адміністративні, представницькі, фінансові, юридичні функції, а також що займаються маркетингом, дослідженнями і розробками. Основну частину витрат у цих підрозділах часто складають витрати на персонал.

Основними інструментами декомпозиції організації на складові з метою закріплення відповідальності є:

- організаційна структура, зокрема неформальна, якщо офіційна структура не відповідає реальному розподілу повноважень і відповідальності;
- виробнича структура;
- бізнес-процеси організації (якщо вони не описані, то при формуванні фінансової структури можна не витратити час на їх опис);
- технологічна схема в організаціях зі складним виробництвом;
- частка витрат (доходів) виділеного центру відповідальності в сукупних показниках організації.

Сутність планування в ринковій економіці полягає у тому, що господарський процес здійснюється на основі бізнес-плану, який розробляється

безпосередньо їхніми економічними службами під управлінням керівників цих служб і спрямованого на досягнення загальних цілей підприємництва.

Виходячи з цього можна вважати, що сутність фінансового планування в ринковій економіці полягає у тому, що в основу фінансової діяльності господарського суб'єкта покладений фінансовий план, який розробляється фінансовою службою, під керівництвом фінансового директора (керівника фінансового, планового відділу) і направлений на досягнення загальної мети – отримання прибутку.

Фінансове планування складається з наступних елементів: цілі, програми, норми та нормативи, правила, процедури.

Цілі фінансового планування перш за все ті, які поставлені фінансовим директором перед працівниками фінансової служби та які визначають напрямок їх діяльності в області розробки та реалізації фінансової політики, яка зобов'язана забезпечити необхідні та контрольовані грошові потоки підприємства. Однак фінансовий стан господарського суб'єкта залежить від усієї господарської діяльності в цілому на підприємстві (рис. 4.1).

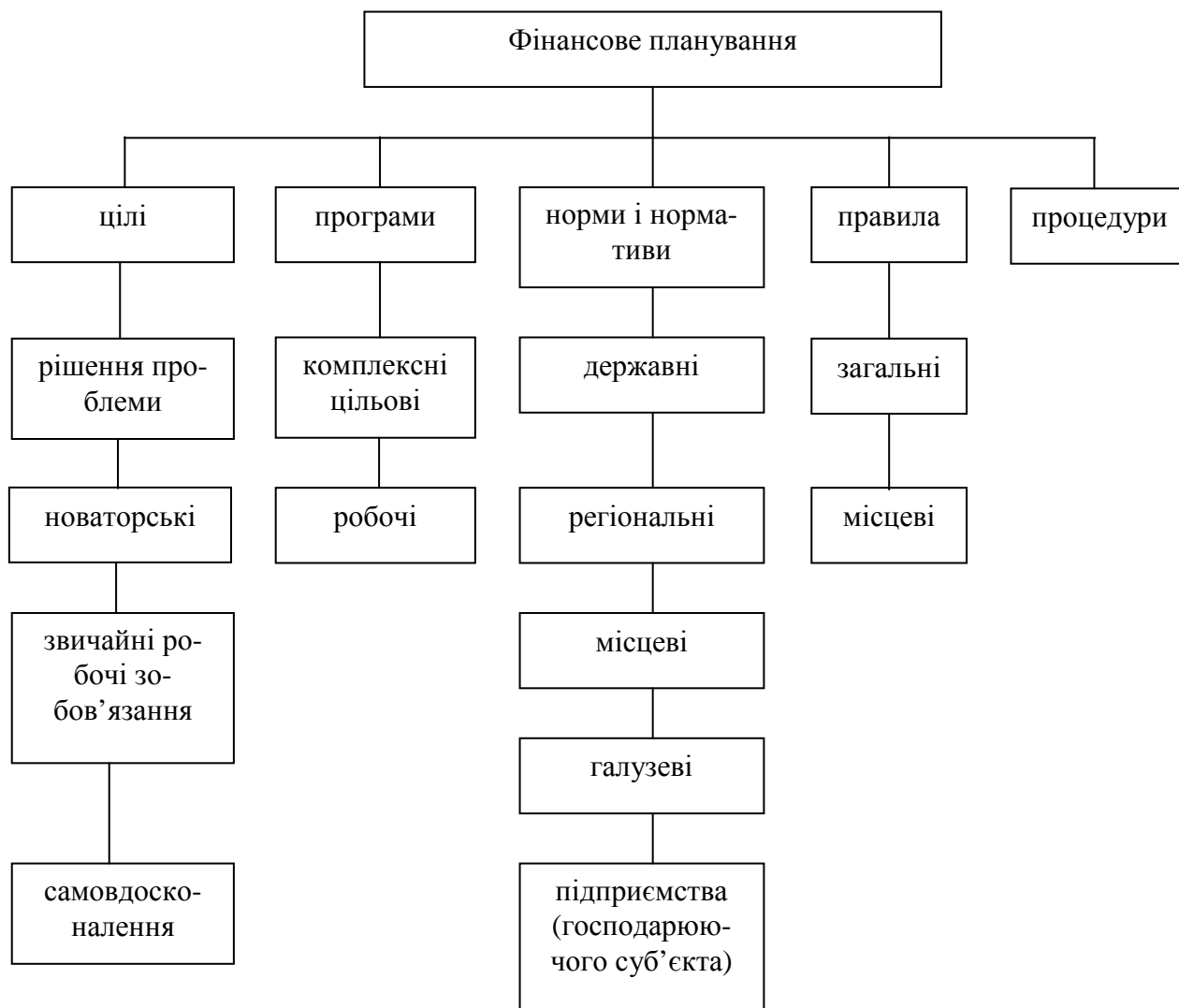


Рис. 4.1 – Структура фінансового планування



Тому ціль фінансового планування має бути поставлена керівником господарюючого суб'єкта перед усім трудовим колективом за визначенням участі кожного з них у фінансових результатах господарської діяльності.

Слід виділити основні **цілі** фінансового планування – творчі, перспективні (новаторські цілі), рішення проблеми, звичайні робочі обов'язки, самовдосконалюючі.

*Творчі, перспективні цілі* включають підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на фінансовому ринку, захоплення ними певної частини фінансового ринку, розвиток сфери вкладення капіталу (інвестицій) у підприємництво, у цінні папери, ін.

У зв'язку з тим, що планування і управління фінансами здійснюється конкретними людьми – до творчих і перспективних цілей фінансового планування слід віднести також удосконалення організації служби фінансового менеджменту, професійного рівня фінансових менеджерів і економістів.

*Рішення проблеми* – цілі досягнення яких означає рішення конкретної чітко вираженої фінансової проблеми, ціль її досягнення керівник господарюючого суб'єкта доводить до відома трудового колективу і досягнення цієї цілі означає повне рішення даної проблеми. Для рішення окремих фінансових проблем вказані цілі можуть доводитись фінансовим директором або фінансовим менеджером перед працівниками фінансової служби.

Наприклад, *проаналізувавши підсумки виконання фінансового плану за квартал керівник господарюючого суб'єкта визначив, що план суми прибутку виконаний лише на 70%, що становить 1500 тис. грн., невиконання становить 450 тис. грн. розрахунки, виконані фінансовим менеджером, демонструють, що для отримання вказаної суми понад план у наступному кварталі необхідно отримати обсяг виручки від реалізації продукції понад її планову величину, і для цього необхідно збільшити обсяг сортної продукції не менше ніж на 6300 тис. грн. і знизити суму витрат не менше ніж на 410 тис. грн. Вказану суму прибутку можна отримати за рахунок реалізації обсягу понаднормативних виробничих запасів і погашення простроченої дебіторської заборгованості; за рахунок позареалізаційних операцій. Тому керівник ставить цілі:*

*1) перед виробничими та технічними службами – збільшення обсягу випуску продукції, і в першу чергу підвищення її асортименту, що забезпечить більшу суму виручки;*

*2) перед комерційними службами – використання і реалізація обсягу понаднормативних виробничих запасів;*

*3) перед планово-економічними службами – зниження витрат і отримання частини прибутку;*

*4) перед юридичними службами – здійснення заходів щодо повернення простроченої дебіторської заборгованості;*

5) *перед фінансовими службами – отримати прибуток за рахунок доходів від позареалізаційних операцій.*

Приклад щодо отримання доходів від позареалізаційних операцій:

*Підприємству для нової продукції необхідні додаткові грошові кошти. Розрахунки фінансового менеджера демонструють, що ці грошові кошти можна отримати за рахунок банківських кредитів, затримки платежів за поставлені виробничі запаси та платежів до бюджету.*

*Банківські кредити, заборгованість постачальникам і бюджету є позиковими коштами і вони мають свою ціну, кредити надаються на умовах платності у вигляді відсотків за їх користування. Затримка платежів постачальникам і бюджету потребує відповідної суми пені.*

*Проаналізувавши співвідношення ціни позикових коштів і можливий прибуток від нового виду продукції, фінансовий менеджер прийшов до висновку, що слід відмовитись від банківських кредитів і затримати платежі постачальникам і бюджету, так як ціна за ці позикові кошти (платежі постачальникам і платежі за розрахунками з бюджетом) нижча від ціни за користування банківськими кредитами і проблему отримання грошових коштів для фінансування освоєння нового виду продукції необхідно вирішити шляхом затримки платежів за поточними зобов'язаннями з постачальниками і бюджетом.*

*Звичайні робочі зобов'язання – цілі, які необхідно сформулювати для визначення, за результатами яких фінансовий директор (менеджер) зможе оцінити свою роботу та роботу фінансової служби. Для досягнення цієї цілі важливе значення має письмове формулювання параметрів і якісних показників, у порівнянні з якими можна постійно оцінювати результати фінансової діяльності та діяльності працівника.*

*Самовдосконалення означає особисті творчі цілі конкретного спеціаліста (фінансового менеджера, економіста) для досягнення яких розробляються плани підвищення кваліфікації працівників.*

**Програми** – частина плану, визначаючого узгодження за строками, результатами та ресурсним забезпеченням комплексу дій виконавців для досягнення поставлених цілей. Програми бувають *цільові комплексні та робочі.*

*Комплексні цільові програми – результат застосування програмно-цільового метода планування, який має на увазі наявність цілі та програми з її розвитку. Програми передбачають – що, коли, хто і за рахунок яких ресурсів зобов'язаний діяти.*

*Робочі програми – обмежені, невеликі та розробляються у господарюючому суб'єкті для реалізації певної частини цілі.*

Комплексні цільові та робочі програми мають різні масштаби дій, але програмні елементи у них спільні і в них має бути чітко визначено: хто, коли, де та за якими ресурсами зобов'язаний діяти.

Фінансове планування широко використовує **норми та нормативи**. *Норма* – встановлена міра, тобто якась середня величина. *Норматив* – тех-

нічний, економічний або інший розрахунковий показник норми для виконання певного завдання. Норматив являє собою розрахункову величину затрат фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів і затрат часу, що використовуються у фінансовому плануванні. Саме ці нормативи є основою розрахунку усіх економічних і фінансових показників, що самостійно плануються.

Нормативи та норми бувають регіональні, місцеві, галузеві, окремого господарюючого суб'єкта і реалізуються шляхом застосування нормативного методу планування.

**Правила** у фінансовому плануванні визначають напрями та загальні критерії дій апарата управління фінансами (фінансової дирекції або групи фінансових менеджерів). Правила грають важливу роль, оскільки керівникам нижнього та середнього рівня управління слід вирішувати свої питання управління фінансами, не звертаючись кожного разу до керівництва вищого рівня за вказівками.

Сутність правил полягає у тому, що вони відображають управлінське рішення відносно того чи слід виконувати якісь дії.

Правила можуть бути загальними й особистими. Загальні правила розробляються для всіх господарюючих суб'єктів (порядок і форми розрахунків, кредитування, оплати податків, інше). Особисті правила діють лише в межах окремого господарюючого суб'єкта (правила ведення оперативного обліку, використання грошових коштів, порядок розрахунку нормативів витрат грошових і матеріальних ресурсів, порядок визначення нормативу власних обігових коштів та інше).

**Процедури** – суворо встановлений порядок і послідовність дій у конкретних ситуаціях, які досить часто повторюються (процедура списання коштів із банківських рахунків, отримання коштів, планування витрат матеріальних і трудових ресурсів, інше). До завдань процедур у фінансовому плануванні належать рутинні постійні дії, які повторюються. Стандартизованість їх у формі правил і процедур забезпечує економію часу фінансового директора (менеджера) для надання можливості використати вивільнений час для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях і проблемах, які потребують творчої ініціативи. Важливість процедур у фінансовому плануванні полягає у можливості впровадження автоматизованої системи управління фінансами для рутинних операцій, що постійно повторюються.

## **4.2. Планування як частина фінансового механізму діяльності підприємств**

Ринкова економіка є досить тонким механізмом господарювання – набагато складніша, ніж адміністративно-контрольна економіка.

На стан ринкової економіки значний вплив здійснюють політичні обставини (заяви керівників держави та членів уряду, рівень злочинності, довіра до органів влади та ін.). Роль держави в ринковій економіці полягає в тому, що вона встановлює правила господарювання (вищі законодавчі та нормативні акти) і контролює їх виконання. Це свідчить про те, що довіра виробників і споживачів до держави є невід'ємною частиною існування ринкової економіки. Ця довіра має прояв перш за все через ліцензування підприємницької діяльності. Споживач, знаючи, що у підприємця (індивідуального чи у формі юридичної особи) є ліцензія на певний вид діяльності, повинен бути повністю впевнений у якості даної діяльності.

Місце планування і управління у ринковій економіці визначається тим, що планування є однією з функцій управління, тому фінансове планування – функція управління фінансами. Управління як діяльність існувало протягом усієї нашої історії – з того часу як у людей виникла потреба у спільній праці.

**Управління в економіці** – це свідоме спрямування економічних і соціальних процесів для досягнення збалансованості, пропорційності й оптимальності, і при цьому визначальними є фактори:

- для об'єктивних економічних законів;
- вплив державних, колективних, приватних інтересів і необхідність їх поєднання;
- потреби суспільства.

**Мета фінансового управління** – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності їх використання, регулювання фінансових потоків є предметом фінансового управління. Об'єктом фінансового управління є фінансові відносини у сфері грошового обігу, централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються у всіх межах фінансової системи держави.

**Функції управління** – частина управлінської діяльності, вони визначають формування структури управлінської системи.

Поняття «функції» означає відповідну діяльність, певний обсяг робіт, виконуваний будь-яким матеріальним утворенням або людиною (функції міністерства фінансів, фінансового відділу підприємства, фірми або функції фінансового менеджера).

**Функція управління – планування** – охоплює весь комплекс заходів як при встановленні планових завдань так і за їх планомірним і цілеспрямованим впровадженням у життя. План є безкорисним, коли не перетворюється у конкретну справу.

Управління фінансами впроваджується на територіальному рівні (державна, регіон), галузевому, і на рівні окремого господарського суб'єкта різних форм власності (фінансовий менеджмент).

На територіальному рівні управління фінансами проходить шляхом реалізації фінансової політики держави, складовими елементами якої є податкова, фіскальна (бюджетна), грошово-кредитна політика та ін.

При цьому широко використовується фінансове планування: бюджет як фінансовий план держави, регіону, галузі; валютний план та інші.

Управління фінансами господарського суб'єкта (фінансовий менеджмент) – частина фінансового механізму.

**Фінансовий механізм** – це система дій фінансових важелів, вираз яких є в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів, тобто фінансове планування є складовою частиною фінансового механізму.

Фінансовому механізму притаманні визначальні функції:

- організація фінансових відносин;
- управління грошовими потоками, рухом фінансових ресурсів і відповідної організації фінансових відносин.

Зміст функції організації фінансових відносин у створенні ним ладу системи грошових відносин, які враховують специфіку впровадження господарського процесу у тій чи іншій сфері підприємництва або некомерційної діяльності. Для функції фінансового механізму це його функціонування.

Фінансовий механізм структурно складається із взаємопов'язаних елементів:

- фінансовий метод;
- фінансовий важіль;
- правове забезпечення;
- нормативне забезпечення;
- інформаційне забезпечення.

Одним із фінансових методів є фінансове планування, місце якого в ринковій економіці визначається двома моментами:

- фінансове планування, як функція фінансового менеджменту;
- фінансове планування, як метод фінансового механізму.

Управлінський цикл містить у собі чотири функції – це планування, організація, мотивація, контроль. Дані функції охоплюють усі види управлінської діяльності зі створення матеріальних цінностей, фінансування, маркетингу і т.д.

**Планування** – це визначення системи цілей функціонування і розвитку організації, а також шляхів і засобів їх досягнення. Будь-яка організація не може обходитися без планування, оскільки необхідно ухвалювати управлінські рішення відносно:

- розподілу ресурсів;
- координації діяльності між окремими підрозділами;
- координації із зовнішнім середовищем (ринком);
- створення ефективної внутрішньої структури;
- контролю за діяльністю;
- розвитку організації в майбутньому.

Планування забезпечує своєчасність рішень, дозволяє уникати поспішності в рішеннях, встановлює чітку мету і ясний спосіб її реалізації, а також дасть можливість контролювати ситуацію.

Для реалізації процесу планування також необхідно мати налагоджену організаційну систему. Робота організації направлена на досягнення планового показника, і від того, як побудована і скоординована ця робота, залежить результат. Навіть найідеальніші плани не будуть реалізовані без відповідної організації. Повинна існувати виконавча структура. Крім того, біля організації повинна існувати можливість майбутнього розвитку, оскільки без цього організація руйнуватиметься (якщо ми не розвиваємося, значить, ми вмираємо). Майбутнє організації залежить від умов середовища, в якому вона працює, від навиків і знань персоналу, від того місця, яке організація займає в галузі (регіоні, країні).

Весь процес планування в організації розділяється на два рівні: стратегічний і оперативний. Стратегічне планування – це визначення цілей і процедур організації в довгостроковій перспективі, оперативне планування – це система управління організацією на поточний період часу. Ці два види планування сполучають організацію в цілому з кожним конкретним підрозділом і є запорукою успішної координації дій. Якщо брати організацію в цілому, то планування здійснюється за наступними етапами:

1. Визначається головна ціль (мета діяльності) організації.
2. Виходячи з цієї мети, розробляються стратегічні орієнтири або напрями діяльності (ці орієнтири часто називають якісними цілями).
3. Проводиться оцінка й аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища організації.
4. Визначаються стратегічні альтернативи.
5. Вибір конкретної стратегії або шляху досягнення мети. Відповідь на питання «що робити?».

6. Після встановлення мети і вибору альтернативних шляхів її досягнення (стратегії) основними компонентами формального планування є:

– тактика або як досягти того або іншого результату (відповідь на питання «як робити?»). Тактичні плани розробляються на основі вибраної стратегії, вони розраховані на коротший період часу (теперішній момент), розробляються менеджерами середньої ланки, результат такого планування з'являється швидко і його легко співвіднести з конкретними діями працівників;

– політика або загальне керівництво для дій і ухвалення рішень, яке полегшує досягнення цілей;

- процедури або опис дій, які слід робити в конкретній ситуації;
- правила або що повинно бути зроблене в кожній конкретній ситуації.

**Організація.** Функція організації націлена на упорядкування діяльності менеджера і виконавців. Це передусім оцінка менеджером своїх можливостей, вивчення підлеглих, визначення потенційних можливостей ко-

жного робітника, розстановка сил і т.д. Вся ця організаторська діяльність протікає на тлі прояву цілком конкретних структур підприємства.

**Мотивація.** Після проведення підготовчих заходів менеджер повинен забезпечити успішне виконання роботи.

**Контроль.** Ця функція, як говорив Г. Файоль, полягає в підтвердженні того, що все йде у відповідності з прийнятим планом, існуючими директивними документами і прийнятими принципами управління.

Крім того, необхідно скласти завдання, розробити програму дій, визначити виконавців робіт і інше. Для цього і розробляються плани фінансових заходів: ефективності вкладення капіталу, отримання прибутків, зниження фінансових витрат.

### 4.3. Принципи фінансового планування на підприємстві

Фінансове планування включає в себе організацію планування фінансів за визначеними принципами. Принцип (лат. *principium* – основа, початок) – основне правило діяльності.

Фінанси підприємств ґрунтуються на *плануванні фінансів* за принципами їх організації, які залежать від:

1. Форми власності (державна, колективна, приватна);
2. Галузевої належності, яка у промисловості налічує галузі:
  - машинобудування (авіаційна, оборонна, суднобудівна, радіоелектронна, телекомунікація і зв'язок, приладобудівна, важке машинобудування, машинобудування, верстатобудування, автомобілебудування, тракторне та сільськогосподарське машинобудування);
  - гірничо-металургійна (металургійне виробництво, метисне, коксохімічне, вогнетривке, трубне виробництво, гірничо-видобувна промисловість);
  - хімічна промисловість;
  - легка промисловість (вовняна, бавовняна, шкіряна, фарфорофаянсова, трикотажна, шовкова, шкіряно-галантерейна, іграшкова);
  - меблева та деревообробна промисловість.
3. Напрямів діяльності (промислове виробництво, науково-технічна та проектування, будівництво, торгівля, інше);
4. Організаційно-правової форми підприємницької діяльності (унітарне підприємство, товариство, кооператив, холдингова компанія, тощо).

**До принципів фінансового планування** в умовах ринкової економіки відносять: науковість, комплексність, оптимальність, фінансове співвідношення термінів, взаємозалежність фінансових показників, маневреність, мінімізацію фінансових затрат, раціональність, фінансову стійкість.

**Принцип науковості** означає, що розрахунок планових показників повинен базуватись на детальному аналізі даних фінансової та статистичної звітності, на визначенні перспектив розвитку тих чи інших фінансових

показників. Науковість планування означає використання науково-обґрунтованих методів розрахунку показників норм і нормативів.

**Принцип комплексності планування і управління** фінансами означає, що показники фінансового плану пов'язані між собою. Фінансовий план – єдине ціле і тому виконання одного фінансового показника призводить до змін інших показників і всієї системи в цілому. Плановість забезпечує відповідність обсягів продажу та витрат, інвестицій, вимогам ринку, стану кон'юнктури та платоспроможного попиту, тобто можливість здійснення своєчасних розрахунків; даний принцип у найбільшому обсязі реалізується під час впровадження сучасних методів внутрішнього фінансового планування (бюджетування) і контролю.

**Принцип оптимальності планування і управління** фінансами потребує найбільш раціонального використання капіталу й усіх наявних фінансових ресурсів. Він визначає вибір одного найбільш оптимального планового рішення із можливих варіантів плану.

**Принцип прийняття управлінських рішень фінансового співвідношення термінів** забезпечує мінімальний розрив у часі між надходженням і використанням грошових потоків, що досить важливо в умовах постійних змін у чинному законодавстві України й особливо в умовах інфляції. Під використанням коштів слід розуміти і можливість їх збереження шляхом розміщення в активах, що легко реалізуються (цінні папери, депозити, ліквідні активи, інші).

**Принцип взаємозалежності** фінансових показників забезпечує врахування змін у чинному законодавстві, регулює підприємницьку діяльність, оподаткування, обліковий процес, обов'язкову фінансову звітність, податкову звітність, статистичну звітність, тощо.

**Принцип маневреності (гнучкості)** забезпечує можливість маневру у випадку не передбачуваних змін планових обсягів продажу, перевищення планових витрат на поточну виробничу або інвестиційну діяльність, інших невідповідностей планових і фактичних показників фінансових планів.

**Принцип мінімізації фінансових витрат** зобов'язаний забезпечувати будь-які поточні чи інвестиційні витрати за найбільш дешевими цінами.

**Принцип раціональності** забезпечує вклад капіталу в найбільш ефективні інвестиції та мінімізує фінансові ризики.

**Принцип фінансової стійкості** забезпечує фінансову незалежність від залучених джерел фінансування і сприяє дотриманню критичної точки співвідношення власного та позикового капіталу з метою забезпечення платоспроможності та здатності щодо термінових погашень короткострокових зобов'язань.

Але в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні принципи фінансового планування доповнюються іншими принципами:

**Принцип здійснення контролю** за фінансово-господарською діяльністю, що передбачає розвиток внутрішнього та зовнішнього вартісного контролю. В Україні розвитку набув зовнішній контроль, який передбачає



виконання податкових зобов'язань і контроль за використанням державних коштів. Інші ж види фінансового контролю потребують розвитку та вдосконалення.

**Принцип створення достатніх фінансових резервів**, що забезпечує захищеність підприємства в умовах інфляції, недосконалого ринку, недосконалого правового законодавства, фінансових та інших страхових ризиків.

#### **4.4. Формування системи фінансового планування та методика складання фінансових планів підприємства**

Функція «планування» полягає у розробці змісту та послідовності дій для досягнення сформульованих цілей.

Планове управління виражене:

- у конкретизації цілей управління у системі показників фінансово-господарської діяльності підприємства;
- у розробці стратегії і тактики діяльності, орієнтованої на досягнення цілей менеджменту.

З погляду менеджменту функція «планування» полягає у розробці змісту та послідовності дій для досягнення сформульованих цілей.

Практично вся система господарського управління і регулювання виробництва побудована на методах планування, що витікає з того, що завершення одного етапу роботи служить початком наступного, та пов'язати всі етапи без допомоги планування неможливо.

Канадський бізнесмен Д. Дейл стверджує, що план є основою контракту між підприємцем і фінансистом – інвестором. На думку Д. Дейла, вдалий

план – це одна з головних умов успіху будь-якого підприємства (фірми).

Вихід на ринок зі своєю продукцією потребує продуманого та розрахованого плану дій, як гаранта підприємства від провалу.

Необхідність складання планів визначається багатьма причинами та найважливішими з них на думку В. Ковальова є:

- координуюча роль плану;
- невизначеність майбутнього;
- оптимізація економічних наслідків.

Координуюча роль плану потребує добре деталізованих і взаємопов'язаних цільових установок, які дисциплінують оперативну та перспективну діяльність підприємства.

Невизначеність майбутнього потребує встановлення важливих напрямів у межах яких може коливатись той чи інший показник.

Оптимізація економічних наслідків полягає у тому, що будь-який збій у діяльності підприємства потребує фінансових затрат на подолання збою чи неузгоджень і за наявності плану ймовірність збою є нижчою.

В умовах планової економіки фінансові плани підприємств, як правило, виконували допоміжну роль. Під час оцінки ринку не враховувалось конкурентне оточення навіть у межах країни, а тим паче за її межами. Отже, не враховувалась конкурентоспроможність продукції за якісними показниками і витратами на виробництво під час розрахунків ефективності виділенних пріоритетів розвитку економіки України в цілому і конкретного підприємства. Не висвітлювались показники аналізу фінансового стану підприємства та показники оцінки ринку.

Планування бізнесу є загальноприйнятим прийомом менеджменту. План використовується підприємствами й організаціями всіх форм власності для того, щоб сформулювати мету та запропонувати шляхи її досягнення. Вище було зазначено, що план – це короткостроковий документ. Але є й інша класифікація планів. Так, можна виділити довгострокові, середньострокові та короткострокові плани.

Планування і управління фінансами в ринкових умовах є серйозною проблемою, що викликана рядом причин:

- відсутність зрозумілих цілей, завдань діяльності підприємства;
- складності, які виникають під час визначення необхідних матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів;
- у сучасних умовах плани, надходження та використання коштів уже більше «не спускаються зверху» і підприємство зобов'язане самостійно орієнтуватись виходячи з ринку попиту на продукцію, що виготовляється;
- відсутня система надання і отримання необхідної достовірної інформації у необхідний час і в потрібному місці.

Плануванню та управлінню фінансами в Україні на сучасному етапі притаманний ряд особливостей, які ускладнюють процеси рішень щодо планування та управління фінансами.

Ці причини пов'язані з реформуванням економіки України в умовах розриву зв'язків із країнами СНД і конверсії військового виробництва. У багатьох випадках використовувати засоби виробництва під будь-яку продукцію інакше ніж виготовлялась раніше, неможливо. Процес інвестування з метою розробки нових видів продукції ускладнюється відсутністю стабільних суспільних відносин, стабільного та прозорого законодавства, яке постійно змінюється, зниження рівня життя значної кількості населення, що безумовно призводить до недовіри рішенням влади. Відсутній і відповідний рівень підготовки кадрового потенціалу. Нормативні та законодавчі акти України за відсутності кваліфікованих спеціалістів видаються без урахування умов, які притаманні ринковим відносинам.

Значна кількість законодавчих і нормативних актів України ухвалюються без наявного обґрунтування і професійного підходу. Про це свідчать постійні зміни до вже затверджених Законів, рішень Уряду, видача нових рішень без урахування технічно-економічних розрахунків і обґрунтувань наступних наслідків, відволікання спеціалістів різних ланок управління на

виконання операцій, які займають значну частину часу, на відбір інформації, видачу довідок. Не досліджуються протиріччя і недоліки економічної та науково-технічної політики, недостатньо приділяється уваги для вивчення світового досвіду. Особливого значення набуває вивчення світового та вітчизняного досвіду в розробці методології підготовки та прийняття управлінських рішень.

Вибір рішення у першу чергу залежить від очікування (суб'єктивної достовірності) та корисності (суб'єктивної корисності) мети. Оптимальні рішення завжди є ефективними, але на практиці частіше рішення приймаються за принципом обмеженої раціональності, і такий підхід змушує змінити ставлення до ефективності управлінських рішень і в першу чергу з планування та управління фінансами.

Визначальним критерієм планування і управління фінансами господарюючих суб'єктів є співвідношення таких факторів як зростаюча конкуренція між фірмами, технологічне удосконалення, що потребує значних капіталовкладень, наявність інфляції, зміни процентних ставок, податкового законодавства, економічної стійкості у світі з гнучким підходом до усіх факторів. Колишні методи рішення проблем непридатні до впровадження у сучасних умовах, де вони швидко старіють. Конкуренція потребує постійного пристосування до умов, що змінюються.

Здатність адаптуватися до постійних змін, передбачати необхідні суми для використання у ділових операціях господарюючого суб'єкта, контролювати розміщення цих сум і змінювати капітал на користь господарюючого суб'єкта й економіки в цілому – у цьому полягає якість управлінських рішень в умовах, які діють на сучасному етапі в Україні.

**Фінансовий план** – оперативний робочий документ, який можна розглядати як інструмент управління фінансами, який являє собою результат зробленого прогнозу, прийнятої концепції або розробленої програми. Основа фінансового планування – стратегічне та виробниче планування.

Стратегічний план передбачає формулювання цілей, завдань, сфери діяльності підприємства, як, наприклад, наступне цільове завдання «забезпечити щорічний приріст обсягів виробництва продукції та продуктивності праці на 15%».

На підставі стратегічного плану складають виробничі плани та передбачають визначення виробничої, маркетингової, науково-дослідної та інвестиційної політики.

Стратегічне планування виділяє цілі:

- ринкові;
- виробничі;
- фінансово-економічні;
- соціальні.

*Ринкові цілі* визначають, яку саме частину ринку планується досягнути.

*Виробничі цілі* визначають структуру виробництва та технічного випуску продукції необхідного обсягу та якості.

*Фінансово-економічні цілі* визначають джерела фінансування та орієнтовні фінансові результати обраної стратегії.

*Соціальні цілі* забезпечують діяльність підприємства для задоволення потреб членів суспільства.

Стратегічне планування є набором дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей.

Процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає в ухваленні управлінських рішень. Його задача – забезпечити нововведення і зміни в організації достатньою мірою. Точніше кажучи, процес стратегічного планування є тією «парасолькою», під якою ховаються усі управлінські функції.

Стратегічний план повинен обґрунтовуватися обширними дослідженнями і фактичними даними. Тому необхідно постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузі народного господарства, ринок, конкуренцію і т.п. Крім того, стратегічний план додає фірмі визначеності, індивідуальності, які дозволяють їй привертати певні типи працівників і допомагають продавати вироби або послуги.

Стратегічні плани повинні бути розроблені так, щоб вони залишалися не тільки цілісними протягом довгого часу, але і зберігали гнучкість. Загальний стратегічний план слід розглядати як програму, що спрямовує діяльність фірми протягом тривалого періоду часу, з урахуванням постійних коректувань у зв'язку з постійно змінною діловою і соціальною обстановкою.

Стратегічне планування саме по собі не гарантує успіху, і організація, що створює стратегічні плани, може потерпіти невдачу через помилки в організації, мотивації та контролі. Проте формальне планування може створити ряд істотних сприятливих чинників для організації діяльності підприємства. Знання того, що організація хоче досягти, допомагає уточнити найбільш відповідні шляхи дії. Ухвалюючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик ухвалення неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості організації або про зовнішню ситуацію. Таким чином, планування допомагає створити єдність загальної мети усередині організації.

Оперативне планування є здійсненням поточної діяльності планово-економічних служб протягом короткого періоду, наприклад, розробка річної виробничої програми, складання квартальних бюджетів підприємства, контроль і коректування одержаних результатів і т.п.

Оперативне планування виробництва є завершальною ланкою планової роботи на підприємстві – продовженням і конкретизацією завдань техпромфінплану. Воно полягає у розробці на основі річних планів конкретних виробничих завдань на короткі проміжки часу як для підприємства

в цілому, так і для його підрозділів і в оперативному регулюванні ходу виробництва за даними оперативного обліку і контролю. Особливістю цього виду планування є поєднання розробки планових завдань з організацією їх виконання.

Задачею оперативно-виробничого планування є організація рівномірної, ритмічної взаємоузгодженої роботи всіх виробничих підрозділів підприємства, для забезпечення своєчасного виконання державного планового завдання при економному витрачанні ресурсів і високій якості продукції, тобто досягнення якнайкращих кінцевих результатів виробництва.

Оперативне планування складається з календарного планування і диспетчування (оперативного регулювання).

**Фінансове планування на рівні господарських суб'єктів** – це процес планування надходження і використання фінансових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств, управління грошовими потоками, які визначають фінансову діяльність підприємств. В умовах ринкової економіки фінансове планування має якісно більш суттєве значення для підприємств порівняно з директивно-плановою економікою. Без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління господарською діяльністю підприємства, який забезпечує успіх на ринку. Жодний інший вид планування не може мати для підприємства такого узагальненого, глобального значення – лише фінанси охоплюють усі без винятку сторони та ділянки його функціонування.

Методика складання фінансового планування направлена на розробку фінансового плану – конкретного документа у формі таблиць із цифрами, які взаємопов'язані з плануванням виробничо-господарської діяльності підприємств.

Усі статті фінансового плану підприємства будуються на підставі показників виробничого плану (обсягу виробництва продукції, кошториса витрат на виробництво, інвестицій у виробництво, модернізацію, тощо). Таким чином, виробничий план відіграє головну роль у фінансовому плані.

Планування виробничих і фінансових показників взаємозалежні та впливають один на одного.

У колишньому СРСР такий взаємозв'язок упорядковувався на підприємствах у межах єдиного виробничо-фінансового плану – техпромфінплану. Це був комплексний збалансований за розділами та показниками плановий документ, який визначав усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства з урахуванням соціального розвитку його колективу.

Складовою частиною техпромфінплану був фінансовий план, який всю фінансово-господарську та соціальну діяльність підприємства відображав в узагальненому вартісному виразі та забезпечував комплексну збалансованість усіх розділів техпромфінплану. У фінансовому плані визначають джерела та розміри прибутків, рівень і напрями витрат, кредитні відносини з банком, взаємовідносини з міністерствами (відомствами) та

державою (бюджетних рівнів, пенсійні й інші фонди соціального страхування).

В умовах ринкової економіки зв'язок фінансового та виробничого планування ще більше посилюється, оскільки показники реалізації продукції та прибуток визначають можливість успішного функціонування і розвитку підприємства, що, в свою чергу, підвищує роль фінансових планів.

Як було зазначено вище, фінансовий план – це конкретний документ у формі таблиць із цифрами, яка включає у себе окремі блоки дій:

- знання дій економічних законів розвитку фінансів;
- вивчення тенденцій розвитку та стану об'єкту планування (конкретного фінансового показника);
- організація фінансового планування на визначених принципах;
- організація фінансової діяльності підприємства.

Планування фінансових показників здійснюється шляхом певних визначених методів. Метод (гр. *metodos* – шлях до чого-небудь) являє собою засіб досягнення мети, тобто певним шляхом упорядковану діяльність. Методи планування – конкретні засоби та прийоми розрахунку планових показників.

При плануванні фінансових показників можуть застосовуватися наступні методи: нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, метод оптимізації планових рішень, економіко-математичне моделювання.

#### **4.5. Бізнес-план як один із сучасних методів фінансового планування**

На будь-якій стадії існування підприємства необхідно виділяти час на планування майбутньої діяльності. Бізнес-план – це проект майбутнього бізнесу. Первинна мета бізнес-плану полягає в тому, щоб допомогти підприємству більш ефективно керувати і будувати фінансово-господарську діяльність. У той же час він може використовуватися для переконання потенційних інвесторів у тому, що суб'єкт господарювання має життєздатну пропозицію для фінансування. Бізнес план веде до ділового успіху.

Бізнес-планування в економіці України – явище достатньо нове і, як демонструє практика, дуже необхідне.

Звичайно, для того, щоб розкрити сутність будь-якого економічного явища або категорії, ми звертаємось до змісту їх функцій. Функції, які розкривають сутність бізнес-планування, містяться в наступному:

- перша функція пов'язана з можливістю використання бізнес-плану для розробки загальної концепції, генеральної стратегії розвитку підприємства;
- друга функція – планування дає можливість оцінити та контролювати процес розвитку діяльності підприємства;

– третя функція – залучення до здійснення проектів і реалізації планів розвитку підприємства потенційних партнерів, які можуть вкласти власний капітал або технології.

Зміст функцій указує на те, що бізнес-планування вирішує наступні основні проблеми бізнес-плану для підприємства:

– визначає ступінь життєздатності та майбутньої стійкості підприємства, знижує ризик підприємницької діяльності;

– конкретизує перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних та якісних показників розвитку;

– притягує увагу й інтерес, забезпечує підтримку з боку потенційних інвесторів підприємства;

– допомагає отримати цінний досвід планування, розвиває перспективний погляд на підприємство та його робоче середовище.

Із вищевикладеного випливає, що на відміну від традиційного планування бізнес-планування враховує не тільки внутрішні цілі підприємства, але й зовнішні цілі осіб, які можуть бути корисними підприємницькій справі – потенційні інвестори, потенційні постачальники та потенційні споживачі підприємства.

Оскільки бізнес-планування охоплює достатньо довгий період, зазвичай 3 – 5 років, воно може бути ототожене зі стратегічним плануванням. На відміну від стратегічного, бізнес-планування включає не весь комплекс загальних цілей підприємства, а тільки одну з них, ту, яка пов'язана зі створенням і розвитком визначеного (нового) бізнесу. Вона має чітко окреслені часом межі, по закінченні яких визначені планом цілі та задачі повинні бути виконаними. Крім того, в бізнес-плануванні його функціональні складові (плани виробництва, маркетингу, юридичний план та ін.) мають набагато вагоміше значення, ніж у стратегічному плані, та є повноправними, рівноправними частинами структури бізнес-плану.

Близьким до бізнес-планування можна назвати і такий документ, як техніко-економічне обґрунтування. Однак у техніко-економічному обґрунтуванні особливий акцент зроблено на виробничо-технічні аспекти проекту, в той час як комерційні ринкові проблеми майбутнього бізнесу залишаються майже не розкритими.

Бізнес-планування, як форма обґрунтування підприємницького проекту, поступово набуває сили, витісняючи техніко-економічне обґрунтування зі сфери планової діяльності бізнесу, оскільки в ньому закладені переваги гнучкого сполучення виробничого та ринкового, фінансового та технічного, внутрішнього та зовнішнього аспектів діяльності підприємства. Прямим вираженням бізнес-планування є складання та реалізація бізнес-плану підприємства.

Якщо бізнес – це підприємницька діяльність, яка забезпечує прибуток, а комерція – реалізація товарів, тоді бізнес-план можна визначити як план отримання прибутку у процесі підприємницької та комерційної дія-

льності. Зазвичай під підприємницькою діяльністю мають на увазі діяльність з виробництва товарів.

*Бізнес-план* – це план розвитку підприємства, план виробничо-комерційної діяльності, орієнтованої на отримання високого прибутку, забезпечення конкурентоспроможності, виживання та стійкості підприємництва в ринковій економіці. У бізнес-плані – відповідь на питання, що необхідно зробити, щоб завоювати хорошу ділову репутацію, тобто те, що називається «паблік релейшнз».

Зміст бізнес-плану визначається типом підприємства, його господарчими функціями та ступенем юридичної самостійності. Необхідно виділити наступні плани:

- бізнес-план для діючого виробничого підприємства;
- бізнес-план для нового виробничого підприємства;
- бізнес-план для діючих комерційних (торгівельних) підприємств;
- бізнес-план для нових або комерційних підприємств, які реорганізуються;
- бізнес-план для змішаних торговельно-виробничих фірм, асоціацій;
- бізнес-план для цілей приватизації, для входження в спеціальну економічну зону та інші.

Структура бізнес-плану не є канонізованою, а залежить від багатьох факторів (призначення бізнес-плану, вид бізнесу, масштаби підприємства, його юридичний статус та ін.).

Наведемо приблизну структуру бізнес-плану:

- Резюме;
- Характеристика підприємства;
- Опис продукту;
- Опис ринку. Прогноз збуту;
- Конкуренція;
- План маркетингу;
- План виробництва;
- Прогноз витрат;
- Організаційний план;
- Фінансовий план;
- Стратегія фінансування;
- Оцінка ризику і страхування.

Розглянемо, що необхідно відображати в цих розділах.

#### 1. Резюме.

У даному розділі подається загальний опис того, чим підприємство бажає займатися, причому це може бути як відкриття принципово нового виробництва, так і організація нової виробничої лінії. Приблизно в резюме слід розглядати такі питання (але загальними фразами, не заглиблюючись у сутність проблеми):

- 1) Яка саме продукція буде вироблятися?



2) Що передбачає даний проект: підтримку і розширення існуючого бізнесу, чи започаткування нового?

3) Яка загальна вартість проекту та за рахунок яких коштів передбачається його реалізація?

4) Які обсяги збуту прогноуються на найближчі 3 роки та які фінансові результати очікується отримати?

5) Який термін окупності даного проекту та строк його реалізації?

## 2. Характеристика підприємства.

У даному розділі необхідно надати характеристику діяльності підприємства, тобто навести загальну інформацію (про засновників, види діяльності, історію підприємства, його кредитну історію, дати загальну оцінку фінансового стану підприємства й основних показників фінансово-господарської діяльності та ін.).

## 3. Опис продукту.

Даний розділ бізнес-плану повинен містити відповіді на наступні запитання:

1) Які потреби покликаний задовольнити даний продукт?

2) Які його основні якісні характеристики?

3) Які особливості та відмінні якості дозволять надавати перевагу Вашій продукції порівняно з продукцією конкурентів? Завдяки чому покупець вибере саме Ваш товар?

4) Як будуть впливати на Ваш бізнес зовнішні фактори (зміни в технології, соціальні тенденції, основні економічні або політичні зміни)?

## 4. Опис ринку.

Цей розділ повинен містити інформацію про те, на який ринок бажає вийти підприємство. Необхідно надати інформацію про потенційних клієнтів, описати географічне положення цього ринку та демографічну ситуацію в даному регіоні, розглянути тенденції розвитку тих сегментів ринку, які планується охопити, привести методи прогнозу збуту. Також доцільно розрахувати середньомісячний обсяг збуту й оцінити вплив сезонних коливань попиту на продукцію, яку планується виробляти.

## 5. Конкуренція.

Даний розділ повинен дати відповіді на такі питання:

1) Хто є основними виробниками аналогічного товару?

2) Які основні характеристики продукції Ваших конкурентів?

3) Який рівень сервісного обслуговування та ціни на продукцію у конкурентів?

4) Які сильні та слабкі сторони діяльності Ваших конкурентів?

5) Які дії конкурентів можуть вплинути на функціонування Вашого бізнесу?

## 6. План маркетингу.

Канали збуту. Яка ринкова стратегія? Яким чином планується реалізовувати продукцію: безпосередньо споживачам, через роздрібні торгові точки, через гуртові організації, тощо? Якою буде кредитна політика, які

види оплати передбачається використовувати при розрахунках із клієнтами?

Ціноутворення. Якою буде ціна продукції? Які знижки передбачається надавати клієнтам? Чи потребує дана продукція післяпродажного обслуговування або надання додаткових послуг і скільки це буде коштувати?

Реклама. Який тип реклами є найбільш ефективним для бізнесу? Як часто будуть здійснювати рекламні заходи і скільки коштів планується на це витратити?

#### 7. План виробництва.

Вимоги щодо функціонування. Які дозволи або ліцензії потрібні для функціонування запланованого виду бізнесу?

Вимоги до приміщення. Необхідно описати місце розташування бізнесу з точки зору його переваг і недоліків. Наскільки воно відповідає вимогам даного бізнесу?

Вимоги до обладнання. Яке обладнання необхідне для реалізації проекту? Чому було обрано власне цей тип обладнання? Де і за яку ціну планується його придбати?

Вимоги до постачання. Хто є основними постачальниками та де вони розташовані? На яких умовах (попередня оплата, оплата з відстрочкою платежу, тощо) будуть закуповуватись необхідні матеріальні ресурси? За чий рахунок буде здійснюватись їх доставка?

Екологічний контроль. Який вплив на навколишнє середовище буде мати реалізація даного проекту? Чи відповідає проект вимогам чинного законодавства і положенням про охорону навколишнього середовища?

#### 8. Прогноз витрат.

Якими будуть Ваші передпочаткові витрати, пов'язані із створенням бізнесу та отриманням дозволів і ліцензій (для новостворюваних підприємств)? Які Ваші загальні передпочаткові витрати? Із яких статей будуть складатись Ваші операційні (поточні) виробничі витрати? Якими будуть змінні (прямі) та постійні (накладні) витрати? Чи включили Ви в обсяг необхідного початкового фінансування можливість «фінансувати ризик»? При яких обсягах виробництва і коли буде досягнута межа беззбитковості (точка гарантованого успіху)?

#### 9. Організаційний план.

Для новостворюваних підприємств: визначити форму власності, організаційно-юридичне оформлення запланованого бізнесу та кількість працюючих.

Для функціонуючих підприємств: організаційні зміни в результаті реалізації проекту (злиття підприємств, зміна форми власності та організаційної структури, утворення нових підрозділів, створення додаткових робочих місць).

#### 10. Фінансовий план.

Доцільно навести план прибутку На три роки: перший рік – помісячно, другий – поквартально, третій – у цілому за рік, план руху

грошових коштів (баланс грошових надходжень і видатків), період окупності капіталу (інвестицій).

#### 11. Стратегія фінансування.

Стратегія фінансування може бути включена до розділу «Фінансовий план». Якщо цей розділ був виділений окремо, то в ньому треба розглянути загальну вартість і структуру капіталовкладень проекту, джерела фінансових ресурсів та форму їх одержання, співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування при реалізації проекту.

#### 12. Оцінка ризику і страхування.

У сучасних економічних умовах оцінка впливу існуючих ризиків є найважливішою для підприємства. Враховуючи це, перед підприємством стає проблема страхування (діяльності, майна, відповідальності, вантажів та ін.). Тому в даному розділі необхідно навести перелік ризиків, що загрожують підприємству, оцінити їх вплив і запропонувати заходи зі страхування цих ризиків.

### **Контрольні запитання**

1. Сутність фінансового планування.
2. Зміст фінансового планування.
3. Структура фінансового планування.
4. Принципи фінансового планування на підприємстві.
5. Мета та функції фінансового управління.
6. Структура та функції фінансового механізму.
7. Етапи фінансового планування.
8. Сутність та значення стратегічного планування на підприємстві.
9. Сутність та зміст оперативного планування виробництва.
10. Сутність та функції бізнес-планування.
11. Структура бізнес-плану.

## ГЛАВА V.

### МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ

- 5.1. *Нормативний метод*
- 5.2. *Розрахунково-аналітичний метод*
- 5.3. *Балансовий метод*
- 5.4. *Метод оптимізації планових рішень*
- 5.5. *Економіко-математичне моделювання*
- 5.6. *Сітьовий метод планування фінансових показників*
- 5.7. *Програмно-цільовий метод*
- 5.8. *Метод прогнозування фінансових показників*
- 5.9. *Порядок розробки показників фінансових планів*
- 5.10. *Порядок складання фінансових планів відповідно до чинних законодавчих актів України*  
*Контрольні запитання*

Методи планування діляться на дві групи: методи розрахунку окремих фінансових показників і загальні методи складання фінансового плану.

Перша група включає у себе такі методи:

- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;
- балансовий;
- метод оптимізації планових рішень;
- економіко-математичне моделювання.

Друга група методів фінансового планування включає:

- сітьовий метод планування;
- програмно-цільовий метод планування;
- метод прогнозування фінансових показників.

#### 5.1. Нормативний метод

**Нормативний метод** планування найпростіший, оскільки маючи норму або норматив і об'ємний показник можна розрахувати плановий показник.

**Норма** (лат. norma) – встановлена міра якоїсь середньої величини. **Норматив** (лат. Normatio – упорядкування) означає технічний, економічний та інший показник норм, у відповідності з яким виконується яка-небудь програма. Слід також зазначити, що нормування – це процес визначення потреби у фінансових ресурсах підприємства. Норматив – розрахункова величина. Таким чином, до норми як до встановленої величини відно-

сять норми витрат сировини, матеріалів, енергоресурсів, ставки тарифних відрахувань до Пенсійного фонду й інших фондів соціального страхування, ставки податків, норми запасів сировини та матеріалів, норми відрахувань до резервного фонду, ремонтного, норматив необхідних обігових коштів і інші.

У фінансовому плануванні застосовується система норм і нормативів, яка включає у себе:

- регіональні норми та нормативи (області України);
- місцеві норми і нормативи;
- галузеві норми та нормативи;
- норми і нормативи підприємства.

*Регіональні, місцеві та галузеві норми та нормативи встановлюються законодавчими і нормативними актами України і рішенням місцевих органів влади, усі вони є зовнішніми нормами і нормативами.*

*Регіональні та місцеві норми і нормативи діють в окремих регіонах України, вони охоплюють ставки регіональних і місцевих позитивів і зборів.*

*Галузеві норми застосовуються в окремих галузях або за групами організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів (акціонерних товариств підприємств і т.д. і т.п.). Вони вивчають норми граничних рівнів рентабельності підприємств-монополістів, норми відрахувань у резервний фонд, норми пільг з оподаткування та інше.*

*Норми та нормативи підприємств розробляються ними для внутрішнього користування, тобто для планування, регулювання і контролю підприємств за використанням фінансових ресурсів, інших цілей з ефективного використання і руху капіталу.*

До норм і нормативів підприємств слід віднести:

- потребу в оборотних коштах;
- норми витрат і запасів сировини, матеріалів, товарів, тари;
- норми зносу нематеріальних активів, малоцінних, необоротних активів, основних засобів;
- норматив власних і позикових коштів підприємства;
- норматив відрахувань у резервний фонд, ремонтний фонд.

## **5.2. Розрахунково-аналітичний метод**

Сутність розрахунково-аналітичного методу полягає у тому, що розраховується обсяг витрат і потреба в ресурсах шляхом множення середніх витрат на індекс їх зміни у запланованому періоді. В основі цього методу лежить використання експертної оцінки (рис. 5.1).

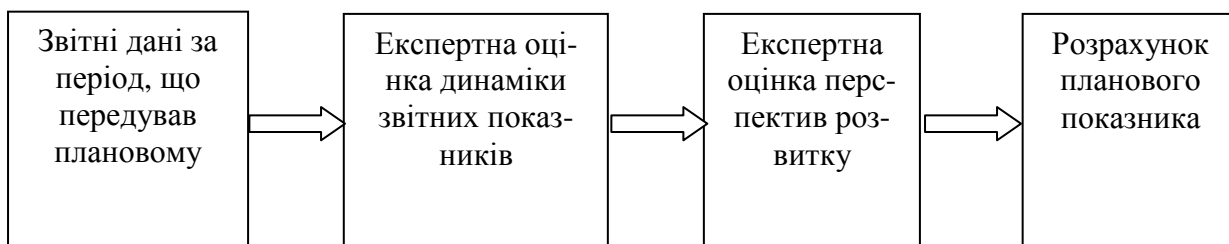


Рис. 5.1 – Схема розрахунково-аналітичного методу планування

Експертна оцінка – результат проведення експертизи, обробки та використання цього результату під час обґрунтування значення імовірності. Прийняття експертної оцінки – комплекс логічних і математико-статистичних методів і процедур, пов’язаних із діяльністю експерта з переробки інформації, необхідної для аналізу та прийняття рішення. Експертна оцінка заснована на використанні здібностей спеціаліста (його знань, досвіду, вміння, інтуїції і т.п.) і знаходить необхідне та найбільш ефективне рішення.

Для об’єктивної оцінки факторів, що впливають на явище, яке вивчається, важливо врахувати думку експерта, що досягається шляхом анкетування думок експертів. Кожен експерт заповнює анкету, у якій перераховує фактори, що впливають на показник, що вивчається. Фактори розкладаються у ряд за мірою зміни ступеня їх впливу. Фактору, який на думку експерта найбільше впливає на показник, що вивчається, присвоюється ранг 1 і т.д., якщо експерту не вдається розподілити вплив деяких факторів, то їм присвоюється один і той же ранговий номер. На основі даних анкетного дослідження складається зведена анкета, яку називають матрицею.

Фактор, який на думку експерта найбільше впливає на показник, який досліджується, має найменшу суму рангів, а фактор, який найменше впливає на показник – найбільшу суму рангів.

Анкета для дослідження може включати фактори:

А-1 – виручка, грн.;

А-2 – собівартість, грн.;

А-3 – рівень рентабельності, який вимірюється відношенням суми прибутку до собівартості реалізованої продукції;

А-4 – оборотність обігових коштів, обороти у днях;

А-5 – фондвіддача основних засобів;

А-6 – продуктивність праці одного працівника.

Отримані результати дослідження експертів зводяться у таблицю (матрицю рангів) (табл. 5.1).

За даними гр. 14 досліджуємо ступінь впливу відібраних факторів на показник, що вивчається.

Для графічного зображення рядів розподілу будується гістограма та полігон ступеня впливу відібраних факторів на показник, що досліджується. Гістограму слід будувати, відображаючи на осі абсцис відповідні фак-

тори, а на осі ординат – їх рангові суми та якщо згрупувати фактори за ступенем їх впливу на показник, що вивчається. Полігон ступеня впливу відібраних факторів на показник, що вивчається – розподіл суми рангів впливу факторів на показник, що вивчається (рис. 5.2).

Таблиця 5.1 – Матриця рангів

Фактори	Експерти												Всього сума рангів	A- $\bar{A}$	(A- $\bar{A}$ ) <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
A-1	1	2	1	1	2	2	1	3	1	1	2	2	19	-19	361
A-2	2	1	2	3	2	2	1	1	2	3	1	2	22	-16	256
A-3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	30	-8	64
A-4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	4	4	3	41	3	9
A-5	4	4	5	4	3	4	6	4	3	3	5	4	49	11	121
A-6	5	6	6	5	5	6	6	6	6	5	5	6	67	29	841
Всього сума рангів	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228	-38	1667

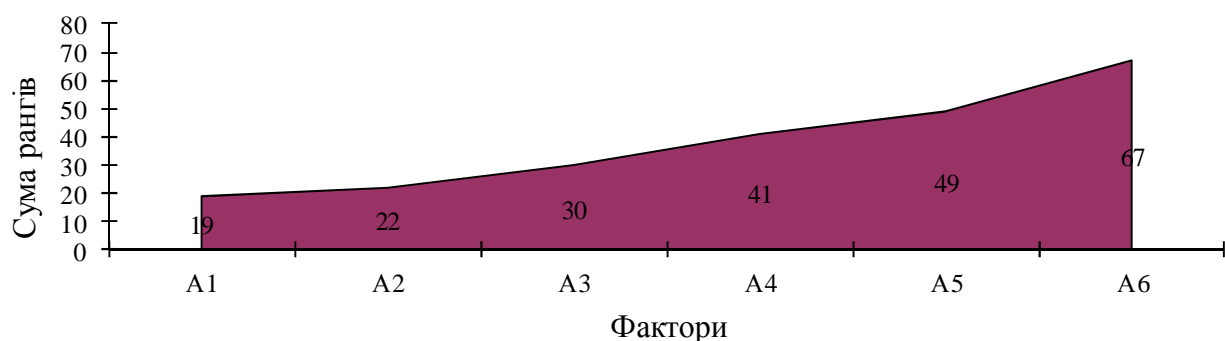


Рис. 5.2 – Гістограма ступеня впливу відібраних факторів на показник, що досліджується

Якщо з'єднати початок і кінець прямої лінії, то можна побачити, наскільки далека отримана ранжировка від ранжировки, яка відповідає повній узгодженості думок експертів, можливі три випадки ранжировки.

1. Найбільш сприятливий для дослідження і одночасно відкидає неіснуючі фактори та визначається за показником функції:  $y = a$  ;

2. Випадки, коли в аналіз доводиться включати усі фактори. Вибуття проходить за лінійною функцією:  $y = a_0 + a_1x_1$  ,

де:

$x$  – невідома змінна;

$a_0, a_1$  – параметри рівняння.

3. Випадки деяких факторів, коли вибуття підкорюється параболічному закону:  $y = a_0 + a_1A + a_2A^2 + a_3A^3$ ,

де:

$a_0, a_1, a_2, a_3$  – параметри рівняння;

$A$  – невідома перемінна.

У нашому прикладі на рис. 5.2 побудована гістограма та полігон з відображенням на осі ординат суми рангів, на осі абсцис – номерів факторів, і при врахуванні думок експертів слід оцінити середню ступінь їх узгодженості для чого можна використати коефіцієнт конкордації (узгодженості), який дорівнює:

$$K = \frac{\Sigma(A - \bar{A})^2}{m^2(n^3 - n)}, \quad (5.1)$$

де:

$A$  – сума рангів по даному фактору;

$\bar{A}$  – середня сума рангів за усіма факторами;

$m$  – чисельність експертів, чел.;

$n$  – кількість факторів, од.

З показників таблиці 5.1 чисельність експертів дорівнює 12, кількість факторів – 6. Сума факторів буде дорівнювати 38 ( $\bar{A} = 228/6 = 38$ ).

$$K = \frac{12 \times 1667}{12^2 \times (6^3 - 6)} = \frac{20004}{30240} = 0,66.$$

Значення коефіцієнту знаходиться у межах від 0 до 1. За умови однакової думки усіх експертів коефіцієнт узгодженості дорівнює 1, а за умови повної невідповідності – 0.

Отриманий коефіцієнт узгодженості у наведеному прикладі дорівнює 0,66 і це свідчить, що на думку експертів вплив окремих факторів на суму балансового прибутку досить значний.

Оцінка значимості коефіцієнта узгодженості проводиться за критерієм згоди  $\chi^2$  («хи квадрат»), який підпадає розподілу з числом ступеня свободи  $n - 1$  ( $n - 1 = 6 - 1 = 5$ ).

Значення «хи – квадрат» визначається за формулою:

$$\chi = m(n - 1)K, \text{ або } \chi^2 = \frac{\Sigma(x - \bar{x})^2}{\frac{1}{12}mn(n + 1)}. \quad (5.2)$$

Розраховане значення «хи – квадрат» порівнюється із нормативом і якщо значення  $\chi^2$  буде більше табличного значення для відповідного рівня значимості та числа ступеня свободи, то нульову гіпотезу про випадковість однакових думок експертів слід відкинути.

Розраховуємо показник:

$$\chi_1 = 12(6 - 1) - 0,66 = 39,3, \text{ або } \chi_2 = \frac{1667}{\frac{1}{12} \times 12 \times 6 \times (6 + 1)} = 39,3$$



Значення  $\chi^2$  для 5%-го рівня значимості та числа ступеня свободи 5 за таблицею становить 11,07 (додаток).

Це свідчить, що з вірогідністю 0,95 можна стверджувати про не випадковість узгодженості думок експертів.

Розрахунково-аналітичний метод планування використовується за відсутності техніко-економічних нормативів і коли взаємозв'язок між показниками встановлений шляхом аналізу їх динаміки та зв'язку, і досить широко розповсюджений під час розрахунку норми оборотних коштів, плануванні прибутку, визначенні норми відрахувань від прибутку на розвиток виробництва, фонд споживання утримання соціальної сфери, резервний, статутний фонди й інші цілі.

### 5.3. Балансовий метод

**Балансовий метод** (фр. balance – вага) являє собою систему показників, які характеризують будь-які явища шляхом їх співставлення або порівняння окремих його сторін. Цим досягається ув'язка наявних фінансових ресурсів і фактичних потреб у них.

У практиці планування застосовуються матеріальні, трудові та вартісні баланси.

Матеріальні (натуральні) баланси це баланси товарів і предметів матеріально-технічного оснащення і забезпечення.

Баланси трудових ресурсів складаються для розрахунків потреби та руху робочої сили.

У фінансовому плануванні застосовується вартісний баланс, який розробляється у грошовому виразі доходів і витрат.

Балансовий метод, який застосовується під час планування показників доходів підприємств (прибутку, амортизаційних відрахувань, приросту необхідної норми кредитних ресурсів, бюджетних асигнувань, приросту обсягів пасивів, які постійно мають місце й ін.), та витрат (витрати на капітальні інвестиції, витрати за борговими зобов'язаннями, платежами до бюджету, поповнення розмірів статутного капіталу, резервного фонду, інші), тобто балансовий метод є метод, який формує показники фінансового плану підприємства.

Фінансовий план підприємства складається у формі балансу доходів і витрат, балансу надходження і використання грошових потоків підприємств та ін. і має ув'язку фінансових ресурсів у вигляді:

$$Z_{k-1} + H_k - B_k = Z_{k-2} \quad (5.3)$$

де:

$Z_{k-1}$  – залишок коштів на початок планового періоду (нерозподілений прибуток);

$H_k$  – надходження коштів;

$B_k$  – витрати коштів;

$Z_{к-2}$  – залишок коштів наприкінці планового періоду (нерозподілений прибуток).

Наведений метод складання фінансового плану взятий за основу в порядок складання фінансових планів державних підприємств, затвердженому наказом Міністерства економіки та європейської інтеграції України №137 від 27.05.03 р. і зареєстрованого в міністерстві юстиції України 11.06.03 р. за №469/7790 «Про затвердження Порядку складання фінансового плану державними підприємствами (крім казенних) та контролю за його виконанням».

#### 5.4. Метод оптимізації планових рішень

Сутність і зміст методу оптимізації планових рішень полягає в тому, що розробляється декілька варіантів планових показників, з яких потім вибирається найбільш оптимальний (найкращий), з точки зору мінімальних затрат чи максимального одержання фінансового результату (прибутку) підприємства. Мають місце два напрямки вибору інвестиційних і фінансових варіантів:

- за наявних ресурсів отримати найкращий результат їх використання;
- за наявних результатів намагаються звести до мінімуму витрати ресурсів.

Вибір оптимального варіанта здійснюється на основі прийнятого критерію вибору:

1. Мінімум приведених витрат, який визначається за формулою:

$$P_{\text{в}} + O_1 K_n = \min, \quad (5.4)$$

де:

$P_{\text{в}}$  – поточні витрати, грн.;

$O_1$  – одночасні витрати по капітальним інвестиціям, грн.;

$K_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій.

2. Максимум приведенного прибутку визначається за формулою:

$$P - O_1 K_n = \max, \quad (5.5)$$

де:

$P$  – прибуток, грн.;

$O_1$  – одночасні витрати по капітальним інвестиціям, грн.;

$K_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій.

3. Максимум доходу на 1 гривню вкладеного капіталу.
4. Мінімум тривалості одного обороту в днях, тобто мінімум швидкості обороту капіталу.
5. Мінімум фінансових витрат, тобто мінімуму фінансового ризику.
6. Максимум рівня рентабельності, тобто найбільша можлива сума прибутку.

Схему методу оптимізації планових рішень наведено на рис. 5.3.

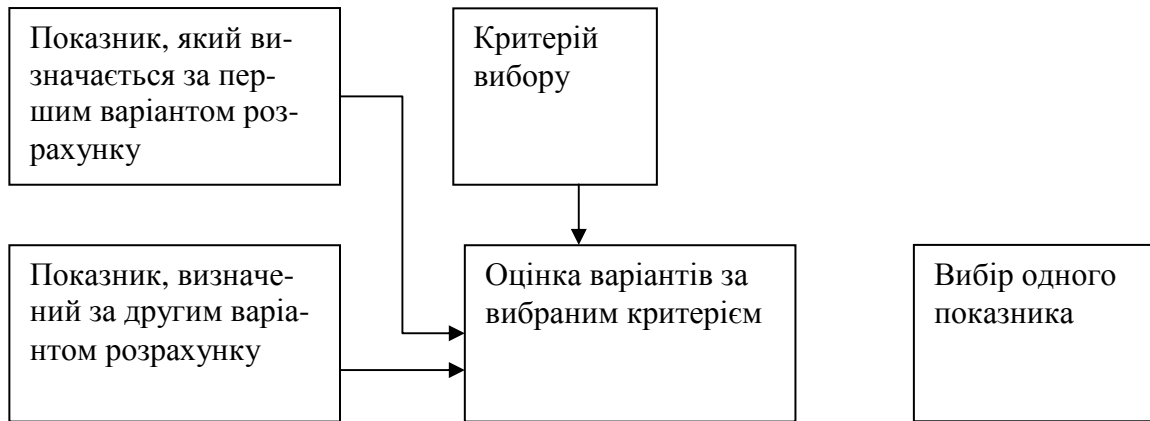


Рис. 5.3 – Метод оптимізації планових рішень

У якості прикладу для контролю вибору приймається мінімум приведених витрат. Приведено три варіанти вкладу капіталу в модернізацію обладнання. Вихідні дані наводяться в табл. 5.2:

Слід з наявних варіантів проектів модернізації обладнання вибрати найбільш вигідний для вкладення капіталу, для чого необхідно визначити найбільш економічний варіант в експлуатації і розрахувати річну суму економії фінансових ресурсів.

Таблиця 5.2

№ з/п	Показники	Проект модернізації		
		Вар. 1	Вар. 2	Вар. 3
1	Продуктивність модернізованого обладнання, кг/г	840	1160	1340
2	Час роботи модернізованого об'єкта на добу, годин	24	24	24
3	Кількість днів роботи на рік	330	330	330
4	Вартість модернізації проекту, тис. грн.	360	480	630
5	Норма амортизації в процентах до вартості об'єкта	12	12	12
6	Витрати на технічне обслуговування і експлуатаційні витрати в % до вартості об'єкта на рік	8	8	8
7	Чисельність обслуговуючого персоналу	3	3	3
8	Енергетична потужність об'єкту, кВт	28	42	56
9	Тариф за 1 кВт/г електроенергії, грн.	0,15	0,15	0,15
10	Задіяна виробнича площа, кв. м.	16	16	16

Для розрахунку витрат експлуатаційних і річної суми економії ураховуються показники, які впливають на досягнення необхідного економічного ефекту – витрати на модернізацію обладнання, витрати на технічне обслуговування, експлуатацію, енерговитрати, амортизаційні відрахування. Розрахунок суми витрат наводиться у табл. 5.3.

Таблиця 5.3

№ з/п	Показники	Проект модернізації		
		Вар. 1	Вар. 2	Вар. 3
1	Капітальні вкладення	360	480	630
2	Поточні витрати - амортизаційні відрахування	$360 \times 12 / 100 = 43,2$	$480 \times 12 / 100 = 57,6$	$630 \times 12 / 100 = 75,6$
3	- витрати на технічне обслуговування і експлуатацію	$360 \times 8 / 100 = 28,8$	$480 \times 8 / 100 = 38,4$	$630 \times 8 / 100 = 50,4$
4	- витрати на електроенергію	$28 \times 24 \times 330 \times 0,15 = 33,3$	$42 \times 24 \times 330 \times 0,15 = 49,9$	$56 \times 24 \times 330 \times 0,15 = 66,5$
5	Всього поточних витрат	$43,2 + 28,8 + 33,3 = 105,3$	$57,6 + 38,4 + 49,9 = 145,9$	$75,6 + 50,4 + 66,5 = 192,5$
6	Коефіцієнт приведення витрат до однакового обсягу виробництва продукції	$1760 / 840 = 2,095$	$1760 / 1160 = 1,517$	$1760 / 1760 = 1$
7	Приведені витрати з урахуванням коефіцієнта приведення до однакового обсягу виробництва продукції	$105,3 \times 2,095 = 220,6$	$145,9 \times 1,517 = 221,3$	$192,5 \times 1 = 192,5$
8	Економічність модернізації		$192,5 - 220,6 = -28,1$	$192,5 - 221,3 = -28,8$

З показників табл. 5.3 виходить, що найбільш економічними є II і III варіанти і суми економії суттєво не відрізняються, а тому вибір залежатиме від наявних коштів на час проведення витрат на модернізацію і у даному випадку найбільш економічним є II варіант, оскільки за первинних витрат вивільнюються кошти, як різниця у вартості проекту у сумі 150 тис. грн., (630 – 480), що дозволить підприємству отримати додатковий прибуток за рахунок більш ефективного використання вивільнених коштів (наприклад вклад їх на депозитний рахунок у банк).

### 5.5. Економіко-математичне моделювання

Сутність і зміст економіко-математичного методу моделювання у плануванні показників фінансового плану є в тому, що даний метод дозволяє знайти кількісний вираз взаємозалежності між фінансовим показником і факторами, які впливають на його величину.

Будь-які економічні процеси мають кількісну та якісну визначеність і дозволяють знаходити кількісний вираз взаємозв'язку між економічними процесами та показниками з найменшими затратами праці. Ці методи дозволяють розробити декілька варіантів плану та вибрати з них найкращий.

Застосування математики в економіці потребує точного математичного опису економічного процесу. Для цього будується математична модель, яка в якісному відношенні повинна адекватно відображати економічний процес і аналізувати функціональний зв'язок між різними елементами процесу виробництва.

Так, наприклад, економічна природа взаємозв'язку прибутку та виручки з реалізації продукції (робіт, послуг) свідчить, що при збільшенні суми виручки сума прибутку збільшується. Ці зміни показника прибутку означають якісну визначеність даного економічного процесу, а визначити конкретну суму зростання прибутку при збільшенні виручки на 1 гривню дозволять методи математики. Якщо ж розрахована економіко-математична модель показує зворотне (із зростанням суми виручки прибуток зменшується), то це свідчить про невірність моделі та підтверджує, що економіко-математична модель планування може застосовуватись лише тоді, коли в ній чітко розкрита економічна природа даного процесу.

Економіко-математична модель являє собою опис факторів, які характеризують структуру та закономірності змін конкретного економічного явища за допомогою математичних символів, тому економіко-математичні моделі є символічними. Вони включають у себе використання графіків, таблиць, рівнянь і т. п. Маніпулювати математичними символами простіше ніж реальними подіями. Це дозволяє розробляти фінансові плани економіко-математичного моделювання за допомогою сучасних засобів ЕОМ.

У фінансовому плануванні найчастіше зустрічаються моделі у вигляді рівнянь і таблиць.

Зв'язок між економічними явищами та показниками може бути функціональним і кореляційним.

*Функціональний зв'язок* означає залежність одного показника від інших і зводиться до певного значення функції – рівнянням функціонального зв'язку.

Як приклад можна навести залежність суми амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів:

$$A = \frac{H \times B}{100}, \quad (5.6)$$

де:

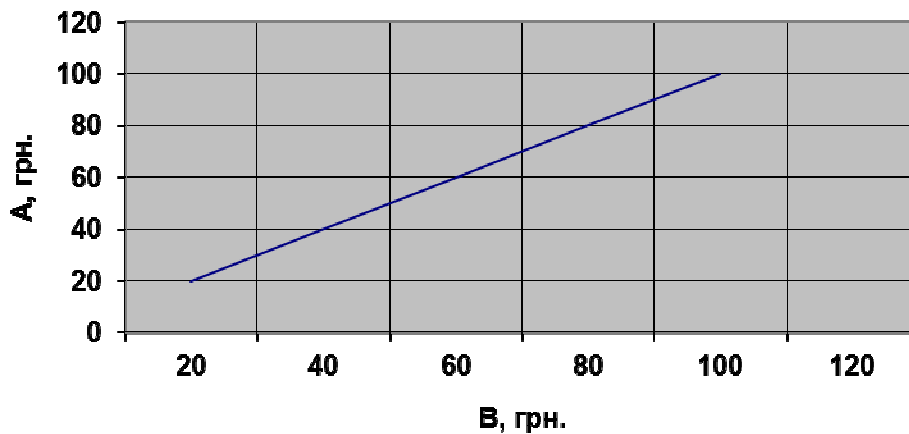
$A$  – сума амортизаційних відрахувань, грн.;

$H$  – норма амортизації будівель;

$B$  – первісна вартість будівель;

100 – коефіцієнт переведення процента долі одиниць.

Таку функціональну залежність можна подати у вигляді графіка (рис. 5.4):



$A$  – сума амортизаційних відрахувань (функція),

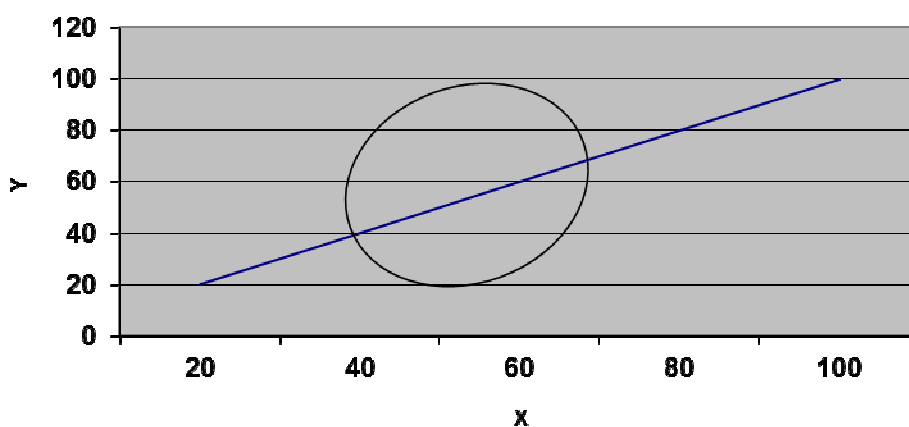
$B$  – вартість будівель (аргумент).

Рис. 5.4 – Залежність суми амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів

*Кореляційний зв'язок* означає співвідношення, відповідність, взаємозв'язок, взаємозалежність предметів, явищ або понять, що в математичній статистиці означає зв'язок між явищами, якщо одне з них входить у число причин визначаючих інші або якщо мають місце загальні причини, які впливають на ці явища.

На відміну від функціональної залежності кореляційна залежність має прояв у загальному і лише у великій кількості спостережень.

За допомогою математичного рівняння можна знайти та провести по графіку лінію, яка охоплює більшість крапок залежності та показує напрям залежності, що і є кореляційною залежністю (рис. 5.5).



$Y$  – показник;

$X$  – фактор;

○ – поле крапок залежності показника від фактора по даних спостережень.

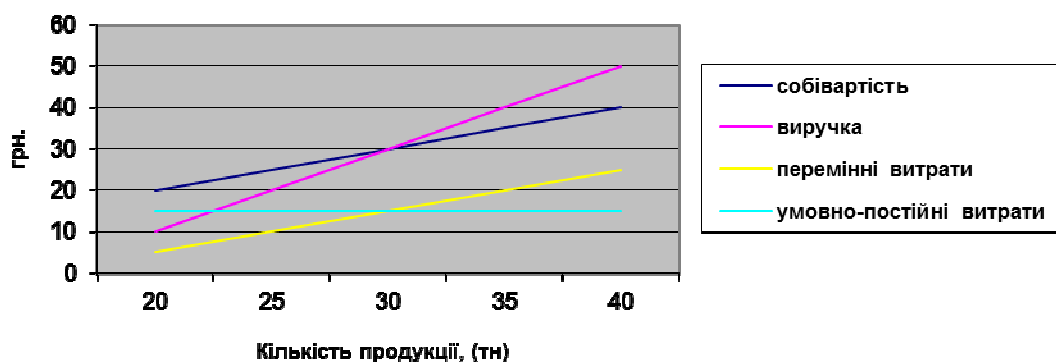
Рис. 5.5 – Кореляційна залежність суми амортизаційних відрахувань від вартості основних засобів

Застосування кореляційного прийому під час аналізу та планування дозволяє кількісно встановити взаємозв'язок між окремими економічними показниками, які не є функціональними і не можуть бути визначені шляхом безпосередніх розрахунків.

Економіко-математична модель може бути у вигляді графіка чи таблиці.

Графічна модель прибутку від основного виду діяльності може бути наведена у вигляді графіка рентабельності (рис. 5.6):

а) залежність абсолютних показників:



б) залежність відносних показників:

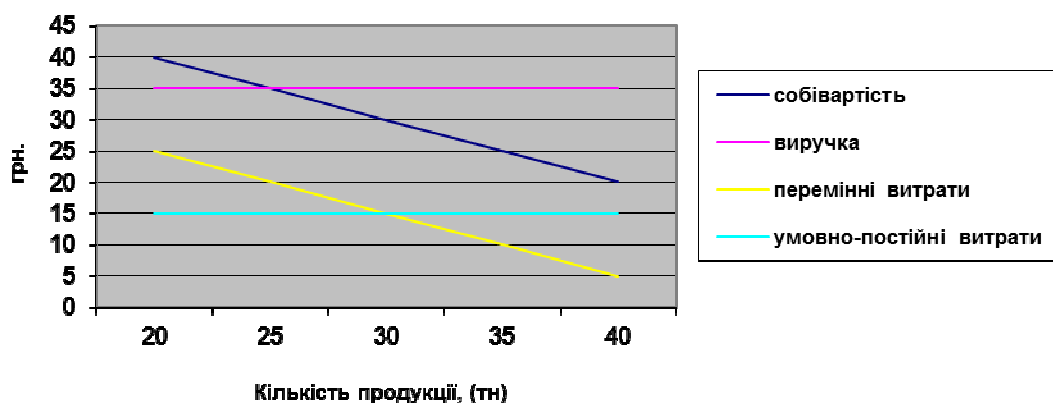


Рис. 5.6. Графічна модель прибутку від основного виду діяльності

Ці прийоми дозволяють визначити вірогідну залежність між фінансовим показником і фактором, який на нього впливає. Тісний зв'язок між показником і фактором вимірюється для прямолінійної залежності коефіцієнтом кореляції. За коефіцієнта кореляції із показником 0, зв'язок між досліджуваным явищем відсутній, за коефіцієнта, який дорівнює 1,0 — зв'язок функціональний і чим вище величина коефіцієнта кореляції, тим вище тіснота зв'язку.

У математичній статистиці застосовуються різні засоби розрахунку

коефіцієнта кореляції і найбільш розповсюдженою є формула:

$$K = \sqrt{\frac{\Sigma(y - \bar{y})^2 - \Sigma(y - y_x)^2}{\Sigma(y - \bar{y})^2}}, \quad (5.7)$$

де:

$K$  – коефіцієнт кореляції;

$y$  – фактичний показний;

$\bar{y}$  – середній фактичний показник;

$y_x$  – розрахунковий показник.

$$\bar{y} = \frac{\Sigma y}{n}. \quad (5.8)$$

$$\bar{y} = \frac{480}{6} = 80.$$

Розрахунок коефіцієнта кореляції для економіко-математичної моделі залежності прибутку від виручки наведений у таблиці 5.4.

Таблиця 5.4

Квартали	Прибуток, (тис. грн.), $y$	Виручка (тис. грн.) $x$	Розрахункова сума прибутку, тис. грн. $y_x$	$(y - \bar{y})$	$(y - \bar{y})^2$	$(y - y_x)$	$(y - y_x)^2$
I	60	400	61,47	-20	400	-1,47	2,1609
II	70	460	69,81	-10	100	0,19	0,0361
III	64	420	64,25	-16	256	-0,25	0,0625
IV	90	580	86,49	10	100	3,51	12,32
V	96	640	94,83	16	256	1,17	1,3689
VI	100	700	103,17	20	400	-3,17	10,05
Разом:	480	3200	480	0	1512	0	26

Згідно з даними вищенаведеної таблиці система нормальних  $A_0$  і  $A_1$  має вигляд:

$$1) 480 = a_0 * 6 + a_1 * 3200.$$

$$2) 266720 = a_0 * 3200 + a_1 * 1784000.$$

Параметр  $a_0$  із першого рівняння дорівнює:

$$a_0 = (480 - a_1 * 3200) / 6$$

Підставивши розрахований параметр у друге рівняння

$$266720 = (3200 * (480 - a_1 * 3200) / 6 + a_1 * 1784000.$$

$$266720 = 256000 - a_1 * 1706666,7 + a_1 * 1784000.$$

$$10720 = a_1 * 77333,3.$$

$$a_1 = 10720 / 77333,3 = 0,139.$$

$$a_0 = (480 - 0,139 * 3200) / 6 = 5,87.$$

Таким чином, модель має вигляд  $y_x = 5,87 + 0,139 * x$ , де параметр  $a_1$  показує, що при збільшенні виручки на одну гривню прибуток збільшується на 0,139 грн.

Параметр  $a_0$  показує середню суму прибутку (5,87 тис. грн.), яка ви-



значає дії усіх інших факторів, окрім виручки.

Підставляючи в модель значення  $x$  для кожного кварталу, визначається значення  $y$  для кожного кварталу.

Наприклад:  $y_1 = 5,87 + 0,139 * 400 = 61,47$

Коефіцієнт кореляції складе:

$$K = \sqrt{\frac{\Sigma(y - \bar{y})^2 - \Sigma(y - y_x)^2}{\Sigma(y - \bar{y})^2}}, = \sqrt{\frac{1512 - 26}{1512}} = \sqrt{0,9828} = 0,9914.$$

Виходячи з того, що коефіцієнт кореляції склав майже 100 %, робимо висновок, що у даному випадку зв'язок між показником (прибуток) і фактором (виручка) функціональний і величина прибутку знаходиться у прямій залежності від виручки.

Економіко-математична модель у формі таблиці є матричною моделлю. Матричні економіко-математичні моделі використовуються під час аналізу та планування фінансових показників, під час розподілу фінансових ресурсів за їх джерелами. У матричних моделях знаходить свій математичний вираз один із важливіших методів планування – балансовий метод.

Застосування цього методу в матричній формі дозволяє повністю збалансувати окремі елементи планів і глибоко дослідити наявні пропорції і фінансовий план (баланс доходів і витрат) підприємства можна наводити у вигляді шахової таблиці (табл. 5.5), яка надає можливість правильно визначити джерела відшкодування окремих видів видатків, напрям використання прибутку. Вона забезпечує внутрішню ув'язку доходів і витрат підприємства.

Шаховий баланс доходів і витрат будується:

- по вертикалі – витрати (направлення коштів);
- по горизонталі – джерела їх покриття (доходи).

Під час заповнення шахової таблиці фінансового плану слід мати на увазі, що приріст кредиторської заборгованості, яка постійно знаходиться у розпорядженні підприємства є джерелом фінансування приросту оборотних активів (доходу), а зменшення кредиторської заборгованості – збільшенням витрат.

Під час розрахунку моделей планування важливе значення має визначення періоду дослідження. Період дослідження має бути таким, щоб вихідні дані були однорідні.

Період дослідження слід обирати такий, що надасть можливість виявити загальні закономірності. Визначений період обраний для дослідження не дає можливості виявити загальні закономірності, а за довготривалим терміном такі економічні закономірності не є постійними та можуть суттєво змінюватися. У зв'язку з цим більш доцільно використовувати річні показники фінансової діяльності за 5 років, а для поточного (річного планування) – квартальні показники за 1 – 2 роки. За суттєвих змін умов роботи підприємства у плановому періоді, в розраховані на основі економіко-математичних моделей показники вносяться необхідні корегування.

Таблиця 5.5 – Шаховий баланс доходів і витрат господарюючого суб'єкта за рік

Доходи	Прибуток до оподаткування	Нерозподілений прибуток минулих періодів	Амортизаційні відрахування	Резервний фонд	Цільові надходження	Банківські довгострокові кредити	Банківські короткострокові кредити	Приріст кредиторської заборгованості	Інші	Всього
<b>Витрати</b>										
Капітальні інвестиції		286560	547096	99385	147263	11483			108966	644498
Модернізація ОЗ			192185							192185
Приріст оборотних засобів							286773	133323		337930
Інші витрати										
Погашення кредитів										66435
										241353
Погашення позикових коштів										182136
Створення резервного фонду	12088									12088
Платежі в бюджет	392912									392912
Погашення заборгованостей	109329									102329
Нерозподілений прибуток										
Всього	957594	286560	739281	93385	147263	11483	286773	133323	108966	2770617

Розробка фінансових планів на основі економіко-математичного моделювання дозволяє перейти від середніх величин до оптимальних варіантів. Підвищення рівня науково обґрунтованого планового показника потребує розробки декількох варіантів планового показника виходячи з різних умов і шляхів розвитку підприємства з наступним вибором оптимального варіанту.

Побудова економіко-математичної моделі фінансового показника передбачає етапи:

- дослідження динаміки фінансового показника за певний період та вияв факторів, які впливають на напрям цієї динаміки та ступеня залежності;
  - розрахунок моделі функціональної залежності фінансового показника від визначаючих факторів;
  - розробка різних варіантів показника фінансового плану;
  - аналіз і експертна оцінка перспектив розвитку планових фінансових показників;
- вибір оптимального варіанту, прийняття планового рішення.

Схему розробки планового показника наведено на рис. 5.7:

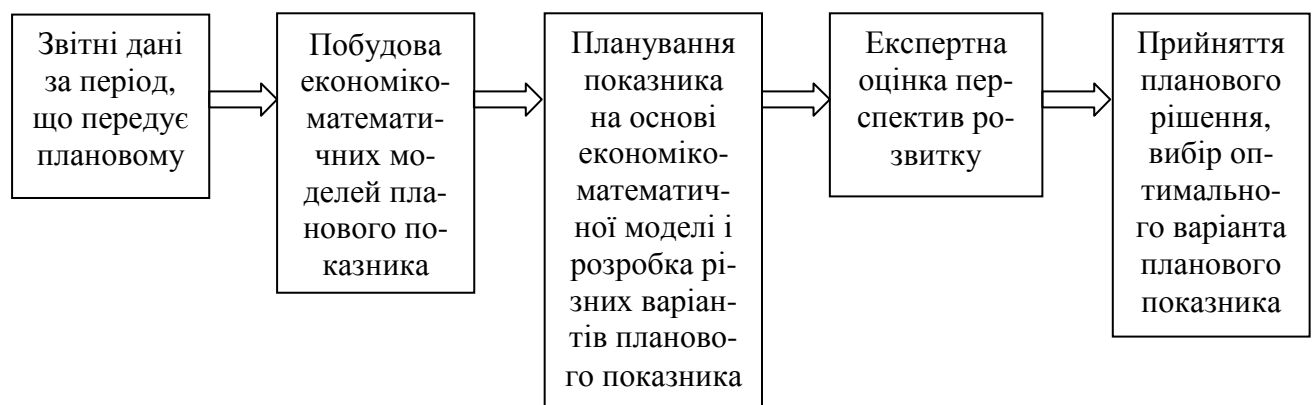


Рис. 5.7 – Схема розробки планового показника

Перевірка якості моделей здійснюється практикою, яка демонструє, що складні моделі з багатьма параметрами виявляються непридатними для практичного використання.

Важливе значення для обґрунтування моделі має показник репрезентативності спостереження отриманих показників моделі. Репрезентативність отриманих показників моделі перевіряється шляхом розрахунків середнього квадратичного відхилення отриманих даних від фактичних величин і коефіцієнта варіації:

$$G = \sqrt{\frac{\sum(y - y_x)^2}{n}}, \quad (5.9)$$

де:

$G$  – середнє квадратичне відхилення, грн.;

$y$  – фактична сума прибутку, грн.;

$y_x$  – розрахункова сума прибутку, грн.;

$n$  – кількість випадків спостережень.

Середнім квадратичним відхиленням є міра абсолютного коливання.

Коефіцієнт варіації є процентним відношенням середнього квадратичного відхилення до середньоарифметичної величини звітних (фактичних) показників:

$$V = \frac{\pm G}{y} \times 100, \quad (5.10)$$

де:

$V$  – коефіцієнт варіації, %;

$G$  – середнє квадратичне відхилення, грн.;

$\bar{y}$  – середньоарифметична величина прибутку, грн.;

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}. \quad (5.11)$$

Коефіцієнт варіації – відносна величина і тому на її розмір не впливають абсолютні значення досліджуваного показника. Коефіцієнт варіації може змінюватись від 0 до 100% і чим більший коефіцієнт, тим сильніше коливання.

За даними економічної статистики значення коефіцієнта варіації:

- до 10% – слабе коливання;
- від 10 до 25% – помірне коливання;
- понад 25% – високе коливання.

Розрахунок економіко-математичної моделі залежності прибутку від виручки наведений у табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Квартали	Прибуток, (тис. грн.)	Виручка (тис. грн.)	$y_x$	$x^2$	Розрахункова сума прибутку, тис. грн. $y_x$	$y - y_x$	$(y - y_x)^2$
I	60	400	24000	160000	61,47	-1,47	2,1609
II	70	460	32200	211600	69,81	0,19	0,0361
III	64	420	26880	176400	64,25	-0,25	0,0625
IV	90	580	52200	336400	86,49	3,51	12,32
V	96	640	61440	409600	94,83	1,17	1,3689
VI	100	700	70000	490000	103,17	-3,17	10,05
Разом:	480	3200	266720	1784000	480	0	26

Згідно з даними вищенаведеної таблиці система нормальних  $A_0$  і  $A_1$  має вигляд:

1).  $480 = a_0 * 6 + a_1 * 3200$ .

2).  $266720 = a_0 * 3200 + a_1 * 1784000$ .

Параметр  $a_0$  із першого рівняння дорівнює:

$$a_0 = (480 - a_1 * 3200) / 6$$

Підставивши розрахований параметр у друге рівняння

$$266720 = (3200 * (480 - a_1 * 3200) / 6 + a_1 * 1784000.$$

$$266720 = 256000 - a_1 * 1706666,7 + a_1 * 1784000.$$

$$10720 = a_1 * 77333,3.$$

$$a_1 = 10720 / 77333,3 = 0,139.$$

$$a_0 = (480 - 0,139 * 3200) / 6 = 5,87.$$

Таким чином, модель має вигляд:

$$y_x = 5,87 + 0,139 * x,$$

де параметр  $a_1$  показує, що при збільшенні виручки на одну гривню прибуток збільшується на 0,139 грн.

Параметр  $a_0$  показує середню суму прибутку (5,87 тис. грн.), яка визначає дії усіх інших факторів, окрім виручки.

Підставляючи в модель значення  $x$  для кожного кварталу, визначається значення  $y$  для кожного кварталу.

$$\text{Наприклад: } y_1 = 5,87 + 0,139 * 400 = 61,47$$

Середнє квадратичне відхилення складе:

$$G = \sqrt{\frac{26}{6}} = \pm 2,08.$$

Середньоарифметична величина прибутку:

$$y = 480 / 6 = 80 \text{ тис. грн.}$$

Коефіцієнт варіації:

$$V = \frac{\pm 2,08}{80} \cdot 100 = \pm 2,6\%.$$

Коефіцієнт варіації, який дорівнює 2,6%, вказує на слабе коливання відхилення розрахункових показників від фактичних. Тому можна зробити висновок про можливість використання даної моделі під час планування прибутку.

Приклад. На квартал планується сума виручки в обсязі 760 тис. грн. Тоді план прибутку повинен скласти:

$$y_{\text{план}} = 5,87 + 0,139 * 760 = 111,51 \text{ тис. грн.}$$

## 5.6. Сітьовий метод планування фінансових показників

Метод сітьового планування в управлінні (СПУ) застосовується для планування складних систем і управління ними.

СПУ засновані на теорії графіків, що надає можливість вирішувати не лише завдання сітьового планування, а також і різні екстремальні завдання про розміщення грошових ресурсів, розвитку транспортної мережі, про перевезення, інше.

Метод СПУ дозволяє:

- наочно уявити організаційну та технологічну послідовність виконання операцій і встановлювати взаємозв'язок між ними;
- забезпечувати чітку координацію операцій різного ступеня складності, виявити операції від яких залежить тривалість усієї роботи, зосередити увагу на своєчасному виконанні усіх операцій;
- ефективно використовувати грошові та матеріальні ресурси.

*Сітьовий метод* – це прийоми та засоби, які дозволяють раціонально планувати, організовувати, координувати та контролювати будь-який комплекс робіт. Це інформаційна модель, що дозволяє відображати процес виконання комплексу робіт, спрямованих на досягнення єдиної мети.

Сітьове планування має за свою мету впливати на управління, яке зможе підтримати встановлений раціональний режим і ритм роботи та забезпечити узгодженість дій усіх ланок, які мають відношення до виробничого й управлінського процесу.

Управління системою спрямоване за такими параметрами як час, вартість, ресурси, техніко-економічні показники, найбільш розповсюдженими є системи з параметром «час».

Процес управління буде значно полегшеним, якщо його систему уявити у вигляді моделі – план розробок складений таким чином, щоб був відображений перелік усіх подій, які впливають на досягнення поставленої мети.

Для побудови моделей управління систем використовують сітьові графіки, які відображають технологічний і логічний взаємозв'язок усіх операцій належної до виконання роботи. Сітьовий графік має три складові частини «робота», «подія», «шлях».

«Робота» це будь-який процес, який потребує витрат часу та ресурсів. Роботу на сітьовому графіку визначають суцільною стрілкою 40, де число 40 означає час виконання даної роботи.

Кожна робота починається і закінчується «подією», яка позначається ознакою «3», де цифра 3 означає назву даної події.

Подія на відміну від роботи відбувається у визначені моменти часу, не використовує при цьому ніяких ресурсів. Початок виконання комплексу робіт є первинною подією, момент її завершення – кінцевою.

Будь-який сітьовий графік має одну первинну й одну кінцеву подію, а будь-яка робота об'єднує лише дві події.

Подія, з якої стрілка виходить є подією, яка передуює даній роботі, а на якій стрілка закінчується є, у відношенні до неї, наступною.

Безперервна технологічна послідовність робіт від первинної дії до кінцевої називається шляхом і такий шлях є повним.

Повних шляхів може бути декілька. Довжина шляху визначається сумою тривалості робіт, що мають місце на ньому.

Використовуючи метод графіків можна визначити кожен із шляхів у результаті їх порівняння обирається шлях із найбільшою тривалістю усіх наявних робіт і цей шлях носить назву «критичний шлях». Він визначає

час необхідний для виконання усього плану, на який складений сітьовий графік. Критичний шлях є основою оптимізації плану і для скорочення терміну виконання усього плану слід зменшити термін тих робіт, які знаходяться на критичному шляху.

Повний шлях, термін якого менше критичного – є некритичними. Вони мають резервний час, під яким розуміють допустимі зрушення термінів здійснення подій і виконання робіт, які не змінюють терміни завершення подій.

Складність сітьового графіка оцінюється коефіцієнтом складності ( $K_c$ ) – відношення кількості робіт до кількості подій і визначається за формулою:

$$K_c = \frac{P}{C}, \quad (5.12)$$

де:

$P$  – кількість робіт (одиниць);

$C$  – кількість подій (одиниць).

Сітьові графіки, які мають коефіцієнт складності від 1 до 1,5 є простими; від 1,5 до 2,0 – середньої складності; більше 2,1 – складними.

Починаючи побудову сітьового графіка слід встановити які роботи:

- мають бути завершені раніше, ніж починається дана робота;
- можуть бути розпочаті після завершення даної роботи;
- можуть виконуватися одночасно з даною роботою.

## 5.7. Програмно-цільовий метод

Програмно-цільові методи планування застосовують для рішення значних проблем перспективного розвитку, особливо якщо вони мають міжгалузевий і міжрегіональний характер.

Програмно-цільовий метод це система методів планування і управління, яка включає у себе методи:

- оцінки та вибору проблем, для рішення яких будуть розробляться цільові програми;
- формування і оптимізація програм;
- визначення необхідних ресурсів і розподілу між елементами програми;
- організації системи управління програмою і забезпечення організаційного впливу;
- координації і контролю робіт за програмами.

Основою для формування програми є застосування програмно-цільового методу планування, який передбачає:

- наявність проблеми та визначення цілі;
- розробку різних варіантів і шляхів рішення завдань;

- розробку комплексної програми розвитку системи;
- створення особливого механізму реалізації комплексної програми, здатного понести повну відповідальність за виконання програми.

Програмно-цільовий метод планування це процес виробки та прийняття різнохарактерних тісно пов'язаних рішень, які приймаються на різних рівнях. Ці рішення можна систематизувати за групами:

1. Група, що визначає розвиток науково-технічного і соціально-економічного розвитку в межах конкретної галузі промисловості. У процесі планування готуються рішення на основі яких визначаються конкретні цілі діяльності підприємства, організації.

2. Група рішень, що визначає якість ресурсів, які можуть бути використані для досягнення конкретної мети. Такі рішення безпосередньо впливають на формування плану у вигляді завдання, на розробку, яка включає фінансово-економічні та технічні характеристики для розробки програм з наявною інформацією про виділені грошові ресурси, матеріальні, трудові, встановлені зв'язки, інше.

3. Група рішень, пов'язаних з вибором шляху досягнення встановленої мети. При цьому визначається склад наступних робіт, наявні ресурси, необхідні для їх виконання, логічну послідовність виконання робіт. Між вибраними системами проводиться розподіл ресурсів між вибраними системами або визначеними структурними елементами організаційної системи. Формою представлення таких рішень є програми створення систем, багаторічні (3 – 5 років) та річні бізнес-плани та тематичні плани наукових організацій.

4. Група рішень, які формуються у вигляді комплексних планів за встановленими періодами та по галузі в цілому, науковій організації, підрозділу, виконавцю, а також оперативно-календарні плани.

5. Група рішень, пов'язаних з формуванням планів праці з контрактними розрахунками чисельності працюючих і оплати їх праці, капітальних інвестицій, інше.

Програмно-цільовий метод планування спрямований на досягнення загальної ефективності програми, дозволяє наперед визначити мету, напрям і порядок дій. Такий метод планування включає основні елементи такі як ціль, орієнтацію на майбутнє, порядок дій для досягнення мети, завдання на виконання цих дій, та усі види ресурсів (фінансові, матеріальні, трудові) які виділяються для досягнення мети.

## **5.8. Метод прогнозування фінансових показників**

Метод прогнозування фінансових показників базується на показниках фінансово-господарської діяльності підприємства за попередні звітні періоди. Показники прогнозованих розрахунків залежать від факторів, які



будуть збережені на період прогнозів, тобто їх співвідношення та залежність від діючих у минулому.

Прогнози завжди базуються на визначених припущеннях, від яких залежить багато чого і перш за все точність прогнозованих результатів, і це означає, що вони мають бути точними та прозорими.

Для прогнозування фінансових показників використовують компаундинг, дисконтування та індексацію показників.

Фінансовим ресурсам, матеріальну основу яких складають гроші, притаманна цінність у часі, у зв'язку з тим, що курс грошових коштів на розрахунковому рахунку на початку та наприкінці в одній і тій же самій сумі не дорівнює один одному. Тому під час прогнозування фінансових результатів від вкладення капіталу слід обов'язково ураховувати фактор часу. В основі такого обліку є принципи компаундингу та дисконтування капіталу і доходів.

*Компаундинг* (від англ. compounding – складання) – принцип переходу від поточної вартості капіталу до його майбутньої вартості. Процес протилежний компаундингу – дисконтування, тобто схему компаундингу та дисконтування капіталу можна навести у вигляді:



Рис. 5.8 – Схема компаундингу і дисконтування

Для визначення зростання капіталу при компаундингу використовують формулу:

$$K_t = K(1+n)^t, \quad (5.13)$$

де:

$K_t$  – розмір вкладу капіталу до закінчення терміну з часу вкладу капіталу первісної суми, грн.;

$K$  – поточна оцінка вартості капіталу;

$n$  – коефіцієнт дисконтування долі одиниці;

$t$  – фактор часу (кількість років або кількість оборотів капіталу).

Приклад. Підприємством був отриманий банківський кредит у сумі 6000 млн. грн., під 20% річних терміном на один рік з щоквартальним реінвестуванням процентів, тобто капітал протягом одного року здійснить чотири оберти внаслідок чого процентна ставка за один квартал дорівнюватиме 5%. У такому разі величина капіталу через рік становитиме:

$$K_t = 6000 \times (1 + 0,05)^4 = 7293,0375 \text{ млн. грн.}$$

*Дисконтування* – процес визначення поточної вартості грошових ресурсів, коли відома їх майбутня вартість.

Процес дисконтування капіталу та доходу застосовується для оцінки майбутніх грошових надходжень (прибуток, проценти, дивіденди) з позиції поточного моменту. Інвестор, приймаючи рішення щодо вкладу капіталу повинен керуватись з урахуванням факторів постійного знецінення грошей і бажаного періодичного надходження доходу на капітал у розмірі не нижче визначеного мінімуму. Інвестор оцінює який саме дохід він може отримати в майбутньому і яку максимально можливу суму капіталу можна вкласти у дану справу.

Саме без урахування факторів часу, дисконтування, деякі підприємства після розладу зв'язків із країнами СНД допустили помилки під час укладання контрактів на поставку продукції протягом 3 – 5 років за фінансовими цінами у іноземній валюті (долару США) з урахуванням факторів, що долар за рік у середньому знецінюється на 4 – 5% та крім того, під час користування банківськими кредитами для виготовлення продукції підприємством також втрачені грошові кошти від майбутніх надходжень. Унаслідок відсутності необхідних розрахунків під час планування фінансових результатів з отримання прибутку підприємствами були отримані збитки.

Оцінка майбутніх доходів з урахуванням дисконтування показників визначається за формулою:

$$K = \frac{K_t}{(1+n)^t}, \text{ або } K = K_t \frac{1}{(1+n)^t}, \quad (5.14)$$

де:

$K$  – поточна оцінка вкладу капіталу;

$K_t$  – розмір вкладу капіталу на кінець періоду часу з моменту вкладення капіталу;

$n$  – коефіцієнт дисконтування долі одиниці;

$t$  – фактор часу (кількість років або кількість оборотів капіталу).

Величина  $1/(1+n)$  являє собою коефіцієнт капіталізації, або коефіцієнт дисконту. Величина  $1/(1+n)^t$  являє собою дисконтований множник.

Приклад. Замовник пропонує виготовити 8 рефрижераторів з оплатою за них по отриманню через 4 роки по 18 млн. доларів США за кожний. Для виготовлення продукції у цей час підприємство вимушене користуватись банківським кредитом під 12% річних. Отже, для отримання виручки без збитків сума кредиту має дорівнювати 91,52 млн. дол., сума відсотків за користування кредитом буде дорівнювати 52,48 млн. доларів. За умови використання коштів на будівництво рефрижераторів понад 91,52 млн. доларів США підприємством будуть отримані збитки.

$$K = \frac{8 \times 18}{(1 + 0,12)^4} = 91,52.$$

Індксація капіталу та доходів у фінансовому плануванні означає застосування різних фінансових коефіцієнтів і відношень.

Процес прогнозування за допомогою індексного метода відбувається за схемою рис. 5.9:

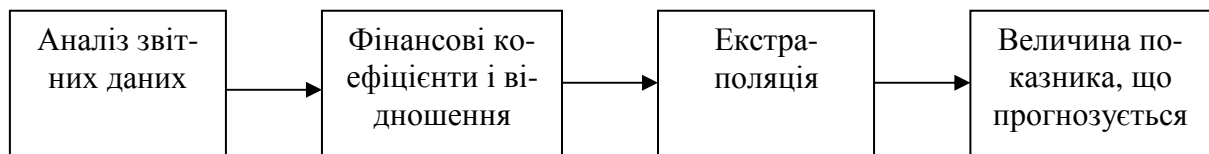


Рис. 5.9 – Прогнозування за допомогою індексного методу

Прогнозування починається з аналізу фактично досягнутих результатів після чого, використовуючи екстраполяцію, оцінюють майбутні величини та пропорції, покладаючись на визначенні очікування.

### 5.9. Порядок розробки показників фінансового плану

Розробка фінансового плану як форма поточного фінансового планування являє собою заключний етап планування як важливішої складової частини його виробничо-фінансового плану (бізнес-плану) на поточний рік, квартал (місяць). У фінансовому плані повинен знайти відображення рух усіх фінансових ресурсів, які формуються у підприємства та використовуються ним у відповідних напрямках. За якою б формою не складався фінансовий план, його складанню передують розробка усіх планів виробничо-господарської діяльності підприємства, розрахунки планових параметрів, які мають відношення до фінансових ресурсів, а саме:

- план прибутку та його використання;
- план надходження та використання амортизаційних відрахувань;
- план приросту нормативу власних обігових коштів і джерел їх покриття;
- обсяг і джерела капітальних і фінансових інвестицій;
- суми надходжень ПДВ і його сплати в бюджет та інше.

Крім того, необхідно виконати розрахунки планових розмірів валових доходів (ВД) і валових витрат (ВВ) для визначення суми прибутку як об'єкта оподаткування і суми податку на прибуток. При цьому в якості джерела витрат, що передбачаються у фінансовому плані, може виступати лише бухгалтерський (тобто реальний) прибуток, бо саме він є основним об'єктом фінансового планування.

Найбільш складна робота, пов'язана зі складанням фінансового плану, це планування прибутку й амортизаційних відрахувань.

Планування прибутку як фінансового результату від звичайної діяльності

Прибуток підприємства, як фінансовий результат від його звичайної діяльності на рік, квартал, місяць рекомендується планувати за елементами, які його формують у відповідності з П(С)БО 3.

Спочатку слід розрахувати плановий розмір валового прибутку ( $P_{вал}$ ), тобто прибутку від реалізації виготовлюваної продукції, який у від-

повідності до зазначеного стандарту, визначається за формулою:

$$П_{вал} = B - C_в, \quad (5.15)$$

де:

$B$  – виручка від реалізації товарів (робіт, послуг) в оптових цінах без ПДВ і акцизного збору;

$C_в$  – виробнича собівартість реалізованої продукції.

Найбільш розповсюдженим методом розрахунку величини  $П_{вал}$  є метод прямого поасортиментного розрахунку за кожною асортиментною позицією плану виробництва та реалізації продукції; визначається прибуток як різниця між виручкою від реалізації і виробничою собівартістю конкретних видів виробів (робіт, послуг).

Таким чином сума валового прибутку базується на розрахунку плану реалізації продукції, що виготовляється. Розрахунок плану реалізації ( $B$ ) методом прямого рахунку виконується за кожним видом виробів (робіт, послуг) з допомогою формули товарного балансу:

$$B = O_n + T - O_k, \quad (5.16)$$

де:

$O_n$  і  $O_k$  – відповідно залишки на початок і кінець планового періоду нереалізованої готової продукції;

$T$  – обсяг випуску продукції за період, що планується.

Для розрахунку обсягу реалізації  $B$  необхідно визначити очікувані величини  $O_n$  і  $O_k$ . Як відомо, діючи в Україні система обліку та звітності за обсягом реалізації продукції, як і система оподаткування прибутку, не пов'язує факт реалізації (продажу) продукції з надходженням грошових коштів за відвантажену (відпущену) продукцію, тому величини  $O_n$  і  $O_k$  включають лише залишки продукції на складах і не включають відвантажену продукцію, грошові кошти за яку не надійшли.

Між тим, для підприємства важливе значення має планова інформація саме про реальну виручку від реалізації, тобто з урахуванням динаміки залишків реалізованої, але не оплаченої продукції.

Особливого значення такий показник набуває для підприємств, у яких зберігається достатньо суттєва питома вага розрахунків з покупцями без застосування попередньої оплати. Тому під час планування обсягу виручки реалізованої продукції величини  $O_n$  і  $O_k$  можуть прийматися з урахуванням залишків відвантажених товарів, але не оплачених покупцями: у такому варіанті величина  $B$  у формулі (5.16) буде відображати обсяг реальної виручки від реалізації, тобто з урахуванням завершення розрахунку з покупцями.

Визначення залишків нереалізованої продукції на початку і наприкінці періоду, що планується (а за необхідності також і реалізованої, але не оплаченої покупцями), є складною частиною роботи з планування обсягу реалізації. Справа у тому, що, як правило, розрахунок планового обсягу реалізації і прибутку від реалізації підприємства виконують наперед. Так, за наказом Мінекономіки №137 від 27.05.03 показники проекту фінансово-

го плану необхідно подати Міністерству (відомству) на затвердження до 15 травня року, який передує плановому. Точні дані про залишки нереалізованої продукції (а про реалізовану, але не оплачену продукцію, тим паче) на початку періоду, що планується, у розпорядженні підприємства у період планування, звісно, немає, тому доводиться за кожною асортиментною позицією розраховувати очікувані (прогнозовані) показники. Їх рекомендується розраховувати виходячи із фактичних залишків на останню звітну дату, очікуваного випуску продукції за період, що передує плановому, очікуваного обсягу відвантаження (відпуску) продукції, а за необхідності – також очікуваного надходження коштів від покупців.

Розрахунок необхідного обсягу виручки від реалізації товарної продукції машинобудівного заводу на 2010 р. методом прямого рахунку наводиться у таблиці 5.7.

Розрахунок суми валового прибутку від реалізації продукції ( $P_{вал}$ ) розраховується на базі планового розрахунку виручки від реалізації продукції за формою таблиця 5.8.

Сума планового прибутку підприємства (фінансовий результат від операційної діяльності) визначається з урахуванням інших операційних доходів і витрат підприємства, адміністративних витрат та витрат на збут продукції. Загальна сума планового прибутку підприємства до оподаткування визначається з урахуванням фінансових доходів і витрат, доходів і витрат від інвестиційної діяльності, інших доходів і витрат та надзвичайних доходів і витрат.

Як відомо, відповідно до П(С)БО 16, адміністративні витрати та витрати на збут не є елементами виробничої собівартості реалізованої продукції і включаються окремими позиціями до складу операційних витрат підприємства і під час розрахунку фінансового результату від операційної діяльності мають бути враховані окремо. Це в першу чергу пов'язано з необхідністю знати суму витрат підприємства, які постійно мають місце незалежно від обсягів виробництва та реалізації продукції.

Під час планування інших операційних доходів ураховують:

- виручку від реалізації залишків оборотних активів підприємства;
- прибутки від операцій з тарою;
- дохід від здачі в оренду основних засобів.

*Не планують доходи*, які за класифікацією П(С)БО 3 включаються в інші операційні доходи:

- отримані або признані контрагентами;
- присуджені судом штрафи, пені, неустойки за порушення ними договірних зобов'язань або чинного законодавства;
- доходи від списання кредиторської заборгованості, за якою вищов термін позовної давності;
- інші доходи, які мають випадковий характер (курскові різниці від операцій з іноземною валютою, залишки матеріальних цінностей, виявлених при інвентаризаціях, інше).

Таблиця 5.7 – Розрахунок необхідного обсягу виручки від реалізації товарної продукції

№ п/п	Найменування виробу	Одиниця виміру	Очікувані залишки нереалізованої продукції на початку року.	Товарний випуск на плановий рік.	Планові залишки нереалізованої продукції на кінець року.	Плановий обсяг реалізації в натуральному виразі на плановий рік.	Оптові ціни за одиницю продукції, грн.	Плановий обсяг реалізації за 2005 рік у грошовому виразі (гр. 4 x гр. 5) / 1000 грн., тис. грн.
1	Сейфи металеві	Шт.	274	4800	100	4974	4950	24621,3
2	Шафи металеві	Шт.	540	6020	200	6360	2480	15772,8
3	Люки металеві, 0,5м.	Шт.	160	10400	260	10300	1290	13287,0
4	Виріб № 19	Шт.	700	60200	650	60150	680	40902,0
5	Виріб № 21	Шт.	300	41000	400	40900	960	39264,0
	Всього	Х	Х	Х	Х	Х	Х	133847,1

110

Таблиця 5.8 – Розрахунок суми валового прибутку від реалізації продукції

№ п/п	Найменування виробу	Одиниця виміру	Плановий обсяг реалізації в натуральному виразі	Оптові ціни за одиницю продукції, грн.	Плановий обсяг реалізації в грошовому виразі, тис. грн.	Планова виробнича собівартість одиниці продукції, грн.	Обсяг реалізації за плановою виробничою собівартістю, тис. грн. (гр. 1 x гр. 4)	Валовий прибуток (гр. 3 – гр. 5)
1	Сейфи металеві	Шт.	4974	4950	24621,3	2679	13325,3	11296,0
2	Шафи металеві	Шт.	6360	2480	15772,8	1617	10284,1	5488,7
3	Люки металеві, 0,5м.	Шт.	10300	1290	13287,0	694	7148,2	6138,8
4	Виріб № 19	Шт.	60150	680	40902,0	386	23217,9	17684,1
5	Виріб № 21	Шт.	40900	960	39264,0	590	24131,0	15133,0
	Всього	Х	Х	Х	133847,1	Х	78106,5	55740,6

Під час планування інших операційних витрат під час планування прибутку враховуються:

- витрати на дослідження і розробки;
- собівартість реалізованих (і врахованих як інший операційний дохід) залишків матеріалів та інших оборотних активів.

*Не плануються* сплачені (або визнані) штрафи, пені, неустойки на користь контрагентів; нестачі та втрати від псування матеріальних цінностей, від їх уцінки; втрати від списання сумнівних і безнадійних боргів, інше.

*До складу фінансових доходів*, які мають бути враховані під час планування фінансового результату від звичайної діяльності, включаються доходи від вкладення капіталу у спільні підприємства, дивіденди отримані на акції, вкладені в акціонерні товариства, проценти з придбаних облігацій.

*До складу фінансових витрат* включаються заплановані суми процентів комерційним банкам за користування довгостроковими та короткостроковими кредитами, а також інші платежі, пов'язані з залученням позикового капіталу (наприклад, виплата процентів за випущеними облігаціями).

*До складу інших доходів і витрат* плануються доходи та витрати, які можуть мати місце в процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат, не пов'язаних з виробництвом і реалізацією виготовленої продукції, наприклад, дохід від реалізації об'єктів основних фондів, виручка від продажу придбаних акцій з урахуванням відповідно залишкової вартості основних фондів і придбання акцій).

З урахуванням усіх елементів плану за фінансовими результатами (прибутку) від звичайної діяльності до оподаткування, плановий розрахунок заводу на плановий рік має наступний вигляд:

Таблиця 5.9

№ п/п	Назва показника	Сума
1	Валовий прибуток від реалізації продукції	55140,6
2	Адміністративні витрати	4962,0
3	Витрати на збут	4464,0
4	Інші операційні доходи	6180,0
5	Інші операційні витрати	8640,0
6	Фінансові доходи	914,0
7	Фінансові витрати	1460,0
8	Інші доходи	180,0
9	Інші витрати	170,0
10	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (сума рядків 1, 4, 6, 8 мінус сума рядків 2, 3, 5, 7, 9)	(62414,6-19696)= =42718,6

У наведеному варіанті планування прибутку як фінансового результату діяльності підприємства, її основної складової – валового прибутку від реалізації продукції – розраховане методом прямого рахунку випуску продукції за асортиментами. Застосування цього методу має ряд переваг і ряд недоліків. Позитивні якості – простота і достовірність. Однак цей метод обмежує можливості виявлення внутрішніх резервів, збільшення прибутку в процесі планування, оскільки дає лише кінцеві результати – план валового прибутку, не виявляючи впливу окремих факторів на планову величину прибутку.

Таким чином, через це широко використовується рядом підприємств, особливо на яких має місце складність технічного характеру, аналітичний метод планування прибутку.

Аналітичний метод планування валового прибутку від реалізації товарної продукції базується на дослідженні факторів, що визначають рівень прибутку та рентабельності у базовому періоді (наприклад, у 2009 р. – під час планування на 2010 р.), їх урахування, а також інших факторів (зростання виробництва, зниження собівартості і т.п.), які повинні мати місце в плановому періоді.

Послідовність роботи з планування валового прибутку така:

Оскільки процес планування виконується до закінчення базового періоду (квітень 2009 р. під час планування на 2010 р.) спочатку розраховується очікуваний валовий прибуток від реалізації товарної продукції за звітний період (2009 р.). Для цього сума фактично отриманого валового прибутку за період базового року, що пройшов, збільшується на суму планового прибутку за період до його закінчення, або сума валового прибутку за 2009 р. корегується на суму очікуваних змін у 2009 р.

*Приклад. 1. Завод «Червона Зміна» планує прибуток на 2010 р. у квітні 2009 р., маючи результати лише I кварталу базового року які складають 6020 тис. грн. На квітень – грудень сума валового прибутку становитиме 18 060 тис. грн. Очікуваний прибуток на 2009 р. становитиме 24 080 тис. грн.*

*2. Завод «Червона Зміна» у I кварталі випадково не був забезпечений обсягом робіт відповідно до наявних потужностей підприємства і результат I кварталу не забезпечить очікуваний результат після закінчення базового року. За основу для планування урахується фактична сума прибутку за 2009 р. і корегується відповідно до змін, які очікуються у 2010 р.:*

*1) Зменшення виробничої собівартості на 8% за рахунок впровадження нової технології, що призведе до збільшення суми валового прибутку (у 2007 р. він становив 23 960 тис. грн. при валових доходах 100940 тис. грн. і виробничій собівартості 76 980 тис. грн., що становить 76,26% суми валових доходів).*

*2) Збільшення суми валових доходів відповідно попиту на продукцію на 12%.*

*Сума валового прибутку становитиме:*



валовий дохід:

$100940 \times 1,12 = 113052,8$  тис. грн.

виробнича собівартість в умовах 2009 р.:

$113052,8 \times 76,26\% = 86217,6$  тис. грн.

виробнича собівартість в умовах 2009 р.:

$86217,6$  зменшена на 8% ( $86217,6 \times 0,92$ ) = 79320,2 тис. грн.

Валовий прибуток становитиме:

$113052,8 - 79320,2 = 33732,6$  тис. грн.

На цьому етапі найскладнішим є те, що необхідно знайти підхід для урахування змін цінових факторів на обсяги прибутку та рентабельності, що може бути пов'язаним з інфляційними й іншими процесами, які відбуваються у країні.

Формула, за якою визначають, як взагалі змінюється рентабельність продукції під впливом зміни цін на готову продукцію і вхідні ресурси наводиться:

$$R_1 = R_0 - (1 + R_0) \times \left(1 - \frac{i_n}{i_p}\right), \quad (5.17)$$

де:

$R_1$  – коефіцієнт рентабельності продукції при зміні відпускних цін на продукцію і цін на ресурси, які формують собівартість продукції;

$R_0$  – коефіцієнт рентабельності продукції до зміни цін;

$i_n$  – індекс відпускних цін на готову товарну продукцію;

$i_p$  – індекс цін на ресурси, які формують собівартість товарної продукції.

Для розрахунку індексів  $i_n$  та  $i_p$  підприємству, яке планує валовий прибуток, наприклад, на наступний рік, слід з можливою точністю спрогнозувати можливі зміни цін у планованому році на його продукцію і вхідні ресурси, а у зв'язку з цим і рівень оплати праці, що також впливає на собівартість продукції, її рентабельність. Ця робота потребує достатньо високої кваліфікації робітників фінансової та інших економічних служб підприємства.

Приклад планування прибутку від реалізації продукції підприємства на 2010 рік:

Таблиця 5.10

№ п/п	Назва показника	Сума
1	Очікуваний обсяг виручки без ПДВ і акцизного збору на 2010 р.	132600
2	Очікувана виробнича собівартість реалізованої продукції на 2010 р.	104754
3	Валовий прибуток від реалізації	27846
4	Очікуваний коефіцієнт рентабельності продукції на 2010 р. (по валовому прибутку) (ряд. 3 : ряд. 2)	0,2658

На 2010 р. очікується зростання цін на продукцію підприємства в 1,2 рази тобто  $i_n=1,2$ . ціни на вхідні ресурси за прогнозованими розрахунками

збільшаться на 1,18 разів, тобто  $i_p=1,18$ . користуючись формулою, яка наведена раніше розрахуємо базову рентабельність 2009 р., за діючими цінами та плановими показниками на 2008 р., але в умовах 2010 р.

$$R_1 = 0,2658 - 1,2658 \left(1 - \frac{1,2}{1,18}\right) = 0,2658 - 1,2658 \times (-0,0517) = 0,331.$$

Розрахована базова рентабельність продукції за валовим прибутком в умовах 2009 р. становить 33,1%.

Розрахована таким чином базова рентабельність продукції відображає лише цінові фактори, які слід враховувати під час планування прибутку. Крім цього, відомими методами економічного аналізу необхідно визначити резерви росту прибутку, які не були використані підприємством у базовому році:

- ліквідація невиробничих і надпланових витрат, віднесених на виробничу собівартість;
- ліквідація фактів поставки продукції з відхиленням від погоджених із замовником технічних параметрів, що призводять до зниження цін на продукцію, що відвантажується;
- структурних відхилень асортименту продукції, що виготовляється та реалізовується, шляхом збільшення випуску більш рентабельної.

Уявімо, що під час аналізу прибутку заводу за I квартал 2009 р. виявлено, що такі резерви в сумі за рік складають відповідно 1902 тис. грн., 1304 тис. грн., 2650 тис. грн.

Мобілізація цих резервів забезпечить приріст валового прибутку у сумі 5856 тис. грн., або 21,03% до валового прибутку від реалізації у 2009 р. ( $5856:27846 \times 100$ ). Є всі підґрунтя щодо збільшення базової рентабельності 33,1%, розрахованої з урахуванням змін лише цінових факторів на коефіцієнт (у даному випадку 1,2103), який відображає не використані у базовому році резерви росту валового прибутку, і скорегована базова рентабельність складе  $33,1 \times 1,2103 = 40,06\%$ .

Заключний етап планування валового прибутку від реалізації продукції аналітичним методом, розрахунок буде виглядати таким чином:

Таблиця 5.11

№ п/п	Назва показника	Сума
1	Виробнича собівартість реалізованої товарної продукції базового 2009 р.	104754
2	Намічений темп росту обсягу реалізації у 2009 р., порівняно з 2009 р.	1,12
3	Індекс цін на ресурси у 2009 р.	1,18
4	Виробнича собівартість реалізованої продукції планує мого 2009 р. в цінах і умовах 2009 р. (ряд.1 x ряд.2 x ряд.3)	138442,9
5	Скорегована базова рентабельність підприємства по валовому прибутку, процентів	40,06
6	Валовий прибуток з реалізації товарної продукції за планом на 2009 р. (ряд.4 x ряд.5 : 100)	55460,2

Якщо на підприємстві у плановому році передбачається випуск і реалізація значного обсягу нової продукції (понад 25% загального планового обсягу реалізації за рік), можна планувати розмір валового прибутку від реалізації продукції окремо: аналітичним методом – у частині продукції, що виготовляється у базовому та планованому роках, методом прямого розрахунку за асортиментами випуску продукції – у частині нової продукції.

Аналітичний метод розрахунку планового прибутку є також методом перевірки. Найкращий результат, з точки зору якості планування досягається шляхом об'єднання двох методів, коли асортиментний розрахунок доповнюється перевіркою через розрахунок валового прибутку за допомогою скорегованої базової рентабельності.

Планування амортизаційних відрахувань як дохідного джерела фінансового планування. *Амортизаційні відрахування* розраховуються виходячи з норм амортизації та середньорічної балансової вартості основних фондів (за групами основних фондів). Планування та облік основних фондів проводиться відповідно до П(С)БО 16, який визначає амортизацію як систематичний розподіл вартості об'єкта основних засобів, яка підлягає амортизації, протягом строку його корисної експлуатації.

Вартість основних засобів, яка підлягає амортизації, розраховують як різницю між собівартістю об'єкта і його ліквідаційною вартістю. Собівартість враховує всю суму виробничих видатків на будівництво, придбання, доставку, установку та монтаж різних видів основних фондів і визначається за формулою:

$$C_6 = Z_o + Z_T + Z_M, \quad (5.18)$$

де:

$C_6$  – балансова вартість основних фондів;

$Z_o$  – вартість придбаного обладнання;

$Z_T$  – витрати на транспортування обладнання;

$Z_M$  – вартість монтажних та будівельних робіт.

Приклад. Господарський суб'єкт придбав верстат вартістю 124 300 грн. Витрати на транспортування становили 15 000 грн., вартість монтажних робіт – 35 000 грн. Балансова вартість за якою даний верстат рахується в бухгалтерському обліку становить:

$$124300+15000+35000=174300 \text{ грн.}$$

Ліквідаційною вартістю є сума, яку підприємство очікує отримати від реалізації або ліквідації об'єкта після закінчення строку його корисної експлуатації та вирахування очікуваних витрат, пов'язаних із реалізацією або ліквідацією.

Приклад. Якщо підприємство придбало верстат за 174 300 грн. і розраховує продати його (ліквідувати) через 8 років з отриманням виручки з продажу (ліквідації) у сумі 24 000 грн., а витрати з реалізації (ліквідації) з урахуванням демонтажних і транспортних витрат очікуються в межах 4000 грн., то вартість верстата, який підлягає амортизації дорівнює 154 300 грн.

$$174300-(24000-4000)=154300 \text{ грн.}$$

Слід зазначити, що за умови неможливості передбачити ліквідаційну вартість основних фондів (якщо вона незначна або немає можливості здійснити її оцінку) – ліквідаційна вартість об'єкта дорівнює нулю.

Об'єктом амортизації є основні фонди, що мають обмежений строк корисної експлуатації – період впродовж якого підприємство передбачає використовувати відповідний об'єкт, або кількість одиниць продукції (послуг), яку підприємство планує отримати від його використання, підприємство визначає його самостійно відповідно до МСБО 16.

Методи амортизації основних засобів ґрунтуються на часі використання основних засобів або на кількості одиниць, отриманих від використання об'єкта основних засобів.

МСБО 16 передбачає таку класифікацію амортизації основних засобів:

1) метод рівномірної амортизації, який досягається переважно за допомогою методу прямолінійного списання вартості об'єкта основних фондів однаковими частинами протягом усього періоду його експлуатації;

2) метод прискореної амортизації (у перші роки експлуатації списують більшу частину вартості основних фондів), найпоширенішими методами якого є:

- метод кумулятивний (суми цифр років – результат сумування порядкових номерів тих років, протягом яких функціонує об'єкт);

- метод зниження залишку (передбачає визначення суми амортизаційних відрахувань шляхом множення балансової вартості об'єкта основних засобів на початку звітного періоду на постійну норму амортизації);

3) методи прогресивної (уповільненої) амортизації (передбачають постове зростання суми амортизаційних відрахувань, протягом строку експлуатації основних засобів), до них відносяться:

- метод амортизаційного фонду;

- метод ануїтету.

Методи нарахування амортизації підприємство визначає самостійно з урахуванням строку корисної експлуатації основних фондів і їх застосування затверджується наказом по підприємству.

Середньорічна вартість основних фондів визначається за формулою:

$$C = C_n + C_g M / 12 - C_l (12 - M_1) / 12, \quad (5.19)$$

де:

$C$  – середньорічна вартість основних фондів (за групами основних фондів), грн.;

$C_n$  – балансова вартість основних фондів на початку планового року, грн.;

$C_g$  – вартість основних фондів, вводяться у плановому році, грн.;

$M$  – кількість місяців функціонування основних фондів, що вводяться у плановому році (починаючи з першого числа місяця, наступного за терміном введення об'єкта);

$C_l$  – вартість основних фондів, що вибувають у плановому році, грн.;

$M_1$  – число місяців функціонування основних фондів, що вибувають у плановому році (починаючи з першого числа місяця, наступного за терміном вибуття об'єкта).

Якщо достовірно не відомо, у якому місяці придбаються (ліквідуються) основні фонди, то кількість місяців їх функціонування визначається як середнє за квартали:

I квартал  $M=(12-M_1)=10,5$  місяця;

II квартал  $M=(12-M_1)=7,5$  місяця;

III квартал  $M=(12-M_1)=4,5$  місяця;

IV квартал  $M=(12-M_1)=1,5$  місяця.

Приклад. *Господарчий суб'єкт планує в I кварталі списати метало ріжучий верстат з ручним управлінням класу точності Н, балансова вартість якого становить 158,3 тис. грн., амортизаційна вартість – 20 тис. грн., та встановити новий верстат вартістю 174,3 тис. грн.*

*Середньорічна вартість основних фондів, що вводяться складатиме:*

$C_6M/12=174,3 \times 10,5/12=152,5$  тис. грн.

*Середньорічна вартість основних фондів, що вибувають складе:*

$C_d(12-M_1)/12 = (158,3-20)(12-1,5)/12=121$  тис. грн.

*Приклад. Вартість основних фондів цієї групи на початку року:*

$C_n=4085,5$  тис. грн.;

*Середньорічна вартість:*

$C_c=4085,5+152,5-121=4117$  тис. грн.

*Норма амортизаційних відрахувань цієї групи основних фондів – 15%. Для цих верстатів класу точності Н індекс інфляції, який впливає на зміну вартості – 1,3. Сума амортизаційних відрахувань цієї групи основних фондів складе:*

$4117 \times 15 \times 1,3/100=802$  тис. грн.

Розрахунок загальної планової суми амортизаційних відрахувань наведений у таблиці 5.12.

Розрахунок планової суми відрахувань у ремонтний фонд. *Планова сума відрахувань у ремонтний фонд розраховується за встановленим у цьому господарчому суб'єкті нормативом відрахувань 10% від середньорічної балансової вартості основних фондів.*

Приклад.

за рік  $41941 \times 10 : 100 = 4194$  тис. грн.

за один квартал  $4194 : 4 = 1048,5$  тис. грн.

Розрахунок приросту активів підприємства. Для визначення необхідних джерел фінансування видатків розраховуються активи підприємства. Активи підприємства включають необоротні активи й оборотні активи.

Приріст необоротних активів передбачає капітальні інвестиції:

- капітальне будівництво;
- придбання (виготовлення) основних фондів;
- придбання (виготовлення) інших необоротних активів;

Таблиця 5.12 – Розрахунок амортизаційних відрахувань на плановий період

№ п/п	Основні фонди та нематеріальні активи	Балансова вартість на початку року, тис. грн.	Середньорічна вартість основних фондів, що вводяться, тис. грн.	Середньорічна вартість основних фондів, що вибувають, тис. грн.	Середня вартість основних фондів у плановому році, тис. грн.	Норма амортизації, %	Поправочний коефіцієнт	Сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.
1	Будівлі, споруди, передавальні засоби	22400	600	460	22540	5	1,3	1465
2	Машини й обладнання	12256	457	363	12350	15	1,3	2408
3	Транспортні засоби	2400	140	160	2338	15	1,3	4641
4	Інструменти, прилади, інвентар	4085	152	121	4117	25	1,3	1338
5	Інші	800	60	80	780	8	1,3	81
6	Усього	41941	1409	1184	42167	-	-	5756
7	Нематеріальні активи	420	160	140	440	20	1,4	124
8	Загальна сума амортизаційних відрахувань	-	-	-	-	-	-	5880

Сума амортизаційних відрахувань на квартал становитиме:

$$5880 : 4 = 1470 \text{ тис. грн.}$$

- придбання (створення) необоротних активів.

Приріст необоротних активів розраховується з урахуванням планів розвитку підприємства, планів капітального будівництва, технічного переозброєння і модернізації основних фондів; норм і нормативів терміну корисної експлуатації окремих об'єктів основних фондів та малоцінних і швидкозношувальних основних фондів, і необхідної їх зміни протягом планового періоду й інших планових прогнозів підприємства.

Джерелами приросту необоротних активів є:

- прибуток підприємства;
- амортизаційні відрахування;
- довгострокові кредити підприємств на спільні проекти;
- цільове фінансування та цільові надходження з бюджету, позабюджетних фондів;
- інші джерела.

На приріст необоротних активів у першу чергу спрямовуються амортизаційні відрахування, прибуток підприємства, цільові надходження з бюджету та позабюджетних фондів, кошти інвесторів.

За нестачі вище перелічених джерел фінансування підприємство потребує залучення банківських кредитів та інших довгострокових залучених коштів (відстрочки платежів і в т. ч. бюджету та Пенсійному фонду, іншим кредиторам).

Необхідність довгострокових кредитів і залучених коштів розраховується з урахуванням їх наявності на плановий період відповідно до їх показників – активу балансу та суми прибутку необоротних активів за вирахуванням наявних джерел фінансування (прибутку, амортизаційних відрахувань, цільових коштів).

Приклад. Планом технічного переозброєння підприємства передбачені капітальні інвестиції:

- на будівництво нового об'єкту основних фондів	22257 тис. грн.;
- на придбання основних фондів замість зношених	2750 тис. грн.;
- на придбання замість зношених малоцінних предметів терміном корисного використання понад 1 рік	420 тис. грн.;
- на розробку нових видів продукції	2900 тис. грн.;
- на фінансування спільних проектів з іншими підприємствами	2400 тис. грн.
<i>Всього приріст за рік очікується у сумі</i>	<i>30727 тис. грн.</i>

На перелічені цілі передбачено коштів:

- за рахунок прибутку	20647 тис. грн.;
- за рахунок амортизаційних відрахувань	5880 тис. грн.;
- отримання асигнувань з бюджету	-
- за рахунок авансових внесків підприємства на спільні розробки та проекти	-

Усього наявних коштів 26527 тис. грн. Нестачу коштів у сумі 4200 тис. грн. (30727 – 26527) планується передбачити за рахунок довгострокових кредитів та залучених коштів:

- банківських кредитів 3800 тис. грн.;
- відстрочки платежів до бюджету -
- відстрочки платежів до Пенсійного фонду -
- інших залучених коштів 400 тис. грн.

Під час розробки фінансового плану важливим моментом є розрахунок необхідності в оборотних коштах. Необхідність у оборотних коштах господарчого суб'єкта визначається для коштів: вкладених у виробничі запаси (сировина та матеріали), незавершене виробництво, у готову продукцію, товари для фірмового магазину, грошові кошти у касі й у дорозі, інші активи (малоцінні та швидкозношувальні предмети, тара під товаром і порожня, витрати майбутніх періодів). Необхідність у оборотних коштах на сировину та матеріали визначається шляхом множення одноденного їх витрачання на норму у днях, яка, як і усі інші норми, встановлюється господарчим суб'єктом самостійно.

Приклад.

- витрати сировини та матеріалів за квартал – 14100 тис. грн.;
- одноденні витрати сировини та матеріалів – 156,7 тис. грн. (14100/90);
- норма запасів – 26 днів.

*Необхідність у оборотних коштах на сировину та допоміжні матеріали* (виробничі запаси) складає 4074,2 тис. грн. (156,7 x 26).

*Необхідність у оборотних коштах на незавершене виробництво* визначається множенням одноденного випуску продукції за собівартістю на норму незавершеного виробництва у днях.

Приклад.

- випуск продукції за собівартістю з урахуванням адміністративних витрат за квартал – 37128 тис. грн.;
- одноденний випуск продукції за собівартістю – 412,5 тис. грн. (37128/90);
- норма незавершеного виробництва – 4 дні.

*Необхідність у оборотних коштах на незавершене виробництво* складає 1650 тис. грн. (412,5 x 4).

За готової продукції необхідність у оборотних коштах визначається множенням одноденного випуску продукції за собівартістю на норму оборотних коштів на готову продукцію. За умови встановлення норми три дні необхідність коштів на готову продукцію складає 1237,5 (412,5 x 3).

*Необхідність у оборотних коштах за запасами товарів* визначається множенням одноденного обороту цих товарів за купівельними цінами на норму запасів їх у днях.

Приклад:

- одноденний оборот – 20,5 тис. грн.;



- норма запасів – 2 дні.

Необхідність у оборотних коштах на запаси товарів складає 41 тис. грн. (20,5 x 2).

*У касі та в шляху* необхідність визначається множенням одноденного товарообігу за цінами продажу на норму запасів грошових коштів у днях.

Приклад:

- одноденний товарообіг – 25 тис. грн.;

- норма запасу грошових коштів – 1 день.

Необхідність у грошових коштах складає 25 тис. грн. (25 x 1).

*За інших матеріальних цінностей* необхідність у оборотних коштах визначається методом прямого розрахунку або розрахунково-аналітичним методом.

Для господарчого суб'єкта, що наведений у прикладі:

- малоцінні та швидкозношувальні предмети – 1200 тис. грн.;

- тара – 8 тис. грн.;

- витрати майбутніх періодів – 10 тис. грн.

*Нормативи* у цьому випадку за наведеними вище видами оборотних коштів приймаються у розмірі їх необхідності.

*Загальна необхідність у оборотних коштах, або загальний норматив* по них, наприкінці планового кварталу складає 8545,7 тис. грн. (4074,2 + 1650 + 1237,5 + 41 + 25 + 1200 + 8 + 10).

*Величина оборотних коштів* за зазначеними вище елементами коштів на початку планового кварталу (тобто наприкінці звітного року) дорівнює 6350 тис. грн. (2650 + 1300 + 1750 + 40 + 480 + 70 + 20 + 20 + 10).

*Необхідний приріст оборотних коштів* – 2197,7 тис. грн. (8545,7 - 6350).

Розрахунок необхідного приросту кредиторської заборгованості, яка постійно знаходиться у розпорядженні господарчого суб'єкта. *Кредиторська заборгованість*, яка постійно знаходиться у розпорядженні господарчого суб'єкта, бере участь у обігу разом з його власними коштами. У процесі виникнення та використання цієї кредиторської заборгованості її сума змінюється: у один період зменшується, у інший зростає. Однак її залишок завжди є визначеним, що дозволяє цю заборгованість прирівнювати до власних коштів господарчого суб'єкта та називати її стійкими пасивами. До стійких пасивів відносяться заборгованість з виплати заробітної плати, нарахування на заробітну плату, резерви майбутніх платежів та витрат, тощо. Величина мінімальної заборгованості робітникам та службовцям з виплати заробітної плати визначається за формулою:

$$Z_m = \Phi \times D : 90, \quad (5.20)$$

де:

$Z_m$  – мінімальна заборгованість по заробітній платі, грн.;

$\Phi$  – плановий фонд оплати праці за квартал, грн.;

$D$  – кількість днів з початку місяця до дня виплати заробітної плати.

*Плановий фонд оплати праці* за квартал встановлюється у 10300 тис. грн., заробітна плата виплачується робітникам 4-го числа кожного місяця, тобто  $D = 3$ :

$$Z_m = 10300 \times 11 : 90 = 1258,8 \text{ тис. грн.}$$

*Нарахування на заробітну плату* визначаються за чинними нормативами (страхових тарифів внесків) у відсотках до заробітної плати. Ці тарифи внесків наступні: у фонд соціального страхування – 2,9%, у Пенсійний фонд – 32%, у фонд зайнятості населення – 1,9%, на обов'язкове страхування на випадок травматизму і професійних захворювань – 2,47% (даний коефіцієнт є орієнтовним, оскільки чинним законодавством України встановлюється конкретний коефіцієнт для різних галузей і видів діяльності суб'єктів підприємництва). Нормативи відрахувань можуть бути змінені законодавчими актами України.

Сума нарахувань – 494,2 тис. грн. ( $1258,8 \times 39,27 : 100$ ).

*Загальна сума кредиторської заборгованості за оплату праці*, яка постійно знаходиться у розпорядженні господарюючого суб'єкта, наприкінці планового кварталу – 1753 тис. грн. ( $1258,8 + 494,2$ ). У фінансовий план включається не загальна величина цієї заборгованості, а її зміна (приріст або зменшення) за плановий період.

Кредиторська заборгованість, яка постійно знаходиться у розпорядженні господарчого суб'єкта, на початку планового кварталу складає 1258,8 тис. грн.

Приріст – 494,2 тис. грн. ( $1753 - 1258,8$ ).

*Приріст кредиторської заборгованості*, яка постійно знаходиться у розпорядженні господарюючого суб'єкта, виступає як джерело фінансування приросту оборотних коштів за рахунок прибутку.

*Сума прибутку*, яка виділяється на фінансування приросту оборотних коштів на плановий квартал – 1703,5 тис. грн. ( $2197,7 - 494,2$ ).

За умови відсутності необхідної суми прибутку підприємство передбачає у фінансових планах інші джерела фінансування (банківські кредити, зобов'язання, аванси замовників, інші кошти).

## **5.10. Порядок складання фінансових планів відповідно до чинних законодавчих і нормативних актів України**

Затверджена форма фінансового плану підприємства наказом Міністерства економіки № 137 від 27.05.03 р. зі змінами та доповненнями, внесеними наказом від 7.07.06 р. №117 з урахуванням Змін до вищезазначеного Порядку, затверджених наказом Міністерства економіки України від 17.01.2007 р. №7 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 06.02.07 р. за №98/13365 є обов'язковою для державних підприємств (і рекомендована для підприємств усіх інших форм власності).

Наказ Мінекономіки України від 21.06.05 р. №173 розроблений на підставі пункту 9 статті 75, частини восьмої статті 77, пункту 5 статті 89 Господарського кодексу України.

Відповідно до змін, внесених у Порядок складання, затвердження та контролю за виконанням фінансового плану державного комерційного та казенного підприємства, господарського товариства, у статутному фонді якого 50% акцій (часток, паїв) належність держави (у редакції наказу №7 від 17.01.07 р.) наказом Мінекономіки України від 31.08.06 р. за №315 надані повноваження органам, уповноваженим управляти майном або корпоративними правами держави, самостійно приймати рішення щодо затвердження (погодження) фінансових планів окремих видів підприємств державного сектору економіки.

Фінансові плани підприємств, що є суб'єктами монополій, та підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку яких перевищує 50 мільйонів гривень, затверджує Кабінет Міністрів України за погодженням з Міністерством економіки та Міністерством фінансів України.

Фінансовий план підприємства повинен забезпечувати зростання показників фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, отримання суми валового прибутку та суми чистого прибутку, розмір яких не може бути меншим, ніж прогнозований показник поточного року, розрахований на базі фактично досягнутих показників I кварталу поточного року та прогнозованих показників II, III і IV кварталів поточного року з урахуванням прогнозованого рівня інфляції.

До проекту фінансового плану підприємства додається пояснювальна записка, яка включає результати аналізу його фінансово-господарської діяльності за попередній рік, а також показники фінансово-господарської діяльності та розвитку підприємства в поточному році та на плановий рік.

У разі зменшення показника валового прибутку або чистого прибутку порівняно з прогнозованими показниками поточного року підприємство обов'язково подає також відповідне обґрунтування причин такого зменшення.

Відповідальність за достовірність та обґрунтованість планування окремих показників фінансового плану покладається на керівника підприємства, що передбачено контрактом з керівником підприємства.

З метою ефективного управління державними фінансовими ресурсами та підвищення прибутковості підприємств державного сектору економіки КМУ затвердив Постанову ХА №1673 від 29.11.2006 р. «Про стан фінансово-бюджетної дисципліни, заходи щодо посилення боротьби з корупцією та контролю за використанням державного майна та фінансових ресурсів».

Відповідно до пункту 13 цієї Постанови міністерствам та іншим центральним органам виконавчої влади доручено встановлювати під час формування і затвердження показників фінансових планів суб'єктів господарювання державного сектору економіки граничний обсяг їх витрат, які

можуть бути визначені за результатами попереднього звітнього року, на оплату консалтингових та аудиторських послуг, страхування (крім витрат на державне соціальне страхування, обов'язкове страхування та страхування відповідно до міжнародних договорів) 1,5%, витрати на представницькі заходи і рекламу 0,5%, на благодійну, спонсорську допомогу й інше 1%.

Окрім того, доручено обмежити витрати на утримання легкових автотранспортних засобів, зокрема з урахуванням того, що їх використання повинне здійснюватися лише з метою поїздок, пов'язаних із службовою діяльністю посадових осіб суб'єктів господарювання.

Статтею 12 ЗУ «Про Державний бюджет України на 2009 рік» постановив, що у 2009 р. державні підприємства, в тому числі господарські товариства, у статутному фонді яких державі належить 50 та більше відсотків акцій, здійснюють внутрішні довгострокові (більше одного року) та зовнішні запозичення, надають гарантії або є поручителями за погодженням з Міністерством фінансів України, внутрішні короткострокові запозичення (до одного року) – за погодженням з відповідними органами центральної виконавчої влади, у сфері діяльності яких вони знаходяться. Зазначені вимоги законодавства України необхідно враховувати підприємствам при складанні фінансових планів на наступний звітний період.

Статтею 59 ЗУ «Про Державний бюджет України на 2009 рік» передбачено зростання мінімальної заробітної плати в розмірі з 01.01.2009 р. – 515 гривень, 01.04.2009 р. – 515 гривень, з 01.10.2009 р. – 545 гривень, з 01.12.2009 р. – 605 гривень і при складанні фінансових планів необхідно звернути увагу на те, щоб витрати на оплату праці враховували зростання заробітної плати працівників в межах зростання мінімальної заробітної плати, не перевищували показника зростання та були приведені у відповідність до росту обсягів виробництва.

У разі виникнення об'єктивної потреби у плануванні зазначених витрат понад визначені граничні розміри та/або за відсутності чистого прибутку їх обсяг встановлюється за рішенням органу, уповноваженого управляти майном (корпоративними правами) суб'єкта господарювання, відповідно до поданого розрахунку та відповідних пояснень.

Відповідно до статті 61 ЗУ «Про Державний бюджет України на 2009 рік» державні унітарні підприємства (крім державного підприємства обслуговування повітряного руху України «Украерорух» відповідно до Закону України «Про приєднання України до Багатосторонньої угоди про сплату маршрутних зборів») та їх об'єднання сплачують до Державного бюджету України частину чистого прибутку (доходу) в розмірі 15 відсотків, зменшеного на суму нарахованих і сплачених дивідендів відповідно до пункту 7.8 статті 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Слід відмітити, що до ЗУ «Про Державний бюджет України на 2009 рік» будуть внесені зміни та їх необхідно буде врахувати при складанні фі-

нансових планів підприємства та довідки про їх виконання.

Порядок відрахування частини чистого прибутку (доходу) встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Комунальні унітарні підприємства та їх об'єднання сплачують до загального фонду місцевих бюджетів частину чистого прибутку (доходу) відповідно до порядків і нормативів, які встановлюються відповідними органами.

Частина чистого прибутку (доходу) сплачується до Державного бюджету України або місцевих бюджетів наростаючим підсумком щоквартальної фінансово-господарської діяльності у 2009 р. у строки, встановлені для сплати податку на прибуток підприємств.

Державними підприємствами енергетичної галузі чистий прибуток, з якого розраховується та сплачується частина чистого прибутку (доходу), зменшується на суму цільових коштів (обсяг інвестиційної складової), що надійшли у складі тарифу та спрямовуються на виконання інвестиційних проектів, рішення за якими приймаються Кабінетом Міністрів України.

Державні унітарні підприємства та їх об'єднання подають розрахунок частини чистого прибутку (доходу) разом з фінансовою звітністю, складеною відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, до органів Державної податкової служби у строки, передбачені для подання декларації з податку на прибуток.

Господарські товариства 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких знаходиться у статутних фондах господарських товариств, акціонером яких є держава та володіє в них контрольним пакетом акцій, сплачують безпосередньо до Державного бюджету України дивіденди, нараховані за результатами фінансово-господарської діяльності за 2009 р. пропорційно розміру державної частки (акцій, паїв) у статутних фондах господарських товариств, акціонером яких є держава та володіє в них контрольним пакетом акцій.

Господарські організації за результатом фінансово-господарської діяльності 2009 р., сплачують частину чистого прибутку (доходу) до загального фонду державного бюджету відповідно до статті 61 Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» (крім частини чистого прибутку (доходу) сплаченої у 2007 р. відповідно до зазначеної статті).

Акціонерні, холдингові компанії та інші суб'єкти господарювання, у статутному фонді яких державі належать акції (частки, паї), та їх дочірні підприємства у розмірі базових нормативів відрахування частини прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів.

Для підприємств, які входять до сфери управління Міністерств і Відомств України базовий норматив встановлений наказом ФДМУ від 12.02.2007 р. №249.

Порядок відрахування господарськими організаціями до державного бюджету України частини чистого прибутку (доходу) затверджений Пос-

тановою КМУ від 29.01.2007 р. за №68 і діє до виходу Постанови КМУ у 2009 р.

Форма розрахунку частини чистого прибутку (доходу), що підлягає сплаті до державного бюджету за результатами щоквартальної фінансово-господарської діяльності у 2009 р. затверджена Державною податковою адміністрацією України від 03.04.2007 р. за №207, зареєстрованого в Мін'юсті України від 23.04.2007 р. за №406/13673 «Порядок складання розрахунку частини чистого прибутку (доходу), що підлягає сплаті до державного бюджету за результатами щоквартальної фінансово-господарської діяльності у 2007 році».

Основна мета такого плану – ефективне використання державного майна та забезпечення потреб держави в належних доходах від сплати податків і інших обов'язкових цільових фондів і забезпечує підприємству уяву про те, як в цілому балансуються надходження та використання фінансових ресурсів підприємства.

Складений фінансовий план за такою формою не є досконалим та все ж він зобов'язує підприємства щодо контролю за ефективним використанням державного майна та необхідністю дотримуватись правил встановлених державними органами управління. Він повинен складатись і представлятись в Міністерства (відомства) в терміни, встановлені Міністерством економіки.

Ураховуючи вимоги Мінекономіки щодо порядку та форми складання фінансових планів Міністерства та Відомства України залишають без змін усі показники затвердженої форми фінансового плану. Підприємства й організації усіх форм власності можуть за необхідності доповнити його окремими рядками (розділами, розшифровками та розрахунками) для забезпечення можливості порівняти відповідність витратного та доходного розділів фінансового плану, визначити реальний результат ефективного (неефективного) управління фінансовими ресурсами, проконтролювати внески до бюджетів усіх рівнів і інших цільових фондів та проаналізувати ці внески відповідно до загальних фінансових результатів фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта.

Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану державного комерційного та казенного підприємства, господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50% акцій (часток, паїв) належать державі передбачає процедуру, яка є обов'язковою для цих підприємств.

Фінансовий план підприємства складається за формою згідно з додатком 1 до наказу міністерства економіки на плановий рік з поквартальною розбивкою і відображає очікувані результати в запланованому році. Фінансовий план також містить довідкову інформацію щодо фактичних показників минулого року та планових показників поточного року.

Фінансовий план підприємства повинен забезпечити отримання валового прибутку та чистого прибутку, розмір яких не може бути менше

ніж прогнозний показник поточного року, розрахований на базі фактично досягнутих показників 1 кварталу поточного року та прогнозних показників II, III і IV кварталів поточного року, з урахуванням прогнозованого рівня інфляції.

Порядок заповнення показників фінансового плану та необхідних розшифровок і таблиць до нього. Розділ 1. Формування прибутку підприємства

Показники першого розділу фінансового плану (доходи, витрати, фінансовий результат діяльності, чистий прибуток) сформовані відповідно до формування показників ф.2 «Звіт про фінансові результати». Показники графи 1 довідки дорівнюють показникам гр. 3 ф. №2 «Звіт про фінансові результати», показники графи 2 дорівнюють показникам фінансового плану поточного року, показники графи 3 мають планові розрахунки на наступний рік з поквартальною розбивкою у графах 4 – 7.

Показники рядка 001 «дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» підрозділу доходів включають показники доходів підприємства від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг, включаючи дохід з реалізації продукції, робіт і послуг допоміжних виробництв і господарств стороннім покупцям (споживачам). Дохід наводиться з урахуванням непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору, тощо) та без вирахування запланованих знижок.

Показники рядка 002 «податок на додану вартість» включають заплановані суми податку на додану вартість, яка включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Показники рядка 003 «інші непрямі податки» включають суми податків, які враховані у складі доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Показник рядка 004 «інші вирахування з доходу» включають заплановані суми податків, зборів і платежів, що вираховуються під час визначення суми чистого доходу, зокрема суми зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування з торгівлі ювелірними виробами із золота (крім обручок), платини та дорогоцінного каміння, з надання послуг стільникового зв'язку, а також заплановані до сплати суми податку з реклами, збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства, рентних платежів.

Показник рядка 005 «чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, платежів, знижок (рядок 005=рядок 001 – сума рядків 002, 003, 004).

Показник рядка 006 «інші операційні доходи» включає загальну суму інших доходів від операційної діяльності, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових

інвестицій) тощо.

Показник рядка 007 включає планові суми доходу з участі в капіталі (передбачувані до одержання інвестором суми доходів на його частку в прибутку об'єкта інвестування від запланованого одержання прибутків асоційованими підприємствами, дочірніми підприємствами). Втрати від участі в капіталі (передбачувані втрати інвестора на його частку у збитках об'єкта інвестування) наводяться в рядку 016.

Показник рядка 008 включає планові суми доходу інших фінансових доходів.

Показник рядка 009 включає планові суми інших доходів. Надзвичайні доходи підприємства у цьому рядку можуть мати місце лише у графі «факт минулого року». Такі показники як «неопераційні курсові різниці», «надзвичайні доходи», «штрафи, пені», які, як правило не плануються та включаються до фактичних результатів за мірою їх виникнення.

Показники сум доходів рядків 006 – 009 наводяться без податку на додану вартість.

Показник рядка 010 «усього доходів» має дорівнювати сумі рядків 005, 006, 007, 008 та 009.

Слід перевірити заповнення показників графі 1 форми фінансового плану із показниками гр. 3 ф. 2 «Звіт про фінансові результати».

Таблиця 5.13

№ п/п	Назва показника	Рядок показників фін. плану гр. 4	Рядок ф. 2 «Звіт про фінансові результати» гр. 3
1	Доходи, виручка з реалізованої продукції	001	010
2	ПДВ	002	015
3	Інші непрямі податки	003	020
4	Інші вирахування з доходу	004	025+030
5	Чистий дохід (виручка) з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	005	035
6	Інші операційні доходи	006	060
7	Дохід від участі в капіталі	007	110
8	Інші фінансові доходи	008	120
9	Інші доходи	009	130

Показники підрозділу II «Витрати» гр.1 фінансового плану включають фактичні показники за підсумками роботи за минулий рік і мають дорівнювати показникам графі 3 ф. 2 «Звіт про фінансові результати» за відповідний минулий рік.

11. Показник рядка 011 відображає розмір собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), яка складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), що була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних вироб-



ничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

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

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

12. Показник рядка 012 «адміністративні витрати» відображає суму загальногосподарських витрат, пов'язаних з управлінням та обслуговуванням підприємства.

13. Показник рядка 013 «витрати на збут» відображає суму витрат підприємства, пов'язаних з реалізацією продукції (товарів), витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), реклами, доставку продукції споживачам тощо.

14. Показник рядка 014 «інші операційні витрати» відображає загальний розмір собівартості реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості, втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення відшкодування наступних витрат; інші витрати, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг)).

15. Показник рядка 017 «інші витрати» відображає загальний розмір собівартості реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

16. Показник рядка 019 «усього витрат» дорівнює сумі рядків 011, 012, 013, 014, 015, 016, 017 та 018.

Слід перевірити відповідність показників графі 1 фінансового плану аналогічним показникам графі 3 форми №2 «Звіт про фінансові результати».

Показники підрозділу III «фінансові результати діяльності» відповідають аналогічним показникам гр. 3 ф. 2 «Звіт про фінансові результати» та дорівнюють:

17. Показник рядка 020 «валовий прибуток (збиток)» розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (рядок 005) і собівартістю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг (рядок 011).

Таблиця 5.14

№ п/п	Назва показника	Рядок показників фін. плану гр.1	Рядок ф. 2 «Звіт про фінансові результати» гр.3
1	Собівартість реалізованої продукції	011	040
2	Адміністративні витрати	012	070
3	Витрати на збут	013	080
4	Інші операційні витрати	014	090
5	Фінансові витрати	015	140
6	Витрати від участі в капіталі	016	150
7	Інші витрати	017	160
8	Податок на прибуток від звичайної діяльності	150	180
9	Надзвичайні витрати		205

18. Показник рядка 021 «фінансовий результат від операційної діяльності» визначається як різниця між алгебраїчною сумою валового прибутку (збитку) й іншого операційного доходу (рядки 020, 006) та адміністративними витратами, витратами на збут, іншими операційними витратами (рядки 012, 013, 014).

19. Показник рядка 022 «фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування» визначається як різниця між алгебраїчною сумою фінансового результату від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (рядки 021, 007, 008, 009) та фінансовими й іншими витратами (рядки 015, 016, 017).

20. Показник рядка 022/1 «частка меншості» відображає частину чистого прибутку (збитку) та чистих активів дочірнього підприємства, яка не належить материнському підприємству (прямо або через інші дочірні підприємства).

Підприємства, які не мають дочірніх підприємств, зазначений рядок не заповнюють.

21. Показник рядка 023 «чистий прибуток (збиток), усього» розраховується як різниця між сумою прибутку (збитку) від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (рядок 022) та сумою податку на прибуток від звичайної діяльності (рядок 018).

У рядках, у яких зазначена примітка «розшифрувати», суми, що будуть відображені в даних рядках, мають бути розшифровані в табл. 5, яка є невід'ємним додатком до форми фінансового плану.

Розділ 2. Розподіл чистого прибутку. Відрахування частини прибутку:

1. У рядку 024 «державними, казенними підприємствами та їх об'єднаннями і дочірніми підприємствами» відображається сума частини чистого прибутку, яка відраховується державними, казенними підприємствами

вами та їх об'єднаннями та дочірніми підприємствами відповідно до порядку та нормативів, установлених Кабінетом Міністрів України.

2. У рядку 025 «господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами відповідно до законодавства України» відображається сума частини чистого прибутку, яка відраховується господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами відповідно до порядку та нормативів, установлених Кабінетом Міністрів України.

3. Показник рядка 026 «відрахування до фонду дивідендів господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами за нормативами, установленими в поточному році, за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік, у тому числі» заповнюється господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами.

Відображається сума відрахувань частини чистого прибутку за нормативами, установленими в поточному році (рік в якому складається фінансовий план), яка визначається рішенням загальних зборів та спрямовується до фонду дивідендів, але не менше суми, розрахованої відповідно до базових нормативів частки прибутку, що спрямовуються на виплату дивідендів, визначених законодавством України.

4. Показник рядка 026/1 «на державну частку» заповнюється господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами.

Відображається сума відрахувань частини чистого прибутку (рядок 023), яка визначається рішенням загальних зборів і спрямовується до фонду дивідендів, але не менше суми, розрахованої відповідно до базових нормативів частки прибутку, що спрямовуються на виплату дивідендів, визначених законодавством України, помножену на частку державного майна у статутному фонді господарського товариства.

5. Показник рядка 027 «перераховані дивіденди за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік, у тому числі» заповнюється господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами.

Наводиться сума частини прибутку, яка визначена рішенням загальних зборів за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік та спрямовується на виплату дивідендів але не менше суми, розрахованої відповідно до базових нормативів частки прибутку, що спрямовуються на виплату дивідендів, визначених законодавством України.

6. Показник рядка 027/1 «на державну частку» заповнюється господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами. Наводиться сума частини прибутку, яка визначена рішенням загальних зборів за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік та спрямовується на виплату дивідендів, але не менше суми, розрахованої відповідно до базових нормативів частки прибутку, що спря-

мовуються на виплату дивідендів, визначених законодавством України, помножену на частку державного майна у статутному фонді господарського товариства.

7. Показник рядка 028 «залишок нерозподіленого прибутку минулих періодів (непокритого збитку)» відображає розмір нерозподіленого прибутку минулих років або непокритого збитку.

8. У рядку 031 «інші фонди» відображаються суми відрахування до фондів відповідно до статей 75 і 87 Господарського кодексу України (436-15).

У рядках, у яких зазначена примітка «розшифрувати», суми, що будуть відображені в даних рядках, мають бути розшифровані в табл. 5, яка є невід'ємним додатком до форми фінансового плану.

Необхідно перевірити відповідність показників графи 1 фінансового плану аналогічним показникам графи 3 форми №2 «Звіт про фінансові результати за відповідний звітний період».

Розділ 3. Обов'язкові платежі підприємства до бюджету та державних цільових фондів.

1. Рядки даного розділу повинні включати всі обов'язкові платежі підприємства до бюджету та державних цільових фондів.

2. Рядок 033 «сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету» має відповідати сумі рядків 033/1 – 033/7, показник рядка 033/4 повинен мати від'ємне значення. У зазначених рядках мають бути вказані суми платежів, які сплачуються до державного бюджету.

3. Рядок 036 «Інші обов'язкові платежі» має відповідати сумі рядків 036/1 – 036/2. У зазначених рядках мають бути вказані суми платежів, які сплачуються до місцевих бюджетів.

Таблиця 5.15

№ п/п	Найменування показника	Рядок показників фінансового плану	Рядок показників звіту ф.№2 «Звіт про фінансові результати»
1	Валовий прибуток	020	050 – 055
2	Фінансовий результат від операційної діяльності	021	100 – 105
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	022	170 – 175
4	Чистий прибуток	023	220 – 225
5	Прибуток	023/1	220
6	Збиток	023/2	225

У рядках, у яких зазначена примітка «розшифрувати», суми, що будуть відображені в даних рядках, мають бути розшифровані в табл. 5, яка є невід'ємним додатком до форми фінансового плану.

Відповідність фактичних перерахувань платежів до бюджету та інших обов'язкових перерахувань графі 1 форми фінансового плану слід узгодити з аналогічними показниками фінансової і податкової звітності, яка щоквартально подається підприємствами у складі форм звітності до відповідних органів державного управління України:

Розділ 4. Порядок заповнення таблиць до форми фінансового плану. Елементи операційних витрат.

У табл. 5.17 «Елементи операційних витрат» наводиться сума відповідних елементів операційних витрат (на виробництво та збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду.

Таблиця 5.16

№ п/п	Найменування показників	Показник гр.1 ф. Фін. плану	Показник гр.5 ф. ін форм. довідки
1.	Податок на прибуток	033/1	651
2.	Акцизний збір	033/2	600
3.	ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету за підсумками звітного періоду	033/3	610
4.	ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету за підсумками звітного періоду	033/4	611
5.	Рентні платежі	033/5	
6.	Ресурсні платежі	033/6	642+643+644+645 (в частині, що сплачується до державного бюджету)
7.	Інші податки (розшифрувати)	033/7	635+645+ показники інших рядків, що не включені у рядки 033/1-033/7 і сплачуються до державного бюджету
8.	Погашення податкової заборгованості, у тому числі:	034	660+790
9.	погашення реструктуризованих та відстрочених сум, що підлягають сплаті у поточному році:	034/1	660+790
10.	до бюджету	034/2	660
11.	до державних цільових фондів	034/3	790
12.	Неустойки (штрафи, пені)	034/4	645+ показники інших рядків, у яких відображена сума сплачених неустойок (штрафів, пені)
13.	Внески до державних цільових фондів, у тому числі:	035	680+800+808+809+810+811

№ п/п	Найменування показників	Показник гр.1 ф. Фін. плану	Показник гр.5 ф. ін форм. довідки
14.	внески до Пенсійного фонду України	035/1	800
15.	внески до фондів соціального страхування	035/2	808+809+810
16.	Інші обов'язкові платежі, у тому числі:	036	653+ показники інших рядків у яких відображена сума інших обов'язкових платежів
17.	місцеві податки та збори	036/1	653
18.	інші платежі (розшифрувати)	036/2	Показники інших рядків, у яких відображена сума інших обов'язкових платежів до державних цільових фондів

Показники графи 1 таблиці 1 «Елементи операційних витрат» мають відповідати аналогічним показникам гр.3 II розділ форми 2 «Звіт про фінансові результати за відповідний минулий період», показники гр.2 – показникам фінансового плану звітного періоду.

Узгодженість показників гр.1 таблиці 1 і гр.2 «Звіт про фінансові результати» наводиться:

Таблиця 5.17

№ п/п	Найменування показників	таб. №1 гр.1	ф.2 «Звіт про фінансові результати»
1.	Матеріальні затрати, у т. числі	001	230
2.	Витрати на оплату праці	002	240
3.	Витрати на соціальні заходи	003	250
4.	Амортизація	004	260
5.	Інші операційні витрати	005	270
6.	Операційні витрати усього	006	280

Капітальні інвестиції.

У рядках табл. 5.18 «Капітальні інвестиції» у розрізі наводяться показники суми коштів кожного виду інвестицій.

Показники графи I таблиці 2 форми фінансового плану мають відповідати аналогічним показникам квартальної форми статистичної звітності №2 «Звіт про капітальні інвестиції» та розділу 3 річної форми фінансової звітності №5 «Примітки до фінансової звітності» за відповідний звітний період а показники графи 2 форми фінансового плану на плануємий період – аналогічним показникам форми фінансового плану поточного року.

Перевірка відповідності показників форми фінансового плану та відповідних форм звітності наводиться:

Таблиця 5.18

№ п/п	Найменування показників	Показник гр.1 ф. Фін. плану	Показник гр.1 ф.2 „Звіт про капітальні інвестиції”
1.	Капітальні інвестиції усього	001	010+028+ сума витрат на придбання (створення) оборотних активів
2.	капітальне будівництво	002	012
3.	придбання (виготовлення) основних засобів	003	013
4.	придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	004	014
5.	придбання (створення) нематеріальних активів	005	017
6.	модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів	006	0
7.	придбання (створення) оборотних активів	007	0
8.	капітальний ремонт	008	015
	Найменування показників	Показник гр.1 ф. Фін. плану	Показник гр.3 ф.2 «Звіт про капітальні інвестиції»
9.	Капітальні інвестиції усього	001	340
10.	капітальне будівництво	002	280
11.	придбання (виготовлення) основних засобів	003	290
12.	придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	004	300
13.	придбання (створення) нематеріальних активів	005	310
14.	інші капітальні інвестиції (розшифрувати)	006-008	320-330

#### Коефіцієнтний аналіз.

1. У разі, коли значення показника «приріст/зменшення чистих активів (власного капіталу) підприємства (чисті активи на дату розрахунку/чисті активи на відповідну дату попереднього року), %» на відповідну дату попереднього року є нульовим або від’ємним, має бути зазначена величина абсолютного збільшення (зменшення) показника. У разі, коли значення має місце за фактом або фінансовий план передбачає зменшення вартості чистих активів підприємства або їх приріст на рівні, що є нижчим офіційного фактичного/прогнозованого показника інфляції за відповідний період, тобто до зменшення реальної вартості активів, що належать держа-

ві, підприємство повинно додати до фінансового плану аналітичний висновок з обґрунтуванням причин такого зменшення.

2. Під терміном «цільове фінансування» слід розуміти фінансування на конкретні цілі, які отримані з бюджету та інших джерел (суми, які відображаються в балансі підприємства форми 1 в розділі II пасиву рядка 420).

3. Під терміном «оборотні активи» слід розуміти результат II розділу активу балансу підприємства форми 1 (рядок 260).

4. Під терміном «поточні зобов'язання» слід розуміти IV розділ пасиву балансу підприємства форми 1 (рядок 620).

5. Під терміном «чисті активи» слід розуміти активи підприємства, за винятком його зобов'язань, а саме: чисті активи дорівнюють власному капіталу, який відображається в I розділі пасиву балансу, у якому є статті «статутний капітал» і «нерозподілений прибуток» (рядок 380).

Рух грошових коштів.

Таблиця «Рух грошових коштів» має відображати фактичний і плановий рух коштів. Мета аналізу грошових коштів підприємства – це аналіз фінансової стійкості та дохідності підприємства.

Показники таблиці не передбачають повної узгодженості з показниками фінансової форми річної звітності №3 «Звіт про рух грошових коштів» і мають за мету відображення усіх грошових надходжень на розрахункові, валютні й інші рахунки та їх використання підприємством.

Рядки, у яких зазначена примітка «розшифрувати», заповнюються шляхом додавання рядків із зазначенням кожного виду надходжень або витрат.

У рядку 001 «надходження грошових коштів від основної діяльності» відображається сума рядків 002 – 006.

У рядку 002 гр.1 наводиться сума виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за вирахуванням відповідних податків, зборів, платежів, знижок і показник гр. 1 має відповідати показнику гр. 3 форми 2 «Звіт про фінансові результати» за відповідний звітний період.

У рядку 003 наводиться сума фінансування на конкретні цілі, які отримані у минулому звітному періоді й очікується їх отримання у звітному періоді та плановому з бюджету та інших джерел відповідно до державних програм розвитку промисловості тощо.

У рядку 004 наводиться сума короткострокових кредитів, які були отримані в минулому році та передбачені у звітному та плановому періоді в частині їх нестачі при виконанні показників фінансово-господарської діяльності.

У рядку 005 наводиться сума авансів отриманих від замовників на виготовлення продукції, виконання робіт (послуг), які були отримані у минулому періоді та передбачені до отримання у звітному році і плановому.

У рядку 006 наводиться сума інших надходжень (приріст інших стійких пасивів-заборгованості за отримані товари (роботи, послуги) за платежами до бюджету, цільових фондів, з оплати праці тощо).



У рядку 007 «надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності» відображається сума рядків 008 – 011.

У рядку 012 «надходження грошових коштів від фінансової діяльності» відображається сума рядків 013 – 014 і показники гр. 1 фінансового плану мають відповідати аналогічним показникам гр. 3 розділу III ф 3 «Звіт про рух грошових коштів» за відповідний звітний період.

У рядку 015 «видатки грошових коштів основної діяльності» відображається сума рядків 028 – 029.

У рядку 021 «видатки грошових коштів від інвестиційної діяльності» відображається сума рядків 022 – 026.

У рядку 027 «видатки грошових коштів від фінансової діяльності» відображається сума рядків 028 – 029.

У рядку 030 «на початку звітного періоду» відображається залишок грошових коштів на 1 число місяця, з якого починається календарний рік або квартал.

У рядку 031 «наприкінці звітного періоду» відображається різниця між рядком 030 та алгебраїчною сумою рядків 001, 007, 012 мінус алгебраїчна сума рядків 015, 021, 027.

Рядок 032 «чистий грошовий потік» має відображати розмір грошових коштів, який визначається як різниця між рядками 031 та 030.

Довідка до фінансового плану.

1. Пункт 1 «Дані про підприємство, персонал та фонд оплати праці» має містити інформацію щодо фонду оплати праці та персоналу підприємства, який заплановано на плановий рік.

2. Пункт 2 «Перелік підприємств, які входять до консолідованого фінансового плану» має містити повний перелік підприємств із зазначенням структури підприємства; включення до показників фінансового плану всіх (або частини, вказати якої) підприємств, що перебувають у підпорядкуванні або корпоративному управлінні.

3. У пункті 7 «Інформація про проекти, під які планується залучати кредитні кошти» має відображатись характеристика кожного проекту з визначенням розміру та обґрунтуванням/розрахунком залучення коштів, забезпечення, вартості такого залучення, строку та джерел повернення.

4. У пункті 9 табл. 5 має бути вказано, що фінансовий план підприємства складено на базі законодавства та діючих цін на товари, роботи, послуги або фінансовий план підприємства складено за умови введення з \_\_ 20\_\_ року (вказати, з якого періоду) змін до тарифів (цін) на товари, роботи, послуги (указати, які), також має бути визначено, чи є потреба у перегляді фінансових планів надалі (навести причини: зміна курсу валют, неприйняття відповідними органами рішення щодо підвищення тарифів (цін) тощо).

Приклад розробленого фінансового плану наведений в додатках.

### **Контрольні запитання**

1. Охарактеризуйте нормативний метод планування.
2. Охарактеризуйте розрахунково-аналітичний метод планування
3. Охарактеризуйте балансовий метод планування
4. Охарактеризуйте метод оптимізації планових рішень.
5. Визначте основні принципи економіко-математичного моделювання
6. В чому переваги та недоліки сітьового методу планування фінансових показників?
7. Охарактеризуйте програмно-цільовий метод
8. Охарактеризуйте метод прогнозування фінансових показників
9. Опишіть порядок розробки показників фінансових планів
10. Перелічіть чинні законодавчі акти України на основі яких складаються фінансові плани підприємства.

## ГЛАВА VI. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

- 6.1. *Фінансова звітність – основне джерело аналізу фінансового стану підприємства*
- 6.2. *Принципи складання звітності*
- 6.3. *Сутність фінансового аналізу, його види та методи проведення*
- 6.4. *Оцінка майнового стану підприємства*
- 6.5. *Аналіз обігових коштів*
- 6.6. *Показники використання капіталу*
- 6.7. *Аналіз рівня самофінансування*
- 6.8. *Показники економічної ефективності діяльності підприємства*
- 6.9. *Показники фінансової стійкості*
- 6.10. *Показники ліквідності та платоспроможності*
- 6.11. *Аналіз валютної самоокупності*  
*Контрольні запитання*

### **6.1. Фінансова звітність – основне джерело аналізу фінансового стану підприємства**

**Фінансовий стан підприємства** є комплексне поняття і характеризується системою показників, які відображають наявність і розміщення засобів, реальні та потенційні фінансові можливості. Його визначають на конкретну дату.

Стабільний фінансово-господарський стан підприємства залежить як від внутрішніх можливостей ефективно використовувати існуючі ресурси, так і від зовнішніх умов (зміна рівня цін, доступність сировини та матеріалів, зміна ставок відсотків і т.п.). Тому інформаційну базу аналізу фінансового стану підприємства повинні складати звітні дані підприємства, економічні параметри та варіанти, які змінюють зовнішні умови його діяльності, які потрібно враховувати при аналітичних оцінках і прийнятті управлінських рішень.

Для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства найбільш поширеним методом є встановлення залежностей між різними сторонами його діяльності на основі вивчення математичних зв'язків між окремими статтями звітних форм, компонентного аналізу фінансових звітів для порівняння фінансових коефіцієнтів з їх нормативним значенням і в динаміці.

Фінансовий аналіз не повинен складатися з одних цифр. Кількісному аналізу повинен передувати якісний, оскільки за його допомогою можливо встановити коло проблем і показників, які становлять найбільший інтерес, впливають на діяльність підприємства.

Важливо визначити становище підприємства у галузі та провести оцінку того, що підприємство визначає як «ключ до успіху».

Під час проведення аналізу слід враховувати виробничу специфіку, розміри підприємства (велике, середнє, мале), вид власності. Необхідно також виявити цілі аналізу та користуватися відповідними розділами методики, якщо потрібно, наприклад, *виявити резерви росту обсягів виробництва* або *провести аналіз стану основних засобів підприємства й аналіз руху грошових потоків* тощо.

Поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності рекомендується проводити на великому підприємстві.

Головною метою оцінки фінансового стану підприємства має бути:

- аналіз показників, які впливають на кінцеві фінансові результати;
- вивчення завантаженості підприємств (організацій) податками та зборами;
- узагальнення показників фінансово-господарського стану підприємств;
- розробка пропозицій щодо нормалізації виробництва та реалізації продукції, а також покращення фінансового стану галузі шляхом диференційованого підходу до підприємств.

У сучасних економічних умовах можна виділити наступні структурні елементи оцінки й аналізу фінансових результатів, які характеризують фінансовий стан підприємства.

1. Структура власності в умовах ринкової економіки змінюється, і державна власність стає лише однією з форм власності, впроваджується багато інших власників, зацікавлених у продуктивності підприємств, у зв'язку з внеском власних коштів у ці підприємства. Тому метою оцінки фінансового стану в даному випадку є аналіз зовнішнього середовища підприємства.

2. Підприємство вимушене знаходити рішення проблем, які нададуть йому можливість перемогти в умовах конкуренції та отримати необхідний фінансовий результат. Підприємство, ґрунтуючись на результатах аналізу зовнішнього оточення, здійснює аналіз свого внутрішнього середовища, результати якого є основою в процесі подальшого планування дії підприємства, роботи з постачальниками і покупцями, встановлення ціни і т.д.

3. У більшості випадків субсидії державного бюджету та державні займи не є основним джерелом фінансових ресурсів підприємств і тому вони починають конкурувати не лише за своїх покупців і ринок збуту, але також і кредити, які надаються комерційними банками й іншими потенційними інвесторами, для яких фінансовий стан потенційного позивача є основою при прийнятті рішення щодо кредитування.

У результаті у підприємства виникає, з одного боку, потреба в отриманні своєчасної і повної інформації, необхідної для напрацювання управлінських рішень і для оцінки результатів таких рішень, і, з іншого боку, необхідність надати відповідну інформацію тим особам, які вже інвестува-

ли чи збираються інвестувати свій капітал в інше підприємство. У той же час у ринкових умовах продовжує діяти і необхідність в інформації державної влади з питань правильності податкових відрахувань і статистичних даних.

Таким чином, за ринкової економіки бухгалтерський облік, фінансова звітність і аналіз фінансових результатів перестають служити лише цілям обліку і статистики, а стають інструментом для збору, обробки та передачі інформації відносно діяльності економічного об'єкта, який є основою в процесі прийняття альтернативних управлінських рішень.

Можливість отримання необхідної інформації фінансових результатів для зазначених цілей досягається шляхом всебічного аналізу показників квартальної і річної фінансової звітності підприємств і організацій.

Методи прогнозування фінансового стану можна поділити на групи в залежності від виду зв'язку між факторами та результуючим показником. Так, при детермінованому зв'язку (зв'язок між факторами носить функціональний характер, тобто може бути виражений математичною залежністю) використовуються метод пропорційних залежностей та балансова модель. При стохастичному зв'язку (випадок неможливості визначення безперервного ланцюга прямого зв'язку) використовуються такі методи, як простий динамічний аналіз, багатофакторний регресивний аналіз та авторегресивні залежності. Крім того, при обох типах зв'язку використовується комбінований метод, а також різноманітні методи експертних оцінок.

Фінансова звітність в умовах ринку представляє різні інтереси для двох груп користувачів, безпосередньо зацікавлених у діяльності підприємства й опосередковано зацікавлених у ній.

*До зовнішньої групи* відносяться наступні користувачі:

- наявні та потенційні власники коштів підприємства, яким необхідно визначити збільшення або зменшення частини власних коштів підприємства й оцінити ефективність використання ресурсів керівництвом підприємства;
- наявні та потенційні кредитори, підвищення гарантій повернення кредиту, оцінки довіри до підприємства як до клієнта;
- постачальники та покупці, які визначають належність ділових зв'язків із даним клієнтом;
- держава, перш за все в особі податкових органів які перевіряють правильність складання звітних документів, розрахунків податків, визначають податкову політику;
- працівники підприємства, які цікавляться показниками звітності з точки зору їх заробітної плати та перспектив роботи на даному підприємстві.

*Друга група* користувачів фінансової звітності – це ті, хто безпосередньо не зацікавлений у діяльності підприємства. Проте вивчення звітності їм необхідно для того, аби захистити інтереси першої групи користувачів звітності. До цієї групи відносяться:

- аудиторські служби, які перевіряють відповідність показників звітності відповідним правилам із метою захисту інтересів інвесторів;
- консультанти з фінансових питань, які використовують звітність із метою підготовки рекомендацій своїм клієнтам відносно розміщення їх капіталів у те чи інше підприємство (компанію);
- біржі цінних паперів, які оцінюють інформацію, подану у звітності, під час реєстрації відповідних фірм, які приймають рішення про призупинення діяльності будь-якого підприємства, які оцінюють необхідність змін методів обліку та складання звітності;
  - законодавчі органи;
  - юристи, які потребують інформацію звітності для оцінки виконання умов контрактів, відповідність законодавчих норм під час розподілу прибутку, виплати дивідендів, а також для визначення умов пенсійного забезпечення;
  - преса й інформаційні агентства, які використовують звітність для підготовки оглядових матеріалів, оцінки тенденції розвитку й аналізу діяльності окремих підприємств і галузей економіки, розрахунку узагальнюючих показників фінансової діяльності;
  - торгово-промислові асоціації, які використовують звітність для статистичних узагальнень за галузями та порівняльного аналізу результатів діяльності на галузевому рівні;
  - профспілкові організації, які зацікавлені у звітній інформації для визначення своїх вимог відносно заробітної плати й умов трудових угод, а також для оцінки тенденцій розвитку галузі, до якої відноситься дане підприємство.

До внутрішніх користувачів звітності відноситься керівництво підприємства, а також менеджери відповідних рівнів, які за даними звітності визначають потребу у фінансових ресурсах, оцінюють правильність прийнятих інвестиційних рішень і ефективність структури капіталу, визначають основний напрямок політики дивідендів, складають прогнозовані показники звітності та здійснюють попередні розрахунки фінансових показників наступних звітних періодів, оцінюють можливості злиття з іншим підприємством або його придбання, структурної реорганізації підприємства.

Вимоги до бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і в окремих самостійних бухгалтерських стандартах, кожен з яких охоплює певну сферу.

Фінансова звітність базується на даних бухгалтерського обліку та складається з п'яти частин – баланс підприємства, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності.

**Баланс підприємства** надає користувачу повну достовірну та точну інформацію про його майновий і фінансовий стан на звітну дату. Така ін-

формація відображає фактичне фінансове становище підприємства та призначена для утворення основ прийняття економічно обґрунтованих рішень.

Показники, відображені у балансі підприємства, дають визначення трьом елементам фінансових звітів, які формують структуру балансу: активам, зобов'язанням і власному капіталу підприємства (компанії).

**Активи** – це ресурси, які контролюються підприємством внаслідок минулих подій, від яких підприємство очікує надходження майбутніх економічних вигод.

**Власний капітал** є частиною активів підприємства, який залишається після вирахувань усіх його зобов'язань.

**Зобов'язання** – це зобов'язання, які є у підприємства у даний час і виникли внаслідок минулих подій, погашення яких призведе до відтоку ресурсів, що втілюють економічні вигоди для підприємства.

Актив балансу складається з трьох розділів:

1. Необоротні активи (I розділ) – кошти, що використовуються більш ніж рік (або більш ніж операційний цикл, що перевищує рік), частками переносять свою вартість на продукт, який виробляється.

2. Оборотні активи (II розділ) – кошти, призначені для використання протягом операційного циклу або 12 місяців.

3. Витрати майбутніх періодів (III розділ) – це кошти, витрачені протягом поточного або попереднього звітного періоду, але відносяться до витрат наступних звітних періодів.

Пасив балансу складається з п'яти розділів:

1. Власний капітал (I розділ) – кошти уставного фонду, резервного фонду, додаткового та додатково вкладеного капіталу, нерозподілений прибуток та ін.

2. Забезпечення майбутніх витрат і платежів – витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання по витратах на матеріальне заохочення і охорону праці і т.п., а також інші забезпечення (створення резервів, пов'язаних з особливістю технологічного процесу) і залишки засобів цільового фінансування, цільові надходження.

3. Довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, що повинні бути погашені в період, що перевищує один рік.

4. Поточні зобов'язання – це зобов'язання, що покриваються оборотними активами або погашаються в результаті утворення нових короткострокових зобов'язань протягом одного року.

5. Доходи майбутніх періодів – кошти, що були отримані протягом поточного або попереднього звітних періодів, але відносяться до наступних звітних періодів.

Балансове співвідношення має наступний вигляд:

Актив = Власний капітал + Зобов'язання

Призначення **Звіту про фінансові результати** – показувати прибутки (збитки) підприємства. Прибуток використовується для оцінки діяльності підприємства, оскільки головною метою комерційної діяльності є

отримання прибутку, та як база для інших оцінок, таких як прибуток на акцію і т.п. Метою складання звіту про фінансові результати є узагальнення показників про прибутки (збитки), які отримало підприємство.

Звіт про фінансові результати складається з трьох розділів:

1. Фінансові результати.
2. Елементи операційних витрат.
3. Розрахунок показників прибутковості акцій.

При складанні звіту оперують поняттями:

**Дохід** – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (окрім зростання капіталу за рахунок внеску власників).

**Витрати** – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

**Збиток** – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були зроблені ці витрати.

**Прибуток** – сума, на яку дохід перевищує пов'язані з ним витрати.

**Звичайна діяльність** – діяльність підприємства, зафіксована в засновницьких документах.

**Надзвичайна подія** – подія або операція, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства і про які не передбачається, що вони повторюватимуться періодично або в кожному подальшому звітному періоді.

Доходи та витрати підприємства протягом звітного періоду відображаються у звіті про фінансові результати. Чистий прибуток (збиток) отриманий протягом звітного періоду збільшує (зменшує) власний капітал підприємства.

Крім того, існують прибутки та збитки, які не відображаються у звіті про фінансові результати, а включаються до складу власного капіталу. Такі прибутки та збитки включають, наприклад, результати переоцінки основних коштів, довгострокові інвестиції тощо.

Даний звіт розкриває *основний мотив діяльності підприємства* – формування чистого прибутку шляхом віддзеркалення всіх джерел отримання доходів, напрямів витрачання коштів та обліку податкової політики.

Потік грошових коштів відображається в *Звіті про рух грошових коштів*. цей звіт віддзеркалює фінансові засоби підприємства у вигляді руху грошових потоків.

*Потік грошових коштів* – це рух коштів у підприємство та вибуття їх з нього. Управління грошовими коштами є життєво важливим для успішної діяльності всіх підприємств. *Мета звіту про рух грошових коштів* – відобразити, що відбулося з коштами протягом звітного періоду. Звіт про рух грошових коштів не прогнозує майбутній рух коштів, але він є основою для прогнозування.



Збільшення грошових коштів характеризується як позитивні операційні грошові кошти, зменшення – як негативні грошові кошти. У кінцевому результаті підприємство повинно створювати позитивний рух грошових коштів для того щоб продовжувати своє існування.

Звіт про рух грошових коштів надає користувачам повну інформацію про зміни, що відбулися в грошових коштах підприємства і їх еквівалентах за звітний період відповідно до розділення діяльності підприємства на операційну, інвестиційну і фінансову (відповідно 3 розділи звіту).

При складанні цього звіту користуються наступними поняттями:

1. **Грошові кошти** – готівка, кошти на рахунках у банках і депозити до запитання.

2. **Еквіваленти грошових коштів** – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

3. **Операційна діяльність** – основна діяльність та інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

4. **Інвестиційна діяльність** – сукупність операцій з придбання або продажу необоротних активів, фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

5. **Фінансова діяльність** – діяльність, що призводить до зміни розміру і складу власного капіталу і зобов'язань.

6. **Негрошові операції** – операції, що не вимагають використання грошових коштів і їх еквівалентів (бартерні операції, отримання активів шляхом фінансової оренди, придбання активів шляхом емісії акцій і т.д.). Негрошові операції, пов'язані з фінансовою або інвестиційною діяльністю повинні розкриватися в примітках.

Внутрішні зміни у складі грошових коштів і їх еквівалентів не відображаються в даному звіті.

Розкриття інформації про зміни в структурі власного капіталу відображається в **Звіті про власний капітал**. Власний капітал умовно поділяють на дві частини:

- 1) капітал, що був залучений від власників;
- 2) накопичений у результаті діяльності власний капітал.

До першої групи можна віднести уставний капітал, додатково вкладений капітал, несплачений капітал та вилучений капітал. До другої – резервний капітал, інший додатковий капітал і нерозподілений прибуток.

Також у цьому звіті фіксуються зміни облікової політики підприємства, які відносяться до розподілу отриманого чистого прибутку.

У примітках до даного звіту підприємство розкриває призначення та умови використання кожного елементу власного капіталу (окрім статутного), а також докладну інформацію про акції підприємства (кількість, номінал, підписка, характер внесків, список засновників, розмір дивідендів, має рацію, і т.д.).

Сума власного капіталу на початок періоду може бути скорегована у результаті змін у політиці бухгалтерського обліку або виправлення помилок минулих періодів (корегування початкового сальдо нерозподіленого прибутку), що також веде до змін у власному капіталі підприємства.

Тому, інформація, що надана у звіті про власний капітал, дає змогу користувачам оцінити причини та наслідки змін, що відбуваються у власному капіталі підприємств.

## 6.2. Принципи складання звітності

Принципи складання фінансової звітності підприємства зафіксовані в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність». №996-ХІV від 16.07.1999 р. та Порядку подання фінансової звітності, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2000 р. №419.

До концептуальних принципів складання звітності належать:

1. Принцип подвійного запису.

2. Принцип єдності обліку. Принцип означає, що господарююча одиниця, яка ідентифікується у звітності, відокремлюється від його власників або інших одиниць. *Одиниця обліку* – це кожне окреме підприємство, у відношенні до якого ведеться бухгалтерський облік і складається фінансова звітність. Цей принцип передбачає також різні тлумачення одиниці обліку та юридичної особи.

Гребенюк Н.О. пропонує наступну класифікацію принципів складання фінансової звітності.

I. Принципи включення даних у звітність:

1) *принципи обліку інформації, що включається в звітність:*

а) принцип подвійного запису;

б) принцип економічної одиниці, відповідно до якого господарська одиниця, що ідентифікується у звітності відділяється від її власників або інших одиниць;

в) принцип періодичності складання звітності;

г) принцип функціонуючого підприємства;

д) принцип грошової оцінки означає використання грошового вимірника як універсального. При цьому можуть застосовуватися наступні методи грошової оцінки:

- фактична вартість;

- відновна вартість;

- чиста вартість реалізації;

- дисконтована вартість;

е) принцип нарахувань (реалізації);

ж) принцип відповідності доходів і витрат звітного періоду означає, що в даному звітному періоді відображаються тільки ті витрати, які зумовили отримання доходів цього звітного періоду.

2) обмежувальні принципи:

а) принцип відповідності витрат на складання фінансової звітності і вигод від її використання;

б) принцип консерватизму (правило нижчої оцінки);

в) принцип конфіденційності (публічна звітність не повинна містити комерційної таємниці).

II. Принципи підбору даних (вимоги до якості фінансової звітності):

1) принцип доцільності (своєчасність, значущість, цінність для аналізу);

2) достовірність (правдивість, переважання змісту над формою, можливість перевірки, нейтральність);

3) принцип зрозумілості (наявність типових методик складання або пояснень);

4) принцип зіставності.

III. Принципи угруповання звітності (вимоги до наявності елементів):

1) ресурси відображаються при розкритті джерел їх формування;

2) доходи враховуються при віддзеркаленні відповідних витрат.

### 6.3. Сутність фінансового аналізу, його види та методи проведення

**Фінансовий аналіз** – це один із найважливіших інструментів отримання інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Від якості фінансового аналізу багато в чому залежить раціональність управлінських рішень, і відповідно, ефективність діяльності підприємства.

Під фінансовим аналізом розуміють різні речі. Особи, які надають комерційні кредити, перш за все цікавляться аналізом ліквідності підприємства. Оскільки комерційні кредити короткочасні, то можливість сплачувати за зобов'язаннями з економічною вигодою для підприємства може бути оцінена лише засобами аналізу ліквідності. Власники цінних паперів бажають мати інформацію про рівень фінансової стійкості підприємства і це досягається аналізом структури капіталу підприємства, аналізом використання капіталу й основних джерел його зростання, аналізом рівня рентабельності підприємства протягом тривалого періоду та прогнозу рівня рентабельності у майбутньому.

Аналітик може розглядати проблему як внутрішньо так і зовнішньо. У вищевказаних ситуаціях аналіз проводиться з точки зору стороннього власника капіталу, інвестора. Внутрішній аналіз необхідний самому підприємству для більш ефективного планування і управління. Для складання плану, фінансист повинен спочатку оцінити дійсне фінансове становище підприємства і спрогнозувати ефект від очікуваних дій. За відношенням до зовнішнього управління фінансовий директор особливо схвильований нормою прибутку на інвестиції у різні активи підприємства й ефективністю

управління цими активами. І нарешті, для отримання позикового капіталу, фінансовому директору важливо володіти усіма аспектами фінансового аналізу, який проводиться передбачуваними кредиторами самостійно. Таким чином, це свідчить, що для досягнення певної мети, використовують різні види фінансового аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється шляхом дослідження фінансової звітності, яка виконує ряд важливих функцій: дає уявлення про ресурси та зобов'язання підприємства на конкретну дату (наприкінці року, кварталу). Така форма представляється у вигляді балансу підприємства; звіту про фінансові результати має інформацію про витрати, витрати, податки, чистий прибуток за конкретний період (рік, квартал) і т.д.

Для аналізу фінансової звітності зручно використовувати електронні таблиці на базі сучасних ЕОМ. Рекомендується застосовувати власні програмні розробки, що забезпечує можливість їх використання протягом тривалого часу та вносити необхідні корегування (включаючи і щоденні) у разі необхідності внесення змін в оцінку величин. У такому разі надається можливість більш поглибленого аналізу ситуації. Подібні комп'ютерні програми ідеально підходять для фінансового аналізу і їх використання аналітиками є загальноприйнятою практикою.

Слід відмітити, що аналіз фінансової звітності не дозволяє категорично визначити рівень фінансового стану, і лише орієнтує користувача інформації в оцінці фінансового стану підприємства та визначенні його «слабких місць».

Фінансовий аналіз займає важливе місце у проведенні аналізу господарської діяльності, що можна продемонструвати за допомогою рис. 6.1.

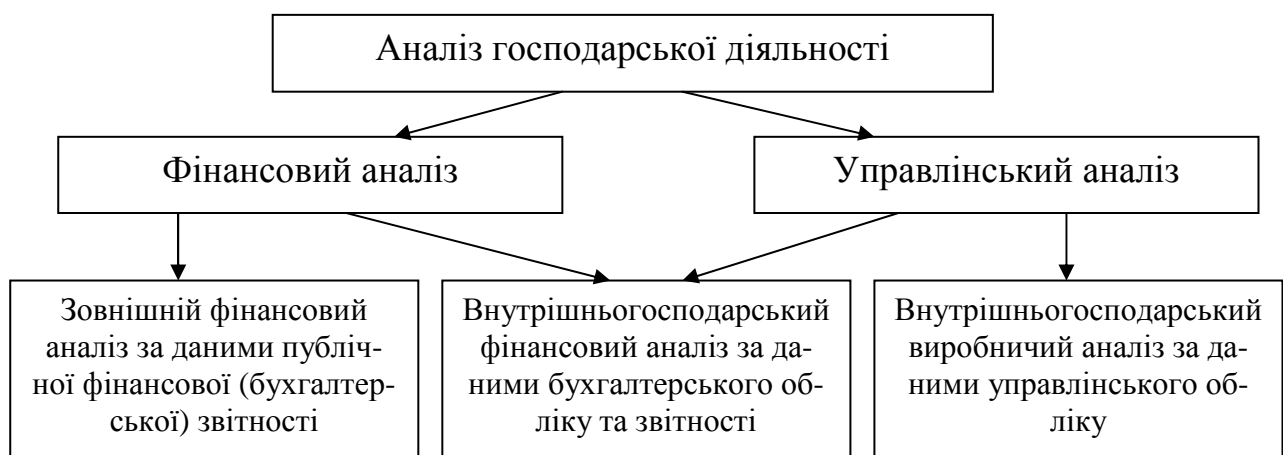


Рис. 6.1 – Місце фінансового аналізу в системі аналізу господарської діяльності

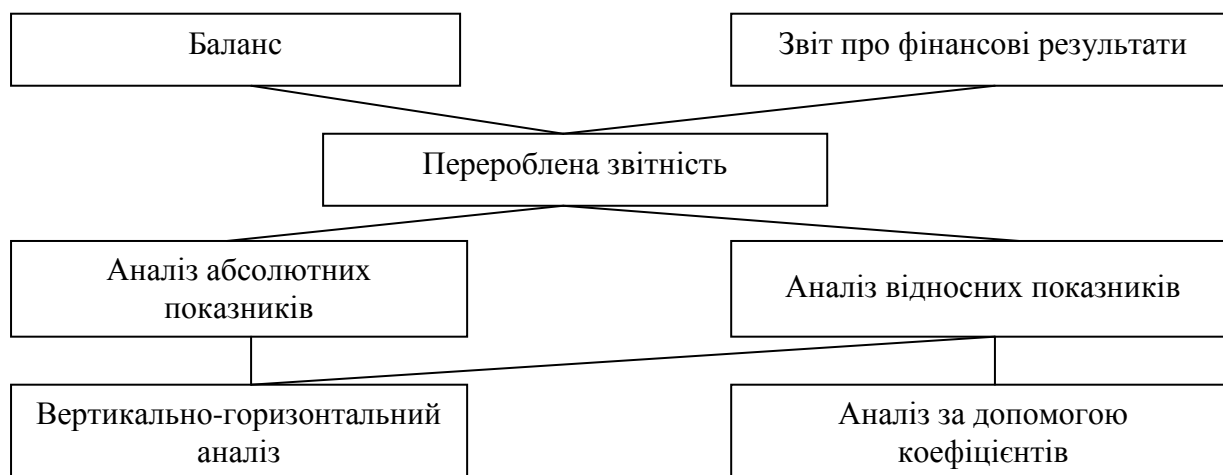
**Класифікація видів фінансового аналізу.** Структура основних видів фінансового аналізу відображена на рис. 6.3.

Фінансовий (зовнішній) аналіз здійснюється на основі відкритої фінансової звітності, що публікується у спеціальних довідниках для ознайо-

млення широкої спільноти зі станом на підприємстві, його фінансовим станом і результатами господарської діяльності за конкретний визначений період. Проводиться аналіз юридичними та фізичними особами, що зацікавлені в отриманні інформації про діяльність даного підприємства.

Фінансовий (зовнішній) аналіз містить експрес-аналіз фінансово-господарської діяльності, поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності та фінансового стану підприємства. Загальна схема підготовки інформаційної бази для проведення аналізу зображена на рис. 6.2.

Рис. 6.2. Схема інформаційної бази аналізу.



За допомогою фінансового аналізу послідовно розв'язуються наступні задачі:

- 1) визначення фінансового стану підприємства на даний момент;
- 2) виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваний період;
- 3) визначення чинників, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;
- 4) виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення свого фінансового стану;
- 5) вироблення рекомендацій, направлених на поліпшення фінансового стану підприємства.

Основними напрямками фінансового аналізу є:

- 1) аналіз структури балансу;
- 2) аналіз прибутковості діяльності підприємства і структури виробничих витрат;
- 3) аналіз платоспроможності (ліквідності) і фінансової стійкості підприємства;
- 4) аналіз оборотності капіталу;
- 5) аналіз рентабельності капіталу;
- 6) аналіз продуктивності праці.

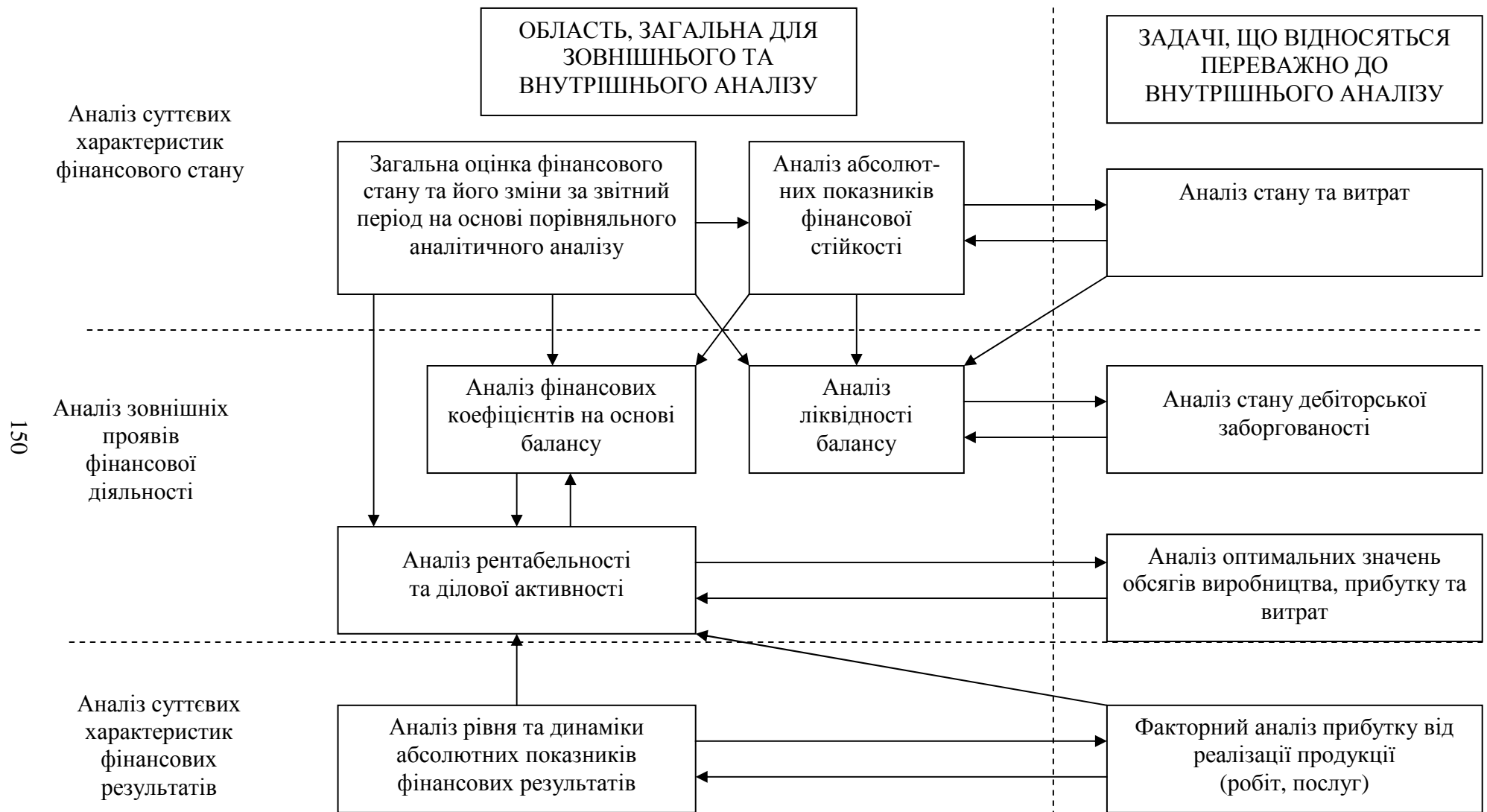


Рис. 6.2 – Структура фінансового аналізу

**Основні етапи проведення аналізу фінансового стану підприємства.** Аналіз фінансового стану підприємства можна проводити за наступною умовною схемою:

- 1) перевірка показників бухгалтерського обліку за формальними та якісними ознаками;
- 2) попередній аналіз фінансового стану на основі загальних показників аналітичного балансу-нетто (економічне читання фінансової звітності);
- 3) аналіз змін майнового стану підприємства (попередній аналіз фінансового стану та його зміни);
- 4) аналіз фінансової стійкості підприємства;
- 5) аналіз ліквідності балансу;
- 6) аналіз фінансових результатів;
- 7) аналіз тенденцій зміни фінансового стану підприємства (аналіз фінансових коефіцієнтів).

Для проведення фінансового аналізу застосовується значна кількість методів, процедур і схем. Практично кожен аналітик віддає перевагу будь-якій одній із них, найбільш властивій і характерній для конкретного підприємства. Дослідження показників звітності підприємств різних галузей і форм господарювання за останні роки надають можливість запропонувати наступну схему фінансового аналізу (рис. 6.4).

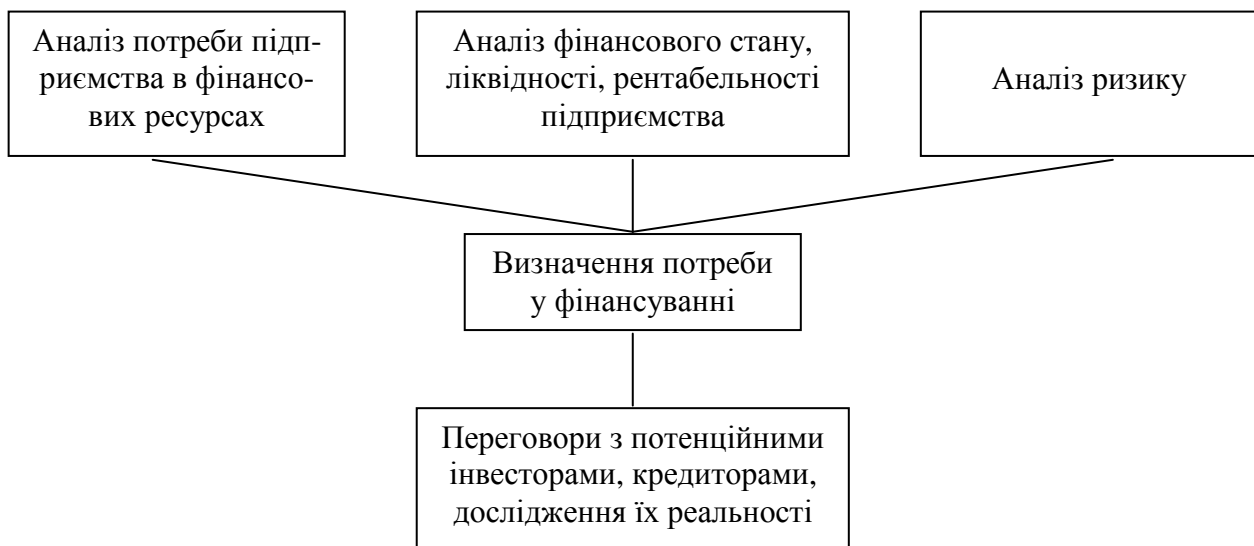


Рис. 6.4 – Сучасні напрямки проведення фінансового аналізу

Взагалі, основні етапи аналізу та його зміст можна представити у вигляді схеми, яка наведена на рис. 6.5.

Існують наступні методи фінансового аналізу:

- 1) Горизонтальний (ретроспективний, подовжній, часовий) аналіз. Припускає порівняння фінансових показників із попередніми періодами часу з метою визначення тенденцій у розвитку підприємства.

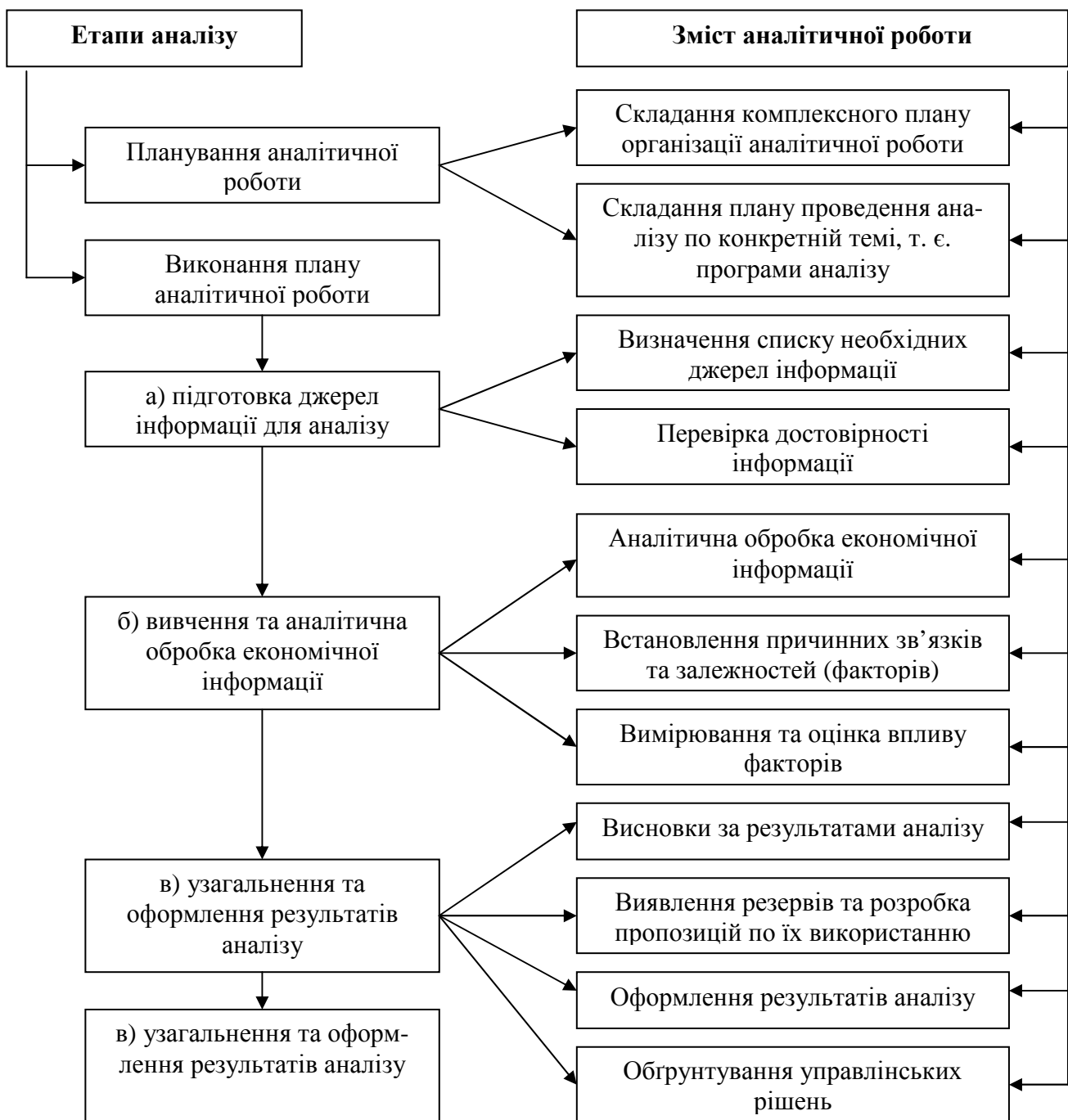


Рис. 6.5 – Основні етапи аналізу та його зміст

2) Вертикальний (глибинний, структурний) аналіз. Припускає визначення структури основних фінансових показників із метою докладнішого їх вивчення.

3) Аналіз чинника. Припускає оцінку впливу окремих чинників на підсумкові фінансові показники з метою визначення причин, що викликають зміни їх значень. При цьому може використовуватися метод ланцюгових підстановок (елімінування). Даний метод аналізу використовується, як правило, при проведенні внутрішнього фінансового аналізу.



4) Порівняльний аналіз. Припускає зіставлення фінансових показників досліджуваного підприємства з середньогалузевими значеннями або аналогічними показниками споріднених підприємств і конкурентів. На жаль, в Україні на сьогоднішній день відсутня необхідна статистична база. Тому в деяких випадках можливе використання аналогічних західних довідників, найвідомішими з яких є бюлетені агентств Dun&Bradstreet і RobertMorrisAssociates. Даний вид аналізу використовується, як правило, при проведенні зовнішнього фінансового аналізу.

Основні методи та прийоми аналізу також можна представити у вигляді схеми, наведеної на рис. 6.6.

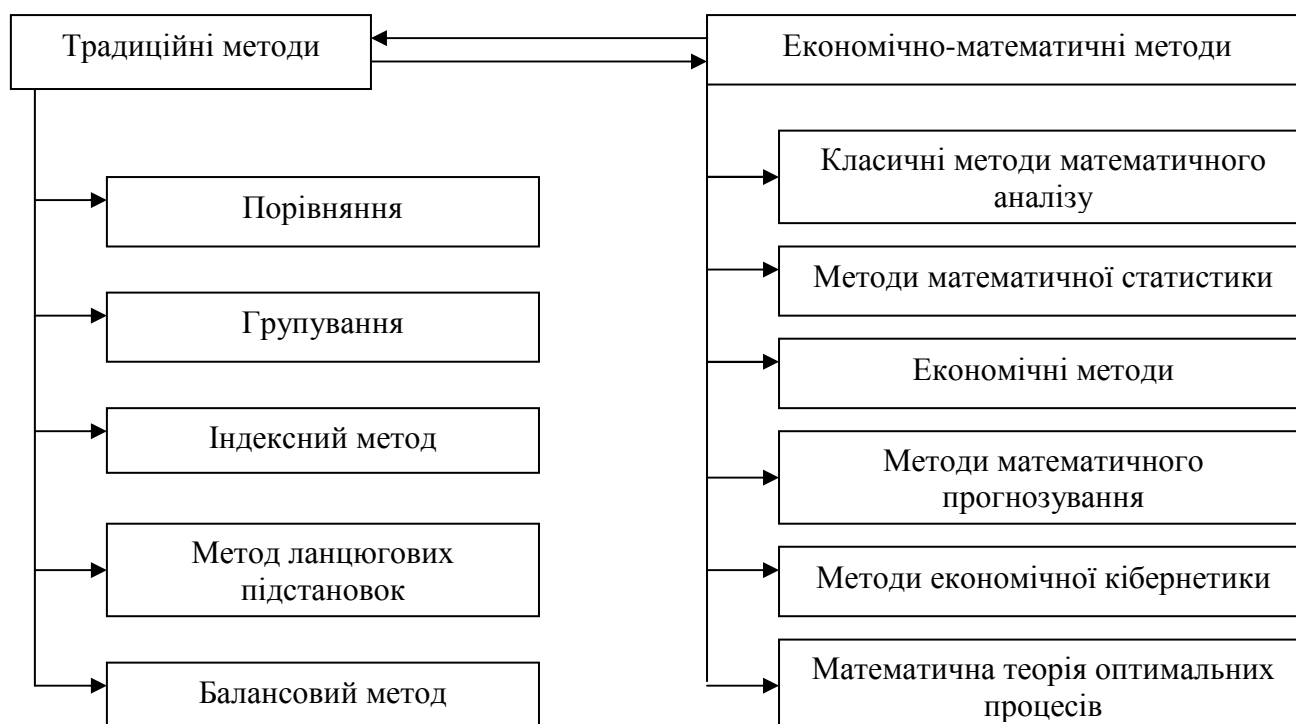


Рис. 6.6 – Методи та прийоми аналізу

Для відповіді на питання згідно наведених схем слід застосувати такі економічні інструменти, які є в показниках звіту ф. № 3 «Рух грошових коштів». Для оцінки фінансового стану й ефективності діяльності підприємства використовуються фінансові показники, які наведені у ф. № 1 «Баланс підприємства» і ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» за допомогою яких вивчається діяльність підприємства з різних точок зору в надії отримати вірне уявлення про його фінансовий стан і рентабельність. Останнім у верхньому рядку вищезазначеної схеми відображений фактор, який можна назвати як фактор «бізнес-ризик», що відображає сутність неминучого під час фінансування підприємства елементу невизначеності та нестабільності. Так, з факту роботи підприємств для окремих із них у більшій мірі характерна стабільність, а для інших – її відсутність. Ці фактори мають мі-

сцє у переважній кількості підприємств промисловості України, які внаслідок глибокої конверсії та розриву зв'язків із країнами СНД не визначились із випуском продукції (у кількісному виразі та за номенклатурою) у межах можливого її споживання як у межах внутрішнього наявного ринку України так і поза його межами.

Переважна кількість підприємств оборонно-промислового та машинобудівного комплексів працює у межах 10 – 30% від наявних виробничих потужностей і всі вони потребують значних коштів на технічне переоснащення для випуску конкурентоспроможної продукції в межах можливого її споживання.

Підприємствам хімічної галузі також притаманні фактори нестабільної та неповної завантаженості виробничих потужностей, у зв'язку із вищезазначеними причинами щодо конверсії військового виробництва та розривом зв'язків із країнами СНД та у зв'язку з нестабільністю роботи підприємств України – споживачів продукції хімічної галузі – й у зв'язку з відсутністю необхідних коштів у споживачів сільгоспвиробників і сезонністю їх роботи, та відповідно споживання продукції хімічної промисловості, які виготовляють добрива, вкрай необхідні для виробництва сільгосппродукції. Аналітику слід оцінити ступінь стабільності та відповідно «бізнес-ризик» підприємства для реального визначення показників фінансового плану на наступний період.

Наведені вище фактори (фінансовий стан, рентабельність і «бізнес-ризик») мають бути прийняті до уваги під час виявлення потреби підприємства в фінансуванні. Більше того, їх обов'язково слід розглядати в комплексі та чим більша потреба у фінансових вкладеннях, тим більша загальна потреба фінансування і необхідності визначення джерел їх покриття. Якщо, наприклад, підприємству характерна значна питома вага виробництва продукції сезонного споживання, то це диктує перевагу використання короткострокових банківських кредитів. Також суттєву роль під час вибору видів фінансування має бізнес-ризик, чим він вищий, тим менше бажано використовувати позикові кошти. Якщо підприємству не властива державна форма власності, то у даному випадку перевагу слід надати випуску акцій, оскільки їх випуск є більш безпечним тому що не передбачає виплати процентів на залучений капітал. Під час вибору виду фінансування слід також оцінити загальний фінансовий стан підприємства. Чим він стійкіший, тим вище рентабельність і ліквідність, і тим на більший ризик можна піти під час вибору виду фінансування (джерел фінансування) та у даному випадку отримання позикових коштів є більш сприйнятним, оскільки надається можливість отримати більшу суму прибутку підприємства при збільшенні обсягів виробництва із залученням позикових коштів. Обов'язковою умовою для цього має бути рівень рентабельності, який перевищував би ставку плати за користування позиковими фінансовими та матеріальними ресурсами, для чого застосовується аналіз показників плати за банківські кредити, штрафи та пені за несвоєчасні розрахунки за спожиті матеріальні

й енергетичні ресурси, сплату належних платежів бюджету, позабюджетним фондам і фондам соціального страхування. Не слід передбачати у джерелах позикових коштів заборгованість по заробітній платі, оскільки це може сприяти відтоку висококваліфікованих працівників підприємства і надання ними послуг та інформації конкурентам даного підприємства.

На схемі фінансового аналізу відображений і той суттєвий факт, що недостатньо визначити кращий варіант фінансування виходячи лише із можливостей підприємства та його стану. Протягом останніх 15 років переважна кількість підприємств промисловості України використовувала наявні ресурси та майно і у теперішній період стан майна підприємства знаходиться у занепаді з причин несвоєчасного оновлення і необхідних ремонтів основних засобів у період інфляції та випереджаючим зростанням цін на вхідні ресурси порівняно з надходженням виручки за відвантаженою продукцією, що знецінювало кошти необхідні для продовження виробничого процесу за наявними власними ресурсами підприємств, і в окремих підприємствах це призвело до необхідності використовувати у виробничому процесі лише позикові ресурси, що і призводить до нерентабельного та не конкурентоздатного випуску продукції і повної відсутності можливостей підприємства стабілізувати фінансово-господарську діяльність. Це викликає необхідність залучення інвестицій зі сторони та варіант виду фінансування має бути сприйнятливим як для підприємства, яке представляє свій капітал, так і для тих, хто надає свій капітал і здійснює фінансування. Так, наприклад, підприємство вважає, що йому потрібний капітал у вигляді короткострокових банківських кредитів у розмірі 20 тис. грн., але підприємству все ж доведеться піти на компроміс з урахуванням реалій ринку. Лише в результаті взаємодії підприємства з його потенційними кредиторами й інвесторами визначаються і розмір, і умови, і ціна кредиту. Необхідність вступати до такого роду взаємодію із зовнішніми джерелами капіталу створює зворотний зв'язок з іншими факторами аналізу фінансового стану. Тому аналітику, який досліджує показники фінансового стану підприємства та необхідність у видах і розмірах фінансування, неможна відриватись від реальності, а слід здійснити заходи щодо пошуку зовнішніх джерел фінансування. У рівній мірі це має відношення і до останніх, оскільки вони у свою чергу повинні іти назустріч потребам у фінансуванні підприємства, навіть якщо їх підхід відрізняється від підходу самих підприємств.

Отже, фінансовий аналіз багатогранний, але він не буде повним і не дасть відповіді на ті питання, заради яких виконувався без аналізу фінансових показників. Невід'ємною частиною фінансового аналізу є аналіз фінансових показників – використання фінансових коефіцієнтів.

Для оцінки фінансового стану підприємства слід визначити інструменти в якості яких досить часто виступають так названі фінансові коефіцієнти, або індекси, тобто співвідношення двох фінансових кількісних характеристик. Аналіз та інтерпретація різних коефіцієнтів можуть дати

більш повну уяву про фінансовий стан підприємства порівняно з тим, що можна було б отримати із даних аналізу лише цих характеристик, взятих окремо.

**Задовільний фінансовий стан** означає, що підприємство достатньо забезпечене власними оборотними засобами, ефективно їх використовує, має стійку платіжну готовність, чітку організацію розрахунків, стійку фінансову базу.

**Незадовільний фінансовий стан** характеризується неефективним розміщенням активів, їх імобілізацією, незадовільною платіжною готовністю, простроченою заборгованістю перед бюджетом, постачальником і банком, недостатньо стійкою потенційною фінансовою базою.

Загальна оцінка динаміки фінансового стану господарського суб'єкта здійснюється порівнянням зміни підсумку балансу (ф.1 – «Баланс») зі зміною фінансових результатів господарської діяльності (ф.2 – «Фінансові результати») за звітний період, наприклад зі зміною виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або прибутку після оподаткування тощо.

Для цього використовуються коефіцієнти:

$$K_{\text{фр}} = \frac{\Phi_{\text{з}} - \Phi_{\text{м}}}{\Phi_{\text{м}}} \times 100 \%, \quad (6.1)$$

де:

$K_{\text{фр}}$  – коефіцієнт зміни фінансового результату;

$\Phi_{\text{з}}$  – показник фінансового результату за звітний період;

$\Phi_{\text{м}}$  – показник фінансового результату за минулий період.

$$K_{\text{б}} = \frac{B_{\text{з}} - B_{\text{м}}}{B_{\text{м}}} \times 100 \%, \quad (6.2)$$

де:

$K_{\text{б}}$  – коефіцієнт зміни показника підсумка балансу;

$B_{\text{з}}$  – показник підсумка балансу за звітний період;

$B_{\text{м}}$  – показник підсумка балансу за минулий період.

Якщо  $K_{\text{фр}} > K_{\text{б}}$ , це означає, що у звітному періоді використання фінансових ресурсів було більш ефективним, ніж у попередньому періоді; якщо  $K_{\text{фр}} < K_{\text{б}}$  – менш ефективним.

Наприклад, розглянемо аналіз виручки від реалізації:

Таблиця 6.1 - Аналіз виторгу від реалізації

№ п/п	Найменування показників	Звітний період	Минулий період
1	Виторг від реалізації	941524	490223
2	Підсумок балансу	808872	659915

$$K_{\text{фр}} = (941524 - 490223) : 490223 \times 100 = 92,06\%;$$

$$K_{\text{б}} = (808872 - 659915) : 659915 \times 100 = 22,57\%.$$

Як бачимо, коефіцієнт  $K_{\text{фр}}$  перевищує коефіцієнт  $K_{\text{б}}$  у чотири рази, це

свідчить про набагато ефективніше використання фінансових ресурсів у звітному році.

#### 6.4. Оцінка майнового стану підприємства

Оцінка майнового стану підприємства дає можливість визначити абсолютні і відносні зміни статей балансу за певний період, відстежити тенденції їх зміни і визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Для оцінки майнового стану доцільно розрахувати такі показники, які характеризують виробничий потенціал підприємства:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт вибуття основних засобів.

За наслідками аналізу робиться висновок щодо абсолютної величини і структури балансу, динаміка зміни вартості активів підприємства, окремих статей балансу підприємства порівняно з попередніми періодами, наголошуються позитивні і негативні тенденції таких змін. Особлива увага надається наявності і структурі простроченої заборгованості підприємства.

Критеріями якісних змін у майновому положенні підприємства і ступеня їх прогресивності виступають такі показники, як:

- сума господарських коштів підприємства;
- частка активної частини основних засобів;
- частка орендованих основних засобів;
- питома вага дебіторської заборгованості і ін.

Формули для розрахунку даних показників наступні (таблиця 6.2):

Розглянемо їх економічну інтерпретацію.

*Сума господарських коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства.* Цей показник дає узагальнену вартісну оцінку активів, що числяться на балансі підприємства. Це облікова оцінка, не співпадаюча з сумарною ринковою оцінкою його активів. Зростання цього показника свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства.

Таблиця 6.2 – Формули для розрахунку показників, що застосовуються при оцінці майнового стану підприємства

Назва показника	Формула для розрахунку
коефіцієнт зносу основних засобів	$K_z = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$
коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{он} = \frac{\text{Вартість основних засобів, які були введені в експлуатацію}}{\text{Вартість основних засобів на кінець періоду}}$

Назва показника	Формула для розрахунку
коефіцієнт вибуття основних засобів	$K_{виб} = \frac{\text{Вартість основних засобів, які були виведені з експлуатації}}{\text{Вартість основних засобів на початок періоду}}$
сума господарських коштів підприємства	Валюта балансу (стр. 280, ф. № 1)
частка основних засобів в активах	$Ч_{оз} = \frac{\text{Вартість основних засобів}}{\text{Валюта балансу}}$
частка активної частини основних засобів	$Ч_{ор_{оз}} = \frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}}$
частка орендованих основних засобів	$Ч_{оз} = \frac{\text{Вартість орендованих основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}}$
питома вага дебіторської заборгованості	$ДЗ_{не} = \frac{\text{Вартість дебіторської заборгованості}}{\text{Валюта балансу}}$

*Частка активної частини основних засобів.* Під активною частиною основних засобів розуміють машини, устаткування і транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці звичайно розцінюється як сприятлива тенденція.

*Коефіцієнт зносу.* Показник характеризує частку вартості основних засобів, що залишилася до списання на витрати в подальших періодах. Коефіцієнт звичайно використовується в аналізі як характеристика стану основних засобів. Доповненням цього показника до 100% (або одиниці) є коефіцієнт придатності. Коефіцієнт зносу залежить від прийнятої методики нарахування амортизаційних відрахувань і не відображає повною мірою фактичного зносу основних засобів. Аналогічно, коефіцієнт придатності не дає точної оцінки їх поточній вартості. Це відбувається через ряд причин: темпу інфляції, стану кон'юнктури і попиту, правильності визначення корисного терміну експлуатації основних засобів і т.д. Проте не дивлячись на недоліки, умовність показників зношеності і придатності, вони мають певне аналітичне значення. За деякими оцінками, значення коефіцієнта зносу більш, ніж на 50% вважається небажаним.

*Коефіцієнт оновлення.* Показує, яку частину від основних засобів, що є на кінець звітної періоду, складають нові основні засоби.

*Коефіцієнт вибуття.* Показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула через ветхість і з інших причин.

## 6.5. Аналіз обігових коштів

Далі вивчаються динаміка та структура власних обігових коштів і поточних зобов'язань. Джерелами власних коштів є статутний капітал, відрахування з прибутку (до резервного фонду, фондів спеціального призначення: фонду накопичення і фонду споживання); нерозподілений прибуток (або непокритий збиток); довгострокові зобов'язання. Аналіз наявності та руху власних обігових коштів господарського суб'єкта вимагає визначення фактичного розміру коштів і факторів, що впливають на їх динаміку.

Таблиця 6.3 – Аналіз наявності і руху власних обігових коштів

№ п/п	Показники	На початок року	На кінець року	Зміни	
				тис. грн.	%
1	Статутний капітал	549279	536656	-12623	-2,30
2	Пайовий капітал				
3	Додатковий вкладений капітал	21990		-21990	
4	Інший додатковий капітал	41212	61815	20603	49,99
5	Резервний капітал				
6	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-71356	179794	251150	
7	Неоплачений капітал				
8	Вилучений капітал				
9	Забезпечення наступних витрат і платежів				
10	Довгострокові зобов'язання				
11	Всього джерел власних обігових коштів	541125	778265	237140	43,82
	Виключаються:				
12	Нематеріальні активи (залишкова вартість)	2365	2273	-92	-3,89
13	Незавершене будівництво	46424	43353	-3071	-6,62
14	Основні засоби (зал. вартість)	555617	564354	8737	1,57
15	Довгострокові фінансові інвестиції	293	85	-208	-70,99
16	Довгострокова дебіторська заборгованість і інші активи		6881	6881	
17	Всього виключаються	604699	616946	12247	2,03
18	Власні обігові кошти	-63574	161319	224893	

З таблиці 6.3 видно, що власні обігові кошти зросли на 224 893 тис. грн. (з -63 574 до 161 319 тис. грн.). Цей приріст був обумовлений впливом таких факторів:

1. Зменшення обігової частини статутного капіталу на 22 655 тис. грн. (з 612 481 до 598 471 тис. грн., що зменшило суму власних обігових коштів на 22 655 тис. грн. Обігова частина статутного капіталу розраховується шляхом вирахування із загального обсягу статутного капіталу основних засобів за залишковою вартістю і нематеріальних активів за залишковою вартістю.

Таким чином:

На початок року:  $549279 + 21990 + 41212 - 2365 - 555617 = 54499$  тис. грн.

Наприкінці року:  $536656 + 61815 - 2273 - 564354 = 31844$  тис. грн.

Зміни за рік:  $31844 - 557982 = -22655$  тис. грн.

2. Збільшення суми нерозподіленого прибутку на 251 150 тис. грн. (з -71 356 до 179 794 тис. грн.) збільшило власні обігові кошти на 251 150 тис. грн.

3. Зменшення вартості незавершених капітальних вкладень на 3071 тис. грн. (з 46 424 до 43 353 тис. грн.) збільшило власні обігові кошти на 3071 тис. грн.

4. Зменшення вартості довгострокових фінансових інвестицій на 208 тис. грн. (з 293 до 85 тис. грн.) збільшило власні обігові кошти на 208 тис. грн.

5. Збільшення довгострокової дебіторської заборгованості й інших активів, тобто її виникнення на кінець звітного року, зменшило власні обігові кошти на 6881 тис. грн.

У результаті власні обігові кошти зросли на:

$-22655 + 251150 + 3071 + 208 - 6881 = 224893$  тис. грн.

Після цього аналізу слід перейти до аналізу розрахунків поточних зобов'язань.

Таблиця 6.4 – Аналіз розрахунків поточних зобов'язань

№ п/п	Види кредиторської заборгованості	На початок року	Виникло зобов'язань	Погашено зобов'язань	На кінець року	Зміни
1	Короткострокові кредити банків					
2	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями					
3	Векселі видані	7781	384144	391925		-7781
4	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	88651	775476	860899	3228	-85423
5	Поточні зобов'язання за розрахунками: З одержаних авансів	15749	352434	357208	10975	-4774
6	З бюджетом	5150	57537	48092	14595	9445



№ п/п	Види кредиторської заборгованості	На початок року	Виникло зобов'язань	Погашено зобов'язань	На кінець року	Зміни
7	З позабюджетних платежів	822	39614	39324	1112	290
8	Зі страхування	16	39210	39226		-16
9	З оплати праці	237	100442	100431	248	11
10	З учасниками					
11	Із внутрішніх розрахунків		50003	50003		
12	Інші поточні зобов'язання	384	400960	400895	449	65
13	Усього поточних зобов'язань	118790	2199820	2288003	30607	-88183

\* Примітка. Показники гр. 4 і 5 у зведених формах фінансової звітності відсутні (у прикладі визначені орієнтовно), і підприємства їх наводять із даних головної книги (аналітичного обліку).

Показники таблиці 6.4 свідчать, що загальна сума поточних зобов'язань на початку року складала 118 790 тис. грн. Виникло зобов'язань на суму 2 199 820 тис. грн., та погашено зобов'язань за рік на суму 2 288 003 тис. грн. залишок наприкінці звітного року складає 30 607 тис. грн.

$$118790 + 2199820 - 2288003 = 30607 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума поточних зобов'язань за рік зменшилася на 88 183 тис. грн. Це зменшення зобов'язань виникло після розрахунків із кредиторами за товари, роботи, послуги (-85 423 тис. грн.), за виданими векселями (-7781 тис. грн.), за розрахунками з одержаних авансів (-4774 тис. грн.), з бюджету (9445 тис. грн.), з позабюджетних платежів (290 тис. грн.), зі страхування (-16 тис. грн.), з оплати праці (11 тис. грн.), з інших поточних зобов'язань (65 тис. грн.)

Подальший аналіз обігових коштів проводиться у напрямку вивчення динаміки та складу оборотних активів. Під час аналізу порівнюються суми обігових коштів на початку та наприкінці звітного періоду, та виявляються законність і доцільність виводу коштів з обороту.

Таблиця 6.5 – Аналіз динаміки оборотних активів господарського суб'єкта

№ п/п	Активи	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміни	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	Запаси: Виробничі запаси	22733	41,17	19562	10,19	-3171	-13,95

№ п/п	Активи	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміни	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
2	Тварини на вирощуванні і відгодівлі	8	0,01	6	0,00	-2	-25,00
3	Незавершене виробництво	1181	2,14	1240	0,65	59	5,00
4	Готова продукція	617	1,12	803	0,42	186	30,15
5	Товари	448	0,81	670	0,35	222	49,55
6	Усього запасів	24987	45,25	22281	11,61	-2706	-10,83
7	Векселі одержані			1000	0,52	1000	
8	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3977	7,20	4918	2,56	941	23,66
9	Дебіторська заборгованість за розрахунками: З бюджетом	11721	21,23	27987	14,58	16266	138,78
10	За виданими авансами	157	0,28	130	0,7	-27	-17,2
11	З нарахованих доходів						
12	Із внутрішніх розрахунків						
13	Інша поточна дебіторська заборгованість	477	0,86	33377	17,39	32900	6897,27
14	Усього дебіторська заборгованість	16492	29,58	66412	34,60	50080	302,69
15	Поточні фінансові інвестиції						
16	Грошові кошти та їх еквіваленти: В національній валюті	2376	4,3	20701	10,79	18325	771,25
17	В іноземній валюті	4675	8,47	80692	42,04	76017	1626,03
18	Всього грошових коштів та їх еквівалентів	7051	12,77	101393	52,83	94342	1338,00
19	Інші оборотні активи	6846	12,40	840	0,44	-6006	-87,73
20	Усього оборотних активів	55216	100	191926	100	136710	247,59

Із даних таблиці 6.5 видно, що загальна сума оборотних активів за рік зросла на 136 710 тис. грн. – з 55 216 тис. грн. до 191 926 тис. грн. або на 247,59%. При цьому найбільший приріст виник за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів – на 94 342 тис. грн. (з 7051 тис. грн. до 101 393 тис. грн.), або на 69% від загальної суми приросту.

Виробничі запаси зменшилися на 3171 тис. грн. (з 22 733 тис. грн. до 19 562 тис. грн.), або на 13,95%. Незавершене виробництво зросло на 59 тис. грн. (з 1181 до 1240 тис. грн.) або на 5%. Готова продукція зросла на 186 тис. грн. (з 617 до 803 тис. грн.) або на 30,15%. Товари на складі зросли

на 222 тис. грн. (з 448 до 670 тис. грн.) або на 49,55%. Одержані векселі виникли на 1000 тис. грн. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 941 тис. грн. (з 3977 до 4918 тис. грн.) або на 23,66%. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зросла на 16 266 тис. грн. (з 11 721 до 27 987 тис. грн.) або на 138,78 %; за виданими авансами – зменшилася на 27 тис. грн. (з 157 тис. грн. до 130 тис. грн.) або на 17,2%; інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 32 900 тис. грн. (з 477 до 33 377 тис. грн.) або на 6897,27%. Інші оборотні активи зменшилися на 6006 тис. грн. (з 6846 до 840 тис. грн.).

Аналізуючи зміни структури розміщення обігових коштів, можна зробити висновки, що у звітному році частина виробничих запасів зменшилася на 30,98%; частина незавершеного виробництва зменшилася на 1,49%; частина тварин на вирощуванні та відгодівлі зменшилася на 0,01%; частина готової продукції зменшилася на 0,7%; частина товарів зменшилася на 0,46%; частина векселів одержаних зросла від 0% до 0,52%; частина дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зменшилася на 4,64%; частина дебіторської заборгованості за розрахунками: з бюджетом зменшилася на 6,65%, за виданими авансами – зросла на 0,42%, частина іншої поточної дебіторської заборгованості зросла на 16,53%; частина грошових коштів і їх еквівалентів зросла на 40,06%, частина інших оборотних активів зменшилася на 11,96%.

Господарський суб'єкт, що аналізується, розробив і встановив нормативи за деяким видами оборотних коштів для контролю, оцінки та регулювання своєї фінансової діяльності. У процесі аналізу необхідно порівняти фактичні залишки оборотних коштів з їх нормативами. Найбільш важливе значення має аналіз використання коштів, вкладених у виробничі запаси (запаси сировини та матеріалів), у товарні запаси у фірмовому магазині та грошові кошти в касі магазину. На величину оборотних коштів впливають зміна виручки від реалізації продукції (товарообігу, обігу за товарами, що закуповуються) та норми запасу в днях.

Таблиця 6.6 – Аналіз оборотних коштів господарського суб'єкта в порівнянні з нормативом за звітний рік

№ п/п	Показники	План (норматив)		Повинно бути з урахуванням фактичного обігу		Звітні показники		Зміни до плану	
		тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу
1	Матеріальні затрати	361120		360245		360245		-877	
2	Кількість днів аналізованого періоду	360		360		360			
3	Одноденні витрати сировини і матеріалів	1003,11		1000,68		1000,68		-2,43	

№ п/п	Показники	План (норматив)		Повинно бути з урахуванням фактичного обігу		Звітні показники		Зміни до плану	
		тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу	тис. грн.	в днях обігу
4	Виробничі запаси	19600	19,54	19553,29	19,54	19562	19,55	-38	0,01
5	Обсяг продукції за покупними цінами	927534		925282		925282		-2252	
6	Ододенний обсяг продукції за покупними цінами	2576,48		2570,23		2570,23		-6,25	
7	Запаси продукції (з врахуванням витрат обігу на них)	820	0,32	817	0,32	803	0,31	-17	-0,01
8	Товарообіг (по цінам реалізації)	700		670		670		-30	
9	Ододенний товарообіг	1,94		1,86		1,86		-0,08	
10	Грошові кошти у касі	1	0,52	1	0,54	1	0,54	-	-0,02

\* Примітка. Показники даної таблиці підприємства наводять самостійно, використовуючи плани та показники бухгалтерського обліку на підприємстві (у прикладі наведені орієнтовні дані).

Матеріали таблиці 6.6 показують, що на зниження нормативу виробничих запасів на 48 тис. грн. вплинули такі фактори: зменшення витрат сировини та матеріалів знизило норматив на 46,71 тис. грн. (19553,29 – 19600 тис. грн.); збільшення норми запасів на 0,01 день підвищило норматив на 8,71 тис. грн. (19562 – 19553,29 тис. грн.).

Маємо:  $-46,71 + 8,71 = -38$  тис. грн.

Зменшення нормативу запасів продукції з урахування витрат обігу на них на 17 тис. грн. (803 – 820 тис. грн.), відбулося за рахунок зменшення обігу продукції за закупівельними цінами, що зменшило норматив на 3 тис. грн. (817 – 820 тис. грн.), і за рахунок зниження норми запасів продукції на 0,01 день, що знизило норматив на 14 тис. грн. (803 – 817 тис. грн.).

Маємо:  $-3 - 14 = -17$  тис. грн.

У процесі аналізу необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, встановити її законність і строки виникнення, виявити нормальну та невинуватену заборгованість. На фінансовий стан господарського суб'єкта впливає не сама наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма, тобто чим обумовлена ця заборгованість. Виникнення дебіторської заборгованості це об'єктивний процес у господарській діяльності за системи безготівкових розрахунків, так як і виникнення кредиторської заборгованості. Дебіторська заборгованість не завжди виникає внаслідок порушення порядку розрахунків і не завжди погіршує фінансовий стан. Тому не

завжди слід вважати наявність дебіторської заборгованості відволіканням власних коштів з обігу, тому що частина її є об'єктом банківського кредитування та не впливає на платоспроможність господарського суб'єкта.

Дебіторська заборгованість може бути нормальною та невиправданою. До невиправданої заборгованості відносять заборгованість за претензіями, по відшкодуванню матеріальних збитків (нестачі, крадіжки, псування цінностей) та інші. Невиправдана дебіторська заборгованість є формою незаконного виведення обігових коштів з обороту та порушення фінансової дисципліни.

З даних таблиці 6.7 видно, що за звітний рік сума дебіторської заборгованості зросла на 51 080 тис. грн. (з 16 332 до 67 412 тис. грн.), у тому числі: заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги зросла на 941 тис. грн. (з 3977 до 4918 тис. грн.); заборгованість за виданими авансами зменшилася на 27 тис. грн. (з 157 до 130 тис. грн.); сума заборгованості за отриманими векселями зросла до 1000 тис. грн.; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зросла на 16 266 тис. грн. (з 11 721 до 27 987 тис. грн.); інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 32 900 тис. грн. (з 477 до 33 377 тис. грн.).

Таблиця 6.7 – Аналіз складу та руху заборгованості господарського суб'єкта

№ п/п	Види дебіторської заборгованості	На початок року	На кінець року	Виникло зобов'язань	Погашено зобов'язань	Списано за рік	Реальна сума відхилення з урахуванням списання	
							Збільшення (+)	Зменшення (-)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	За товари, роботи, послуги	3977	4918	298002	296021	1040	941	
2	Аванси видані	157	130	48120	48147			-27
3	По векселях отриманих		1000	62044	61044		1000	
4	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	11721	27987	21040	4774		16266	
5	Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів							
6	Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків							
7	Інша поточна дебіторська заборгованість	477	33377	64042	31142		32900	

№ п/п	Види дебіторської заборгованості	На початок року	На кінець року	Виникло зобов'язань	Погашено зобов'язань	Списано за рік	Реальна сума відхилення з урахуванням списання	
							Збільшення (+)	Зменшення (-)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Усього дебіторська заборгованість	16332	67412	493248	441128	1040	51107	-27

\* Примітка. Показники гр. 5, 6 і 7 підприємства наводять із форм бухгалтерського обліку (головна книга, журнали-ордери, інші), після чого програма автоматизовано визначає показники гр. 8 і 9 (в таблиці наведені орієнтовні показники).

Разом:  $941 - 27 + 1000 + 16266 + 32900 = 51080$  тис. грн.

Під час аналізу дебіторської заборгованості важливо згрупувати її за строками виникнення.

Таблиця 6.8 – Групування дебіторської заборгованості по строках її виникнення

№ п/п	Види дебіторської заборгованості	Строки виникнення							Всього
		До 1 місяця	Від 1 до 3 місяців	Від 3 до 6 місяців	Від 6 до 9 місяців	Від 9 до 12 місяців	Від 1 року до 1,5 року	Понад 1,5 року	
1	За товари, роботи, послуги	3886	639	393					4918
2	Аванси видані								
3	По векселях отриманих								
4	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом								
5	Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів								
6	Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків								
7	Інша поточна дебіторська заборгованість	56812	3857	1825					62494
8	Всього	60698	4496	2218					67412

\* Примітка. Дані таблиці підприємством заповнюються самостійно згідно з даними аналітичного обліку (в прикладі наведені орієнтовні показники).

Із даних таблиці 6.8 видно, що підприємство не має дебіторської заборгованості строком виникнення більше 6 місяців. Основну частину дебіторської заборгованості складає заборгованість строком до 1 місяця – 60 698 тис. грн. або 90,04% від загальної суми. Заборгованість строком від 1 до 3 місяців складає 6,67% (4496 тис. грн.), а заборгованість строком від 3 до 6 місяців складає усього 3,29% (2218 тис. грн.).

Аналізуючи фінансовий стан важливо вивчити правильність використання власних обігових коштів і виявити їх іммобілізацію. Іммобілізація власних обігових коштів означає використання цих коштів не за призначенням, тобто в основні фонди, нематеріальні активи та фінансові довгострокові вкладення. У вимогах ринкової економіки господарський суб'єкт самостійно приймає рішення з використання своїх власних і залучених коштів. Тому аналіз іммобілізації власних обігових коштів проводиться, як правило, у випадках різкого зменшення власних обігових коштів. У нашому випадку іммобілізація обігових коштів відсутня.

## 6.6. Показники використання капіталу

Вкладення капіталу повинно бути ефективним. Під ефективністю використання капіталу розуміють величину прибутку на одну гривню вкладеного капіталу. **Ефективність капіталу** – комплексне поняття, що враховує використання обігових коштів, основних фондів, нематеріальних активів. Тому аналіз ефективності капіталу здійснюється за складовими частинами зобов'язань, потім виконується загальний аналіз.

1. **Ефективність використання** обігових коштів характеризується перш за все їх **оборотністю**. Під оборотністю розуміємо час проходження коштами різних стадій виробництва й обігу. Час, який обігові кошти знаходяться в обігу, тобто послідовно переходять з однієї стадії в іншу, складає період обігу оборотних коштів. Оборотність обігових коштів вимірюється терміном одного обороту в днях (оборотність обігових коштів у днях) або кількістю оборотів за звітний період (коефіцієнт оборотності). Термін одного обороту в днях являє собою відношення суми середнього залишку обігових коштів до суми одноденної виручки за аналізований період.

$$Z = \frac{O \times t}{T} \times 100\%, \quad (6.3)$$

де:

$Z$  – оборотність обігових коштів, днів;

$O$  – середній залишок обігових коштів, грн.;

$t$  – число днів аналізованого періоду (90, 360);

$T$  – виручка від реалізації продукції за аналізований період, грн.

Середній залишок коштів визначається як середня хронологічного моментного ряду, розрахована за сукупністю значень показника в різні моменти часу:

$$O = \frac{\left(\frac{1}{2}O_1 + O_2 + \dots + \frac{1}{2}O_n\right)}{(P-1)} \times 100\%, \quad (6.4)$$

де:

$O_1, O_2, O_n$  – залишок обігових коштів станом на перше число кожного місяця, грн.;

$P$  – число місяців.

**Коефіцієнт оборотності** коштів характеризує розмір обсягу виручки від реалізації у розрахунку на одну гривню обігових коштів. Він визначається як співвідношення суми виручки від реалізації продукції до середнього залишку обігових коштів за формулою:

$$K_o = \frac{T}{O} \times 100\%, \quad (6.5)$$

де:

$K_o$  – коефіцієнт оборотності коштів,

$T$  – виручка від реалізації продукції за аналізований період, грн.;

$O$  – середній залишок обігових коштів, грн.

Маємо:

на початок звітного періоду:  $K_o = 490223 : 38740 = 12,65$ ;

наприкінці звітного періоду:  $K_o = 941524 : 39274 = 23,97$ .

Коефіцієнт оборотності коштів – це **фондовіддача** оборотних коштів. Зростання його свідчить про більш ефективне використання обігових коштів. У цей же час він показує число оборотів обігових коштів за аналізований період та може бути розрахований діленням кількості днів аналізованого періоду на термін одного обороту в днях (оборотність у днях):

$$K_o = \frac{t}{Z} \times 100\%, \quad (6.6)$$

де:

$K_o$  – коефіцієнт оборотності, обороти;

$t$  – число днів аналізованого періоду (90,360);

$Z$  – оборотність обігових коштів в днях.

Маємо:

На початок періоду:  $K_o = 360 : 28,45 = 12,65$ ;

наприкінці періоду:  $K_o = 360 : 15,02 = 23,97$ .

Важливим показником ефективності використання обігових коштів є також **коефіцієнт завантаження коштів в обігу**. Коефіцієнт завантаження коштів в обігу характеризує суму обігових коштів, авансованих на одну гривню виручки від реалізації продукції. Коефіцієнт завантаження коштів в обігу – відношення середнього залишку обігових коштів до суми виручки від реалізації продукції:



$$K_3 = \frac{O}{T} \times 100\%, \quad (6.7)$$

де:

$K_3$  – коефіцієнт завантаження коштів в обороті, коп.;

$O$  – середній залишок обігових коштів, грн.;

$T$  – виручка від реалізації продукції за аналізований період, грн.;

100 – перевід гривень в копійки.

Маємо:

На початок періоду:  $K_3 = 38740 : 490223 \times 100 = 7,9$ ;

наприкінці періоду:  $K_3 = 39274 : 941524 \times 100 = 4,17$ .

Чим менше коефіцієнт завантаження коштів в обороті, тим ефективніше використовуються обігові кошти.

Із даних таблиці 6.9 видно, що оборотність обігових коштів господарського суб'єкта за рік знизилась на 13,43 днів (з 28,45 до 15,02), що призвело до збільшення коефіцієнту оборотності коштів на 11,32 обороти (з 12,65 до 23,97) та зниження коефіцієнту завантаженості коштів в обороті на 3,73 коп. (з 7,9 до 4,17). Збільшення швидкості обороту обігових коштів на 13,43 днів стало результатом впливу двох факторів: збільшення (зменшення) обсягу виручки на 451 301 тис. грн. (з 490 223 до 941 524 тис. грн.) та збільшення (зменшення) середнього залишку обігових коштів на 534 тис. грн. (з 387 40 до 39 274 тис. грн.). Взагалі, збільшення середнього залишку обігових коштів негативно вплинуло на швидкість обороту обігових коштів, але мало незначний вплив на загальний результат.

Таблиця 6.9 – Аналіз оборотності обігових коштів господарського суб'єкта

№ п/п	Показники	Минулий рік	Звітний рік	Зміни
1	Виручка, тис. грн.	490223	941524	451301
2	Кількість днів аналізованого періоду	360	360	
3	Одноденна виручка	1361,73	2615,34	
4	Середній залишок обігових коштів, тис. грн.	38740	39274	534
5	Тривалість одного обороту, днів	28,45	15,02	-13,43
6	Коефіцієнт оборотності коштів, обороти	12,65	23,97	11,32
7	Коефіцієнт завантаженості коштів в обороті	7,90	4,17	-3,73

Вплив кожного з цих факторів на загальне збільшення швидкості оборотності обігових коштів характеризується наступним:

– збільшення обсягу виручки прискорило оборотність коштів на 13,64 днів ( $38740 : 2615,34 - 28,45 = 13,64$ );

– зростання середнього залишку обігових коштів на 1253,61 тис. грн. знизило оборотність обігових коштів на 0,2 днів ( $1253,61 : 2615,34 = 0,2$ ).

Разом:  $13,64 + 0,2 = 13,44$  днів.

Зростання швидкості оборотності коштів вилучило з обороту грошових коштів у сумі 35647,08 тис. грн. ( $13,43 \times 2615,34$ ).

Величину економічного ефекту, отриманого від зростання темпу оборотності обігових коштів, можна визначити, використовуючи коефіцієнт завантаженості коштів в обороті. Так, якщо в минулому році для отримання однієї гривні виручки було витрачено 7,9 коп., то у звітному році – 4,17 коп., тобто на 3,73 коп. на одну гривню виручки менше. Таким чином, загальна сума прибутку від зростання темпу обороту обігових коштів із загального обсягу виручки складає:  $3,73 \times 941524 : 100 = 35118,85$  тис. грн. (різниця в 528,23 пояснюється округленням при розрахунках).

2. Ефективність використання основних засобів вимірюється показниками **фондовіддачі та фондомісткості**. Фондовіддача основних засобів визначається відношенням обсягу виручки від реалізації продукції до середньої вартості основних засобів:

$$\Phi = \frac{T}{C} \times 100\%, \quad (6.8)$$

де:

$\Phi$  – фондовіддача, грн.;

$T$  – обсяг виручки від реалізації продукції, грн.;

$C$  – середньорічна вартість основних засобів, грн.

Фондомісткість продукції це величина, зворотна фондовіддачі. Вона характеризує затрати основних коштів (у копійках), авансованих на одну гривню виручки від реалізації продукції.

$$\Phi_e = \frac{C}{T} \times 100\%, \quad (6.9)$$

де:

$\Phi_e$  – фондомісткість продукції, коп.;

$C$  – середньорічна вартість основних засобів, грн.;

$T$  – виручка від реалізації продукції, грн.;

100 – перевід гривень в копійки.

Таблиця 6.10 – Аналіз ефективності використання основних засобів господарського суб'єкта

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни	
		тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	%
1	Виручка, тис. грн.	941524	490223	451301	92,06

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни	
		тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	%
2	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1116576	1104972	11604	1,05
3	Фондовіддача основних засобів, тис. грн.	0,84	0,44	0,40	90,91
4	Фондомісткість продукції, %.	118,59	225,40	-106,81	-47,39

Показник фондовіддачі тісно пов'язаний із продуктивністю праці та фондоозброєністю праці, яка характеризується вартістю основних засобів, що є на одного робітника:

$$B = \frac{T}{R}, \quad (6.10)$$

$$\Phi_3 = \frac{C}{R}, \quad (6.11)$$

$$T = B \times R, \quad (6.12)$$

$$C = \Phi \times R, \quad (6.13)$$

$$\Phi = \frac{T}{C} = \frac{B \times R}{\Phi_3 \times R} = \frac{B}{\Phi_3}, \quad (6.14)$$

де:

$B$  – продуктивність праці, грн.;

$R$  – чисельність робітників, чол.;

$\Phi_3$  – фондоозброєність праці, грн.;

$\Phi$  – фондовіддача основних засобів, грн.

Таким чином, головною умовою росту фондовіддачі є перевищення темпів росту продуктивності праці над темпами росту фондоозброєності праці.

Дані таблиці свідчать, що збільшення фондовіддачі основних засобів на 90,91% відбулося внаслідок зростання темпів росту продуктивності праці (83,78%) над темпами росту фондоозброєності праці (-3,3 %).

Ступінь впливу кожного з цих факторів на зміну фондовіддачі основних засобів визначається за допомогою факторного аналізу. Факторний аналіз проводиться методом ланцюгових підстановок.

$$\Phi_0 = B_0 : \Phi_{30} = 155,48 : 350,45 = 0,4437;$$

$$\Phi_{01} = B_1 : \Phi_{30} = 285,74 : 350,45 = 0,8154;$$

$$\Phi_1 = B_1 : \Phi_{31} = 285,74 : 338,87 = 0,8432.$$

Таблиця 6.11 – Факторний аналіз фондівіддачі основних засобів підприємства

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни	
				Абсолютні	В %
1	Виручка, тис. грн.	941524	490223	451301	92,06
2	Середньооблікова чисельність працівників, чол.	3295	3153	142	4,50
3	Продуктивність праці одного середньооблікового працівника, тис. грн.	285,74	155,48	130,26	83,78
4	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1116576	1104972	11604	1,05
5	Фондоозброєність праці одного середньооблікового працівника, тис. грн.	338,87	350,45	-11,58	-3,3
6	Фондовіддача основних засобів, %.	84,32	44,37	39,95	90,06

Таким чином, на збільшення (зменшення) фондівіддачі основних засобів на 39,96 коп. різні фактори вплинули в таких розмірах:

1). Зростання продуктивності праці робітників збільшило фондівіддачу основних засобів на 0,3717 грн. (з 0,4437 до 0,8154 грн.);

2). Падіння фондоозброєності праці робітників збільшило фондівіддачу основних фондів на 0,0278 грн. (з 0,8154 до 0,8432 грн.).

Разом:  $0,3717 + 0,278 = 0,3995$  грн.

Ефективність використання нематеріальних активів вимірюється як і використання основних засобів, показниками фондівіддачі та фондомісткості.

Показники таблиці 6.12 свідчать, що фондівіддача нематеріальних активів за рік зросла на 101 грн. (з 208 до 309 грн.) що зменшило фондомісткість продукції на 0,16 грн. (з 0,48 до 0,32 грн.).

Таблиця 6.12 – Аналіз ефективності використання нематеріальних активів господарського суб'єкта

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни
1	Виручка, тис. грн.	941524	490223	451301
2	Середньорічна вартість нематеріальних активів, тис. грн.	3049	2352	697
3	Фондовіддача нематеріальних активів, грн.	309	208	101
4	Фондомісткість продукції	0,32	0,48	-0,16

**Ефективність використання капіталу в цілому.** Капітал у цілому являє собою суму обігових коштів, основних засобів, нематеріальних активів, інших активів і дорівнює підсумку активу балансу підприємства. Ефективність капіталу визначається рівнем рентабельності.

Рівень рентабельності капіталу вимірюється процентним відношенням балансового прибутку підприємства, отриманого в результаті звичайної діяльності.

Показники таблиці 6.13 свідчать про те, що рівень рентабельності капіталу за рік зріс на 15,4% (з 6,5% до 21,9%), що збільшило прибуток на 176 694 тис. грн. (з 74 456 тис. грн. до 251 150 тис. грн.).

Таблиця 6.13 – Аналіз рівня рентабельності капіталу господарюючого суб'єкта

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни
1	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	353668	153527	200141
2	Виручка, тис. грн.	941524	490223	451301
3	Прибуток до оподаткування в % до виручки	0,38	0,31	0,07
4	Середній залишок обігових коштів, тис. грн.	39274	38740	534
5	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1105734	1105642	92
6	Середньорічна вартість нематеріальних активів, тис. грн.	2420	1890	530
7	Загальна сума капіталу, тис. грн..	1147428	1146272	1156
8	Рівень рентабельності капіталу %	21,9	6,5	15,4
9	Коефіцієнт оборотності обігових коштів, грн.	23,97	12,65	11,32
10	Фондовіддача основних засобів, грн.	0,8432	0,4437	0,3995
11	Фондовіддача нематеріальних активів, грн.	309	208	101

Рівень рентабельності капіталу може бути визначений формулою, яка характеризує його структуру:

$$P = \left[ \left( \frac{\Pi}{T} \times 100 \right) \times \left( 1 \div \left( \frac{1}{K_0} + \frac{1}{\Phi} + \frac{1}{\Phi_n} \right) \right) \right] \times 100\%, \quad (6.15)$$

де:

$P$  – рівень рентабельності капіталу, %;

$\Pi$  – прибуток до оподаткування;

$T$  – виручка, грн.;

$K_0$  – коефіцієнт оборотності коштів, (оборот);

$\Phi$  – фондівддача основних засобів, грн.;

$\Phi_0$  – фондівддача нематеріальних активів, грн.

Формула показує, що рівень рентабельності капіталу знаходиться у прямій залежності від рівня прибутку підприємства на 1 гривню виручки, коефіцієнта оборотності обігових коштів, фондівддачі основних засобів, фондівддачі нематеріальних активів. Аналіз впливу вказаних факторів на рівень рентабельності капіталу визначається за допомогою методу ланцюгових підстановок, для чого проводяться послідовні розрахунки:

$$P_0 = (\Pi_0 \times 100 : T_0) \times [1 : (1 : K_{00} + 1 : \Phi_{00} + 1 : \Phi_{H0})];$$

$$P_{01} = (\Pi_1 \times 100 : T_1) \times [1 : (1 : K_{00} + 1 : \Phi_{00} + 1 : \Phi_{H0})];$$

$$P_{02} = (\Pi_1 \times 100 : T_1) \times [1 : (1 : K_{01} + 1 : \Phi_{00} + 1 : \Phi_{H0})];$$

$$P_{03} = (\Pi_1 \times 100 : T_1) \times [1 : (1 : K_{01} + 1 : \Phi_1 + 1 : \Phi_{H0})];$$

$$P_1 = (\Pi_1 \times 100 : T_1) \times [1 : (1 : K_{01} + 1 : \Phi_1 + 1 : \Phi_{H1})].$$

Маємо:

$$P_0 = (153527 \times 100 : 490223) \times [1 : (1 : 12,65 + 1 : 0,4437 + 1 : 208)] = 13,4\%;$$

$$P_{01} = (353668 \times 100 : 941524) \times [1 : (1 : 12,65 + 1 : 0,4437 + 1 : 208)] = 16,07\%;$$

$$P_{02} = (353668 \times 100 : 941524) \times [1 : (1 : 23,97 + 1 : 0,4437 + 1 : 208)] = 16,33\%;$$

$$P_{03} = (353668 \times 100 : 941524) \times [1 : (1 : 23,97 + 1 : 0,8432 + 1 : 208)] = 30,47\%;$$

$$P_1 = (353668 \times 100 : 941524) \times [1 : (1 : 23,97 + 1 : 0,8432 + 1 : 309)] = 30,51\%;$$

Розрахунки, зроблені за цією формулою, показують, що рівень рентабельності капіталу за рік зріс на 17,11% (з 13,4% до 30,51%). На це зростання рівня рентабельності капіталу вплинули різні фактори:

1). Зростання розміру прибутку на 1 гривню виручки підвищило рівень рентабельності капіталу на 2,67 %:

$$P_{01} - P_0 = 16,07\% - 13,4\% = 2,67\%;$$

2). Зростання коефіцієнта оборотності обігових коштів підвищило рівень рентабельності капіталу на 0,26 %:

$$P_{02} - P_{01} = 16,33\% - 16,07\% = 0,26\%;$$

3). Зростання фондівддачі основних засобів підвищило рівень рентабельності капіталу на 14,14 %:

$$P_{03} - P_{02} = 30,47\% - 16,33\% = 14,14\%;$$

4). Зростання фондівіддачі нематеріальних активів підвищило рівень рентабельності капіталу на 0,04 %:

$$P_1 - P_0 = 30,51\% - 30,47\% = 0,04\%.$$

$$\text{Разом: } 2,67\% + 0,26\% + 14,14\% + 0,04\% = 17,11\%.$$

## 6.7. Аналіз рівня самофінансування

Самофінансування означає фінансування за рахунок власних джерел: амортизаційних відрахувань і прибутку.

Ефективність самофінансування і його рівень залежать від питомої ваги власних джерел. Рівень самофінансування можна визначити за допомогою коефіцієнта самофінансування:

$$K_c = \frac{(П_n + A)}{(K + З)} \times 100\%, \quad (6.16)$$

де:

$K_c$  – коефіцієнт самофінансування, од.;

$П_n$  – нерозподілений прибуток, тис. грн.;

$A$  – амортизаційні відрахування, тис. грн.;

$K$  – кредиторська заборгованість та інші залучені кошти, тис. грн.;

$З$  – позикові кошти, тис. грн.

Таблиця 6.14 – Аналіз рівня самофінансування господарського суб'єкта за рік

№ п/п	Показники	Звітний рік	Минулий рік	Зміни
	Власні кошти			
1	Нерозподілений прибуток	179794	-71356	251150
2	Амортизаційні відрахування	25990	31286	-5296
3	Позикові кошти			
4	Кредиторська заборгованість і інші залучені кошти	30607	118790	-88183
5	Коефіцієнт самофінансування	6,72	-0,34	7,06

Маємо:

$$\text{За звітний період: } K_c = 205784 : 30607 \times 100 = 672,34\%;$$

$$\text{За минулий період: } K_c = -40070 : 118790 \times 100 = -33,73\%.$$

З даних таблиці 6.14 видно, що коефіцієнт самофінансування у звітному році дорівнює 6,72. Це означає, що обсяг власних джерел фінансування розвитку виробництва господарського суб'єкту в 7 разів більше обсягу залучених коштів.

## 6.8. Показники економічної ефективності діяльності підприємства

Ефективність діяльності підприємства можна оцінити за економічним ефектом та економічною ефективністю. Економічний ефект, по-перше, є різницею між результатами економічної діяльності і витратами, виробленими для їх отримання і використання. Коли результатом економічної діяльності є не тільки економічні, але і ширші соціально-економічні наслідки, правильніше говорити про соціально-економічний ефект. Якщо результати економічної діяльності перевищують витрати, маємо позитивний економічний ефект (оцінюваний, наприклад, прибутком); у протилежному випадку – негативний (наприклад, збиток).

Ефект як різниця між вартістю продукту і витратами на його виробництво виникає, за інших рівних умов, в двох випадках: по-перше, коли зростає продукт (зростання обсягу виробництва); по-друге, коли скорочуються витрати (економія ресурсів).

У економічних розрахунках найбільш поширено три показники економічного ефекту:

- річний – різниця між річним продуктом і річними витратами;
- інтегральний – сума річних ефектів або різниця між сумарним продуктом і сумарними витратами за розрахунковий період;
- середньорічний – середня з річних ефектів за розрахунковий період.

Також економічний ефект можна розглядати як різницю між початковою і досягнутою абсолютною економічною ефективністю даної економічної системи при її зміні або зміні умов її функціонування.

Економічний ефект від зміни системи може розглядатися як різниця між річними ефектами до і після зміни або як різниця між інтегральними ефектами за ряд років, наприклад за п'ятиліття, що передувало і послідувало за їх зміною.

Найпоширенішим показником, що характеризує економічний ефект, є прибуток.

**Прибуток** – це кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи. Податок на прибуток є одним з джерел формування доходів бюджету.

Сума прибутку, яку отримує підприємство, обумовлена обсягом продажу продукції, її якістю і конкурентоспроможністю на внутрішньому та зовнішньому ринках, асортиментом, рівнем затрат, а також інфляційними процесами.

Система показників фінансових результатів включає у себе не лише абсолютні, але й відносні показники ефективності господарювання. До них відносяться показники рентабельності. Чим вищий рівень рентабельності, тим вища ефективність господарської діяльності підприємства.

Горизонтальний аналіз абсолютних показників таблиці 6.15 свідчить:

1). Валовий прибуток від реалізації у звітному році порівняно з минулим збільшився на 315 474 тис. грн. (з 143 751 до 459 225 тис. грн.) або у



3,2 рази.

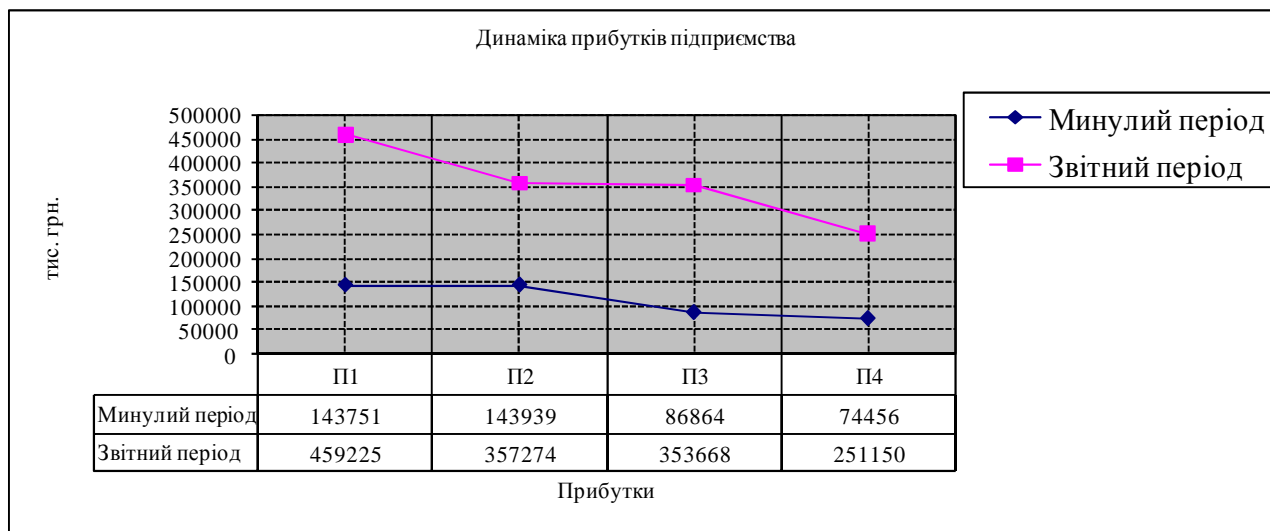
2). Прибуток від операційної діяльності збільшився на 213 335 тис. грн. (з 143 939 до 143 939 тис. грн.) або у 2,5 рази.

3). Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування збільшився на 266 804 тис. грн. (з 86 864 до 353 668 тис. грн.) або у 4 рази.

Таблиця 6.15 – Аналіз динаміки прибутку підприємства

№ п/п	Показники	Фактично		Відхилення	
		Звітний період	Минулий період	(+, -)	%
1	Валовий прибуток (збиток) від реалізації товарів, робіт, послуг	459225	143751	315474	219,46
2	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	357274	143939	213335	148,21
3	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	353668	86864	266804	309,45
4	Чистий прибуток	251150	74456	176694	237,31

Чистий прибуток збільшився на 176 694 тис. грн. (з 74456 до 251150 тис. грн.) або у 3,4 рази. Динаміку прибутку у звітному періоді порівняно з минулим можна показати на рис. 6.7.



- П1 – прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг;
- П2 – прибуток від операційної діяльності;
- П3 – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- П4 – чистий прибуток.

Рис. 6.7 – Динаміка прибутків підприємства

Аналіз структури прибутку звітного періоду (вертикальний аналіз) дає змогу встановити, від яких прибутків (у порівнянні з минулим періодом)

дом) підприємство отримало задовільний чи незадовільний фінансовий результат.

Прибутковість господарського суб'єкта характеризується абсолютними та відносними показниками. *Абсолютний показник прибутковості* – це сума прибутку. *Відносний показник* – рівень рентабельності. *Рентабельність* – це прибутковість виробничо-господарського процесу. Її величина вимірюється рівнем рентабельності.

Показники рентабельності визначають фінансові результати стосовно отриманого доходу від реалізації, а також залучення власного майна та капіталу, при чому у визначеннях застосовується чистий прибуток.

Рентабельність продукції визначається як відношення чистого прибутку до виручки від реалізації:

$$K_{pn} = \frac{\Pi_q}{T} \times 100\%, \quad (6.17)$$

де:

$K_{pn}$  – коефіцієнт рентабельності продукції;

$\Pi_q$  – чистий прибуток підприємства;

$T$  – виручка від реалізації продукції, робіт, послуг.

Маємо:

За минулий період:  $K_{pn} = 74456 : 490223 \times 100 = 15,19\%$ .

За звітний період:  $K_{pn} = 251150 : 941524 \times 100 = 26,67\%$ .

Рентабельність майна визначається як відношення чистого прибутку до загальної суми господарських коштів:

$$K_{pm} = \frac{\Pi_q}{B} \times 100\%, \quad (6.18)$$

де:

$K_{pm}$  – коефіцієнт рентабельності майна;

$\Pi_q$  – чистий прибуток підприємства;

$B$  – загальна сума господарських коштів підприємства.

Маємо:

За минулий період:  $74456 : 659915 \times 100 = 11,28\%$ .

За звітний період:  $251150 : 808872 \times 100 = 31,05\%$ .

Рентабельність власного капіталу визначається як відношення чистого прибутку до розміру власного капіталу:

$$K_{rvk} = \frac{\Pi_q}{K} \times 100\%, \quad (6.19)$$

де:

$K_{rvk}$  – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

$\Pi_q$  – чистий прибуток підприємства;

$K$  – власний капітал підприємства.

Маємо:

За минулий період:  $74456 : 541125 \times 100 = 13,76\%$ .

За звітний період:  $251150 : 778265 \times 100 = 32,27\%$ .

Усі розглянуті показники тісно пов'язані між собою і повинні розглядатися в динаміці виробництва за періоди звітності або періоди розрахованого плану перспективного розвитку.

Таблиця 6.16 – Аналіз рівня рентабельності продукції

№ п/п	Показники	Минулий період	Звітний період	Відхилення, % (+,-)
1	Рентабельність реалізованої продукції	15,19	26,67	75,58]
2	Рентабельність майна	11,28	31,05	175,27
3	Рентабельність власного капіталу	13,76	32,27	134,52

Співвідношення даних показників повинно бути таким:

$$K_{рп} < K_{рм} < K_{рвк}.$$

Маємо:

За минулий період:  $K_{рм} < K_{рвк} < K_{рп}$  (11,28% < 13,76% < 15,19%).

За звітний період:  $K_{рп} < K_{рм} < K_{рвк}$  (26,67% < 31,05% < 32,27%).

Рентабельність основної діяльності господарчих суб'єктів, пов'язаних із виробництвом продукції (товарів, робіт, послуг), визначається процентним відношенням прибутку від реалізації продукції до собівартості продукції:

$$K_p = \frac{П_ч}{С} \times 100\%; \quad (6.20)$$

де:

$K_p$  – коефіцієнт рентабельності, %;

$П_ч$  – чистий прибуток від реалізації продукції, грн.;

$С$  – собівартість продукції, грн.

Маємо:

За минулий період:  $K_p = 74456 : 332289 \times 100 = 22,41\%$ .

За звітний період:  $K_p = 251150 : 466057 \times 100 = 53,89\%$ .

Рівень рентабельності підприємств торгівлі та громадського харчування визначається процентним відношенням прибутку від реалізації товарів (продукції громадського харчування) до товарообігу.

У процесі аналізу вивчають динаміку зміни обсягу чистого прибутку, рівня рентабельності та фактори, що їх визначають.

**Основні фактори, які впливають на чистий прибуток** – це обсяг виручки від реалізації продукції, рівень рентабельності, прибутки від поза-реалізаційних операцій, витрати за позареалізаційними операціями, величина податку на прибуток та інших податків, які сплачуються з прибутку.

Аналіз прибутковості господарського суб'єкта проводиться у порівнянні з плановим і базовим періодом. В умовах значних інфляційних процесів важливо забезпечити зіставність показників і виключити їх вплив на

зростання цін. Аналіз проводиться за показниками роботи за рік. Показники минулого року приведені до зіставності з показниками звітного року за допомогою *індексу зростання цін*. Планові показники розробляються господарським суб'єктом самостійно для внутрішнього використання.

Таблиця 6.17 – Аналіз фінансових результатів підприємства

№ п/п	Показники	Базовий показник	Звітний показник	Відхилення	
		2010 рік	2011 рік	Абсолютна сума	%
1	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	490223	941524	451301	92,06
2	Податок на додану вартість, тис. грн.	14183	16242	2059	14,52
3	У відсотках до виручки	2,89	1,73	-1,17	-40,14
4	Виробнича собівартість, тис. грн.	310687	466057	155370	50,00
5	У відсотках до виручки	63,38	49,5	-13,88	-21,90
6	Валовий доход, тис. грн.	476040	925282	449242	94,37
7	Валовий прибуток, тис. грн.	165353	459225	293872	177,72
8	Валовий збиток, тис. грн.	-	-	-	-
9	Рівень рентабельності реалізованої продукції	53,22%	98,53%	45,31%	85,14
10	Адміністративні витрати, тис. грн.	20620	22911	2291	11,11
11	У відсотках до виручки	4,2%	2,43%	-1,77%	-42,14
12	Витрати на збут	982	1546	564	57,43
13	У відсотках до виручки тис. грн.	0,2%	0,16%	-0,04%	-20,00
14	Повна собівартість тис. грн. (визначається по ф. 2, при умові повної завантаженості підприємства, і при умові, якщо обсяг реалізації дорівнює рівню виготовленої продукції)	332289	490514	158225	47,62
15	Фінансовий результат з урахуванням адміністративних витрат і витрат на збут, тис. грн.	143751	434768	291017	202,45
16	Рентабельність реалізованої продукції з урахуванням адміністративних витрат на збут	43,26%	88,64%	45,37%	104,89
17	Інші операційні доходи, тис. грн.	122	693660	693538	568473,77
	У тому числі:				
18	Операційна оренда активів	22	62	40	181,82
19	Операційна курсова різниця	100	689368	689268	9268,00
20	Реалізація інших оборотних активів		272	272	
21	Штрафи, пені, неустойки		1405	1405	
22	Утримання об'єктів ЖКГ і соціально-культурного призначення				
23	Інші операційні доходи		2553	2553	
24	Інші операційні витрати		771154	771154	
	У тому числі:				
25	Операційна оренда активів		83	83	
26	Операційна курсова різниця		688998	688998	
27	Реалізація інших оборотних активів		37	37	
28	Штрафи, пені, неустойки		469	469	
29	Утримання об'єктів ЖКГ і соціально-культурного призначення	10578	24355	13777	130,24
30	Інші оперативні доходи і витрати	52825	57212	4387	8,30
	Фінансовий результат від операційної діяльності:				
31	Прибутки	143873	357274	213401	148,33
32	Збитки				
33	Доход від участі у капіталі				
	У тому числі:				
34	В асоційовані підприємства				

№ п/п	Показники	Базовий показник	Звітний показник	Відхилення	
		2010 рік	2011 рік	Абсолютна сума	%
35	Дочірні підприємства				
36	Спільну діяльність				
37	Втрати від участі у капіталі	65492		-65492	
	У тому числі:				
38	В асоційовані підприємства				
39	Дочірні підприємства				
40	Спільну діяльність				
41	Інші фінансові доходи				
	У тому числі:				
42	Дивіденди				
43	Фінансова оренда активів				
44	Інші фінансові доходи				
45	Інші фінансові витрати				
	У тому числі:				
46	Проценти	66		-66	
47	Фінансова оренда активів				
48	Інші фінансові доходи і витрати				
49	Інші доходи	9588	2330	-7258	-75,70
	У тому числі:				
50	Реалізація фінансових інвестицій				
51	Реалізація необоротних активів		12	12	
52	Реалізація майнових комплексів				
53	Неопераційна курсова різниця	9588	2318	-7270	-75,82
54	Безоплатно одержані активи				
55	Інші доходи				
56	Інші витрати	1105	5936	4831	437,19
	У тому числі:				
57	Реалізація фінансових інвестицій				
58	Реалізація необоротних активів				
59	Реалізація майнових комплексів				
60	Неопераційна курсова різниця	66663	984	-65679	-98,52
61	Списання необоротних активів		1181	1181	
62	Інші витрати		3769	3769	
	Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування:				
63	Прибуток	86864	353668	266804	307,15
64	У % до виручки	17,72	37,56	19,84	111,99
65	Збиток				
66	Податок на прибуток	12408	102518	90110	726,23
67	У % до виручки	2,53	10,89	8,36	330,19
	Фінансовий результат від звичайної діяльності				
68	Прибуток	74456	251150	176694	237,31
69	У % до виручки	15,19	26,6	11,48	75,58
70	Збиток				
71	У % до виручки				

Результатом діяльності підприємства за 2011 р. є фінансовий результат до оподаткування, що дорівнює 353 668 тис. грн. проти рівня 2010 р. фінансовий результат до оподаткування збільшився на 266 804 тис. грн., або на 307,15%, при збільшенні виручки від реалізації на 92,06%. Маса прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, за 2011 р. збільшилася на 176 694 тис. грн., або на 237,31% порівняно з 2010 р.

Попередній аналіз даних свідчить, що за звітний період збільшився (зменшився):

- 1) результат від реалізації:  
459225 – 143751 = 315474 тис. грн.(219,46%);
- 2) фінансовий результат до оподаткування:  
353668 – 86864 = 266804 тис. грн. (307,15%);
- 3) чистий прибуток:  
251150 – 74456 = 176694 тис. грн. (237,31%).

Позитивним у роботі підприємства є збільшення рівня рентабельності реалізованої продукції у порівнянні з минулим роком:

$$98,53\% - 53,22\% = 45,31\%.$$

Таким чином підприємство на одну гривню витрат отримало на 45,31 коп. більше, ніж у минулому році.

Отже, величина отриманого прибутку за рахунок збільшення рівня рентабельності в порівнянні з минулим роком складе:

$$45,31 \times 466057 : 100 = 211170,43 \text{ тис. грн.}$$

Збільшення рівня рентабельності відбулося перш за все за рахунок відносно невеликого збільшення собівартості продукції порівняно з виручкою від реалізації, яка зросла майже вдвічі.

Таблиця 6.18 – Розрахунок ступеня впливу виручки на рівень собівартості господарського суб'єкту

№ п/п	Показники	Минулий період		Має бути з урахуванням суми виручки звітного періоду		Відхилення	
		тис. грн.	% до виручки	тис. грн.	% до виручки	тис. грн.	%
1	Виручка	490223		941524		451301	92,06
2	Виробнича собівартість	310687	67,78	466057	49,50	155370	50,61
3	У т.ч. умовно-постійні витрати	66866	13,64	66866	7,10	0	-6,54
4	Змінні витрати	265423	54,14	399191	42,40	133768	50,40

Виходячи з даних таблиці 6.18, очевидно, що рівень собівартості у відсотках до виручки минулого року з урахуванням суми виручки звітного року повинен скласти 49,5%, у тому числі за умовно-постійні витрати – 7,1%, та за змінні витрати – 42,4%. Збільшення виручки на 451 301 тис. грн. знизить рівень собівартості за рахунок умовно-постійних витрат на 6,54%, а суму собівартості – на 61575,67 тис. грн.

$$6,54 \times 941524 / 100 = 61575,67 \text{ тис. грн.}$$

За даними таблиці 5.5 розрахуємо межу беззбитковості, яка являє собою мінімальний обсяг виручки від реалізації продукції, за якого рівень рентабельності господарчого суб'єкта буде більше 0,00%

$$T_{\text{мін}} = \frac{I_{\text{пост}} \times T}{T - I_{\text{зм}}}, \quad (6.21)$$

де:

$T_{\min}$  – мінімальний обсяг виручки, за якого рівень рентабельності більше 0,00%, грн.;

$I_{\text{пост}}$  – сума умовно-постійних витрат, грн.;

$I_{\text{зм}}$  – сума змінних витрат, грн.;

$T$  – виручка від реалізації продукції, грн.

$$T_{\min} = \frac{I_{\text{пост}} \times T}{T - I_{\text{зм}}} = \frac{66866 \times 941524}{941524 - 399191} = 116083,56 \text{ тис. грн.}$$

## 6.9. Показники фінансової стійкості

**Фінансово стійким** є таке підприємство, яке за рахунок власних коштів покриває кошти вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти), не допускає невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованостей і розраховується у строк по своїх зобов'язаннях. Головним у фінансовій діяльності є правильна організація та використання оборотних коштів.

**Характеристика** фінансової стійкості включає у себе аналіз:

- складу та розміщення активів господарчого суб'єкта;
- динаміки та структури джерел фінансових ресурсів;
- наявності власних обігових коштів;
- кредиторської заборгованості;
- наявності та структури обігових коштів;
- дебіторської заборгованості;
- платоспроможності.

Таблиця 6.19 – Аналіз складу та розміщення активів господарчого суб'єкта

№ п/п	Активи	На початок року		На кінець року		Зміни	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	Нематеріальні активи (залишкова вартість)	2365	0,39	2273	0,37	-92	-3,89
2	Капітальні інвестиції	46424	7,68	43353	7,02	-3071	-6,62
3	Основні засоби (залишкова вартість)	555617	91,88	564354	91,48	8737	1,57
4	Довгострокові фінансові вкладення	293	0,05	85	0,01	-208	70,99
5	Інші фінансові інвестиції						
6	Довгострокова дебіторська заборгованість						
7	Відстрочені податкові активи						

№ п/п	Активи	На початок року		На кінець року		Зміни	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
8	Інші необоротні активи			6881	1,12	6881	
9	Неперекриті збитки	-71356		179794		251150	151,97
10	Всього:	604699	100	616946	100	12247	2,03

Показники таблиці 6.19 свідчать, що активи господарчого суб'єкту зросли за звітний період на 12 247 тис. грн. (з 604 699 тис. грн. до 616 946 тис. грн.), або на 2,03 %.

Важливим показником оцінки фінансової стабільності є *темпл приросту реальних активів*.

*Реальні активи* – це реально існуюче власне майно та фінансові вкладення за їх дійсною вартістю. До реальних активів не відносяться нематеріальні активи, знос основних засобів, використання прибутку, позикові кошти. Темп приросту реальних активів характеризує інтенсивність приросту майна та розраховується за формулою:

$$A = \left( \frac{C_1 + Z_1 + D_1}{C_0 + Z_0 + D_0} - 1 \right) \times 100\%; \quad (6.22)$$

де:

$A$  – темп приросту реальних активів, %;

$C$  – основні кошти та вкладення без урахування: зносу, торгівельної надбавки за нереалізований товар, вартості нематеріальних активів, використаного прибутку;

$Z$  – запаси та витрати;

$D$  – грошові кошти, розрахунки та інші активи без урахування використаних позикових коштів;

Індекс «0» – базовий період;

Індекс «1» – звітний період.

За проведеними розрахунками показників звітності підприємства:  $A = [(564354 + 43353 + 85 + 6881) : (555617 + 46424 + 293) - 1] \times 100 = 2,05\%$

Інтенсивність приросту реальних активів складає за рік 2,05%, що свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства.

З даних таблиці 6.20 видно, що сума всіх джерел фінансових ресурсів господарчого суб'єкту за рік зросла на 148 957 тис. грн. (з 659 915 тис. грн. до 808 872 тис. грн.), або на 22,57%, у тому числі: власний капітал зріс на 237 140 тис. грн. (778 265 – 541 125 тис. грн.), а поточні зобов'язання зменшилися на 88 183 тис. грн.

За звітний рік змінився склад джерел коштів: частка власного капіталу зросла на 16,22% (з 82,00% до 96,22%), тоді як частка поточних зобов'язань зменшилася на 14,22% (з 18,00% до 3,78%). Збільшення частки власного капіталу свідчить про покращення роботи підприємства.



Для оцінки фінансової стійкості господарського суб'єкта використовуються коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стабільності.

Таблиця 6.20 – Аналіз динаміки та структури джерел фінансових ресурсів господарських суб'єктів

№ п/п	Активи	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміни	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1.	Власний капітал						
1.1	Статутний капітал, пайовий капітал	549279	83,23	536656	66,35	-12623	2,30
1.2	Додатковий вкладений капітал	21990	3,33			-21990	
1.3	Інший додатковий капітал	41212	6,25	61815	7,64	20603	49,99
1.4	Резервний капітал						
1.5	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-71356	-10,81	179794	22,23	251150	151,97
1.6	Неоплачений капітал						
1.7	Вилучений капітал						
1.8	Всього власний капітал	541125	82,00	778265	96,22	237140	43,82
2.	Забезпечення наступних витрат і платежів						
2.1	Забезпечення виплат персоналу						
2.2	Інші забезпечення						
2.3	Цільове фінансування						
2.4	Разом по розділу 2						
3.	Довгострокові зобов'язання						
3.1	Довгострокові кредити банків						
3.2	Інші довгострокові фінансові зобов'язання						
3.3	Відстрочені податкові зобов'язання						
3.4	Інші податкові зобов'язання						
3.5	Всього довгострокових зобов'язань						
4.	Поточні зобов'язання						
4.1	Короткострокові кредити банків						
4.2	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями						
4.3	Векселі видані	7781	1,18			-7781	
4.4	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	88651	13,43	3228	0,40	-85423	-96,36
4.5	Поточні зобов'язання з бюджетом, пенсійним фондом, зі страхування, інші	22358	3,39	27379	3,38	5021	22,46
4.6	Всього поточних зобов'язань	118790	18,00	30607	3,78	-88183	-74,23
5.	Доходи майбутніх періодів						
6.	Всього коштів	659915	100	808872	100	148957	22,57

**Коефіцієнт автономії** характеризує незалежність фінансового стану від позикових джерел коштів. Він показує частину власного капіталу у загальній сумі джерел:

$$K_a = \frac{M}{\Sigma_i} \times 100\%, \quad (6.23)$$

де:

$K_a$  – коефіцієнт автономії;

$M$  – власний капітал, грн.;

$\Sigma_i$  – загальна сума джерел, грн.

Мінімальне значення коефіцієнту автономії приймається на рівні 0,6.

$K_a \geq 0,6$  означає, що всі зобов'язання господарського суб'єкта можуть бути покриті його власними коштами. Зростання коефіцієнта автономії свідчить про зростання фінансової незалежності та зниження ризику фінансових ускладнень.

Маємо:

На початок року:  $K_a = 541125 : 659915 = 0,82$ ;

Наприкінці року:  $K_a = 778265 : 808872 = 0,96$ .

Як бачимо, величина цього коефіцієнту перевищує його мінімальне значення, а зростання його у звітному році свідчить про зменшення ризику фінансових ускладнень підприємства.

**Коефіцієнт фінансової стабільності** показує співвідношення власного капіталу та інших джерел коштів.

$$K_y = \frac{M}{(B_n + Z_o + Z_n + D_m)} \times 100\%, \quad (6.24)$$

де:

$K_y$  – коефіцієнт фінансової стабільності;

$M$  – власний капітал, грн.;

$B_n$  – наступні витрати і платежі, грн.;

$Z_o$  – довгострокові зобов'язання, грн.;

$Z_n$  – поточні зобов'язання, грн.;

$D_m$  – доходи майбутніх періодів, грн.

Перевищення власного капіталу над іншими коштами свідчить, що господарський суб'єкт має достатній запас фінансової стабільності та є відносно незалежним від інших фінансових джерел.

Маємо:

На початок року:  $K_y = 541125 : 118790 = 4,56$ ;

Наприкінці року:  $K_y = 778265 : 30607 = 25,43$ .

Таким чином, за звітний рік коефіцієнт фінансової стабільності збільшився на 20,87, або у 5,57 разів.

## 6.10. Показники ліквідності та платоспроможності

Наступним етапом аналізу є виявлення платоспроможності господарського суб'єкта.

**Платоспроможністю** (ліквідністю підприємства) є його спроможність здійснювати платежі наявними засобами, або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності. Платоспроможність характеризує життєздатність підприємства.

**Аналіз платоспроможності** виконується шляхом порівняння наявності та надходження коштів із платежами першої необхідності. Найбільш чітко платоспроможність визначається шляхом її аналізу за відносно короткий термін (тиждень, півмісяця). **Платоспроможність** це коефіцієнт, що являє собою відношення сум наявних платіжних засобів до суми термінових платежів на визначену дату або період. Якщо коефіцієнт більше або дорівнює одиниці, це означає, що господарський суб'єкт платоспроможний. Якщо коефіцієнт менше одиниці, слід встановити причини нестачі платіжних коштів (зниження росту суми виручки, доходу, прибутку, неправильне використання обігових коштів).

$$K_n = \frac{K_{ep}}{Z_n} \times 100\%, \quad (6.25)$$

де:

$K_n$  – коефіцієнт платоспроможності;

$K_{ep}$  – сума грошових коштів;

$Z_n$  – сума поточних зобов'язань.

Маємо:

Наприкінці звітного року:  $K_n = 101393 : 30607 \times 100 = 331,27\%$ ;

Наприкінці минулого року:  $K_n = 7051 : 118790 \times 100 = 5,94\%$ .

Таблиця 6.21 – Аналіз платоспроможності господарського суб'єкта

№ п/п	Грошові кошти			№ п/п	Майбутні платежі		
	Види грошових коштів	На 1 січня звітного року	На 1 січня наступного року		Види майбутніх платежів	На 1 січня звітного року	На 1 січня наступного року
1	Грошові кошти і їх еквіваленти в національній валюті	2376	20701	1	Податки і інші обов'язкові платежі бюджету	5972	15707
2	Грошові кошти і їх еквіваленти в іноземній валюті	4675	80692	2	Розрахунки з Пенсійним фондом і органами соціального страхування	16	
3	Виробничі запаси і затрати	24987	22281	3	Розрахунки з оплати праці	237	248

№ п/п	Грошові кошти			№ п/п	Майбутні платежі		
	Види грошових коштів	На 1 січня звітного року	На 1 січня наступного року		Види майбутніх платежів	На 1 січня звітного року	На 1 січня наступного року
4	Векселі отримані		1000	4	Розрахунки за товари, роботи, послуги	88651	3228
5	Дебіторська заборгованість	3977	4918	5	Розрахунки з одержаних авансів	15749	10975
6	Дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом	11721	27987	6	Розрахунки за векселі видані	7781	
7	Інша заборговані	7480	34347	7	Погашення позик		
8	Всього грошових коштів	55216	191926	8	Погашення інших поточних зобов'язань	384	449
				9	Всього поточних зобов'язань	118790	30607

Із наведених у таблиці 6.21 даних видно, що сума майбутніх платежів перевищує надходження грошових коштів станом на 1 січня звітного року на 63 574 тис. грн. (118790 – 55216), але станом на 1 січня після звітного року надходження грошових коштів перевищує суму майбутніх платежів на 161 319 тис. грн. (191926 – 30607).

Кредитоспроможність господарчого суб'єкта це наявність у нього умов для отримання кредиту та спроможність повернути його в строк. Кредитоспроможність позичальника характеризується його акуратністю при розрахунках за кредити, які отримані раніше, його поточним фінансовим становищем та перспективними змінами, спроможністю (за необхідності) мобілізувати грошові кошти з різних джерел.

Банк, перш ніж надати кредит, визначає ступінь ризику, який він готовий взяти на себе, та розмір кредиту, який він може надати.

Аналіз умов кредитування вимагає вивчення наступних запитань:

– **«солідність»** позичальника, яка характеризується своєчасністю розрахунків за кредити, які отримані раніше, якістю наданих звітів, компетентністю керівництва;

– **«спроможність»** позичальника виробляти конкурентоспроможну продукцію;

– **«доходи»**: оцінка прибутку, що отримує банк при кредитуванні конкретних затрат позичальника порівняно з середніми доходами банку. Рівень доходів банку повинен бути порівняний зі ступенем ризику при кредитуванні;

– **«ціль»** використання кредитних ресурсів;

– **«сума»** кредиту, що визначається виходячи з проведення позича-

льником аналізу ліквідності балансу, співвідношення між власними та позиковими коштами;

– «погашення», що виконується шляхом аналізу повернення кредиту за рахунок реалізації матеріальних цінностей, наданих гарантій і використання залогового права;

– «забезпечення» кредиту, тобто вивчення Статуту та Положення з точки зору визначення права банком брати під заставу під видану суму активи позичальника, враховуючи цінні папери.

Аналізуючи кредитоспроможність використовується цілий ряд показників. Найбільш важливими є **норма прибутку на вкладений капітал та ліквідність**. Норма прибутку на вкладений капітал визначається відношенням суми прибутку до загальної суми пасиву балансу:

$$P = \frac{П}{СК} \times 100\%, \quad (6.26)$$

де:

$P$  – норма прибутку;

$П$  – сума прибутку за звітний період (квартал, рік), грн.,

$СК$  – загальна сума пасиву, грн.

Зростання цього показника характеризує тенденцію прибуткової діяльності позичальника, його дохідність.

Маємо:

за минулий рік  $165353 : 710999 = 0,2326$ ;

за звітний рік  $459225 : 659915 = 0,6959$ .

Таким чином, сума прибутку, отриманого з однієї гривні вкладеного капіталу, збільшилась на 46 грн. 33 коп. – з 23 грн. 26 коп. до 69 грн. 59 коп. або на 199,18 %.

**Ліквідність господарчого суб'єкта** – це спроможність його швидко погашати свою заборгованість. Вона визначається співвідношенням величини заборгованості та ліквідних коштів, тобто коштів, які можуть бути використані для погашення боргів. Ліквідність господарчого суб'єкта означає ліквідність його балансу. Ліквідність означає безумовну платоспроможність господарчого суб'єкта та вимагає постійного рівняння між активами та зобов'язаннями як за загальною сумою, так і за строками виникнення.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні коштів активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розташованих у порядку зменшення ліквідності, з зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за строками їх погашення та розташованими у порядку зростання термінів. У залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, активи господарського суб'єкта поділяються на групи:

$A_1$  – найбільш ліквідні активи. До них належать всі грошові кошти (готівка та на банківських рахунках) та короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).

Таблиця 6.22 – Аналіз ліквідності балансу господарського суб'єкта

№ п/п	Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний надлишок або нестача		В % до величини групи Пасиву	
							На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
1	Найбільш ліквідні активи	7051	101393	Найбільш термінові пасиви	6225	15955	826	85438	113,27	635,49
2	Швидко ліквідні активи	24243	69725	Короткострокові пасиви	112565	14652	-88322	55073	21,54	475,87
3	Повільно ліквідні активи	23922	20808	Довгострокові пасиви	-	-	23922	20808	-	-
4	Важко ліквідні активи	604699	616946	Постійні активи	541125	778265	63574	-161319	111,75	79,27
5	Баланс	659915	808872	Баланс	659915	808872	-	-	-	-

Маємо:

на початок року  $A_1 = 7051$  тис. грн.;

наприкінці року  $A_1 = 101393$  тис. грн.

$A_2$  – швидко ліквідні активи. Вони включають дебіторську заборгованість та інші активи.

Маємо:

на початок року  $A_2 = 24243$  тис. грн.;

наприкінці року  $A_2 = 69725$  тис. грн.

$A_3$  – повільно ліквідні активи. Статті розділу 2 активу балансу, такі як «Виробничі запаси», «Тварини на вирощуванні та відгодівлі», «Незавершене виробництво».

Маємо:

на початок року  $A_3 = 23922$  тис. грн.;

наприкінці року  $A_3 = 20808$  тис. грн.

$A_4$  – важко ліквідні активи. Статті розділу 1 активу балансу «Нематеріальні активи».

Маємо:

на початок року  $A_4 = 604699$  тис. грн.;

наприкінці року  $A_4 = 616946$  тис. грн.

**Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх сплати.**

$\Pi_1$  – найбільш термінові пасиви. До них відносяться поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування та з оплати праці.

Маємо:

на початок року  $\Pi_1 = 6225$  тис. грн.;

наприкінці року  $\Pi_1 = 15955$  тис. грн.

$\Pi_2$  – короткострокові пасиви. До них відносяться кредиторська заборгованість, короткострокові кредити та позикові кошти й інші пасиви.

Маємо:

на початок року  $\Pi_2 = 112565$  тис. грн.;

наприкінці року  $\Pi_2 = 14682$  тис. грн.

$\Pi_3$  – довгострокові пасиви. До них відносяться довгострокові кредити та позикові кошти.

Маємо:

на початок року  $\Pi_3 = 0$ ;

наприкінці року  $\Pi_3 = 0$ .

$\Pi_4$  – постійні пасиви. До них відносяться статті розділу 1 пасиву балансу «Власний капітал».

Маємо:

На початок року  $\Pi_4 = 541125$  тис. грн.;

наприкінці року  $\Pi_4 = 778265$  тис. грн.

Для визначення ліквідності балансу потрібно порівняти підсумки приведених груп по активу та пасиву. Баланс рахується абсолютно ліквідним, якщо:

$$A_1 \geq \Pi_1,$$

$$A_2 \geq \Pi_2,$$

$$A_3 \geq \Pi_3,$$

$$A_4 \leq \Pi_4.$$

Таким чином бачимо, що наприкінці звітнього року баланс господарського суб'єкту є абсолютно ліквідним.

Для оцінки ліквідності використовуються такі показники:

**Коефіцієнт покриття** – розраховується як відношення величини поточних активів до поточних зобов'язань:

$$K_{\text{покp}} = \frac{A_n}{Z_n} \times 100\%, \quad (6.27)$$

де:

$K_{\text{покp}}$  – коефіцієнт покриття;

$A_n$  – величина поточних активів;

$Z_n$  – поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт показує, скільки одиниць оборотних засобів припадає на одиницю короткострокових зобов'язань. Оптимальне значення даного коефіцієнта має бути 2 – 2,5.

Маємо:

За звітний період  $K_{\text{п}} = 191926 : 30607 \times 100 = 627,07\%$ ;

За минулий період  $K_{\text{п}} = 55216 : 118790 \times 100 = 46,48$ .

Як бачимо, наприкінці звітнього періоду коефіцієнт покриття, становить 6,27, що є задовільним показником.

**Коефіцієнт загальної ліквідності** – розраховується як відношення величини грошових засобів короткострокових фінансових вкладень до величини поточних зобов'язань:

$$K_{\text{зл}} \frac{Z_{\text{фв}}}{Z_n} \times 100\%, \quad (6.28)$$

де:

$K_{зл}$  – коефіцієнт загальної ліквідності;

$Z_{фв}$  – грошові засоби короткострокових фінансових вкладень.

$Z_n$  – поточні зобов'язання.

Чим більше значення коефіцієнта загальної ліквідності, тим більша ймовірність погашення короткострокових зобов'язань.

Маємо:

За звітний рік:  $K_{зл} = 107311 : 30607 \times 100 = 350,61\%$ ;

За минулий рік:  $K_{зл} = 11028 : 118790 \times 100 = 9,28\%$ .

Ліквідність господарчого суб'єкту оперативно можна визначити за допомогою **коефіцієнта абсолютної ліквідності**, який являє собою відношення величини грошових засобів, готових до платежів і величини поточних зобов'язань:

$$K_{л} = \frac{Д + Б}{К + З} \times 100\%; \quad (6.29)$$

де:

$K_{л}$  – коефіцієнт ліквідності;

Д – грошові кошти (в касі, на розрахунковому рахунку, на валютно-му рахунку, в розрахунках, інші грошові кошти), грн.;

Б – цінні папери та короткотермінові вкладення, грн.;

К – короткотермінові кредити та позикові кошти, грн.;

З – кредиторська заборгованість та інші пасиви, грн.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності **характеризує** спроможність підприємства мобілізувати грошові кошти для покриття короткотермінової заборгованості. У залежності від величини коефіцієнта прийнято розподіляти: кредитоспроможний господарчий суб'єкт при  $K_{л} > 1,5$ ; обмежено кредитоспроможний при  $1 < K_{л} < 1,5$ ; некредитоспроможний при  $K_{л} < 1,0$ .

Маємо:

на початок року  $K_{л} = 7051 : (6225 + 112565) = 0,06$ ;

наприкінці року  $K_{л} = 101393 + (15955 + 14652) = 3,31$ .

Таким чином бачимо, що господарський суб'єкт у звітному році покращив свій фінансовий стан і наприкінці року є кредитоспроможний.

Ліквідність господарчого суб'єкта характеризується також **коефіцієнтом фінансової стабільності та коефіцієнтом залучення коштів**. Коефіцієнт залучення коштів являє собою відношення заборгованості до суми поточних активів або до однієї зі складових частин:

$$K_{nc} = \frac{З}{А} \times 100\%, \quad (6.30)$$

де:

$K_{nc}$  – коефіцієнт залучення коштів;

З – заборгованість, грн.;

А – поточні активи, грн.

Цей коефіцієнт відображає ступінь фінансової незалежності від по-



зикових джерел. Чим нижче рівень цього коефіцієнту, тим вище рівень кредитоспроможності господарчого суб'єкта.

Маємо:

на початок року:  $K_{\text{пс}} = 118790 : 659915 = 0,18$ ;

наприкінці року:  $K_{\text{пс}} = 30607 : 808872 = 0,04$ .

Бачимо, що коефіцієнт залучення коштів у звітному році дуже низький, це свідчить про незалежність підприємства від позикових коштів.

Головними причинами незабезпечення ліквідності та кредитоспроможності господарчого суб'єкта є наявність дебіторської заборгованості та особливо невиправданої заборгованості, порушення зобов'язань перед клієнтами, накопичення виробничих і товарних запасів, низька ефективність господарчої діяльності, зниження оборотності обігових коштів.

### 6.11. Аналіз валютної самоокупності

Принцип *валютної самоокупності* полягає у перевищенні надходжень валюти над її витратами. Дотримання цього принципу означає, що господарчий суб'єкт постійно накопичує свій валютний фонд.

Таблиця 6.23 – Аналіз валютної самоокупності господарського суб'єкта за рік

№ п/п	Показники	Звітний період	Минулий період	Відхилення (+, -)	%
1.	Надходження валюти				
1.1.	Залишок валюти на поточному рахунку на початок року	4675	8190	-3515	-42,92
1.2.	Внески на депозитні вклади				
1.3.	Виручка від реалізації товарів (робіт, послуг)	105795	84636	21159	11,79
1.4.	Надходження виплати процентів по валютним коштам, що зберігаються на поточному і депозитному рахунках	8	14	-6	-42,86
1.5.	Кредит у валюті				
1.6.	Надходження доходів по цінним паперам в валюті				
1.7.	Покупка валюти на біржі, аукціоні, в банку				
1.8.	Пожертвування				
1.9.	Всього	110478	92840	17638	19,00
2.	Витрати валюти				
2.1.	Витрати на придбання матеріальних цінностей і на оплату поточних витрачань	25646	24140	1506	6,24

№ п/п	Показники	Звітний період	Минулий період	Відхилення (+, -)	%
2.2.	Витрати на модернізацію	4140	3812	328	8,60
2.3.	Повернення раніше отриманих кредитів і процентів по ньому				
2.4.	Прибуток, отриманий іноземним партнером при спільній діяльності				
2.5.	Зарплата іноземних працівників				
2.6.	Сума валюти, що переводиться за кордон на пенсійне забезпечення іноземних працівників				
2.7.	Комісія за покупку валюти				
2.8.	Продаж валюти на біржі, аукціоні, банку		60073	-60073	
2.9.	Покупка цінних паперів в валюті		140	-140	
2.10.	Відрахування на благодійні цілі і спонсорство				
2.11.	Всього	29786	88165	58379	-66,22
3.	Сальдо надходження і витрати валюти (залишок валюти на кінець року)	80692	4675	76017	1626,03

Матеріал таблиці 6.23 показує, що за рік надходження валюти склало 110 478 тис. дол. США, витрати – 29 786 тис. дол., залишок наприкінці року – 80 692 тис. дол. США.

Господарчий суб'єкт має позитивне сальдо надходжень і витрат валюти, що свідчить про виконання умов валютної самоокупності. Коефіцієнт валютної самоокупності склав 1,04 (110478 : 105795) і свідчить про валютну стабільність господарчого суб'єкта.

**Коефіцієнт валютної самоокупності** визначається відношенням загальної суми надходжень валюти до виручки від реалізації товарів (робіт, послуг):

$$K_{ec} = \frac{B_z}{B_e} \times 100\%; \quad (6.31)$$

де:

$K_{ec}$  – коефіцієнт валютної самоокупності;

$B_z$  – загальна сума надходжень валюти;

$B_e$  – сума виручки від реалізації товарів (робіт, послуг).

Маємо:

За минулий період:  $K_{bc} = 92840 : 84636 \times 100 = 109,69\%$ ;

За звітний період:  $K_{bc} = 110478 : 105795 \times 100 = 104,43\%$ .

### **Контрольні запитання**

1. Дайте визначення поняття фінансового стану підприємства.
2. Завдання аналізу фінансової звітності.
3. Характеристика основних форм фінансової звітності.
4. Охарактеризуйте баланс підприємства.
5. Фінансовий аналіз і його роль у фінансовому менеджменті.
6. Класифікація видів фінансового аналізу.
7. Дайте загальну характеристику методам фінансового аналізу.
8. У чому сутність та яка методика проведення горизонтального аналізу звітності?
9. У чому сутність та яка методика проведення вертикального аналізу звітності?
10. Яким чином оцінюється майновий стан підприємства?
11. Методика аналізу обігових коштів підприємства.
12. Охарактеризуйте показники, що свідчать про ефективність використання капіталу.
13. У чому полягає методика розрахунку та аналіз ліквідності платоспроможності підприємства?
14. Методика розрахунку та аналіз показників оборотності господарських засобів підприємства.
15. Дайте характеристику факторного аналізу прибутку.
16. У чому полягає взаємозв'язок складових прибутку?
17. Як можна оцінити рівень самофінансування підприємства?
18. Показники фінансової стійкості та стабільності.
19. Показники рентабельності підприємства.
20. Дайте характеристику валютної самокупності підприємства. Яким чином вона оцінюється?

## ГЛАВА VII.

### ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ БАНКРУТСТВА. АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

- 7.1. *Поняття і причини виникнення банкрутства*
- 7.2. *Методика визначення стану банкрутства підприємства*
- 7.3. *Методика прогнозування ймовірності банкрутства*
- 7.4. *Антикризове фінансове управління банкрутством*  
*Контрольні запитання*

#### 7.1. Поняття і причини виникнення банкрутства

**Банкрутство** – визнана арбітражним (господарським) судом неzdатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як шляхом застосування ліквідаційної процедури. Таким чином, головним критерієм для визначення підприємства банкрутом є його неспроможність вчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. У той же час підприємство де-факто вже може бути банкрутом, але продовжує вчасно розраховуватися зі своїми кредиторами. Справи про банкрутство розглядаються виключно арбітражними судами, навіть якщо одна зі сторін – це фізична особа, у тому числі така, що не є суб'єктом підприємницької діяльності. Боржниками можуть бути лише юридичні особи, що зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, а кредиторами – як юридичні, так і фізичні особи.

Основним законодавчим актом, що регулює питання банкрутства в Україні є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 р. зі змінами та доповненнями. Цей Закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності - боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів.

Одним із цікавих фактів української практики банкрутства є такий, що, не дивлячись на акцент законодавця щодо першочергового відновлення платоспроможності підприємства і вже в разі неможливості такого - його банкрутства, можна сміливо сказати, що на сьогодні відновленням платоспроможності боржників насправді ніхто не займається. Так, від 80 до 89% з усіх банкрутств на початок 2010 р. перебували в процедурі ліквідації, доля близько 8% підприємств не була відома, оскільки вони знаходилися в процедурі розпорядження майном, і тільки близько 3% підприємств перебували в процедурі санації, при цьому більше половини з них - підприємства з державною формою власності.

Основними фінансовими причинами банкрутства є: серйозні порушення фінансової стійкості підприємства; істотна незбалансованість протягом тривалого часу грошових потоків підприємства; тривала неплатоспроможність підприємства, викликана низькою ліквідністю його активів.

У законодавчій і фінансовій практиці виділяють такі види банкрутства: реальне, технічне, навмисне, фіктивне.

Причин виникнення банкрутства багато. Серед них існують деякі спільні моменти, що дає змогу їх згрупувати та класифікувати. Головне в пошуку можливих шляхів фінансового оздоровлення підприємства – виявлення і класифікація причин, що призвели до банкрутства.

Передумови банкрутства слід розглядати як цілісну взаємодію факторів. Більшість фінансових аналітиків розподіляє ці фактори на внутрішні та зовнішні. Банкрутство стає найчастіше результатом спільного й одночасного впливу всіх факторів. Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою ринковою економікою і сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств зумовлена зовнішніми факторами, а 2/3 – внутрішніми. У вітчизняних умовах вплив зовнішніх факторів на виникнення стану банкрутства підприємств, безумовно, значно більший. Нестабільність законодавчої бази, різке коливання курсу гривні, непередбачені зміни цін на окремі товари, зміна облікової ставки Національного банку – всі ці фактори вже призвели до фактичного банкрутства багатьох підприємств в Україні. У сільському господарстві, крім перелічених факторів, починаючи з 1992 р., діє ще і фактор диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію. За даними різних науковців, темпи зростання цін на продукцію сільського господарства впродовж 1992 – 1998 рр. були в 4 – 5 разів нижчі, ніж на продукцію промисловості. А на окремі види товарів цей диспаритет був ще більшим. Лише починаючи з 2000 р., ситуація дещо поліпшилася. Але фінансовий стан багатьох сільськогосподарських підприємств при цьому продовжував залишатись критичним. Крім того, на фінансово-господарську діяльність усіх підприємств України істотно впливає загальний кризовий стан вітчизняної економіки. У цій ситуації навіть підприємства, які мають передові технології виробництва та нові форми його організації, можуть опинитися банкрутами.

Разом із тим, вітчизняна практика свідчить, що навіть у цих дуже складних умовах існує чимало підприємств, зокрема в сільському господарстві, які збільшують виробництво продукції, завойовують нові ринки збуту, мають непогані фінансові показники. Керівництво таких підприємств максимально враховує внутрішні фактори виникнення стану банкрутства і, як правило, робить усе можливе для їхнього усунення і мінімізації. Ці фактори пов'язані з:

- дефіцитом власних коштів;
- недосконалим механізмом ціноутворення на підприємстві;
- відсутністю договірної дисципліни;
- відсутністю юридичних служб;

- відсутністю перспективного планування;
- відсутністю джерел довгострокового фінансування капіталовкладень;
- наявність незавершених капіталовкладень;
- зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості;
- розбалансованістю економічного механізму відтворення капіталу;
- невмінням керівництва пристосуватися до нових умов господарювання.

Вчасне виявлення та запобігання цим факторам – найважливіше завдання економічних служб кожного підприємства та насамперед спеціалістів із фінансового аналізу. Для цього використовують цілу низку фінансових показників, які розглянемо у наступному підрозділі.

## **7.2. Методика визначення стану банкрутства підприємства**

Процедура визнання підприємства банкрутом поділяється на етапи:

- подання заяви до арбітражного суду про визнання підприємства банкрутом;
- судовий розгляд справи про банкрутство;
- прийняття арбітражним судом рішення щодо справи про банкрутство підприємства.

Головним критерієм визнання підприємства банкрутом є його неспроможність вчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями. На перший погляд, ситуація здається досить простою: якщо підприємство вчасно не розраховується за своїми зобов'язаннями, воно має бути визнане банкрутом. Але тут можливі дві ситуації:

- 1) юридична особа не в змозі погасити зобов'язання перед кредиторами;
- 2) юридична особа в змозі повернути кредиторам їхні гроші, але протягом якогось часу чи на визначених умовах.

Тому кредиторам і керівництву самого підприємства-боржника важливо спочатку визначити, яка з двох наведених вище ситуацій має місце в конкретному випадку. Для цього необхідно зробити детальний аналіз фінансового стану підприємства.

Існує цілий комплекс показників для аналізу результатів господарської діяльності. Основне місце серед них належить фінансово-економічним показникам і коефіцієнтам (див. табл. 7.1).

Таблиця 7.1 – Фінансово-економічні показники оцінки стану неплатоспроможності підприємств та організацій

№	Показник (коефіцієнт)	Економічне значення	Алгоритм розрахунку	Нормативне значення
1	Коефіцієнт покриття, Кп	Оцінка достатності обігових коштів для погашення боргів протягом року	Поточні активи / короткострокові зобов'язання	>1
2	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами, Кзк	Оцінка забезпеченості підприємства власними коштами, частка власних джерел фінансування обігових активів	Реальний власний капітал – позаобігові кошти / обігові кошти	>0,1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кал	Оцінка негайної готовності підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість	Кошти + короткострокові фінансові вкладення / короткострокові зобов'язання	>0,2
4	Коефіцієнт автономії, Кавт	Оцінка фінансової незалежності від зовнішніх джерел	Джерела власних коштів / підсумок балансу	>0,5
5	Коефіцієнт фінансової стабільності, Кфс	Оцінка фінансової стійкості	Власні кошти / позикові кошти	>1
6	Коефіцієнт фінансового левериджу, Фл	Оцінка залежності підприємства від довгострокових зобов'язань	Довгострокові зобов'язання / джерела власних коштів	Зменшення
7	Робочий капітал, Рк	Оцінка здатності продовження діяльності та інвестування після сплати поточних боргів	Оборотні короткострокові активи – зобов'язання	Збільшення
8	Маневреність робочого капіталу, Мк	Оцінка ступеня матеріалізації робочого капіталу	Товарно-матеріальні запаси / робочий капітал	Збільшення
9	Коефіцієнт оборотності засобів, Ко	Оцінка швидкості обороту (разів)	Виручка від реалізації (без ПДВ та акцизів) / обігові кошти	Збільшення
10	Час обігу оборотних засобів, Чо	Оцінка тривалості одного періоду обігу	Кількість календарних днів у періоді / коефіцієнт оборотності запасів	Зменшення
11	Коефіцієнт оборотності запасів, Коз	Кількість разів поповнення запасів протягом періоду, що аналізується	Собівартість реалізованої продукції / середня вартість запасів	Збільшення
12	Час обігу запасів, Чоз	Оцінка тривалості одного обігу запасів	Кількість календарних днів у періоді / коефіцієнт оборотності запасів	Зменшення
13	Фондовіддача, Фв	Ефективність використання основних фондів	Виручка від реалізації (без ПДВ та акцизів) / середня вартість основних засобів	Збільшення

Аналіз наведених даних (табл. 7.1) у загальному вигляді допомагає скласти уявлення про фінансовий стан підприємства. Хоча зробити висновки про ймовірність банкрутства підприємства з використанням лише цих показників досить проблематично. Це зумовлено цілою низкою причин. По-перше, такі показники, як маневреність робочого капіталу, оборотних засобів, коефіцієнт оборотності запасів, час обороту запасів, фондвіддача відображають швидше економічну ефективність господарювання, а не фінансовий стан господарства. По-друге, такі показники, як коефіцієнти автономії та фінансової стабільності є взаємозалежними, що обмежує аналіз фінансової ситуації на підприємстві.

Беручи до уваги все це, було б доцільно, доповнити аналіз фінансового стану підприємства показниками (табл. 7.2). Звичайно, за необхідності до переліку аналізованих показників можна включити й інші, якщо це обумовлено конкретними обставинами.

Таблиця 7.2 – Додаткові фінансово-економічні показники оцінки стану неплатоспроможності підприємств та організацій

№	Показник і коефіцієнт	Економічне значення	Алгоритм розрахунку	Нормативне значення
1	Коефіцієнт проміжної ліквідності	Оцінка спроможності підприємства грошовими коштами та дебіторською заборгованістю покрити свою короткострокову заборгованість	Грошові кошти + дебіторська заборгованість / короткострокові зобов'язання	>0,5
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості	Оцінка можливої кількості разів перетворення дебіторської заборгованості на грошові кошти протягом періоду, що аналізується	365 (360) / (виручка від реалізації / середньорічна дебіторська заборгованість)	Зменшення
3	Тривалість обороту кредиторської заборгованості	Оцінка можливої кількості оборотів виробничого циклу для покриття кредиторської заборгованості	365 (360) / (собівартість реалізованої продукції / середньорічна дебіторська заборгованість)	Зменшення (збільшення)
4	Рентабельність реалізації	Оцінка ефективності реалізації продукції підприємства	Прибуток від реалізації / собівартість реалізованої продукції	Збільшення

Аналіз усіх наведених показників необхідно робити в динаміці. Краще, якщо це буде зроблено, враховуючи дані не річних звітів, а кварта-



льних. Це пов'язано з тим, що фінансовий стан кожного підприємства, за окремих обставин, може досить різко змінюватись. Крім того, багатьом галузям притаманна сезонність виробництва (це особливо стосується сільського господарства), внаслідок чого платоспроможність може бути втрачена протягом незначного проміжку часу.

У разі, якщо під час фінансового аналізу виявиться, що підприємство в змозі, за окремих умов, розрахуватися зі своїми боргами, Законом передбачено можливість санації за згоди на це кредиторів. Крім того, санацію може проводити інша юридична особа за погодженням умов із кредитором. Як правило, санація можлива в таких випадках:

- коли підприємство прибуткове;
- коли кредиторська заборгованість незначно перевищує дебіторську чи перевищує її впродовж не більше 6 місяців;
- коли підприємство поряд зі збитковими видами діяльності має хоча б два/три прибуткових;
- коли підприємство є складовою ланкою у ланцюгу виробників прибуткової продукції;
- коли підприємство має експортний потенціал;
- коли підприємство має монопольне становище в окремому регіоні чи на окремих ринках;
- коли підприємство виробляє ліквідну продукцію.

Цей перелік можна продовжувати, але головне полягає у тому, що кредитори погодяться на санацію підприємства-боржника лише за умови впевненості в поверненні своїх грошей. Вона має базуватися на детально розробленому бізнес-плані, що завершується розрахунком фінансових показників наприкінці прогнозованого періоду, який повинен становити 6 – 12 місяців. Це пов'язано з тим, що за менший проміжок часу поліпшити фінансовий стан господарства буде дуже важко, а більше року кредитори навряд чи погодяться чекати.

Складання бізнес-плану, особливо для підприємства, що перебуває у стані банкрутства і має довести, що в змозі вийти з нього, дуже непроста річ. Треба враховувати вплив багатьох факторів і, найголовніше, розробити та запропонувати кредиторам комплекс заходів, спрямованих на нормалізацію фінансового стану підприємства. Ці заходи можуть включати такі дії:

- ліквідація чи мінімізація збиткових напрямів діяльності;
- відмові від виплат дивідендів власникам;
- використання всіх можливих резервів зменшення постійних витрат;
- обмеження заробітної плати керівного складу підприємства;
- активізація зусиль із повернення дебіторської заборгованості;
- проведення інвентаризації та експертної оцінки наявних основних засобів із метою виявлення і реалізації чи здачі в оренду тих із них, які майже не беруть участі у виробничому процесі;

- мінімізація бартерних розрахунків;
- погодження з санаторами витрат грошових коштів найбільш прийнятної суми.

Ці заходи повинні бути затверджені в ухвалі господарського суду і погоджені між кредиторами, санаторами та боржником. Кредитори також можуть вимагати від боржника досягнення, через визначений проміжок часу, прийнятної структури капіталу та значень найважливіших показників фінансової стабільності.

### 7.3. Методика прогнозування ймовірності банкрутства

Прогнозування результатів господарської діяльності – найважливіша складова діяльності економічних служб будь-якого підприємства. Спрогнозувати, тобто передбачити, означає вчасно вжити необхідних заходів, і забезпечити стабільність виробничого процесу, фінансового стану підприємства. У вітчизняній практиці прогнозування виробничої діяльності, як правило, здійснюється через розробку бізнес-плану, який переважно завершується фінансовим планом. Можливості аналізу передбачити ймовірність банкрутства при цьому обмежені. Передбачити можна лише явне банкрутство. Вітчизняними та зарубіжними спеціалістами з фінансового аналізу розроблені методики та підходи щодо прогнозування ймовірності банкрутства. Найпоширенішими серед них є такі:

- прогнозування банкрутства через аналіз системи фінансових коефіцієнтів;
- прогнозування банкрутства через аналіз грошових потоків;
- тестові показники прогнозування банкрутства;
- суб'єктивні критерії.

**Прогнозування банкрутства через аналіз системи фінансових коефіцієнтів.** Цей метод фактично зводиться до прогнозування показників фінансово-господарської діяльності. Для їхнього прогнозування, окрім бізнес-плану, необхідно ще розробити прогнозовані баланс і звіт про фінансові результати. В окремих випадках необхідною є розробка прогнозованого звіту про рух грошових коштів.

Більшість існуючих методик і рекомендацій щодо складання бізнес-планів мають узагальнюючий характер і не враховують специфіки різних галузей, що стримує практичне використання цього методу.

**Прогнозування банкрутства через аналіз грошових потоків.** У разі виявлення прогнозу з від'ємним значенням грошових потоків це означатиме високу ймовірність банкрутства. Проте можливий варіант, коли підприємство зможе вчасно погасити всі свої зобов'язання, хоча відчуватиме гостру нестачу можливостей для нових інвестицій. Але за сучасних умов глобалізації світової економіки це фактично означатиме відставання від

конкурентів і поступову втрату ринків збуту, що зрештою неминуче призведе до банкрутства.

**Тестові показники прогнозування банкрутства.** Основоположником цього методу є відомий американський економіст Едвард Альтман, який в 60 – 70-х роках розробив і запропонував кілька тестових моделей для визначення імовірності банкрутства.

Найпростішою серед них є двофакторна модель, яка має такий вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,0579X_2 \quad (7.1)$$

де:

$X_1$  – коефіцієнт поточної ліквідності (оборотні активи/короткострокові зобов'язання);

$X_2$  – коефіцієнт фінансової залежності (залучений капітал/загальний капітал).

Якщо одержана величина  $Z < 0$ , імовірність банкрутства буде менше 50%, якщо  $Z > 0$ , вона становитиме більше 50% і коли  $Z = 0$ , імовірність банкрутства 50%. Таким чином, через ігнорування багатьох факторів точність розрахунку за цією моделлю досить приблизна.

Точніші результати можна одержати при використанні п'ятифакторної моделі Е. Альтмана, яка має вигляд:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5, \quad (7.2)$$

де:

$X_1$  – частка оборотних активів у їхній загальній величині, тобто відношення оборотних активів до їх загальної суми;

$X_2$  – рентабельність активів, тобто відношення нерозподіленого прибутку до загальної величини активів;

$X_3$  – рентабельність активів, розрахована через використання величини чистого прибутку;

$X_4$  – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу, розраховують як відношення останнього до поточних зобов'язань;

$X_5$  – рентабельність активів, розрахована через використання обсягу реалізації, тобто відношення останнього до загальної суми активів.

Ця модель була розроблена в 1968 р. для оцінки ймовірності банкрутства корпорації США. Імовірність банкрутства оцінюють через значення  $Z$ -рахунка, обчисленого за реальними даними підприємства, і визначають такою:

- до 1,8 – дуже висока;
- від 1,81 до 2,7 – висока;
- від 2,8 до 2,9 – можлива;
- понад 3,0 – дуже низька.

Практика використання цієї моделі у США, Канаді, Австрії, Японії свідчить, що спрогнозувати ймовірність банкрутства за даною моделлю можливо на один рік із точністю до 90%, на два роки – 70%, на три роки – 50%. У подальшому Е. Альтман вдосконалив свою модель, зробивши її се-

мифакторною, довівши точність прогнозування до 70% на наступні п'ять років. Окрім того з'явилися моделі розроблені іншими вченими. Однак використання в умовах України моделей Е. Альтмана чи будь-яких інших моделей, розроблених, враховуючи практику західних компаній, некоректне.

Усі перелічені моделі були розроблені в 60 – 70-х роках. За цей час відбулося багато змін у системі бухгалтерського обліку, податкового законодавства, механізмі державної підтримки певних галузей. Крім того, певне значення мають особливості бухгалтерського обліку в Україні.

За цих умов актуальною є розробка вітчизняних Z-розрахунків для прогнозування можливості банкрутства.

**Суб'єктивні критерії загрози банкрутства.** Описані методи допомагають значною мірою передбачати загрозу банкрутства, але ніхто не може зробити це з 100%-ою імовірністю. Тому завжди залишається місце для суб'єктивного визначення загрози банкрутства того чи іншого підприємства.

Суб'єктивний аналіз передбачає використання таких критеріїв, у основі яких лежить власний досвід конкретної людини. Перелік їх дуже великий і охоплює у переважній більшості такі індикатори, що лежать на поверхні. До них можна віднести часті зміни керівників і ключових працівників, зміни господарських партнерів, втрата традиційних ринків збуту продукції, затримка впровадження нових розробок, невиконання поточних платежів, зміни у складі засновників, фінансування капіталомістких проєктів, не пов'язаних із основною діяльністю, безконтрольне використання коштів тощо.

#### **7.4. Антикризове фінансове управління банкрутством**

Основні принципи антикризового фінансового управління за загрози банкрутства:

- постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства;
- рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства;
- ранжирування показників кризового стану за рівнем їх небезпечності для фінансового розвитку підприємства;
- термінове реагування на окремі прояви кризового стану;
- відповідність заходів підприємства ступеню реальної загрози його фінансовій рівновазі;
- повна реалізація внутрішніх можливостей підприємства для виходу з кризового стану;
- використання, за необхідності, відповідних форм санації підприємства.

Політика антикризового фінансового управління під час загрози банкрутства полягає у розробці системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства та здійсненні фінансового оздоровлення підприємства.

Політика антикризового фінансового управління включає такі основні етапи:

- 1) постійний моніторинг фінансового стану підприємства;
- 2) визначення масштабів кризового стану підприємства;
- 3) дослідження основних факторів розвитку кризових явищ;
- 4) формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану;
- 5) вибір і використання найбільш ефективних внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства;
- 6) вибір найбільш ефективних форм санації підприємства;
- 7) контроль за результатами реалізації розроблених заходів.

Діагностика банкрутства являє собою систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства.

Залежно від мети та методів здійснення діагностика банкрутства підприємства поділяється на дві основні системи:

- 1) експрес-діагностика банкрутства;
- 2) фундаментальна діагностика банкрутства.

Головними індикаторами оцінки загрози банкрутства підприємства можуть використовуватися такі показники:

- коефіцієнт достатності чистого грошового потоку;
- коефіцієнт ліквідності грошового потоку;
- ринкова вартість підприємства;
- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт фінансування;
- період обороту кредиторської заборгованості;
- період обороту дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- тривалість операційного циклу;
- коефіцієнт операційного левериджу та ін.

Фундаментальна діагностика банкрутства характеризує систему оцінки параметрів кризового фінансового розвитку підприємства, яка здійснюється на основі методів фінансового аналізу і прогнозування.

Основними цілями фундаментальної діагностики банкрутства є:

- поглиблення результатів експрес-діагностики банкрутства;
- прогнозування розвитку окремих факторів, які генерують загрозу банкрутства;
- оцінка та прогнозування можливостей підприємства щодо нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів.

Фундаментальна діагностика банкрутства здійснюється за наступними етапами:

1. Систематизація основних факторів розвитку кризових явищ;
2. Проведення комплексного аналізу з використанням спеціальних методів оцінки впливу окремих факторів на показники фінансового розвитку підприємства;
3. Прогнозування розвитку кризового фінансового розвитку підприємства під негативним впливом окремих факторів;
4. Прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів;
5. Остаточне визначення масштабів кризового фінансового стану підприємства.

У системі антикризового фінансового управління за загрози банкрутства особливо важливу роль відіграють внутрішні механізми фінансової стабілізації. Основні етапи внутрішньої стабілізації:

- 1) усунення неплатоспроможності;
- 2) відновлення фінансової рівноваги підприємства;
- 3) забезпечення фінансової рівноваги в перспективному періоді.

Оперативний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого боку – на збільшення суми грошових активів, які забезпечують погашення цих зобов'язань.

Тактичний механізм фінансової стабілізації спрямований на досягнення точки фінансової рівноваги підприємства в майбутньому періоді.

Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямованих на підтримку досягнутої фінансової рівноваги підприємства в тривалому періоді.

У системі стабілізаційних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризового фінансового стану, важлива роль належить його санації. *Санація підприємства* – це система заходів для фінансового оздоровлення підприємства за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб. Основні форми санації підприємства, спрямовані на рефінансування його боргу:

- дотації та субвенції за рахунок бюджету;
- державне пільгове кредитування;
- державна гарантія комерційним банкам за кредитами, які надаються підприємству;
- цільовий банківський кредит;
- переклад боргу на іншу юридичну особу;
- реструктуризація короткострокових кредитів у довгострокові;
- випуск облігацій та інших боргових цінних паперів;
- відстрочка погашення облігацій підприємства;
- списання санатором-кредитором частини боргу.

Основні форми санації підприємства, спрямовані на його реструктуризацію:

- злиття;

- поглинання;
- розділ;
- перетворення у відкрите акціонерне товариство;
- передача в оренду;
- приватизація.

Результати санації підприємства (хоча і спрямовані на усунення неплатоспроможності підприємства та відновлення його фінансової стійкості) у кінцевому підсумку можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку (різниця між його сумою до та після здійснення санації). У процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку підприємства приводиться до дійсної вартості.

### **Контрольні запитання**

1. Суть, види та процедури банкрутства.
2. Чому виникла необхідність правового регулювання банкрутства?
3. Чому необхідне прогнозування банкрутства?
4. Система експрес-діагностики банкрутства.
5. Система фундаментальної діагностики банкрутства.
6. Внутрішні механізми фінансової стабілізації.
7. Форми санації підприємства та їх ефективність.
8. У чому сутність методу Альтмана оцінки рівня платоспроможності підприємства?
9. Назвіть основні питання, що постають при виникненні питання про банкрутство підприємства.
10. Охарактеризуйте основні задачі підприємства-боржника в процесі переговорів з оздоровлення підприємства.
11. Принципи антикризового фінансового управління підприємством.
12. Політика антикризового фінансового управління за загрози банкрутства.

## ГЛАВА VIII.

### РОЛЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА

- 8.1. *Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства*
- 8.2. *Можливі чинники успішних досягнень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства*
- 8.3. *Основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства*
- 8.4. *Загальна характеристика ІНКОТЕРМС  
Контрольні запитання*

#### **8.1. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства є однією зі сфер її підприємницької діяльності, яка пов'язана з виходом на зовнішні ринки та функціонуванням на них, здійсненням валютно-фінансових і кредитних операцій, створенням і функціонуванням спільних підприємств, міжнародним маркетингом, аналізом національної економічної політики.

В умовах ринкової економіки підприємства набувають економічну самостійність, їх діяльність заснована на принципі самофінансування, вони відповідають за своїми зобов'язаннями, отримані доходи розподіляють не тільки на покриття витрат із виробництва продукції, але й на розширене відтворення. Основою діяльності кожного підприємства є виробничий процес, який направлений на виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг. При здійсненні ЗЕД підприємства самостійно приймають рішення відносно виробництва продукції та засобів її просування до імпортера.

Багато підприємств, які вирішили здійснювати ЗЕД, за рахунок експортних поставок отримали додаткове джерело отримання виторгу від реалізації частки своєї продукції за кордоном. Експортна активність у деяких випадках пояснюється насиченням внутрішнього ринку й іншими несприятливими факторами, що впливають на продаж товарів усередині країни.

Будь-яка економічна діяльність комерційного підприємства в умовах ринкової економіки переслідує економічні інтереси, і, перш за все, таким інтересом є прибуток. Разом із тим, специфіка зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві полягає в тому, що головною метою може бути прагнення використовувати переваги міжнародного розподілу праці, тобто включитися в міжнародну виробничу кооперацію. Лібералізація ЗЕД виявляється зокрема в наданій підприємствам можливості інтегруватися у світове господарство не тільки через державні або галузеві програми, а й на своєму рівні.



Діяльність підприємств, що займаються ЗЕД, можна розглядати в двох напрямках:

- 1) експортно-імпорتنі операції;
- 2) форми науково-технічної, виробничої, інвестиційної співпраці, диверсифікація видів і форм ЗЕД

Найважливішою тенденцією у ЗЕД підприємств у сучасних умовах є перехід від зовнішньоторговельних операцій купівлі-продажу до прогресивних форм міжнародної виробничої співпраці.

На ЗЕД підприємств негативний вплив має незнання кон'юнктури ринку, невміння передбачати її зміни й адаптуватися до умов, що змінилися.

На думку ряду спеціалістів, поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) з'явилося в Україні з початком економічної реформи, в 1987 р. Одним із центральних напрямків даної економічної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішній ринок і стимулювання розвитку ЗЕД на рівні господарських суб'єктів.

У результаті проведення економічних реформ у зовнішній сфері сформувався два поняття: «зовнішньоекономічні зв'язки» і «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД).

На відміну від ЗЕЗ, які являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами, ЗЕД висвітлює зовнішньоекономічну діяльність на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань і т.д.). ЗЕД можна визначити як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних із його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

ЗЕД розглядають як один із аспектів зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ). Разом із тим, це самостійна діяльність підприємства, яка являється, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з другого – такою частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

Основними мотивами розвитку ЗЕД на рівні підприємства можуть бути:

1. Розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою максимізації прибутку.
2. Закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання.
3. Залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, більш вищої якості та низьких цін у порівнянні з внутрішнім ринком.

4. Залучення іноземних інвестицій із метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках.

5. Участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації та кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Треба підкреслити, що роль ЗЕД як зовнішнього фактора економічного росту в сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни але й кожного господарського суб'єкта.

ЗЕД – поняття багатогранне. Воно включає наступні види діяльності: зовнішню торгівлю, міжнародне виробниче кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, валютно-фінансові і кредитні операції. Кожен із видів ЗЕД здійснюється в певних формах. Наприклад, формами зовнішньої торгівлі являється експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Формами виробничої кооперації – спільне виробництво на основі спеціалізації, спільні підприємства двох чи більше іноземних партнерів, підрядна кооперація та ін.

Студенти повинні засвоїти важливість знання класифікації ЗЕД для визначення необхідної форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств під час їхнього виходу на зовнішній ринок і більш повного врахування нормативно-правової бази.

Матеріальна основа ЗЕД – зовнішньоекономічний комплекс країни (регіону). Він являє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, що виробляють продукцію на експорт чи використовують імпорту продукцію та здійснюють інші види і форми ЗЕД.

Важливим завданням у розвитку зовнішньоекономічного комплексу країни являється об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності в єдину органічну, успішно функціонуючу систему. Умовами успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу сьогодні являються:

- зміцнення і нарощування експортного потенціалу;
- активна участь у різних формах міжнародного спільного підприємства;
- підвищення конкурентоздатності підприємств і виробничо-господарського комплексу;
- розширення самостійної діяльності підприємств, фірм регіонів країни у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки все більш актуальним стає розробка стратегії ЗЕД для підприємств.

Стратегія ЗЕД передбачає обґрунтування довгострокових цілей підприємства в ракурсі її зовнішньоекономічних інтересів.

Головною умовою стратегії ЗЕД є узгодження зі стратегічною метою підприємства:

- максимізація прибутків;
- збільшення частини ринку;

- виживання;
- зв'язок зі стратегією конкурентних переваг (зниження витрат, диференціації або диверсифікації).

Стратегія ЗЕД для різних підприємств може відрізнятися за способом її реалізації:

- розміщення капіталу в країнах із відносно низькими податковими квотами;
- участь у міжнародному концерні, підприємства якого розташовані в різних країнах;
- використання лізингу в фінансуванні різних зовнішньоекономічних операцій, тощо.

Процес розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку включає шість етапів:

- 1) всебічний аналіз стану і розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- 2) аналіз очікуваних змін у кон'юнктурі зовнішнього ринку;
- 3) аналіз можливостей на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юнктурі;
- 4) аналіз внутрішньої та зовнішньої бюджетно-податкової політики, і впливу змін у ній на умови діяльності організації;
- 5) аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредиту, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінка впливу змін у ній на умови функціонування організації;
- б) розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей та очікуваних змін в умовах функціонування підприємства.

Розробка стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку здійснюється на трьох різних рівнях: глобальному, стратегічному і тактичному.

*Глобальний рівень* охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найважливіших цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле. При цьому планування здійснюється на рівні керівництва підприємства з урахуванням можливих довго- і середньострокових варіантів розвитку.

На *тактичному (поточному) рівні* планування зовнішньоекономічної діяльності концентрується на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих ринках збуту.

На першому етапі розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку об'єктами всебічного аналізу є:

- стан на ринку товарів і послуг, що поставляються підприємством при теперішній структурі виробництва і збуту;

- оцінка діяльності підприємства з позиції споживача товарів і послуг;
- оцінка діяльності організації з позиції ринку.

На етапі аналізу очікуваних у кон'юктурі ринку змін (другий етап) визначаються тенденції розвитку ринку та їхній вплив у перспективі на становище підприємства. При цьому прогнозується вплив змін у кон'юктурі ринку на потенційні обсяги й умови збуту товарів і послуг відповідно до очікуваного попиту і пропозиції.

На третьому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії при оцінюванні можливостей організації об'єктом аналізу є: очікувана динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності; доцільність переорієнтації на нові ринки збуту; умови діяльності в новому середовищі та доцільність скорочення її у традиційних сферах і сегментах ринку.

Об'єктом аналізу бюджетно-податкової політики (четвертий етап) є розгляд впливу відповідних чинників на умови функціонування організації при змінах фіскальної політики в межах країни і за кордоном.

На п'ятому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії аналізуються тенденції розвитку світової економіки і зовнішньоекономічних зв'язків і дається оцінка очікуваного впливу на умови функціонування організації. Для цього беруться до уваги прогнозні зміни в зовнішньоторговельній політиці різних країн, у їхній загальногосподарській кон'юктурі, враховуються тенденції розвитку світового ринку і т.д.

Результати всебічного аналізу зовнішньоекономічних зв'язків, прогнозних оцінок і перспективних умов розвитку на всіх п'ятих етапах служать вихідною базою для формулювання довгострокової стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку.

Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності на шостому етапі передбачає:

- формування глобальної довгострокової цілі (місії) зовнішньоекономічної діяльності;
- розробку альтернативних варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності;
- поділ (декомпозицію) глобальної цілі зовнішньоекономічної діяльності на ряд взаємозалежних підцілей;
- порівняння варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності, вибір стратегічних альтернатив, оцінювання можливостей і наслідків їхньої реалізації та формування стратегії поведінки підприємства на зовнішньому ринку.

Стратегічне управління пов'язане з визначенням цілей організації та з приведенням її взаємозв'язків із навколишнім середовищем у відповідність до внутрішніх можливостей і завдань розвитку.

Таким чином, стратегічний менеджмент у сфері зовнішньоекономічних зв'язків сприяє стабілізації та зміцненню стратегічних позицій підпри-

ємства, забезпеченню його тривалої життєздатності при зміні зовнішніх умов функціонування.

## **8.2. Можливі чинники успішних досягнень у зовнішньо-економічній діяльності підприємства**

Зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств і т.д.) з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортової операції, у визначенні ціни та вартості контракту, обсягу і термінів поставки і є частиною їх виробничо-комерційної діяльності як із внутрішніми, так і з зарубіжними партнерами. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є сукупністю виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими супутніми умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій із забезпечення просування товару від продавця до покупця; зі своєчасного надання різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; зі здійснення платіжно-розрахункових операцій, а також наявність комерційної та валютно-фінансової інформації про кон'юнктуру зовнішніх товарних і грошових ринків.

Складнощі національної економіки України вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності шукати нові ринки збуту для своєї продукції, що в умовах досить жорсткої конкуренції є складною задачею. Вимогливість потенційних покупців призводить до того, що підприємець просто вимушений робити все можливе для того, щоб його товар відповідав якнайкращим аналогам. Рівень якості пропонованих товарів і послуг зобов'язаний піддаватися своєчасній модернізації та поліпшенню, що, у свою чергу, призводить до того, що на Україні з'являється все більша кількість сучасних підприємств.

Створюючи спільно торгові будинки, асоціації, акціонерні товариства, міжгалузеві союзи, консорціуми й інші зовнішньоекономічні організації (або вдаючись до послуг кваліфікованого посередника), окремі підприємства дістають можливість знижувати зовнішньоторговельні витрати і підвищувати ефективність купівлі-продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку. Особливо це відчутно для середніх і малих підприємств, кооперативів.

Важливу роль у період створення ринкового господарського механізму виконують спеціалізовані зовнішньоекономічні об'єднання. Результатом цього є відділення функції реалізації від функції виробництва, відділення товарного капіталу від продуктивного, що є прогресивною тенденцією в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Таким чином, безпосередній

вихід виробника товару на зовнішній ринок є одним із варіантів ведення економічних відносин із зарубіжними контрагентами.

Прямі зв'язки не можуть обмежитися зростанням ефективності тільки цього виду міжнародного економічного співробітництва. Прямі зв'язки дозволяють розвивати економічне співробітництво більш цілеспрямовано, спрощують рішення багатьох економічних задач. Усе це так чи інакше сприяє економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, призводить до підвищення ефективності виробництва підприємств, що беруть участь у цих зв'язках. Розвиток прямих зв'язків із партнерами з зарубіжних країн доцільний у результаті диверсифікації виробництва, періодичного оновлення номенклатури товарів, що випускаються. Це явище стало повсюдним у передових промислових країнах, його необхідність відчувається і в Україні.

Сучасні підприємства одержують постійний економічний вигреш на міжнародному ринку, та і всередині держави лише в тому випадку, якщо вони мобільні у зміні технології виробництва, зміні номенклатури виробів, не обмежуються випуском стандартної однорідної продукції. Гнучкість в оновленні вироблюваних товарів можлива тоді, коли підприємствам не заважає відомчий апарат, коли вони вільні у виборі виробів і часу їх виробництва. Таким чином, тільки зміни внутрідержавного господарського механізму дозволили зацікавленим підприємствам встановлювати прямі зв'язки.

У ринкових умовах прямі зв'язки фактично означають включення окремих ланок української економіки в систему міжнародного розподілу праці на основі самостійного використання принципів товарно-грошових відносин. З урахуванням цього, термін «прямі зв'язки» є умовним позначенням реальних господарських відносин підприємств зі своїми іноземними партнерами.

Важливим аспектом зовнішньоекономічної діяльності є залучення іноземних інвестицій. Для іноземних інвесторів зараз найцікавішими є наступні галузі економіки: внутрішня і зовнішня торгівля, харчова промисловість, біотехнології, хімія і фармацевтика, машинобудування, металургія. Для української економіки найбільш необхідні інвестиції в енергозберігаючі технології, паливно-енергетичний комплекс, хіміко-фармацевтичний комплекс, агропромисловий комплекс, металургію, авіабудування, транспорт і зв'язок. Українська економіка цікава для іноземних інвесторів, проте стриманість потенційних іноземних інвесторів у контактах з українськими партнерами легко пояснюється з позицій макроекономічної нестабільності і недостатності правових гарантій захисту засобів, що інвестуються.

Конкретні успішні досягнення довгострокових цілей ЗЕД залежать від повноти та досконалості врахування менеджментом підприємства всіх можливих чинників ЗЕД:

- національної зовнішньоекономічної політики;

- факторів міжнародних ринків і ринків інших країн;
- інформаційного забезпечення ЗЕД;
- обізнаності та поінформованості менеджменту підприємства щодо проблем міжнародного маркетингу та міжнародної торгівлі.

Поле національної зовнішньоекономічної політики є досить широким:

- валютна, податкова, торгова політика держави;
- відповідні економічні параметри (валютний курс, мито, акцизи, експортні й імпорتنі тарифи, платіжний і торговий баланси, різноманітні організаційно-адміністративні, протекціоністські заходи держави, митні процедури, технічні перешкоди торгівлі, ліцензійні обмеження, тощо).

Для оцінки варіантів виходу підприємства на ринок інших країн мають значення не лише ємність ринку даної країни, але і транспортна інфраструктура, наявність сировини та матеріалів, наявність кваліфікованої дешевої робочої сили, потенційна величина трансакційних витрат, юридична захищеність трансакцій, доцільність інвестиційних рішень.

Орієнтація менеджменту підприємства у проблемах міжнародного маркетингу має означати вміння відповідати на ряд запитань:

- 1) чому підприємства даної країни не змогли і не можуть задовольнити попит на певні види продукції (робіт, послуг);
- 2) чому підприємства інших країн не мають можливості захопити весь ринок даної країни, або значну частину ринку;
- 3) чому підприємства даної країни не створили систему взаємодії з іноземними підприємствами (фірмами) у виробництві даного товару (не створили спільне підприємство або не стали постачальником своєї продукції транснаціональним корпораціям).

Інформаційне забезпечення ЗЕД має забезпечити наявність і реальність механізму реалізації нормативних і законодавчих обмежень – імпорتنих та експортних ліцензій і квот, санітарних норм, вимог до пакування, митних формальностей, об'єктів субсидій держави у виробництво й експорт товарів, тощо.

Менеджмент підприємства в області ЗЕД має бути обізнаний із можливістю зібрати повну інформацію про фінансове становище партнера по ЗЕД, як застрахуватися від ризиків валютного ринку, як скласти зовнішньоторговельний контракт, який метод платежів під час переказу грошей із країни у країну вибрати з урахуванням діючих міжнародних угод України.

Зовнішньоторговельні відносини здійснюються за допомогою контракту.

Структура контракту має включати:

**ПРЕАМБУЛА.** Номер, місце, дата підписання контракту, діючі сторони.

**ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ.** Вид угоди (купівля/продаж, підряд, оренда, надання послуг), базові умови поставки, найменування, кількість, основні характеристики товару. Базові умови поставки включають обов'язки

контрагента з доставки товару та встановлюють моменти переходу права власності та ризику випадкової втрати товару з продавця на покупця. Для уніфікації тлумачення базових умов поставки Міжнародна торгова палата випустила збірники тлумачень міжнародних торгових термінів «Інкотермс 90». Базові умови поставки позначаються аббревіатурами, що визначають положення вантажу відносно транспортного засобу:

ФОР/ФОТ (FOR/FOT – free on rail/track) – франко-вагон, франко-станція.

ФОБ (FOB – free on board) – франко-борт-судно.

КАФ (CAF – cost and freight) – вартість і фрахт.

СІФ (CIF – cost, insurance, freight) – вартість товару, страхування та фрахт.

ДАФ (DAF – delivered at frontier) – франко-кордон.

Після позначення базових умов поставки в контракті слід вказати пункт, до якого відносяться ці умови. Наприклад, «ФОБ Одеса», або «ФОБ Харків» (франко-вагон на станції продавця), або «ДАФ румунсько-український кордон».

**ЦІНА ТА СУМА КОНТРАКТУ.** Сума грошей у валюті ціни або у валюті платежу, яку покупець сплачує продавцю за товар на певних базисних умовах поставок у певний пункт (валюта ціни – валюта, в якій визначається ціна контракту; валюта платежу – валюта, в якій має бути сплачено зобов'язання покупця).

**ТЕРМІН ПОСТАЧАННЯ ТОВАРУ.** Узгоджені сторонами угоди дата або дати (якщо поставку товару передбачено декількома партіями).

**ПЛАТІЖНІ УМОВИ.** Узгоджені контрагентами умови, терміни, валюта платежу, способи та порядок розрахунків.

**ПАКУВАННЯ, МАРКУВАННЯ ВАНТАЖУ.** Умови пакування мають забезпечити цілісність вантажу під час перевезення, а маркування необхідне для забезпечення ідентифікації вантажу.

**ЗАЯВА ПРЕТЕНЗІЙ, САНКЦІЙ.** Порядок і терміни заяви претензій покупця до продавця у зв'язку з порушенням умов контракту.

**ФОРС-МАЖОР.** Передбачають контрактом обставини внаслідок невідворотних подій (стихійні лиха, пожежі, землетруси, тощо).

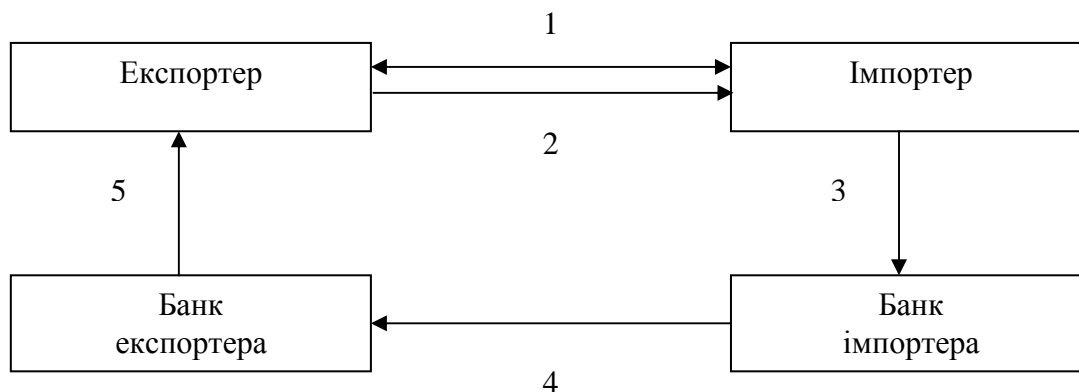
**АРБІТРАЖ.** Вказане у контракті розв'язання спірних питань між сторонами за допомогою арбітражного суду.

### **8.3. Основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства**

Основними формами розрахунків за комерційними операціями є **банківський переказ, інкасо, акредитив.**

Розрахунки у формі банківського переказу здійснюються за схемою, яка наводиться нижче:

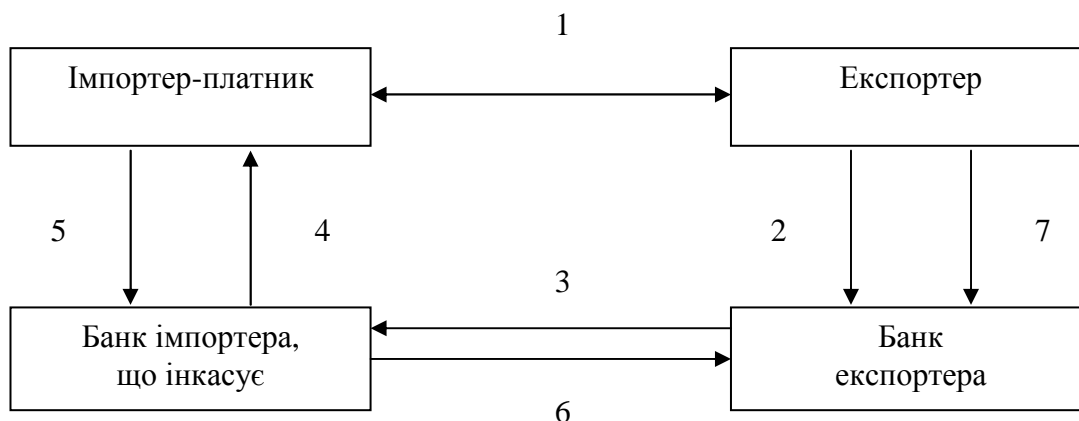




- 1 – кореспонденти;  
 2 – експортер у встановлені терміни здійснює відвантаження товару та направляє покупцю комерційний рахунок, транспортні документи;  
 3 – імпортер, отримавши документи, вступає у володіння товаром, пред'являє у свій банк доручення на переказ;  
 4 – на підставі доручення банк імпортера здійснює переказ валюти банку експортера, направляючи платіжне доручення поштою (телеграфом, телексом);  
 5 – банк експортера, отримавши платіжне доручення, зараховує виручку експортеру.

Схема 8.1 – Процедури банківського переказу

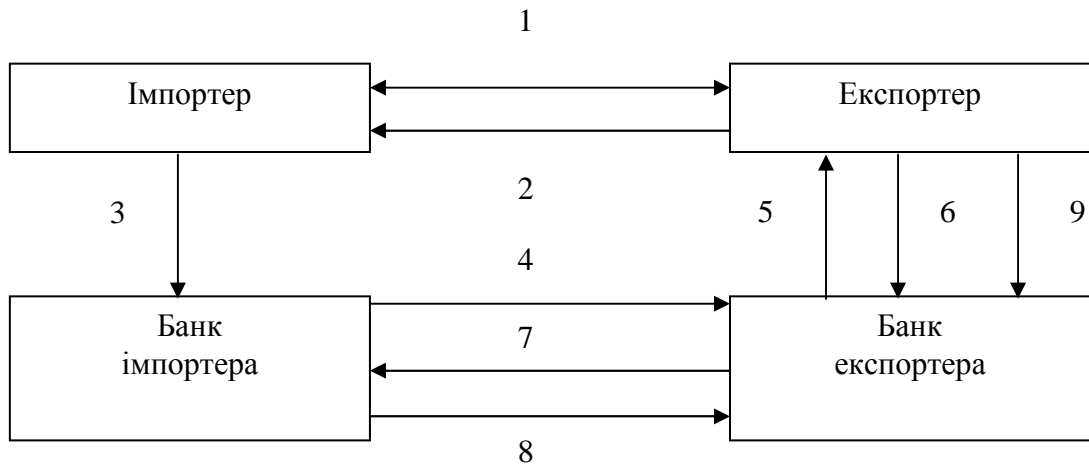
Розрахунки у формі інкасо здійснюються за схемою 8.2.



- 1 – кореспонденти;  
 2 – експортер у встановлений термін здійснює відвантаження товару, підготує документи та пред'являє їх своєму банку;  
 3 – за умови відповідності документів інкасовому дорученню банк експортера відсилає їх разом із дорученням банку імпортера;  
 4 – банк імпортера пред'являє документи імпортеру;  
 5 – імпортер пред'являє у свій банк доручення на переказ;  
 6 – після отримання платежу від імпортера, банк імпортера переказує виручку банку експортера поштою (телеграфом, телексом);  
 7 – отримавши переказ, банк-експортер зараховує виручку експортеру.

Схема 8.2 – Процедури інкасо

Розрахунки у формі акредитива здійснюються за схемою 8.3.



1 – сторони узгоджують перелік документів, що надаються за акредитивами експортером для отримання платежу;

2 – після закінчення контракту експортер готує товар до відвантаження, про що повідомляє імпортера;

3 – покупець направляє своєму банку повідомлення на відкриття акредитива;

4 – банк імпортера направляє акредитив експортеру за допомогою банку експортера;

5 – банк експортера перевіряє істинність акредитива та передає його експортеру;

6 – якщо експортер згоден з умовами акредитива, він здійснює відвантаження товару, надаючи пакет необхідних документів у свій банк;

7 – банк експортера після перевірки відсилає їх банку імпортера із вказівкою, як має бути зарахована виручка;

8 – банк імпортера переказує суму платежу експортеру, дебетуючи рахунок імпортера;

9 – банк експортера зараховує виручку на рахунок експортера; імпортер, отримавши від банку документи, вступає у володіння товаром.

Схема 8.3 – Процедура акредитива

В практиці застосовуються наступні види акредитивів:

*Покритий* – це такий акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів. У цьому разі банк платника (банк-емітент) списує кошти з розрахункового рахунка платника і переказує ці кошти в банк постачальника (банк-виконавець) на окремий балансовий рахунок «Акредитив».

Депонування коштів в установі банку постачальника можна здійснити також і за рахунок кредиту, отриманого платником у банку-емітенті. Проте для кожного конкретного акредитива можна використати тільки одне джерело платежу, тобто виставляти акредитив частково за рахунок власник коштів, а частково за рахунок кредиту не дозволяється.

*Непокритий* – це акредитив, коли платежі постачальнику гарантує банк. У такому разі платник звертається до свого банку з клопотанням виставити для нього гарантований акредитив. Таке клопотання банк-емітент задовольняє тільки стосовно платоспроможних клієнтів і за умови встановлення між клієнтом і банком, який відкриває акредитив, кореспондентсь-

ких відносин.

Відкриваючи гарантований акредитив, банк-емітент дає банку-виконавцю право списувати платежі на користь постачальника-отримувача коштів зі свого кореспондентського рахунка.

*Відзивний* – це акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником. Але банк-виконавець повинен оплатити документи, які були виставлені постачальником і прийняті банком, до отримання останнім повідомлення про зміну чи анулювання акредитива.

*Безвідзивний* – це акредитив, який не можна змінити або анулювати без згоди постачальника, на користь котрого було відкрито акредитив.

Використання акредитивної форми розрахунків обумовлюється в угоді між постачальником і покупцем, в якій указують конкретні умови розрахунків за акредитивом, строк його дії, вид акредитива, спосіб його виконання, банк постачальника і покупця.

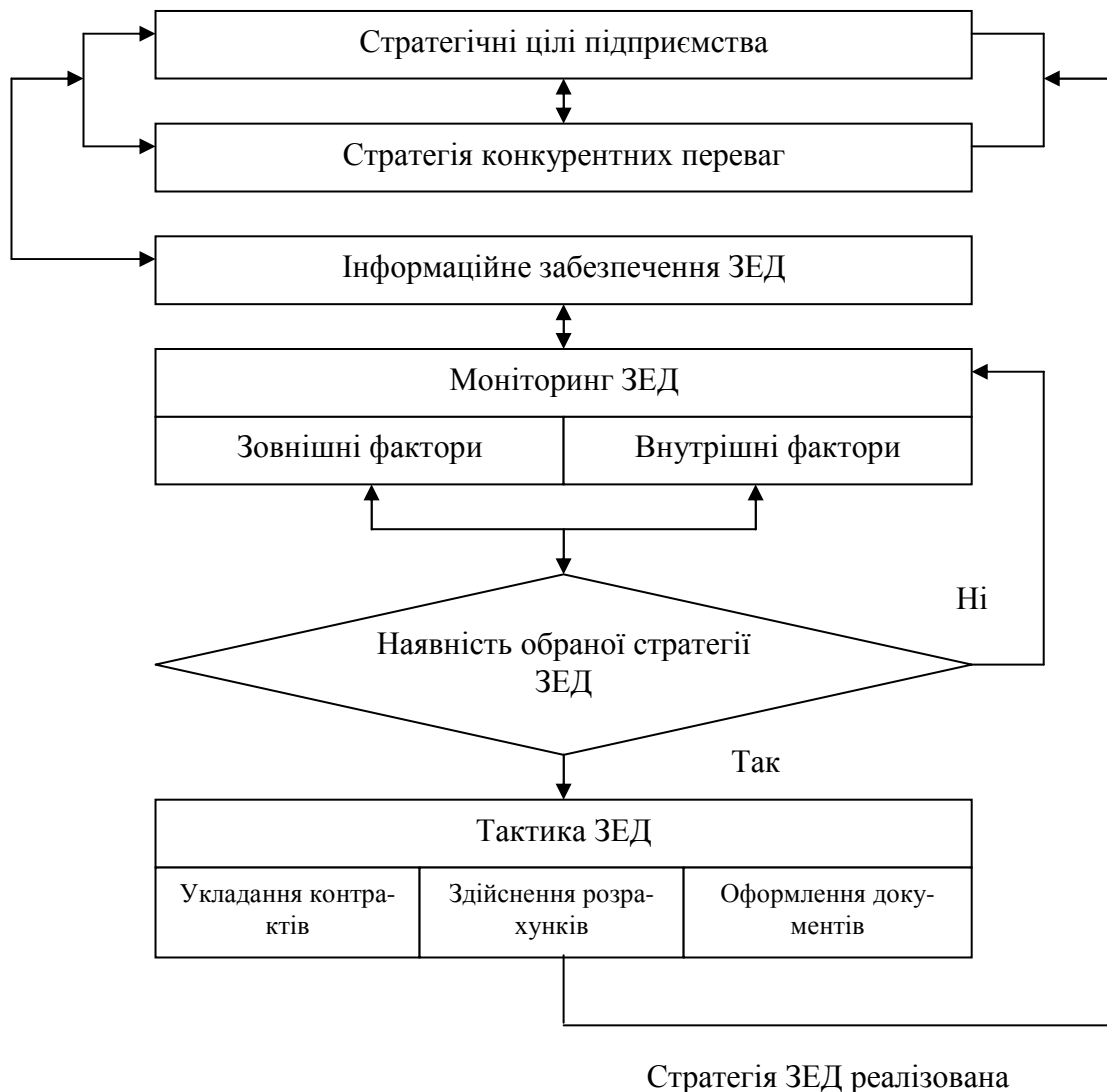


Схема 8.4 – Алгоритм стратегії та тактики ЗЕД підприємства

Міжнародні розрахунки за зовнішньоторговими операціями здійснюються за допомогою різних документів:

- інструкцій із виготовлення, пакування, відправлення;
- комерційних документів – комерційного рахунка, специфікацій, технічної документації, сертифіката про якість товару, дозволу на відвантаження;
- страхових документів – страхових полісів і сертифікатів;
- транспортних документів – коносаментів (при морських перевезеннях), накладних (залізниця, авіа-, автоперевезення), приймально-здавальних актів;
- митних документів – митної декларації, експортних та імпорتنих ліцензій, декларацій валютного контролю, свідоцтв про походження товару і про контроль якості, ветеринарних і санітарних свідоцтв тощо.

Стає можливим сформулювати алгоритм стратегії і тактики ЗЕД підприємства.

#### **8.4. Загальна характеристика ІНКОТЕРМС**

Інкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) – це комплект міжнародних правил із тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Ці міжнародні правила торгівлі є стандартними умовами договорів купівлі-продажу, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків.

Інкотермс встановлюють правила, які регулюють питання пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця. Це включає в себе власне перевезення, відповідальність за експортне й імпорتنе очищення товарів. Ці правила визначають відповідального за сплату доставки, митного оформлення, та страхування ризиків на шляху транспортування товарів у залежності від означених стандартних умов поставки.

Вони розробляються і публікуються Міжнародною торговою палатою (англ. International Chamber of Commerce, скорочено ICC). Англomовна версія тексту є офіційною версією Incoterms 2000, яка була затверджена Комісією ООН з міжнародного торговельного законодавства (англ. United Nations Commission on International Trade Law, скорочено UNCITRAL). Авторизований переклад на 31 мову світу можливо придбати в національних комітетах ICC. В Україні здійснені переклади Інкотермс українською мовою, проте, досі авторизованого ICC перекладу немає.

Метою Інкотермс є забезпечення комплекту міжнародних правил із тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Таким чином, можна уникнути або, принаймні, у значній мірі скоротити невизначеність різної інтерпретації таких термінів у різних країнах.

Найчастіше сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може послужити причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів, із порожньою втратою часу і грошей. Для вирішення всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата опублікувала вперше в 1936 році збір міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як Інкотермс 1936. Виправлення і доповнення були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 роках і в даний час у 2000 році, для приведення цих правил у відповідність із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Варто підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежена питаннями, пов'язаними з правами й обов'язками сторін договору купівлі-продажу у відношенні постачання проданих товарів (під словом товари тут маються на увазі матеріальні товари, крім нематеріальних товарів, таких як комп'ютерне програмне забезпечення).

Найбільш часто в практиці зустрічаються два варіанти неправильно розуміння Інкотермс. Першим є неправильне розуміння Інкотермс як того, що має більше відношення до договору перевезення, а не до договору купівлі-продажу. Другим є іноді неправильне уявлення про те, що вони повинні охоплювати всі обов'язки, що сторони хотіли б включити в договір.

Як завжди підкреслювалося Міжнародною торговельною палатою, Інкотермс мають справу тільки з відносинами між продавцями і покупцями в рамках договорів купівлі-продажу, більш того, тільки у визначених аспектах.

У той час, коли експортерам і імпортерам важливо враховувати фактичні відносини між різними договорами, необхідними для здійснення міжнародної угоди продажу – де необхідний не тільки договір купівлі-продажу, але і договори перевезення, страхування і фінансування – Інкотермс відносяться тільки до одного з цих договорів, а саме договору купівлі-продажу.

Проте, договір сторін використовувати визначений термін має значення і для всіх інших договорів. Приведемо лише кілька прикладів: погодившись на умови CFR або CIF, продавець не може виконати цей договір будь-яким іншим видом транспорту, крім морського, тому що за цими умовами він повинний представити покупцю коносамент або інший морський транспортний документ, що просто неможливо при використанні інших видів транспорту. Більш того, документ, необхідний відповідно до документального кредиту, буде обов'язково залежати від засобів транспортування, що будуть використані.

По-друге, Інкотермс мають справу з деякими визначеними обов'язками сторін – такими як обов'язок продавця поставити товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення, або доставити його в пункт призначення – із розподілом ризику між сторонами в цих випадках.

Далі, вони зв'язані з обов'язками очистити товар для експорту й імпорту, упакуванням товару, обов'язком покупця прийняти постачання, а також обов'язком представити підтвердження того, що відповідні зобов'язання минулого належним образом виконані. Хоча Інкотермс украй важливі для здійснення договору купівлі-продажу, велика кількість проблем, що можуть виникнути в такому договорі, узагалі не розглядаються, наприклад, передача права володіння, інші права власності, порушення домовленості та наслідки таких порушень, а також звільнення від відповідальності у визначених ситуаціях. Варто підкреслити, що Інкотермс не призначено для заміни умов договору, необхідних для повного договору купівлі-продажу або за допомогою включення нормативних умов, або індивідуально обговорених умов.

Інкотермс узагалі не мають справи з наслідками порушення договору і звільненням від відповідальності внаслідок різних перешкод. Ці питання повинні вирішуватись іншими умовами договору купівлі-продажу і відповідних законів.

Інкотермс споконвічно завжди призначалися для використання в тих випадках, коли товари продавалися для постачання через національні границі: таким чином, це міжнародні торговельні терміни. Однак, Інкотермс на практиці найчастіше включаються в договори для продажу товарів винятково в межах внутрішніх ринків. У тих випадках, коли Інкотермс використовуються таким чином, як статті А.2. та Б.2. і будь-які інші умови інших статей, що стосуються експорту й імпорту, звичайно, стають зайвими.

Протягом процесу редагування, що зайняв приблизно два роки, Міжнародна торговельна палата постаралася залучити широке коло працівників світової торгівлі, представлених різними секторами в національних комітетах, за посередництвом яких працює Міжнародна торговельна палата, до висловлення своїх поглядів і відгуків на наступні проекти. Було приємно бачити, що цей процес редагування викликав набагато більше відгуків із боку користувачів у всьому світі, ніж кожна з попередніх редакцій Інкотермс. Як результат цього діалогу з'явилися Інкотермс 2000, у які, як може здатися, у порівнянні з Інкотермс 1990 внесена незначна кількість змін. Зрозуміло, однак, що Інкотермс тепер визнано в усьому світі, і тому Міжнародна торговельна палата вирішила закріпити це визнання та унікальні зміни заради самих змін. З іншого боку, були прикладені значні зусилля для забезпечення ясного і точного відображення практики торгівлі формулюваннями, використовуваними в Інкотермс 2000. Крім того, значні зміни були внесені до двох областей:

- митне очищення і здійснення митних платежів по термінах FAS і DEQ;

- обов'язку по навантаженню і розвантаженню по терміну FCA.

Усі зміни, істотні та формальні, були зроблені на основі ретельних досліджень серед користувачів Інкотермс. Особлива увага була приділена запитам, отриманим з 1990 року Групою експертів Інкотермс, організова-

ною як додаткова служба для користувачів Інкотермс.

З урахуванням змін, час від часу внесених у Інкотермс, важливо забезпечити, щоб у кожному випадку, коли сторони мають намір включити Інкотермс у свій договір купівлі-продажу, завжди було зроблено чітке посилення на діючий у даний час варіант Інкотермс. Цьому можна з легкістю не придати значення, коли, наприклад, робиться посилення на більш ранній варіант у стандартних формах договору або в бланках замовлення, використовуваних торговцями. Відсутність посилення на поточний варіант може потім привести до розбіжностей щодо того, чи мають намір сторони включити даний варіант або більш ранній варіант у якості складового їхнього договору. Торговці, що бажають використовувати Інкотермс 2000 повинні чітко вказати, що вони в договорі купівлі-продажу керуються Інкотермс 2000.

У Інкотермс 1990 умови були для полегшення розуміння згруповані в чотири категорії, що відрізняються між собою власне кажучи, починаючи з терміна, відповідно до якого продавець тільки надає товар покупцю на власній території продавця (E термін – EX WORKS); далі йде друга група, відповідно до якої продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, призначеному покупцем (F терміни – FCA, FAS і FOB); далі – C терміни, відповідно до яких продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не беручи на себе ризик втрати або ушкодження товару, або додаткові витрати внаслідок подій, що мають місце після відвантаження і відправлення (CFR, CIF, CPT і CIP); і, нарешті, D терміни, при яких продавець повинен нести усі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення (DAF, DES, DEQ, DDU і DDP). Наступна таблиця (табл. 8.1) являє собою класифікацію торговельних термінів.

Таблиця 8.1 – ІНКОТЕРМС 2000

Група	Скорочення	Умови
Група E Відправлення	EXW	Франко завод (... назва місця)
Група F Основне перевезення не оплачене	FCA	Франко перевізник (... назва місця призначення)
	FAS	Франко уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	Франко борт (... назва порту відвантаження)
Група C Основне перевезення оплачене	CFR	Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP	Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)

Група	Скорочення	Умови
Група D Прибуття	DAF	Постачання до границі (... назва місця доставки)
	DES	Постачання із судна (... назва порту призначення)
	DEQ	Постачання з пристані (... назва порту призначення)
	DDU	Постачання без оплати мита (... назва місця призначення)
	DDP	Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Далі під усіма термінами, як і в Інкотермс 1990, обов'язки сторін зведені в групи під статтями, де кожна стаття з боку продавця відображає положення покупця відносно даного питання.

### **Контрольні запитання**

1. Охарактеризуйте поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Дайте визначення терміну «зовнішньоекономічні зв'язки».
3. Основні мотиви розвитку ЗЕД на рівні підприємства.
4. Охарактеризуйте поняття «стратегія ЗЕД».
5. Головна умова стратегії ЗЕД.
6. Способи реалізації ЗЕД.
7. Етапи розробки стратегії поведінки підприємства на зовнішньому ринку.
8. Чинники ЗЕД.
9. Інформаційне забезпечення ЗЕД.
10. Структура зовнішньоекономічного контракту.
11. Основні форми розрахунків у ЗЕД.
12. Дайте загальну характеристику ІНКОТЕРМС.



## ГЛАВА ІХ.

### ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

- 9.1. *Малі підприємства та їх роль у розвитку економіки країни*
- 9.2. *Особливості фінансування і планування витрат на малих підприємствах*
- 9.3. *Облік, контроль та аналіз витрат на малих підприємствах*  
*Контрольні запитання*

#### 9.1. Малі підприємства та їх роль у розвитку економіки країни

Особливості створення і діяльності малих підприємств регламентуються законодавством України.

Між великим і малим бізнесом є суттєва різниця:

1. Малий бізнес має обмежений доступ до фінансових і грошових ринків. Про емісію акцій, як правило, можна тільки мріяти. Отримати кредит не вдається не тільки через його дороговизну, а й через ризиковий фінансовий стан підприємства і відсутність кредитної політики. За таких умов все залежить від метикуватості та винахідництва керівника.

2. Не ставить за мету максимізувати курс акцій, показник капіталізації (сумарну курсову вартість акцій) та рівень дивідендів. Вартість малої справи не оцінюється публічно фінансовим ринком. Через це вартість малого підприємства важко встановити. Керівники малого бізнесу зацікавлені у високій ринковій ціні своїх підприємств, бо рано чи пізно такі підприємства стають акціонерними товариствами або «продаються» великій компанії.

3. Несе інший склад, рівень та ієрархію ризиків. Добробут і доля власника невеликого підприємства прямо залежить від її успіху чи невдач на ринку. Можливості диверсифікації портфеля власних інвестицій обмежені межами власного підприємства. У справу вкладаються всі наявні кошти. Через це власник малого підприємства підданий більшому ризику, ніж, наприклад, утримувач контрольного пакету акцій, що завжди має можливість скинути акції чи диверсифікувати свій портфель.

4. Має низький рівень ліквідності. Середній коефіцієнт поточної ліквідності малого бізнесу – 2, тобто подвійне перевищення поточних пасивів над поточними активами (для великих підприємств – потроєне перевищення). А це означає, що мале підприємство має більші проблеми з мобілізацією «живих» грошей для виконання своїх поточних зобов'язань, тобто є менш платоспроможним, ніж велике підприємство.

Низька ліквідність настає через те, що підприємство вкладає менше коштів у запаси та дебіторську заборгованість (більш високі показники

оборотності запасів і дебіторської заборгованості) та має високі поточні зобов'язання (84% сумарної заборгованості в малому бізнесі та 63% – на великих підприємствах).

Отже, за таких обставин очевидна роль менеджменту, що спрямована на управління оборотним капіталом: запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими засобами та короткотерміновими зобов'язаннями.

Держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює необхідні умови для цього.

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує €70 млн. гривень.

**Мале підприємство** – промислова фірма з невеликою кількістю штатних працівників. Із позицій українського законодавства малими (незалежно від форми власності) визначаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Особливості розвитку малих підприємств мають певні застереження:

- обмеження можливості фінансування програм розвитку малих підприємств із бюджету;
- неможливість забезпечення власними силами (джерелами) фінансування високого технічного рівня;
- відсутність в Україні системи страхування виробничих ризиків;
- недостатня кількість підготовлених підприємців, які могли б гарантувати нормальне функціонування нових форм, зокрема підприємств малого бізнесу.

У межах державної програми підтримки малого бізнесу в Україні до суб'єктів малого підприємництва віднесено юридичних або фізичних осіб, які одночасно відповідають таким чотирьом умовам:

1) середньооблікова чисельність усіх працюючих не перевищує 50 осіб (враховуючи сумісників, працівників філій, відділень і відокремлених підрозділів тощо);

2) обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні;

3) у статутному фонді засновники (учасники) – юридичні особи, які самі не є суб'єктами малого підприємництва, можуть мати частку, не більше 25%;

4) це не може бути довірче товариство, страхова компанія, банк, ін-

ша фінансово-кредитна установа.

Статус суб'єкта малого підприємництва дозволяє фірмі розраховувати на такі види державної підтримки:

- фінансово-кредитна – за рахунок державного та місцевого бюджетів;
- сприяння в отриманні приміщень (будівель), обладнання та інформаційних матеріалів;
- залучення до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставок продукції до державного бюджету;
- удосконалення системи підготовки кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- створення бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, консультаційних та інформаційних систем тощо.

Конкурентними перевагами малого підприємства є:

- прискорене формування ринку певної групи продукції;
- гнучке впровадження науково-технічних досягнень;
- організація дрібносерійного виробництва.

Головною причиною визнання малих підприємств і їх підтримки слід вважати те, що вони витримують конкуренцію з великими підприємствами, на відміну від великих підприємств їм притаманна господарська рухливість. Окрім того, суб'єкти малого бізнесу досить ефективно можуть діяти в умовах дефіцитності ресурсів. Але тут є обмеження: у зв'язку з відсутністю значного капіталу вони можуть існувати за наявності фонду підтримки.

*Засновники малих підприємств* – державні органи, приватні юридичні та фізичні особи, у тому числі іноземної держави. Малі підприємства можуть діяти в статусі спільних підприємств, філіалів чи дочірніх утворень великих підприємств. Засновники встановлюють норми відрахувань, оскільки мале підприємство існує на користь засновника. Засновник оформляє всі необхідні документи, в яких зафіксовані:

- 1) вид підприємства;
- 2) найменування, місцезнаходження;
- 3) предмет і мета діяльності;
- 4) організація управління та контролю;
- 5) порядок формування майна та його викупу;
- 6) розподіл прибутку;
- 7) умови реорганізації і припинення діяльності.

Двосторонній договір укладається між засновниками та підприємством. У договорі містяться гарантії виконання підприємством своїх обов'язків.

**Пільги малого підприємства при оподаткуванні.** Новостворені малі підприємства, як і інші, мають право зменшувати оподаткований прибуток на суму збитків від операцій, отриманих протягом будь-якого з п'яти

перших років господарювання періоду, що передували оподаткованому періоду.

Для малих підприємств введена спрощена система оподаткування, яка передбачає сплату єдиного податку в розмірі 6% або 10% від виручки, отриманої у результаті реалізації продукції (відповідно: з податком на додану вартість або без нього), замість цілого ряду різних інших видів податків, зборів і платежів.

Наша країна знаходиться на початковому етапі розвитку ринкових відносин, у яких важливою складовою є малі підприємства. Механізм створення, підтримки та розвитку малого підприємництва ще недосконалий, потребує подальшого розвитку. Необхідні державні заходи з підтримки перш за все цих підприємств малого бізнесу, які мають обмежені стартові ресурси для успішної господарської діяльності та виробляють продукцію народного споживання.

Як показує досвід розвинених країн, малий бізнес там успішно розвивається тоді, коли він проводиться під патронатом держави: використовуються бюджетні кошти, політичні важелі, спроможні залучати кошти суб'єктів господарювання в малий бізнес.

У скандинавських країнах основним «донором» фінансових «ін'єкцій» у мале підприємництво є держава. Уряди цих країн надають субсидії та прямі позики початківцям у малому бізнесі. Перспективні та важливі проекти на 50 – 75% можуть фінансуватися за рахунок державних коштів. Ірландія деяким категоріям підприємців-початківців протягом року виплачує щомісячну допомогу в 50 фунтів-стерлінгів.

Пріоритетними напрямками розвитку малого бізнесу у Великобританії є розробка спеціальних програм підтримки малого бізнесу:

- сприяння створенню малих підприємств, які започатковують безробітні;
- гарантії кредитів у малий бізнес через резервування біля 50 млн. ф. ст. щорічно;
- створення самостійних регіональних бюро, що здійснюють фінансову підтримку малих підприємств на місцевому рівні;
- допомога молоді у створенні та розвитку власної справи;
- допомога місцевим владам у розвитку малого бізнесу на місцях;
- створення мережі спеціалізованих фондів, що фінансують малий бізнес.

В Італії розвинута система державної фінансової підтримки малого бізнесу через субсидування та пільгове кредитування діяльності окремих напрямків малого бізнесу та діяльності консорціумів і кооперативів, що об'єднують малі підприємства. Розмір субсидій таких об'єднань не перевищує 300 млн. лір на рік або 800 млн. лір впродовж 3-х річного періоду. На реалізацію нових проектів і модернізацію підприємств малого бізнесу виділяються пільгові кредити, за ставкою майже вдвічі нижчою ніж ринкова.

Цікава форма недержавної фінансової підтримки суб'єктів малого бізнесу має поширення в Іспанії. Там створені товариства взаємного гарантування, що створюються за рахунок добровільних внесків підприємців. Мета таких товариств надання гарантій банкам за своїх членів при отриманні кредитів. У випадку нестачі власних коштів уряд Іспанії надає товариствам фінансову допомогу. При накопиченні товариством певного капіталу, воно може перетворитись у товариство взаємного фінансування, набуває статусу фінансової установи і займається прямим інвестуванням підприємницької діяльності.

У США підтримка малого бізнесу відбувається головним чином через дотації, прямі гарантовані позики. Крім того на рівні штату реалізуються програми підтримки малого бізнесу через залучення недержавних коштів. У випадку неплатоспроможності позичальника держава стовідсотково покриває збитки. Гарантії держави зменшують ризик операцій кредитно-фінансових установ, сприяють зацікавленості кредиторів малого бізнесу.

У Японії створена Національна фінансова корпорація, що здійснює фінансову підтримку малих підприємств. Дворівнева система гарантій кредитів – 52 префектурні недержавні асоціації кредитної гарантії та державна корпорація зі страхування кредиту – знижують ризик неповернення кредитів. Держава бере на себе погашення майже всієї суми боргу у випадку неплатоспроможності підприємця. Система фінансової допомоги побудована на принципі зворотної залежності між розміром фірми та державної допомоги. Тобто найбільшу підтримку з боку держави отримують малі підприємства та підприємці-початківці.

Позитивний досвід розвинутих країн щодо підтримки малого бізнесу необхідно використати для розвитку вітчизняного малого підприємництва. Перші «паростки» могли б бути у сприянні держави створенню кредитних спілок – об'єднань підприємців, що дозволяють малому бізнесу самофінансуватись. Допомога держави очевидно мала б полягати у додаткових гарантіях у випадку неплатоспроможності позичальника – члена кредитної спілки.

## **9.2. Особливості фінансування і планування витрат на малих підприємствах**

Фінансова діяльність малих підприємств вирішує такі завдання:

- визначення політики цін;
- планування доходів і витрат;
- організація фінансового менеджменту.

Більшість підприємців встановлює договірні або середні ринкові ціни. Ціни на нову продукцію встановлюють за цінами продукції-аналога. Часто підприємства використовують певні знижки ціни в залежності від

розміру партії товару. Потім розраховують розмір прибутку, який прирівнюється до запланованої норми прибутку або до товарообороту.

Іноді ціну встановлюють на основі витрат на виробництво та збут. Недостатня підготовленість менеджерів малого бізнесу та непередбачуваність ринкової ситуації обмежують використання цього передового методу. Роль бухгалтерії на малому підприємстві зводиться лише до збору інформації без належної її систематизації. Усе це знижує ефективність фінансових рішень в управлінні витратами та прибутком.

Отже, прибуток малого підприємства доцільно розглядати як компенсацію підприємцю за успішне здійснення фінансових та управлінських операцій, вдале застосування маркетингових прийомів.

У реальних умовах української економіки суб'єкти малого підприємства не можуть отримати надприбутки, що виникають як результат перевищення підприємницького прибутку над його середнім значенням на ринку. При низькій платоспроможності значної частини населення можна говорити хіба що про диференціацію підприємницької діяльності, що дає змогу отримувати незначний прибуток за фінансової незалежності малого підприємства.

Через згадані об'єктивні та суб'єктивні причини очевидно, що малий бізнес потребує фінансової підтримки з боку держави. І це має відбуватися не стільки через субсидювання, кредитування, пайове фінансування, скільки через надання податкових пільг, як це практикується в розвинутих країнах. Перші кроки в цьому напрямку вже зроблені: введено фіксований податок на деякі види підприємницької діяльності, спрощену систему оподаткування. Втім цього недостатньо на сучасному етапі розвитку підприємства в Україні. Потрібні програми державної підтримки, які б в умовах фінансових обмежень, що притаманні малому підприємству, визначали вибір пріоритетних напрямків підприємництва та його мотивації.

Формування конкурентного середовища та самоорганізація малого бізнесу – наступна проблема, яку треба вирішувати, якщо держава прагне позитивного впливу суб'єктів малого підприємства на ринкову ситуацію.

**Види планів.** Із переходом до ринкових відносин спостерігається послаблення, а деколи і руйнування систем фінансування, планування та обліку затрат, які застосовувались у сфері внутрішньовиробничого господарського розрахунку. Серед підприємців виникла думка, що у визначенні джерел фінансування затрат і плануванні затрат немає необхідності. Проте в умовах ринкової економіки, коли впливає фактор невизначеності, на перше місце, незалежно від масштабу та сфери діяльності підприємства, виходить функція фінансування та планування.

Фінансування та планування затрат малого підприємства необхідно розглядати як складову частину розробки виробничого та фінансового планів. Планування затрат і їх фінансування на малому підприємстві повинно бути спрямоване на розрахунок виручки від реалізації продукції та

прибутку Як іншим видам підприємств, малим підприємствам необхідно складати стратегічні, тактичні й оперативні плани. План розвитку малого підприємства складається на два-три роки. У ньому передбачаються такі розділи:

- 1) концепція розвитку;
- 2) план виробничої діяльності;
- 3) фінансовий план;
- 4) план інвестицій.

План виробничої діяльності включає план збуту, виробничу програму, план матеріально-технічного забезпечення, план розвитку персоналу, плановий розрахунок собівартості продукції, план доходів.

Система управління фінансами та затратами малого підприємства повинна враховувати конкурентні переваги малого бізнесу та передбачати планування зменшення витрат. Як правило, планування зменшення витрат здійснюється за видами діяльності і статтями затрат, передбачається порівняння фактичних і кошторисних величин. Затрати малого підприємства доречно планувати за місцями виникнення та центрами відповідальності.

Основною формою фінансування та планування затрат на малому підприємстві є кошторис. Вихідною інформацією для складання кошторису затрат на виробництво є програма збуту продукції, тобто обсяг і асортимент реалізації. Відповідно до програми збуту формується план виробництва та нормативи затрат малого підприємства.

Порівняння фактичних затрат із плановими дає можливість встановлювати величину відхилень, що дозволяє керівнику малого підприємства використовувати систему управління за відхиленнями.

Крім того, кошторис прямих витрат є інструментом оцінювання результатів роботи менеджерів середньої ланки та їх мотивації шляхом аналізу даних зі скорочення витрат.

Складання кошторису необхідне для щомісячного порівняння фактичних результатів із плановими, виявлення відхилень і з'ясування причин їх виникнення.

Кошторис затрат на виробництво та реалізацію продукції відображає її собівартість. Собівартість продукції розраховують виходячи з номенклатури, що планується, та калькуляції собівартості одиниці продукції за статтями затрат.

Класифікацію затрат у розрізі статей калькуляції мале підприємство розробляє самостійно, з урахуванням специфіки виробництва, виробничих фондів, що використовуються, постачання сировини та матеріалів.

У фінансовому аспекті кошторис затрат складають за елементами на основі таких даних:

- матеріальні затрати, розраховані виходячи з планової потреби в матеріальних ресурсах і вартості їх придбання;
- витрати на оплату праці;
- амортизація;

- інші витрати.

Собівартість одиниці продукції малих підприємств може бути спланована на основі двох підходів:

- на базі витрат, виходячи з умов виробництва;
- на базі ринкової ціни, обумовленої можливостями реалізації. Планові розрахунки затрат і собівартості продукції використовуються для визначення прибутку.

### **9.3. Облік, контроль та аналіз витрат на малих підприємствах**

Затрати малого підприємства можна розподілити на дві групи:

1. Виробничі затрати, безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції (робіт, послуг).

2. Затрати на організацію та підготовку виробництва.

Затрати на малому підприємстві прийнято групувати за:

- характером затрат – виробничі та невиробничі;
- видами – елементи затрат і статті калькуляції;
- призначенням – основні та накладні;
- відношенням до обсягу виробництва – постійні та змінні;
- способом віднесення до собівартості окремих виробів – прямі та непрямі.

Практика діяльності суб'єктів малого бізнесу в країнах із розвинутою ринковою економікою свідчить, що з позиції ефективності, види затрат підприємства доречно групувати так, щоб чітко було видно залежність рівня затрат від прийняття управлінських рішень.

Бухгалтерський облік на малому підприємстві необхідно вести відповідно до загальних методологічних основ, встановлених Планом рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підприємства. Проте використання всіх рахунків малими підприємствами, з урахуванням їх спрощеної організаційної структури виробництва й управління, недоречне.

Мале підприємство може окремо обліковувати затрати на утримання управлінського персоналу, розподіляти їх загальну суму за видами виробництва відповідно до прийнятої на підприємстві методики бухгалтерського обліку.

Для малих підприємств доцільне використання загальної системи рахунків і організації аналітичного обліку затрат за місцями виникнення та за центрами відповідальності.

Інструкцією з використання Плану рахунків бухгалтерського обліку передбачені різні варіанти організації обліку затрат і формування собівартості продукції. При цьому пропонуються два підходи. Перший – традиційний – передбачає відображення загальної виробничої собівартості виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Другий – спрямова-



ний на облік скороченої собівартості, яка визначається за прямими витратами, та передбачає використання на практиці основної ідеї системи «директ-костінг» розподілу загальних витрат виробництва і реалізації за ознакою їх взаємозв'язку з виробництвом на виробничі та невиробничі.

Немає необхідності доводити, що в умовах ринку система управління затратами є серцем усієї системи управління малим підприємством. Система управління затратами акумулює всю інформацію про фактичні затрати, відповідно до якої формуються основи для розрахунку прибутку.

Методика розрахунку прибутку або збитків від реалізації продукції визначається способом обліку затрат, прийнятого на малому підприємстві. Із вітчизняної практики відома добре розроблена система нормативного обліку, яка багато в чому схожа із західною системою «стандарт-кост». Система нормативного обліку малого підприємства включає в себе методи розробки і встановлення норм затрат виробничих ресурсів, розрахунків нормативної собівартості продукції, систематичний облік змін нормативів і оперативний облік відхилень від нормативів із виявленням їх причин. Таким чином, створюється можливість для поточного контролю затрат і ефективного управління виробництвом, що дозволяє вважати нормативний метод обліку найбільш універсальним і прогресивним.

Ефективний контроль може бути досягнутий лише шляхом порівняння загальних фактичних затрат із нормативними за певний період за кожним центром відповідальності. Порівняння нормативних і фактичних затрат на одиницю продукції не дозволяє встановити, на якому етапі виробництва були відхилення. Аналіз відхилень затрат на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг) не відповідає вимогам ефективності контролю за затратами. Більш доцільно здійснювати облік затрат і аналіз відхилень за операціями, тому що лише так можна виявити причини відхилень.

Основними складовими принципу управління за відхиленнями на малому підприємстві є:

- попереднє складання нормативних калькуляцій на основі технічно обґрунтованих діючих нормативів за основними статтями затрат на виробництво;
- облік діючих поточних нормативів і виявлення їх впливу на рівень собівартості продукції;
- облік фактичних затрат на виробництво з розподілом їх на нормативні та ненормативні;
- облік відхилень фактичних затрат від нормативних за місцями, причинами їх виникнення, та винними в них особами.

Це дозволить здійснювати поточний контроль за затратами на виробництво, оскільки фактичні затрати в поточному обліку порівнюються з нормативними, визначаючи відхилення від нормативів. Використання цієї інформації дозволить приймати в оперативному порядку необхідні рішення з управління затратами на виробництво продукції.

### **Контрольні запитання**

1. Назвіть сучасні організаційні форми виробничого підприємництва.
2. Поняття малого підприємства.
3. Особливості розвитку малих підприємств.
4. Яким умовам повинні відповідати суб'єкти малого підприємництва в межах державної програми підтримки малого бізнесу в Україні?
5. Конкурентні переваги малого підприємства.
6. Хто може бути засновником малого підприємства?
7. Якими пільгами користуються малі підприємства при оподаткуванні?
8. З яких розділів складається план розвитку малого підприємства?
9. Яким способом доречно планувати затрати малого підприємства?
10. Особливості ведення бухгалтерського обліку на малому підприємстві.

## ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

**Абсолютна ліквідність** – спроможність підприємства мобілізувати грошові кошти для покриття короткотермінової заборгованості.

**Активи** – економічні ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

**Активи ліквідні** – група активів підприємства, які швидко можуть бути конвертовані в грошову форму без втрати своєї поточної (балансової) вартості, з метою своєчасного забезпечення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями. До групи ліквідних активів належать: короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість (крім безнадійної); запаси готової продукції для реалізації.

**Активи матеріальні** – група активів підприємства, які мають матеріальну форму і призначені для продажу протягом звичайного ділового циклу.

**Активи неліквідні** – група активів підприємства, які можуть бути конвертовані у грошову форму без втрат своєї поточної (балансової) вартості лише у складі цілісного майнового комплексу.

**Активи нематеріальні** – група активів підприємства, яка не має матеріальної форми і включає об'єкти його інтелектуальної власності.

**Активи оборотні (поточні)** – сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного циклу (виробничо-комерційного) циклу.

**Активи фінансові** – групи активів підприємства, що перебувають у формі готівкових грошових коштів і різних фінансових інструментів, які належать підприємству.

**Активи чисті** – сукупність майнових цінностей (активів) підприємства, які сформовані за рахунок власного капіталу.

**Акцизний збір** – це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції).

**Акціонерне товариство (АТ)** – має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність тільки майном товариства. Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства в межах того обсягу акцій, що їм належить. В АТ обов'язковим є створення резервного фонду шляхом щорічних відрахувань з прибутку до досягнення ними встановленого розміру.

**Акціонерний капітал** – загальна вартість усіх акцій, випущених за номінальною ціною, суми винагороди, отриманої за акції, на які не встановлена номінальна ціна та відрахувань з прибутку.

**Акція** – цінний папір, який дає акціонеру право брати участь в

управлінні товариством, у розподілі прибутку і в розпродажу залишків майна при ліквідації товариства.

**Альтернативна санація** – форма фінансової санації за допомогою власників підприємства, за якої акціонер на добровільних засадах може зробити вибір між деномінацією чи консолідацією своїх корпоративних прав, з одного боку, та здійснення безповоротної фінансової допомоги підприємству – з іншого.

**Амортизація основних фондів** – сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів, обчислену від їх балансової вартості за затвердженими в установленому порядку нормами, включаючи прискорену амортизацію їх активної частини.

**Аналіз платоспроможності** виконується шляхом співставлення наявності та надходження коштів із платежами першої необхідності.

**Аналіз структури прибутку звітного періоду (вертикальний аналіз)** – надає змогу встановити, від яких прибутків (у порівнянні з минулим періодом) підприємство отримало задовільний чи незадовільний фінансовий результат.

**Аналіз управлінський (внутрішній)** – здійснюється на основі інформації управлінського обліку, засекреченої звітності, що містить відомості про собівартість продукції, що виробляється, про продукцію що не знайшла попиту тощо. Здійснюється аналіз внутрішніми службами підприємства, апаратом управління.

**Аналіз фінансовий** – це один із важливіших інструментів отримання інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Від якості фінансового аналізу багато в чому залежить раціональність управлінських рішень, і відповідно, ефективність діяльності підприємства.

**Аналіз фінансовий (зовнішній)** – здійснюється на основі відкритої фінансової звітності, що публікується у спеціальних довідниках для ознайомлення широкої спільноти зі станом на підприємстві, його фінансовим станом і результатами господарської діяльності за конкретний визначений період. Проводиться аналіз юридичними та фізичними особами, що зацікавлені в отриманні інформації про діяльність даного підприємства.

**Аналіз фінансових коефіцієнтів** – один із найпоширеніших різновидів фінансового аналізу, в основі якого – розрахунки співвідношення окремих фінансових показників, що характеризують різні аспекти фінансової діяльності підприємства.

**Аналіз чутливості** – проводиться для оцінки ступеня стійкості результуючих показників до ризиків. Наприклад, що відбудеться, якщо ціни на ресурси або обсяг реалізації продукції буде нижчим ніж запланований.

**Антикризове фінансове управління** – система приймів і методів управління фінансами, спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства підприємства включає комплекс заходів щодо профілактики фінансової кризи та її подолання.

**Асоціація** – добровільне договірне об'єднання підприємств, які по-

єднали частини своїх матеріальних і фінансових ресурсів із метою вирішення спільних виробничих завдань. Асоціація створюється для постійної координації господарської діяльності учасників без втручання в їхні справи.

**Асоційоване підприємство** – підприємство, на яке інвестор має суттєвий вплив і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора.

**Баланс** – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

**Балансова (залишкова) вартість** – первісна вартість об'єкта за врахуванням його зносу.

**Балансова вартість активу** – вартість активу за даними бухгалтерського обліку, відображена в балансі підприємства.

**Банкрутство** – визнана арбітражним (господарським) судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як шляхом застосування ліквідаційної процедури.

**Безнадійні надходження по дебіторській заборгованості** – це збитки або витрати, обумовлені тим, що частина дебіторської заборгованості виявляється не оплаченою покупцями.

**Безперервний грошовий потік** – потік платежів на вкладений капітал, період нарахування процентів на який не обмежений, а відтак, не визначений і кінцевий строк повернення основної його суми.

**Безризикова норма дохідності** – норма дохідності фінансових (інвестиційних) операцій, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу або доходу. Цей показник використовується як основа розрахунку необхідної норми дохідності фінансових операцій з управління премії за ризик.

**Безризикові фінансові операції** – фінансові операції, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу або доходу і гарантовано отримання розрахункової реальної суми прибутку.

**Бухгалтерська звітність** – звітність, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

**Бюджет (кошторис)** – це форма планового розрахунку, яка визначає докладну програму дій підприємства на майбутній період.

**Бюджетне відшкодування** – сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених Законом України «Про ПДВ» та Указом Президента «Про деякі зміни в оподаткуванні».

**Валовий грошовий потік** – уся сукупність надходжень або видатків грошових коштів за аналізований період в окремих інтервалах.

**Валовий дохід** – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні,

так і за їх межами.

**Валовий прибуток** – загальна сума доходу від усіх видів діяльності підприємства (фірми) як на території України, так і за її межами.

**Валютний ризик** полягає в неодержанні експортером або імпортером вартісного еквіваленту, адекватного їхнім витратам, при одночасному зростанні доходів імпортера або експортера за раніше укладеними комерційними угодами.

**Вартість заміщення** – це вартість відтворення аналога за функціями, але із застосуванням нових технологій, дизайну, матеріалів.

**Вартість замовлення виробничих запасів** – це вартість розміщення замовлення та отримання виробничого запасу. Вона включає транспортні та загальнозаводські витрати, пов'язані з розміщенням замовлення.

**Вартість капіталу** – ціна, яку платить підприємство за використання капіталу, що формується з різних джерел і сприяє здійсненню його господарської діяльності.

**Венчурне (інноваційне) підприємництво** – свідомо ризикована діяльність шляхом створення під реалізацію нової підприємницької ідеї відповідної посередницької структури або нової фірми відповідної організаційно-правової форми для реалізації функцій організації, освоєння, впровадження і передачі споживачеві певного об'єкта нововведення.

**Виробнича конкуренція** – внутрігалузєва (економічне суперництво між товаровиробниками, що працюють в одній галузі) і міжгалузєва.

**Виробнича собівартість** – сума витрат підприємства на виробництво продукції, що включає цехову собівартість і загальногосподарські витрати по підприємству.

**Виробниче підприємництво** (англ. *intrepreneurship*) – свідомо ризикована в умовах нестабільного середовища діяльність промислових підприємств, орієнтована на одержання прибутку, де головна передумова прибутковості – впровадження нововведень, нові пропозиції та випередження конкурентів. Виробниче підприємництво є найважливішим видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво товарів і надання послуг.

**Виробничий кооператив** – це організаційно-правова форма здійснення виробничої діяльності не менш як трьома громадянами, які об'єднали свої трудові, майнові та фінансові ресурси, паї з метою одержання прибутку.

**Виробничі цілі** – це структура виробництва і технічного випуску продукції необхідного обсягу та якості.

**Витрати** – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період. Витрати (рос. *расходы*) це реальні або можливі затрати фінансових ресурсів підприємства. Витрати являють собою сукупність переміщень фінансових засобів і належать або до активів,

якщо спроможні принести дохід у майбутньому, або до пасивів, якщо цього не виникне і зменшиться нерозподілений прибуток підприємства за звітний період.

**Відкрите акціонерне товариство (ВАТ)** – товариство, акції якого розповсюджуються шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах.

**Відновлювальна вартість** – це сума витрат на відтворення точно такого ж об'єкта – об'єкта, аналогічного за функціями, з тих же матеріалів, за таким самим архітектурним проектом.

**Власний капітал** – це вкладений капітал у створення підприємства, інший вкладений і додатковий капітал, резервний капітал (створюється за рахунок прибутку, що залишається після вирахування зобов'язань, або додаткових внесків власників), накопичений прибуток, несплачений капітал, вилучений капітал. В акціонерних компаніях вкладений капітал розподіляється на акціонерний капітал по його номінальній вартості і на додатковий капітал.

**Внутрішній фінансовий контроль** – процес перевірки досягнення і рівня реалізації управлінських рішень з управління фінансами, який організовується самим підприємством.

**Внутрішня норма прибутковості (доходності)** – це таке значення показника дисконту, при якому сучасне значення інвестиції дорівнює сучасному значенню потоків грошових коштів за рахунок інвестицій, або значення показника дисконту, при якому забезпечується нульове значення чистого дійсного значення інвестиційних вкладень.

**Господарське товариство** – структура, створена на засадах угоди юридичних осіб і громадян шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

**Грошовий потік** – надходження і витрати грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

**Грошові активи** – сума грошових коштів, яка перебуває у розпорядженні підприємства на визначену дату.

**Грошові кошти** – це монети, банкноти, депозити в банках. Грошовими коштами вважаються також банківські переказні векселя, грошові перекази, чеки касирів та чеки, засвідчені банком, чеки, видані окремими особами, рахунки заощаджень та ін.

**Грошові фонди** – відособлена частина грошових коштів за їх цільовим призначенням.

**Дебіторська заборгованість** – це кошти, що належать підприємству, але ще не отримані ним.

**Демпінгова ціна** – це ціна на товар, істотно нижча, ніж при звичайних комерційних операціях. Вона застосовується в цілях отримання конкурентних переваг при експорті на той або інший ринок, витіснення з нього конкурента. У ряді випадків здійснюється продаж товару навіть за цінами, що не відшкодовують витрачання виробництва. Встановлення явно зани-

жених цін на експортні товари як ефективний засіб боротьби за освоєння нового ринку і зміцнення або розширення присутності на частково освоєному ринку зустрічається досить часто.

**Державне мито** – це плата, яка справляється за вчинення юридичних дій та за видачу документів юридичного значення уповноваженими на те органами.

**Державне податкове законодавство** – сфера діяльності спеціальних державних органів, які пов'язані з розробкою податкового законодавства, плануванням, прогнозуванням податкових платежів, обліком як платників податків так і податкових (обов'язкових) платежів, та контролем за правильністю обчислення.

**Державні доходи** – грошові відносини щодо збирання і розподілу валового внутрішнього продукту, який використовується державою для здійснення своїх завдань і функцій.

**Державні фінанси** – це система грошових відносин, що виникає разом із появою держави та нерозривно пов'язана з її існуванням і функціонуванням. Централізовані державні фінанси надходять у розпорядження держави як суб'єкта влади, децентралізовані утворюються в усіх галузях народного господарства.

**Диверсифікація** – один зі способів зниження ризиків, який полягає в розподілі ризиків, розширення об'єктів капіталовкладень, асортименту товарів і послуг, фінансових інструментів тощо. Розрізняють диверсифікацію інвестицій, продукції та виробництва.

**Дивіденди** – це грошовий дохід акціонерів. Джерелами виплати дивідендів можуть бути: чистий прибуток звітного періоду, нерозподілений прибуток минулих періодів і спеціальні фонди, створені з цією ціллю (використовувані для виплати дивідендів по отриманих у майбутньому через рівні проміжки часу в кінці кожного періоду).

**Дивідендна політика** – визначає розмір зовнішніх джерел фінансування, що залучаються підприємством, і одночасно визначає частку коштів, що відволікаються від реінвестування, для виплати дивідендів. За інших рівних обставин чим більша частина прибутку витрачається на виплату дивідендів, тим менше засобів може бути реінвестовано в компанію, тим повільніші темпи її росту і тим повільніший і проблематичніший ріст курсової вартості її акцій.

**Дискретний грошовий потік** – потік платежів на вкладений капітал, який має чітко обмежений період нарахування процентів і кінцевий строк повернення основної його суми.

**Ліквідність інвестиційного портфеля** – загальна характеристика ліквідності за всією сформованою сукупністю інвестиційних об'єктів (інструментів інвестування).

**Добровільна ліквідація підприємства-боржника** – процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами на підставі рішення власників або угоди укладеної між власниками



даного підприємства та кредиторями, і під контролем кредиторів.

**Довгострокові зобов'язання** – це зобов'язання, які мають бути погашені в термін, що не перевищує один рік. Основними прикладами довгострокових зобов'язань є облігації до сплати, довгострокові векселі до сплати, зобов'язання по пенсійних виплатах і виплатах орендних платежів.

**Додатково вкладений капітал** – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість.

**Доходи** – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період.

**Еквіваленти грошових коштів** – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

**Економічна категорія** – теоретичний вираз, узагальнюючий логічне поняття, яке відображає суттєве в реальних економічних процесах.

**Експертні методи** – методи, які передбачають використання думки експертів (спеціалістів із певних проектів) для оцінки ймовірностей появи ризиків, а також впливу ризику на результати здійснення проектів. Ступінь ризикованості проекту при цьому визначається як сума добутків вагомості ризику для результатів проекту та ймовірності появи ризику.

**Ефективність інвестицій** – отримання економічного результату на кожен одиницю капітальних вкладень і досягнення будь-якого іншого ефекту (соціального, екологічного тощо). Ефективність інвестицій обумовлюється низкою факторів, які в свою чергу визначають результативність інвестиційної діяльності підприємств.

**Ефективність капіталу** – комплексне поняття, що враховує використання обігових коштів, основних фондів, нематеріальних активів. Тому аналіз ефективності капіталу проводиться по складовим частинам зобов'язань, потім робиться загальний аналіз.

**Закон вартості** – один із важливих законів, який визначає функціонування фінансових відносин. Основною ділянкою цього закону є формування суспільно необхідних затрат праці (суспільна праця, яка витрачається на виробництво продукції), має прояву як вартість.

**Закон грошового обігу** – визначає кількість грошей, необхідних у кожний даний момент для забезпечення товарного обігу. Він визначає зв'язок між грошовою масою, сумою цін на товари і послуги, кредити, взаємопогашені платежі, швидкість обігу грошей.

**Закон отримання прибутку** – закон вигоди кожного підприємства, будь-якого господарського процесу. Всі економічні відносини (у т.ч. і світові) базуються на досягненні отримання прибутку.

**Закрите акціонерне товариство (ЗАТ)** – товариство, акції якого розповсюджуються тільки між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, конвертуватися і продаватися на біржі.

**Залучений капітал** – кошти, які залучаються для фінансування розвитку підприємства на зворотній основі. Основними видами залученого капіталу виступають: банківський кредит, фінансовий лізинг, емісія облігацій та інше.

**Застраховані особи** – наймані працівники, а також інші особи (громадяни України, іноземці, особи без громадянства та члени їх сімей, які проживають в Україні).

**Збиток** – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

**Звичайна діяльність** – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

**Звичайні робочі зобов'язання** – цілі, які необхідно формулювати для визначення, за якими результатами фінансовий директор (менеджер) зможе оцінити свою роботу і роботу фінансової служби.

**Звіт про власний капітал** – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

**Звіт про рух грошових коштів** – звіт, який відображає надходження і витрачання грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

**Звіт про фінансові результати** – звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства.

**Зворотній лізинг** – різновид фінансового лізингу. Підприємство продає матеріальні цінності лізинговій компанії, яка передає ці матеріальні цінності колишньому власнику в оренду. У результаті підприємство одержує основні засоби та можливість здійснювати господарську діяльність.

**Злиття підприємств** – форма реорганізації суб'єктів господарювання, що здійснюється шляхом об'єднання підприємництва (або кількох підприємств), яке перебуває у фінансовій кризі, з іншим, фінансово стійким підприємством (або кількома підприємствами).

**Змінні витрати** – витрати, обсяг здійснення яких перебуває у прямій залежності від зміни обсягу виробництва і реалізації продукції.

**Знос** – сума амортизації об'єкта з початку його корисного використання.

**Зобов'язання** – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

**Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства** – є однією зі сфер її підприємницької діяльності, яка пов'язана з виходом на зовнішні ринки та функціонуванням на них, здійсненням валютно-фінансових і кредитних операцій, створенням і функціонуванням спільних підприємств, міжнародним маркетингом, аналізом національної економічної політики.

**Інвестиції** – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність із метою отримання доходу. Фінансове визначення інвестицій можна сформулювати таким чином: інвестиції – це видатки на ство-

рення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху витрат на основний капітал.

**Інвестиції в матеріальні активи** – це інвестиції в основні засоби. Вони мають реальну форму існування та відносяться до засобів тривалого використання. До цієї категорії входять: земля, будівлі та споруди, машини й устаткування, транспорт та ін.

**Інвестиції в цінні папери** – розміщення капіталу в юридичні самостійні підприємства на тривалий термін (більше одного року) або з метою отримання додаткового прибутку у зв'язку з тим, що подібне вкладення коштів є більш вигідним порівняно з організацією власних операцій у цій галузі.

**Інвестиції фінансові** – можуть включати такі види інвестицій: інвестиції у різні види цінних паперів, що надають як право власності, так і боргові зобов'язання інших компаній; інвестиції у матеріальні та нематеріальні необоротні активи; інвестиції у спеціальні фонди; інвестиції у дочірні підприємства та філіали.

**Інвестиційна діяльність** – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

**Інвестиційна політика підприємства** – політика, яка спрямована на реалізацію найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій із метою забезпечення високих темпів його розвитку і розширення економічного потенціалу.

**Інвестиційний портфель** – цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів фінансового інвестування, яка призначена для реалізації інвестиційної політики підприємства в майбутньому періоді.

**Інвестор** – суб'єкт підприємницької діяльності, який приймає рішення щодо вкладення власного, запозиченого або залученого капіталу в об'єкти інвестування.

**Інноваційні інвестиції** – одна з форм реального інвестування, яка здійснюється з метою впровадження технологічних інновацій у діяльність підприємства.

**Іноземні інвестиції** – це всі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкт підприємницької діяльності, внаслідок чого утворюється прибуток або досягається соціальний ефект. Іноземні інвестиції здійснюються у вигляді внесення сум (або мають вартість) в іноземній конвертованій чи неконвертованій валюті, платіжних документів або цінних паперів у такій валюті.

**Іноземні інвестори** – юридичні особи, що створені за іншим законодавством, ніж законодавство України, або громадяни, які не мають постійного місця проживання в Україні, або іноземні держави, міжнародні урядові і неурядові організації, інші іноземні суб'єкти господарської діяльності.

ті, які визначаються чинним законодавством України.

**Капітал** – загальна вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, яка авансується у формування активів підприємства з метою отримання прибутку.

**Капітальні вкладення** – грошові кошти держави, юридичних і фізичних осіб, що спрямовуються на відтворення основних засобів у виробничій і соціальній сфері, а також на розширення, реконструкцію та технічне переобладнання діючих підприємств.

**Капітальні інвестиції** – це сукупність витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів.

**Картель** – договірне об'єднання підприємств однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності.

**Коефіцієнт автономії** – характеризує незалежність фінансового стану від позикових джерел коштів. Він показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел.

**Коефіцієнт валютної самоокупності** – відношення загальної суми надходжень валюти до виручки від реалізації товарів (робіт, послуг).

**Коефіцієнт завантаження коштів в обігу** – відношення середнього залишку обігових коштів до суми виручки від реалізації продукції.

**Коефіцієнт загальної ліквідності** – відношення величини грошових засобів короткострокових фінансових вкладень до величини поточних зобов'язань.

**Коефіцієнт оборотності коштів** – це *фондовіддача* оборотних коштів. Зростання його свідчить про більш ефективне використання обігових коштів. У цей же час він показує число оборотів обігових коштів за аналізований період та може бути розрахований діленням кількості днів аналізованого періоду на термін одного обороту в днях.

**Коефіцієнт покриття** – відношення величини поточних активів до поточних зобов'язань.

**Коефіцієнт абсолютної ліквідності** – відношення величини грошових засобів, готових до платежів і величини поточних, і спроможність підприємства мобілізувати грошові кошти для покриття короткотермінової заборгованості.

**Колективне підприємство (КП)** – це господарюючий суб'єкт ринкових відносин, у якому все майно або його частка належить колективу в цілому і кожному залежно, як правило, від його трудового внеску.

**Комітет кредиторів** – робочий орган зборів кредиторів боржника під час провадження справи про банкрутство. Комітет кредиторів обирається зборами кредиторів у складі не більше семи осіб.

**Компаундирування** – визначення майбутньої вартості грошей.

**Компаундирування вексельної ренти** – визначення майбутньої вартості ренти, виплати за якою проводяться на початку кожного періоду.

**Компаундирування звичайної ренти** – визначення майбутньої вартості ренти, виплати за якою проводяться у кінці кожного періоду.

**Компаундирування просте** – визначення майбутньої вартості грошей, вкладених водночас за певний термін під певний процент.

**Комплексні цільові програми** – результат застосування програмно-цільового метода планування, який має на увазі наявність цілі і програми по її розвитку. Програма передбачає – що, коли, хто і за рахунок яких ресурсів зобов'язаний діяти.

**Кумулятивний залишок чистого прибутку** – розрахована сальдовим методом на звітну дату сума чистого прибутку (з урахуванням обсягу чистого прибутку/збитку попередніх періодів звітного року).

**Конкуренція** – можливість підприємства самостійними діями ефективно забезпечити можливість впливу на загальні умови обігу товарів на даному ринку і стимулювати виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

**Консолідована фінансова звітність** – звітність, яка відображає фінансовий стан і результати діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.

**Консорціум** (від лат. consortium – співучасть, співтовариство) – одна з форм монополій, тимчасова угода між кількома промисловими підприємствами заради спільного розміщення позик, науково-технічних розробок, комерційних операцій великого масштабу, здійснення великого проекту.

**Контракт** – офіційний документ, що є договором постачання товарів, надання послуг і тому подібне. Розрізняють контракти купівлі-продажу товарів у їх матеріально-речовій формі, послуг, а також результатів творчої діяльності.

**Контролінг** – елемент антикризового фінансового управління; побудована на комплексі спеціальних методів та інструментів, особлива функціональна система, яка забезпечує менеджмент підприємства, зокрема фінансовий, базовою інформацією для прийняття управлінських рішень.

**Концепція** – документ, що визначає єдиний задум будь-якого явища. Наприклад, концепція інноваційної політики України.

**Концерн** (від англ. concern – підприємство, інтерес) – одна з форм монополій, об'єднання багатьох промислових, фінансових і торгових підприємств, що формально зберігають самостійність, але фактично підпорядковані фінансовому контролю і керівництву групи підприємців.

**Користувачі звітності** – фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень.

**Короткострокові зобов'язання** – це зобов'язання, які покриваються обіговими активами або погашаються внаслідок створення нових короткострокових зобов'язань. Ці зобов'язання погашаються, як правило, протягом короткого терміну – не більше одного року.

**Короткострокові фінансові вкладення** – вкладення капіталу в цінні папери строком до одного року.

**Корпоратизація** – перетворення державних підприємств, у яких більша частина статутного фонду знаходиться у державній власності, у за-

криті акціонерні товариства, а також інші виробничі об'єднання, правовий статус яких не був приведений у відповідність до чинного законодавства – у відкриті акціонерні товариства.

**Корпорація** – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів із делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

**Кредитор** – юридична та (або) фізична особа, яка має підтверджені належними документами грошової вимоги до боржника, в тому числі з виплати заробітної плати, зі сплати податків та інших обов'язкових платежів тощо.

**Кредиторська заборгованість** – поточні зобов'язання на підприємстві постачальникам, бюджету, робітникам і службовцям, інші короткострокові зобов'язання.

**Кругообіг коштів підприємства** – планомірний рух коштів підприємства у процесі господарської діяльності, результатом якого є створення нової споживчої вартості та її зростання.

**Леверидж** – 1) відношення позикового капіталу у вигляді вартості паперів, що були випущені, з фіксованим доходом до вкладень у цінні папери з нефіксованим доходом; 2) відношення власного капіталу компанії до позикових засобів, характеризує стійкість компанії.

**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 (ліквідації) об'єкта після закінчення терміну його корисного використання (служби), за відрахуванням витрат, що пов'язані з продажем (ліквідацією).

**Ліквідаційна маса** – сукупність усіх видів майнових активів банкрута, що належить йому, результати діяльності і рух коштів підприємства.

**Ліквідаційний баланс** – баланс підприємства-банкрута, складений ліквідаційною комісією після реалізації необхідної частини його активів і повного задоволення всіх вимог кредиторів, який передається до арбітражного суду.

**Ліквідність активів** – характеристика окремих видів активів підприємства з огляду на їх спроможність швидко перейти у грошову форму.

**Ліквідність господарчого суб'єкта** – це спроможність його швидко погашати свою заборгованість. Вона визначається співвідношенням величини заборгованості та ліквідних коштів, тобто коштів, які можуть бути використані для погашення боргів. Ліквідність господарчого суб'єкта означає ліквідність його балансу. Ліквідність означає безумовну платоспроможність господарчого суб'єкта і вимагає постійного рівняння між активами та зобов'язаннями як по загальній сумі, так і по термінах виникнення.

**Ліквідність інвестицій** – характеристика об'єктів інвестування (як реальних, так і фінансових) за їх здатністю бути реалізованими протягом короткого періоду часу без втрати своєї реальної ринкової вартості при зміні раніше прийнятих інвестиційних рішень і необхідності реінвестування капіталу.

**Ліквідність індивідуальних об'єктів інвестування** – характеристика ліквідності стосовно окремих конкретних об'єктів (інструментів) інвестування.

**Ліквідність підприємства** – його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

**«Лінія надійності ринку»** – графічний метод визначення залежності між рівнем системного ризику щодо фінансового інструменту (цінного паперу) і рівнем необхідної дохідності щодо нього.

**Маневреність власного капіталу** – показник, що характеризує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладається в обігові кошти, а яка його частка капіталізується.

**Мораторій на задоволення вимог кредиторів** – зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), строк виконання яких настав до дня введення мораторію та зупинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до прийняття рішення про введення мораторію.

**Маркірування** – забезпечення ідентифікації вантажу при перевезенні і зберіганні.

**Межа рентабельності** – розуміється така виручка від реалізації, при якій підприємство має нульовий прибуток.

**Мета фінансової звітності** – надання користувачам для прийняття рішень певної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан.

**Метод аналогій кількісного аналізу ризиків** – полягає у використанні інформації про інші варіанти прийняття рішень у підприємницькій діяльності іншими суб'єктами. Звісно, якщо діяльність є унікальною, такої інформації може і не бути.

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

**Методи фінансового аналізу** – комплекс науково-методичних інструментів і принципів дослідження фінансового стану підприємства.

**Методологія** – теоретична і практична наукова система положень і методів вивчення будь-яких явищ або видів діяльності. Як система наукового дізнання методологія визначає загальні напрямлення, принципи і за-

соби дій для рішення поставлених завдань.

**Механізм фінансового менеджменту** – система основних елементів, які регулюють процес управління фінансовою діяльністю підприємства.

**Мирова угода** – процедура досягнення домовленостей між боржником із кредиторами щодо пролонгації сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів.

**Мито** – це непрямий податок, який стягується з товарів (інших предметів), які переміщуються через митний кордон України, тобто ввозяться, вивозяться чи прямують транзитом.

**Місцеві податки і збори** – це обов'язкові платежі, які згідно із законодавством запроваджуються органами місцевого самоврядування на підпорядкованих їм територіях і повністю зараховуються до відповідних місцевих бюджетів. Згідно з законодавством України місцеві податки і збори встановлюються міськими, сільськими та селищними радами. Обласні ради запроваджують місцевий податок за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон.

**Надзвичайна подія** – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

**Негативний (від'ємний) грошовий потік** – сукупність виплат грошових коштів підприємством у процесі здійснення усіх видів його діяльності.

**Негрошові операції** – операції, які не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів (отримання активів шляхом фінансової оренди, бартерні операції, придбання активів шляхом емісії акцій тощо).

**Необоротні активи** – сукупність майнових цінностей підприємства, які неодноразово беруть участь у процесі господарської діяльності та поступово переносять свою вартість на продукцію.

**Неоплачений капітал** – сума заборгованості власників за внесками до статутного капіталу.

**Неплатоспроможність** – пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати платіжні зобов'язання, строк сплати яких настав.

**Неподаткові доходи** – врегульовані нормами права надходження до бюджету та позабюджетних фондів від підприємств і громадян; ці надходження можуть мати обов'язковий або добровільний характер.

**Нерезидент** – це фізична особа, яка не є резидентом України.

**Нерозподілений прибуток** – сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку.

**Нерухоме майно (нерухомість)** – об'єкти майна, які розташовуються на землі і не можуть бути переміщені в інше місце без втрати їх якісних або функціональних характеристик (властивостей), а також земля.

**Несистематичний (специфічний) ризик** – сукупна характеристика внутрішніх фінансових (інвестиційних) ризиків, присутніх у діяльності



конкретних господарських суб'єктів (емітентів цінних паперів, дебіторів і т.п.).

**Неформалізовані методи фінансового аналізу** – методи аналізу, які ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких взаємозв'язках і залежностях.

**Номінальна процентна ставка** – ставка процента, встановлена без урахування змін купівельної спроможності грошей у зв'язку з інфляцією (або загальна процентна ставка, в якій не виділена інфляційна складова).

**Номінальна сума грошових засобів** – оцінка розміщених грошових активів у відповідних грошових одиницях без урахування змін купівельної спроможності грошей у даному періоді.

**Норма** – встановлена міра, тобто якась середня величина.

**Норматив** – технічний, економічний або інший розрахунковий показник норми для виконання певного завдання.

**Нормативний залишковий термін служби** термін служби, який дорівнює різниці між установленим і фактичним термінами служби об'єкта.

**Нормативні моделі фінансового аналізу** – моделі, які порівнюють фактичні результати діяльності підприємства з нормативними (рівноцінними за нормативом).

**Об'єкт основних засобів** – закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремих конструктивно відокремлених предметів, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно, інший актив, що відповідає визначенню основних засобів або частина такого активу, що контролюється підприємством. Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремих об'єкт основних засобів.

**Об'єкт підприємництва** – те, на що спрямована підприємницька діяльність, відповідає на питання «Чим управляють?». Об'єктом підприємницької діяльності є вироблюваний товар, тобто вироблюваний продукт, виконувана робота або надана послуга.

**Об'єкт фінансового управління** – це фінансові відносини у сфері грошового обігу, централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх межах фінансової системи держави.

**Облікова номенклатура** – це перелік господарських фактів про форми функціонування засобів господарства, джерела утворення їх, господарські операції, а також результати господарської діяльності, які повинні

знайти відображення у бухгалтерському обліку.

**Облікова політика** – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, тобто це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форм і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з діючих нормативних актів і особливостей діяльності підприємства.

**Оборотний виробничий капітал** – це засоби праці, які беруть участь у виробничому процесі та зберігають свою натурально-речову форму, але при цьому повністю переносять свою вартість на готову продукцію.

**Оборотний капітал** – частина продуктивного капіталу, яка переносить вартість на наново створений продукт повністю і повертається до виробника у грошовій формі в кінці кожного кругообігу капіталу.

**Оборотні активи** – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

**Одноособові володіння** – за законодавством України це може бути приватне підприємство (юридична особа), засноване на приватній власності громадянина України; фізична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності.

**Оперативна оренда (лізинг)** – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права користування матеріальними цінностями, які належать орендодавцю, на термін їх повної амортизації з обов'язковим поверненням матеріальних цінностей орендарю, із збереженням права власності орендодавця на орендовані цінності протягом терміну оренди.

**Операційна діяльність** – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

**Операційний цикл** – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

**Оптимізація економічних наслідків** – це будь-який збій у діяльності підприємства, який потребує фінансових затрат на подолання збою чи неузгоджень і при наявності плану ймовірність збою є нижчою.

**Оптова ціна виробника** – утворюється приєднанням до повної собівартості продукції нормального прибутку, тобто така, яка забезпечує підприємствам можливість розширеного відтворення в основному за рахунок власних засобів.

**Орендна плата** – це фіксований платіж, який орендатор сплачує орендодавцю незалежно від наслідків своєї господарської діяльності.

**Орендне підприємство (ОП)** – створюється на підставі угоди між державним органом (Фондом державного майна) і організацією орендарів, яка формується за рішенням трудового колективу. Орендне підприємство є

гнучкою і ефективною формою організації на етапі переходу до ринкової економіки, що найбільше забезпечує організаційну і психологічну підготовку до підприємницької діяльності з її вільними ринковими відносинами і підприємницьким ризиком.

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

**Очікуваний темп інфляції** – прогнозний показник, який характеризує можливий приріст середнього рівня цін.

**Пайовий капітал** – сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

**Пакування вантажу** – забезпечення умов цілісності вантажу при перевезенні.

**Партнерство** – товариство з додатковою відповідальністю; повне товариство; командитне товариство. Це така форма організації бізнесу, коли дві чи декілька осіб ведуть справу як співвласники на підставі укладеного договору.

**Первісна вартість** – фактична вартість об'єкта в сумі коштів або справедливої вартості інших активів, випланих (переданих), витрачених на виготовлення, придбання, доставку, спорудження, встановлення, страхування під час транспортування, державну реєстрацію, реконструкцію та інші удосконалення основних засобів.

**Передатний баланс** – баланс підприємства, що реорганізується, на день припинення його діяльності.

**Переоцінена вартість** – вартість основних засобів після переоцінки.

**Перетворення підприємства** – форма реорганізації, яка передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

**Період нарахування** – загальний період часу, протягом якого здійснюється процес нарахування або дисконтування вартості грошових засобів.

**Перспективне фінансове планування** – фінансове планування, що охоплює період часу більше одного року, на довгострокову перспективу.

**Підприємництво** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність фізичної або юридичної особи з виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею, спрямована на одержання прибутку, що передбачає самостійність та здійснення нововведень при використанні власних коштів.

**Підприємницький ризик** – загроза потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів у порівнянні з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів.

**Підприємство** – це організаційно відокремлений, самостійний, господарюючий суб'єкт виробничої сфери народного господарства, який виготовляє і реалізовує продукцію, виконує роботи промислового характеру

або надає платні послуги.

**Підприємство з іноземними інвестиціями** – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене за законодавством України, якщо в статутному фонді є іноземна інвестиція.

**План** – перелік завдань, показників і цифр. Він відповідає на питання: що і ким повинно бути зроблено до того чи іншого строку. У плануванні головне – прийняття рішень і визначення конкретних шляхів для досягнення поставлених завдань на перспективу. Саме тому планування на відміну від прогнозування завжди носить конкретний, адресний характер.

**Планування бізнесу** – загальноприйнятий прийом менеджменту. План використовується підприємствами й організаціями усіх форм власності для того, щоб сформулювати мету і запропонувати шляхи її досягнення.

**Планування розподілу прибутку** – складова політики управління прибутком, метою якої є розробка основних напрямів розподілу отриманого та чистого прибутку, що здійснюється з урахуванням сплати податку на прибуток, дивідендної політики та політики формування власних ресурсів підприємства.

**Планування формування прибутку** – складова політики управління прибутком, метою якої є розрахунок планових сум прибутку від різних видів звичайної діяльності.

**Плата за землю (орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності)** – це податок на володіння та користування землею, який справляється з юридичних і фізичних осіб.

**Платіжні умови** – узгоджені контрагентами умови, терміни, валюта платежу, способи та порядок розрахунків.

**Платник податку** – резидент має право включити до складу податкового кредиту частину суми процентів за іпотечним житловим кредитом, фактично сплачених протягом звітного податкового року.

**Платоспроможність підприємства** – здатність підприємства своєчасно розраховуватися за фінансовими зобов'язаннями, пов'язаними із задоволенням вимог кредиторів шляхом продажу його майна та ліквідації юридичної особи боржника.

**Повна собівартість** – сума витрат підприємства на виробництво і збут продукції за видами і відрізняється від виробничої на величину поза-виробничих (комерційних) витрат, пов'язаних із реалізацією продукції.

**Пов'язані сторони** – особи, стосунки між якими обумовлюють можливість однієї сторони контролювати іншу або здійснювати суттєвий вплив на прийняття фінансових і оперативних рішень іншою стороною.

**Поглинання підприємства** – форма реорганізації, яка здійснюється шляхом придбання корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором.

**Податки** – обов'язкові платежі, що стягуються державою з доходів чи майна юридичних або фізичних осіб; нецільові, безвідплатні, безповоротні та обов'язкові платежі, що надходять від юридичних і фізичних осіб

до бюджету відповідного рівня на підставі актів Верховної Ради або рад місцевого самоврядування; форма перерозподілу доходу (як економічна категорія).

**Податкова накладна** – звітний податковий документ, який підтверджує виникнення податкового зобов'язання в платника податку у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг), і одночасно – права на податковий кредит у покупця-платника податку в зв'язку з придбанням товарів (послуг).

**Податкова ставка** – це відношення вилученої частки доходу до загальної його суми. Так, податкова ставка 20% при доході у 200 одиниць означає, що отриманий дохід має бути розподілений у такий спосіб: 40 одиниць – державі, 160 одиниць – тому, хто отримав дохід.

**Податкове законодавство суб'єктів підприємництва** – це підсистема фінансової системи, яка охоплює процес планування, обліку, внутрішнього контролю податкових (обов'язкових платежів) та складання податкової звітності.

**Податковий агент** – юридична особа (її філія, відділення, інший відокремлений підрозділ) або фізична особа чи представництво нерезидента – його юридичної особи, які незалежно від їх організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок із доходу фізичних осіб до бюджету від імені та за рахунок платника податку, вести податковий облік і подавати податкову звітність податковим органам відповідно до закону, а також нести відповідальність за порушення норм Закону про податок із доходів фізичних осіб.

**Податковий кредит** – сума (вартість) витрат, понесених платником податку-резидентом у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів-фізичних або юридичних осіб протягом звітного року (крім витрат на сплату податку на додану вартість та акцизного збору), на суму яких дозволяється зменшення суми його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року, у випадках, визначених Законом з доходів фізичних осіб.

**Податок з доходів фізичних осіб** – це плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок згідно з Законом.

**Податок на додану вартість (ПДВ)** – це непрямий податок на споживання, який вилучає до бюджету частину доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва та обігу.

**Податок на прибуток підприємств** – це прямий податок, що сплачується підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів і матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій.

**Податок на промисел** – це плата, яка стягується з фізичних осіб за право здійснення торгової діяльності.

**Подібні об'єкти** – об'єкти, які мають однакове функціональне призначення та однакову справедливу вартість.

**Поділ підприємства** – форма реорганізації, при якій одна юридична особа припиняє свою діяльність, а на її базі створюється кілька нових підприємств, оформлених у вигляді самостійних юридичних осіб.

**Позиковий капітал** – це довгострокові (довгострокові кредити банків, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання) і короткострокові зобов'язання підприємства (короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість за товари і послуги, поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, зі страхування, з оплати праці тощо). Зовнішні зобов'язання трактуються як майбутні збитки в економічних вигодах підприємства, які можуть виникнути внаслідок наявних зобов'язань підприємства щодо передачі коштів або послуг іншим підприємствам у майбутньому в результаті укладених договорів чи подій, які виникли.

**Позитивний грошовий потік** – сукупність надходжень, грошових коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій.

**Політика управління прибутком** – структурна складова політики управління формуванням власних фінансових ресурсів, спрямована на забезпечення формування достатнього розміру прибутку та ефективного його розподілу за напрямками використання.

**Політика управління ризиками** – система цілей і завдань управління ризиками, а також сукупність методів і засобів досягнення цих цілей. Знаходить своє відображення у стратегії і тактиці виявлення та нейтралізації ризиків.

**Попит** – форма прояву потреб, запитів і інтересів споживачів на ринку, тобто маса продукції (робіт, послуг), яка може бути куплена на ринку.

**Портфель інвестицій** – вкладення капіталу в цінні папери, а також в активи інших підприємств. Вони пов'язані з формуванням інвестиційного портфеля і, як правило, зводяться до придбання акцій або вкладення капіталу в статутні фонди інших підприємств.

**Портфельний фінансовий ризик** – загальний ризик, притаманний сформованій сукупності фінансових інструментів, пов'язаних із здійсненням певних видів фінансових операцій. Основними видами портфельного ризику на підприємстві можуть виступати: ризик інвестиційного портфеля (сформованої сукупності цінних паперів); ризик кредитного портфеля (сформованої сукупності дебіторської заборгованості за наданим комерційним або споживчим кредитом); ризик депозитного портфеля (сформований сукупністю депозитних рахунків підприємства в комерційних банках) та ін.

**Постійні витрати** – затрати, сума яких не залежить від змін обсягу виробництва і реалізації продукції в рамках певного часового періоду.

**Потік грошових коштів** – це рух коштів у підприємство та вибуття їх з нього. Управління грошовими коштами є життєво важливим для успішної діяльності всіх підприємств. Мета Звіту про рух грошових коштів – відобразити, що відбулося з коштами протягом звітного періоду. Звіт про рух грошових коштів не прогнозує майбутній рух коштів, але він є основою для прогнозування.

**Поточний фінансовий план** – фінансовий план підприємства, що складається на один рік із деталізацією по кварталах.

**Поточні зобов'язання** – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

**Поточні фінансові потреби** – частина чистих оборотних активів, яка не покрита ні власними коштами, ні довгостроковими кредитами.

**Правила у фінансовому плануванні** – направлення і загальні критерії дій апарата управління фінансами (фінансової дирекції або групи фінансових менеджерів). Правила грають важливу роль, оскільки керівникам нижнього і середнього рівня управління слід вирішувати свої питання управління фінансами, не звертаючись кожного разу до вищого керівництва за вказівками.

**Преамбула** – номер, місце, дата підписання контракту, діючі сторони.

**Предикативні моделі фінансового аналізу** – моделі передбачуваного, прогностичного характеру.

**Предмет контракту** – вид угоди (купівля-продаж, підряд, оренда, надання послуг), базові умови поставки, найменування, кількість, основні характеристики товару. Базові умови поставки включають обов'язки контрагента з доставки товару та встановлюють моменти переходу права власності та ризику випадкової втрати товару з продавця на покупця. Для уніфікації тлумачення базових умов поставки Міжнародна торгова палата випустила збірники тлумачень міжнародних торгових термінів «Інкотермс90». Базові умови поставки позначаються аббревіатурами, що визначають положення вантажу відносно транспортного засобу.

**Премія за ліквідність** – додатковий дохід, який виплачується інвестору з метою відшкодування можливих фінансових втрат, пов'язаних із низькою ліквідністю об'єктів (інструментів) інвестування.

**Премія за ризик** – додатковий дохід, який виплачується (або передбачається до виплати) інвестору вище того рівня, який може бути отриманий за безризиковими фінансовими операціями. Цей додатковий дохід повинен зростати пропорційно збільшенню рівня системного ризику щодо конкретного фінансового (фондового) інструменту. Основою визначення цієї кількісної залежності є графік «лінії надійності ринку».

**Прибуток** – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

**Прибуток** – частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої,

готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми.

**Приватне підприємство (ПП)** – це юридична або фізична особа, заснована на власності громадянина з правом використання найманої праці.

**Приєднання підприємства** – форма реорганізації, яка передбачає приєднання всіх прав та обов'язків одного або кількох юридичних осіб-правопередників до іншої юридичної особи- правонаступника.

**Примусова ліквідація підприємства** процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство).

**Принцип валютної самокупності** – перевищення надходжень валюти над її витратами. Дотримання цього принципу значить, що господарчий суб'єкт постійно накопичує свій валютний фонд.

**Приховані резерви** – частина капіталу підприємства, яка жодним чином не відображена в його балансі. Величина прихованих резервів в активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю.

**Прогноз** (гр. prognosis – передбачення, пророкування) – висновок про майбутній розвиток дій. Прогнозування означає розробку на довгострокову перспективу змін фінансового стану підприємства в цілому і його різних підрозділів. На відміну від фінансових планів прогнозування не передбачає здійснення на практиці розробленої програми. Другою особливістю прогнозування є альтернативність у побудові фінансових показників і параметрів, яка визначає варіантність розвитку фінансового стану об'єкта управління на основі тенденцій, що намітилися. У прогнозуванні фінансів головне – пізнання об'єктивних тенденцій фінансового розвитку.

**Програма** – директивний, адресний, плановий документ, який передбачає комплекс заходів пов'язаних по ресурсах, виконавцях і термінах виконання планових робіт, які відносяться до різних сфер діяльності (наукової, виробничої, інвестиційної та ін.). Сучасні методи формування програми дозволяють не тільки розписати завдання плану, але і правильно формулювати самі завдання, оптимізувати строки їх виконання.

**Пропозиція** – це форма прояву цілей та інтересів виробників продукції (робіт, послуг), тобто маса цінностей, створених для задоволення попиту.

**Простий процент** – сума доходу, нарахованого до основної суми капіталу в кожному інтервалі, на який подальші розрахунки платежу не проводяться. Нарахування простого процента застосовується, як правило, при короткострокових фінансових операціях.

**Процедури** – суворо встановлений порядок і послідовність дій у конкретних ситуаціях, які досить часто повторюються (процедура списання коштів із банківських рахунків, отримання коштів, планування витрат матеріальних і трудових ресурсів, інші).



**Процент** – сума доходу від наданого капіталу в борг або плата за користування позиковим капіталом у всіх його формах (депозитний процент, кредитний процент, процент за облігаціями, процент за векселями і т.п.).

**Процентна ставка** – питомий показник, відповідно до якого у встановлені строки виплачується сума процента з розрахунку на одиницю капіталу. Процентна ставка характеризує співвідношення річної суми процента і суми наданого (позиченого) капіталу (виражене в десятковому дробі або процентах).

**Реальна процентна ставка** – ставка процента, встановлена з урахуванням зміни купівельної спроможності грошей в аналізованому періоді у зв'язку з інфляцією.

**Реальна сума грошових засобів** – оцінка розмірів грошових активів з урахуванням рівня зміни купівельної спроможності грошей у даному періоді, обумовлена інфляцією.

**Реєстр вимог кредиторів** – список, до якого включаються розпорядником майна визнані боржником або арбітражним судом грошові вимоги кредиторів.

**Резерв оціночний** – це резерв, який відображає намір підприємців захистити себе від нестійкої кон'юнктури й інфляційних втрат. Він створюється з валового прибутку, тобто до сплати податку.

**Резерви** – це міра розумної обережності для усунення порушень нормального ходу виробничо-господарської діяльності підприємства. У залежності від терміну, протягом якого мають використовуватися резерви, і джерела його створення резерви можуть відображатися в розділах короткострокових зобов'язань, довгострокових зобов'язань або власного капіталу.

**Резервний капітал** – капітал, який створюється за рахунок чистого прибутку після сплати податку. Такий резерв має характер власного капіталу і до них відносяться резерви, що передбачені чинним законодавством, добровільні резерви і нерозподілений прибуток.

**Резервний капітал** – сума резервів, створених за рахунок чистого прибутку підприємства відповідно до чинного законодавства або установчих документів, і є фінансовими ресурсами, що резервуються для покриття можливих збитків.

**Резидент** – це фізична особа, яка має місце проживання на Україні.

**Рента (ануїтет)** – серія вкладів (виплат) сум, що здійснюються через певні інтервали або певну кількість періодів.

**Рентабельність** – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.

**Реорганізація підприємства** – повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох.

**Реструктуризація активів** – санаційні заходи, пов’язані зі зміною структури та складу активної сторони балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів).

**Рефінансування дебіторської заборгованості** – форма реструктуризації активів, яка полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать факторинг, форфейтинг, облік векселів.

**Ризик** – можливість настання несприятливої події, пов’язаної з різними видами втрат. Ризик як непередбачуване майбутнє може відбутися, а може і не відбутися, внаслідок чого можливі збиток або виграш – прибуток.

**Ризик валютний** – ризик, який виникає у зв’язку з зовнішньоекономічними операціями, наслідком яких є зміна номінального або реального валютного курсів.

**Ризик ліквідності інвестицій** – показник, який характеризує можливість швидкості реалізації об’єктів (інструментів) інвестування за їх реальною ринковою вартістю.

**Ризик-менеджмент** – система управління ризиків, яка включає їх виявлення, оцінку та нейтралізацію.

**Ринкова вартість** – вірогідна ціна, за яку об’єкт може бути проданий на конкурентному ринку на дату оцінки.

**Ринкова конкуренція** – це конкуренція між продавцями і між покупцями під впливом співвідношення попиту і пропозиції на той або інший товар.

**Ринковий збір** – це плата за право займати місця для торгівлі на ринках усіх форм власності, зокрема, у павільйонах, на критих і відкритих столах, майданчиках для торгівлі з автомашин, візків, мотоциклів, ручних візків.

**Ринкові цілі** – визначають, яку саме частину ринку планується досягнути.

**Рівень ліквідності інвестицій** – показник, який характеризує можливість швидкості реалізації об’єктів (інструментів) інвестування за їх реальною ринковою вартістю.

**Рівень фінансового ризику** – показник, який характеризує ймовірність виникнення певного виду ризику і розмір можливих фінансових втрат при його реалізації.

**Робоча програма** – обмежена, невелика і розроблюється в господарюючому суб’єкті для реалізації певної частини цілі.

**Роздільний баланс** – баланс підприємства, що реорганізується, на день припинення його діяльності, в якому окремими рядками відображаються активи і пасиви, розподілені між ним і підприємствами- правонаступниками.

**Розподіл прибутку** – спрямування прибутку в розпорядження дер-

жави та на формування власних фінансових ресурсів підприємства.

**Розпорядник майна** – фізична особа, на яку в установленому порядку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника на період провадження справи про банкрутство.

**Роялті** – це платежі за користування будь-якими авторськими правами.

**Рух грошових коштів** – надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів.

**Рухоме майно** – майно, відмінне від нерухомого майна.

**Самовдосконалення** – це особисті творчі цілі конкретного спеціаліста (фінансового менеджера, економіста) для досягнення яких розробляються плани підвищення кваліфікації працівників.

**Самофінансування** – фінансування розвитку підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів.

**Санатор** – фізична або юридична особа, яка бажає взяти фінансову чи іншого роду матеріальну участь (або бере участь) у санації підприємства, що перебуває у фінансовій кризі.

**Санаційний аудит** – поглиблений аналіз фінансово-господарського стану підприємств, який здійснюється на підприємствах, що перебувають у фінансовій кризі. Основна його мета – оцінка санаційної спроможності господарської структури шляхом визначення глибини фінансової кризи та причин її виникнення, виявлення можливостей подолання кризи й експертизи наявної санаційної концепції.

**Санаційний прибуток** – прибуток, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав, або в результаті їх безкоштовної передачі до анулювання, а також при одержанні підприємством безповоротної фінансової допомоги, у тому числі в результаті списання кредиторської заборгованості. Результати санації підприємства (хоча і спрямовані на усунення неплатоспроможності підприємства та відновлення його фінансової стійкості) у кінцевому підсумку можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку (різниця між його сумою до та після здійснення санації).

**Санація балансу** – покриття засвідчених у балансі збитків на основі одержання санаційного прибутку. Основними фінансовими джерелами санації балансу є емісійні доходи, одержані в результаті зменшення (збільшення) статутного капіталу підприємства; резервні фонди; безповоротна фінансова допомога власників, кредиторів та інших зацікавлених в успішній діяльності підприємства осіб.

**Санація підприємства** – комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення господарюючого суб'єкта з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

**Середньозважена вартість капіталу** – середня ціна, яку сплачує підприємство за використання сукупного капіталу, сформованого з різних джерел. Вона характеризує загальну суму добутку вартості залучення окремих видів капіталу на питому вагу кожного джерела в загальній сумі капіталу.

**Синдикат** – різновид картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції через єдиний спільний збутовий орган або вже існуючу збутову систему одного з учасників об'єднання.

**Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту** – безперервний і цілеспрямований добір інформаційних показників, необхідних для підготовки управлінських рішень із різних аспектів управління фінансами підприємства.

**Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту** – взаємопов'язана сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів, що забезпечують підготовку і прийняття рішень з управління фінансами підприємства.

**Система раннього попередження та реагування** – особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики та шанси, що можуть загрожувати підприємству з боку як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ.

**Системний (ринковий) ризик** – ризик, пов'язаний зі змінами кон'юнктури всього фінансового ринку (або окремих його сегментів) під впливом макроекономічних факторів. Він виникає для всіх учасників цього ринку і не може бути усуненим ними в індивідуальному порядку.

**Складний процент** – сума доходу, нарахованого в кожному інтервалі, яка не виплачується, а приєднується до основної суми капіталу і в наступному платіжному періоді сама приносить дохід. Нарахування складного процента застосовується, як правило, при довгострокових фінансових операціях (інвестування, кредитування і т.п.).

**Собівартість продукції** – узагальнений показник, який відображає стан техніки і рівень організації виробництва, раціонального, економічно обґрунтованого господарювання на підприємстві.

**Соціальні цілі** – напрями забезпечення діяльності підприємства для задоволення потреб членів суспільства.

**Співвідношення рівня дохідності і ліквідності інвестицій** – одна з основних базових концепцій фінансового менеджменту, яка визначається зворотним взаємозв'язком цих двох показників. Відповідно до цієї концепції зниження рівня ліквідності повинно супроводжуватися, за інших рівних умов, підвищенням необхідного рівня дохідності.

**Співвідношення рівня дохідності і ризику** – одна з основних базових концепцій фінансового менеджменту, яка визначається прямою взаємозалежністю цих двох показників. Згідно з цією концепцією зростання рівня дохідності фінансових операцій супроводжується підвищенням рівня їх ризику і навпаки. Конкретні кількісні співвідношення на шкалі «дохід-

ність-ризик» визначаються «Ціновою Моделлю Капітальних Активів».

**Справедлива вартість** – вартість, за якою може бути здійснений продаж чи обмін об'єкта, або плата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

**Справедливий залишковий термін служби** – термін служби, який дорівнює: різниці між Справедливим і Фактичним термінами служби об'єкта в разі, якщо Справедливий термін служби менше Установленого, або різниці між Справедливим і Установленим термінами служби об'єкта в разі, якщо Справедливий термін служби більше Установленого.

**Справедливий термін служби** – термін служби об'єкта, визначений за результатами обстеження його дійсного технічного стану. У залежності від технічного стану об'єкта Справедливий термін служби може дорівнювати Установленому, бути більшим або меншим нього.

**Статутний капітал** – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників до капіталу підприємства.

**Страхове підприємництво** – особлива форма кредитно-фінансових відносин. Його необхідність пов'язана з ризиком, що є невід'ємною рисою ринкової економіки. Кожен підприємець діє на свій страх і ризик і не може обійтись без надійного страхування на випадок небезпеки. Страхування – це формування грошових фондів та їх використання на відшкодування збитків у разі непередбачених випадків і на допомогу громадянам у певні періоди життя. В умовах ринку страхове підприємництво виконує дві функції: а) захищає бізнес і населення; б) забезпечує прибуток.

**Страховик** – фонд соціального страхування за тимчасовою втратою працездатності.

**Страхову діяльність** у сучасній економіці здійснюють державні організації, акціонерні товариства, кооперативи.

**Страховальник** – це роботодавець або фізична особа.

**Страховальники** – це роботодавці та інші особи, які сплачують страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

**Структура капіталу** – співвідношення власного і залученого капіталу на певний період.

**Суб'єкт підприємництва** – учасник підприємницького процесу, господарююча структура, яка здійснює підприємницьку ідею, відповідає на питання «Хто управляє?».

**Суб'єктивний аналіз** – використання таких критеріїв, у основі яких лежить власний досвід конкретної людини.

**Сумнівна дебіторська заборгованість** – дебіторська заборгованість, яка не погашена в строки, установлені договорами, і не забезпечена необхідними гарантіями.

**Сучасна вартість придбання** – вартість придбання на дату оцінки (ринкова вартість) нового об'єкта або його сучасного аналога.

**Творчі, перспективні цілі** – це цілі, які включають підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на фінансовому ринку, за-

хват їх певної частини фінансового ринку, розвиток сфери вкладення капіталу (інвестицій) у підприємництво, в цінні папери, інші.

**Темп інфляції** – показник, який характеризує розмір знецінення (зниження купівельної спроможності) грошей у певному періоді, виражений приростом середнього рівня цін у процентах до їх номіналу на початку періоду.

**Темп приросту реальних активів** – інтенсивність приросту майна.

**Теперішня (дійсна) вартість грошей** – сума майбутніх грошових коштів, приведених з урахуванням певної ставки процента до теперішнього періоду часу.

**Термін відшкодування** – визначений відповідно до чинного законодавства період, протягом якого з Державного бюджету України у відповідності до рішення платника, перераховується належна сума податку на додану вартість.

**Термін окупності** – це час, необхідний компанії для повернення її первісних інвестицій.

**Термін постачання товару** – узгоджені сторонами угоди дата або дати (якщо поставку товару передбачено декількома партіями).

**Термін служби (термін корисного використання)** – очікуваний термін, протягом якого об'єкт буде використовуватися підприємством або з його використанням буде виготовлений (виконаний) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

**Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)**. Кожен з його учасників формує статутний фонд у розмірах, визначених установчими документами. Це зближує цю організаційну форму з ТОВ, але учасники несуть відповідальність не тільки в межах вкладів, але й додатково належним майном в однаковому для всіх учасників розмірі кратному до внеску кожного учасника.

**Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)** має статутний фонд, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями тільки в межах вкладів. Учасники ТОВ, які не повністю внесли свої частки, несуть відповідальність недонесеною часткою внеску. ТОВ має всі ознаки закритого акціонерного товариства, в якості вартості придбаних акцій виступає вартість внеску учасника у статутний фонд.

**Точка безбитковості (поріг рентабельності)** – показник, який характеризує обсяг реалізації продукції, при якому сума чистого доходу підприємства дорівнює загальній сумі постійних витрат.

**Точка межі безбитковості** – мінімальний обсяг виручки від реалізації продукції, при якому рівень рентабельності господарчого суб'єкта буде більше 0,00%.

**Трест** – монополістичне об'єднання підприємств, що належали раніше різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. Оскільки інтегруються всі напрямки діяльності, такі підприємства повніс-

тю втрачають свою юридичну та господарську самостійність.

**Управління дебіторською заборгованістю** – передбачає обов’язкове проведення порівняльного аналізу величини дебіторської заборгованості з величиною кредиторської заборгованості.

**Управління прибутком** – процес підготовки і прийняття відповідних управлінських рішень із питань формування, розподілу та цільового використання прибутку на підприємстві.

**Установлений (призначений) термін служби** – термін служби об’єкта установлений нормативною документацією.

**Фактичний темп інфляції** – показник, який характеризує реальний приріст середнього рівня цін в аналізованому періоді.

**Фактичний термін служби** – термін служби об’єкта з дати введення його в експлуатацію до дати переоцінки.

**Фіксований сільськогосподарський податок** – це податок, який не змінюється протягом терміну визначеного Законом із питань оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком і справляється з одиниці земельної площі.

**Фінанси підприємств** – система економічних відносин окремих суб’єктів господарювання – юридичних осіб, пов’язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів у процесі здійснення ними господарської діяльності.

**Фінансова гнучкість** – спроможність підприємства швидко формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів за неочікуваної появи високо-ефективних фінансових пропозицій чи нових можливостей прискорення економічного розвитку.

**Фінансова діяльність** – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Фінансова діяльність – цілеспрямована система заходів для забезпечення залучення необхідного обсягу капіталу із зовнішніх джерел і своєчасного та повного виконання зобов’язань щодо його обслуговування та повернення.

**Фінансова діяльність держави** – об’єктивна необхідність своєчасності, повноти та достовірності сплати податків, розподілу та перерозподілу національного доходу, а також задоволення потреб кожного громадянина та суспільства в цілому. Вона полягає у процесі збирання, розподілу (перерозподілу) та використанню коштів, що забезпечують виконання завдань і функцій держави й уповноважених державних органів, пов’язаних із прямим плановим збиранням і розподілом коштів.

**Фінансова криза на підприємстві** – кінцева стадія непрогнозованого процесу втрати (під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів) потенціалу розвитку, в ході якого структура капіталу і ліквідність підприємства погіршуються настільки, що це загрожує його подальшому існуванню.

**Фінансова політика** – реалізація фінансової стратегії підприємства в найважливіших напрямках фінансової діяльності на окремих етапах її впровадження.

**Фінансова рівновага** – характеристика стану фінансової діяльності підприємства, при якому потреба в збільшенні основного обсягу активів підприємства балансується з можливостями підприємства щодо формування його фінансових ресурсів за рахунок власних джерел.

**Фінансова санація** – покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, покращання структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів.

**Фінансова стійкість підприємства** – спроможність підприємства забезпечити фінансову діяльність за рахунок власних коштів, не допускаючи невинуватеної кредиторської заборгованості, та своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

**Фінансова стратегія** – сформована система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і найефективніших шляхів їх досягнення, які визначаються фінансовою ідеологією.

**Фінансове підприємництво** – різновид комерційного. Основна його відмінність полягає в тому, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери. Агентами фінансового підприємництва є комерційні банки, фондові біржі, громадяни-підприємці.

**Фінансове планування** – процес розробки систем фінансових планів, що забезпечують розвиток підприємства необхідними фінансовими ресурсами на період, що планується.

**Фінансове планування підприємства (господарюючого суб'єкта)** має вираз у складенні різних бюджетів – кошторисів доходів і витрат.

**Фінансове становище** – рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання.

**Фінансове управління** – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності їх використання. Регулювання фінансових потоків є предметом фінансового управління.

**Фінансовий аналіз** – процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості і забезпечення ефективного розвитку.

**Фінансовий контролінг** – система, що забезпечує концентрацію контролюючих дій в основних напрямках управління фінансами підприємства, виявлення відхилень фактичних значень контрольних показників від нормативних (планових) і здійснення оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами.

**Фінансовий леверидж** – фінансовий механізм управління співвідношенням залучених і власних фінансових коштів. Результат такого управління оцінюється за допомогою показника «ефект фінансового левериджу».



**Фінансовий лізинг** – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, яка передбачає придбання орендодавцем матеріальних цінностей за замовленням орендаря з наступною передачею орендарю для користування такими матеріальними цінностями на термін не менший за термін їх повної амортизації з обов'язковою наступною передачею права власності на такі матеріальні цінності орендарю.

**Фінансовий менеджмент** – система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та оптимізацією обороту його грошових коштів.

**Фінансовий механізм** – це система дій фінансових важелів, вираз яких є в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів, тобто фінансове планування є складова частина фінансового механізму.

**Фінансовий план** – оперативний робочий документ, який можна розглядати як інструмент управління фінансами, який являє собою результат виконаного прогнозу, прийнятої концепції або розробленої програми. Фінансовий план – фінансовий документ, що відображає всі надходження і витрачання грошових коштів підприємства на період, що планується.

**Фінансовий ризик** – сукупність специфічних видів ризику, які створюють невизначеність внутрішніх і зовнішніх умов здійснення фінансової діяльності підприємства.

**Фінансовий стан підприємства** – це комплексне поняття, яке визначається сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства. У процесі аналізу для характеристики фінансового стану застосовуються абсолютні та відносні показники. Відносні показники фінансового стану мають назву фінансових коефіцієнтів.

**Фінансові групи (фінансово-промислові групи)** – об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств різних галузей народного господарства, при формуванні яких головною ставиться задача об'єднання банківського капіталу та виробничого потенціалу. Фінансову групу очолює один або кілька банків, які розпоряджуються капіталом підприємств, що входять в об'єднання, координують усі сфери їх діяльності, при цьому основним доходом діяльності банку повинні бути дивіденди від підвищення ефективності роботи підприємств, а не відсоток на кредит.

**Фінансові інвестиції** – активи, які утримуються підприємством із метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

**Фінансові ресурси** – сукупність грошових коштів, які формуються з метою фінансування операційної діяльності і розвитку підприємства.

**Фінансові ризики** – ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходів, капіталу чи ліквідності. Можна ро-

зглядати в широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні фінансові ризики – це сукупність операційних, інвестиційних і ризиків структури капіталу; у вузькому – фінансові ризики характеризують ті ризики, джерелом яких є фінансова діяльність, результатом якої є зміни у складі та структурі капіталу (пасивів) підприємства.

**Фінансово-економічні цілі** – це визначеність джерел фінансування та орієнтовних фінансових результатів обраної стратегії.

**Фінансування** – напрями, форми, методи та періоди використання фінансових ресурсів із метою забезпечення економічного розвитку і зростання ринкової вартості підприємства.

**Фондовіддача основних засобів** – визначається відношенням обсягу виручки від реалізації продукції до середньої вартості основних засобів.

**Фондомісткість продукції** – це величина, зворотна фондовіддачі. Вона характеризує затрати основних коштів (в копійках), авансованих на одну гривню виручки від реалізації продукції.

**Формалізовані методи фінансового аналізу** – методи аналізу, в основу яких покладені жорстко формалізовані аналітичні залежності.

**Форс-мажор** – обставини внаслідок невідворотних подій (стихійні лиха, пожежі, землетруси, тощо).

**Функції управління** – частина управлінської діяльності, вони визначають формування структури управлінської системи.

**Функціонуючий капітал** – величина власних обігових коштів, що характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів підприємства (тобто активів, які мають період обігу менше, ніж один рік).

**Холдинг** – специфічна організаційна форма об'єднання капіталів. Подібні об'єднання створюються, коли акціонерне товариство саме безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а лише використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших акціонерних фірм із метою фінансового контролю за їх роботою та одержання доходу на вкладений в акції капітал.

**Центр витрат** – підрозділи господарського суб'єкта, які є збитковими або взагалі некомерційними, але грають важливу роль у діяльності господарського суб'єкта.

**Центр відповідальності** – структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті чи інші напрями фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінські рішення у рамках цих напрямів і несе повну відповідальність за виконання доведених йому нормативних (планових) фінансових показників.

**Цілісний майновий комплекс** – це господарський об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), із земельною ділянкою, на якій він розміщений, а також автономними інженерними комунікаціями та системою енергопостачання.

**Ціль планування фінансів** – це визначення можливих обсягів над-

ходження грошових коштів і їх витрат у плановий період.

**Ціна** – є грошовий вираз вартості товару, а вартість кожного конкретного товару – це втілена і упредметнена в ньому суспільна праця. В умовах товарного виробництва й обігу продукти праці проводяться і реалізуються як товари. Ціна кожного окремого товару не обов'язково співпадає з вартістю: вона може відхилитися вгору і вниз від вартості залежно від попиту і пропозиції на даний товар. У ринкових коливаннях цін навколо вартості виявляється дія закону вартості – економічного закону товарного виробництва. Закон вартості спонукає товаровиробників зважати на суспільно необхідні витрати праці і добиватися їх зниження, регулює розподіл суспільної праці і засобів виробництва між галузями народного господарства.

**Ціна та сума контракту** – сума грошей у валюті ціни або у валюті платежу, яку покупець сплачує продавцю за товар на певних базисних умовах поставок у певний пункт (валюта ціни – валюта, в якій визначається ціна контракту; валюта платежу – валюта, в якій має бути сплачено зобов'язання покупця).

**Цінова конкуренція** – суперництво підприємств в положенні на ринку, в об'ємах продажів товарів, в отриманні прибули за допомогою зниження цін на товари без зміни їх якості або скорочення витрат виробництва.

**Цінова модель капітальних активів** – модель визначення необхідного рівня дохідності окремих фінансових (фондових) інструментів з урахуванням їх системного ризику, виміряного за допомогою бетакоефіцієнтів. Розрахунковий механізм цієї моделі враховує необхідний рівень премії за ризик.

**Чиста вартість реалізації** – означає, що при реєстрації дебіторської заборгованості враховуються безнадійні надходження.

**Чистий грошовий потік** – результат зіставлення обсягів позитивного і негативного грошових потоків за певний часовий період.

**Чистий оборотний капітал** – сума оборотних активів, яка фінансується за рахунок власного і довгострокового залученого капіталу.

**Чистий прибуток** – частина прибутку підприємства, отримана після зменшення балансового прибутку на суму здійснених за його рахунок платежів у бюджет.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. №254к\96-ВР.
2. Цивільний кодекс України. Закон України від 18 липня 1963 р. №1501-VI.
3. Господарський кодекс України.
4. Податковий кодекс України.
5. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. // Податки і бухгалтерський облік. – 1997. – №20 (120). – Травень.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. // Баланс. – 1997. – №25 (149). – 19 липня.
7. Закон України «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)» від 11 липня 1996 р. // Баланс. – 1996. – № 45 (117). – 7 листопада.
8. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 3 грудня 1990 р. // Робоча газета. – 1990. – 11 грудня.
9. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 18 лютого 1992 р. // Голос України. – 1992. – 29 квітня.
10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999р. зі змінами і доповненнями // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
11. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.07.1999 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
12. Закон України «Про господарські товариства» №1576-XII від 19.09.1991 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
13. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (у редакції Закону України від 22.05.97 р. №238/97- ВР, зі змінами та доповненнями на 24.12.2002р.) // <http://rada.kiev.ua>, 2003.
14. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» від 16 січня 2003 р. №433.
15. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Науково-практичний коментар / За ред. Д.М. Притики. – К.: Вид. дім «Ін Юре», 2003. – 272 с.
16. Постанова Верховної Ради України «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради, 2004. – №43-44. – С. 494.
17. Алимов О.М., Ігнатієва І.А. Балансування стратегій в стратегічному наборі підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7(49). – С. 109 – 115.

18. Алексєєв І.В., Мороз А.С., Романів Є.М., Хома І.Б. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій: Навч. посібник. – Львів: Видавництво «Бескид Біт», 2003. – 152 с.
19. Антонюк Ю. Роль і місце стратегічного управління в системі корпоративних відносин // Ринок цінних паперів України. – 2006. – №5-6. – С. 35 – 42.
20. Артем'єва І.О. Сучасні трансформації фінансової діяльності корпорацій: західна та українська практика // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1(55). – С. 26 – 29.
21. Артус М.М. Система організації функціонування фінансів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7(61). – С. 56 – 63.
22. Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы. – СПб.: Питер, 2000.
23. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 97 – 109.
24. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133 – 141.
25. Большой экономический словарь / Под. ред. В.Г. Белолипецкого. – М.: «ИТЕМ лтд» СП «АДЕФ-Украина», 1996. – 244 с.
26. Буряк Л. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 23 – 27
27. Буряк П.Ю., Татарин Н.Б. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 114 – 120.
28. Василик О., Павлюк К. Державні фінанси України: Підр. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
29. Власова Н.О., Круглова О.А., Безгінова Л.І. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
30. Гребенюк Н.О. Фінансовий аналіз. Учбово-методичний посібник для дистанційної форми навчання. – Харків: ХНУ, 2004. – 112 с.
31. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання- Прес, 2004. – 424 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
32. Грицюк Т.В. Налогово-бюджетная политика как инструмент макроэкономического регулирования // Финансы и кредит. – 2004. – №13(151). – С. 42.
33. Гук О.В. Обліково-аналітичне забезпечення системи заходів попередження банкрутства підприємств // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства: Науково-практична конференція НУ «Львівська політехніка», 20 – 22 квітня 2007 р. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2007. – С. 54 – 55.
34. Гук О.В. Прогнозування банкрутства машинобудівних підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Випуск 228 в 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Т. II. – С. 431 – 440.
35. Гурнак О.В. Кількісна оцінка ризику структури капіталу підприємства // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – № 5. – С. 99 – 104.

36. Економіка України. Деякі підсумки та узагальнення. Економічний меморандум// Економіст, 2005. – №2. – С. 25 – 31.
37. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КО; Л.: Вид-во ЛБІ НБУ, 2002. – 566 с.
38. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. – Мн.: Новое знание, 2004. – 5-е изд., стереотип. – 635 с. – (Экономическое образование).
39. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
40. Йохіна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
41. Карданская Н.Л. Принятие управленческого решения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
42. Кастан'єд Б. Загальні принципи податкової системи в Європі – Узагальнений огляд: Препр. UEPLAS. – К.: 2000. – 13 с.
43. Ковзанадзе И.К. Валютно-финансовый механизм стран с развивающейся рыночной экономикой в условиях глобализации // Финансы и кредит. – 2004. – №23 (161). – С. 40 – 47.
44. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.
45. Копчак Ю.С. Оцінка і прогнозування неплатоспроможності підприємств // Автореф. дис. кандидата екон. наук / Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2005. – 17 с.
46. Короткий зовнішньоекономічний словник-довідник. – 2-е вид., перероб. і доп. / Під ред. Ст. Е. Рибалкіна. – М.: Міжнарод. відносини, 1991. – 256 с.
47. Кузьмін О.Є., Олексів І.Б., Фещур Р.В. Планування фінансово-економічних показників діяльності підприємства // Фінанси України. – 2005. – №11. – С. 93 – 102.
48. Кухарская Н. Украина и Европейский Союз // Мировая экономика и международные отношения, 2005. – №1. – С. 100 – 106.
49. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик. – К.: Академ-видав, 2007. – 464 с.
50. Лупенко Ю. Акціонерний сектор вітчизняної економіки // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 42 – 46.
51. Макаренко И.О. Учет факторов экономического риска при принятии решений на предприятии // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – №1. – С. 69 – 75.
52. Методика ранньої діагностики банкрутства банківських установ України з використанням карт Кохонена // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – №2. – С. 152 – 162.
53. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «Інкотермс» (ре-

дакція 1990 р.) // Урядовій кур'єр. – 1994. – №177-178. – 17 листопада.

54. Нашинець-Наумова А.Ю. Розвиток моделей корпоративного управління // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8 (62). – С. 172 – 177.

55. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств. Підручник для студентів вищих навчальних закладів освіти. 2-ге видання, стереотипне. – Львів: «Магнолія Плюс», 2005.

56. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-метрологічні аспекти): Монографія. – КНЕУ, 2005. – 240 с.

57. Планування та прогнозування в умовах ринку. Навчальний посібник / Під ред. д.ф.н. проф. В.Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.

58. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» №391/3684 від 21.06.1999 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

59. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» №398/3691 від 21.06.1999 р. зі змінами // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

60. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» №398/3691 від 21.06.1999р. зі змінами. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

61. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» №398/3691 від 21.06.1999р. зі змінами. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

62. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» №396/3689 від 21.06.1999р. зі змінами. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

63. Поточна кредиторська та дебіторська заборгованість підприємств // Державний комітет статистики країни. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc\\_ek/2006/publ122006\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc_ek/2006/publ122006_u.html).

64. Роговий А.В. Концептуальні засади розвитку фінансового планування в системі менеджменту акціонерного товариства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 45 – 50.

65. Роговий А.В. Особливості планування потреби фінансових ресурсів акціонерного товариства // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2008. – №24. – С. 88 – 90.

66. Роговий А.В. Фінансове планування в системі корпоративного управління // Корпоративне управління в країнах з перехідною економікою: організаційно-економічні аспекти та сучасні проблеми: Збірник матеріалів Міжнародного науково-практичного семінару / За ред. к.е.н., доцента Л.М. Ремньової. – Чернігів: РВК «Деснянська правда», 2007. – С. 107 – 111.

67. Роговий А.В. Формування задач фінансового планування в системі фінансового менеджменту акціонерного товариства // Актуальні питання регіональної економіки і соціальних процесів: Збірник матеріалів

круглого столу / За ред. к.е.н., доцента І.І. Кичко. – Чернігів: КП «Видавництво «Чернігівські обереги», 2006. – С. 37 – 41.

68. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум». – 2005. – 884 с.

69. Словник іншомовних слів. За ред. член. Кор. АН УРСР О.С. Мельничука. – Київ: Голов. Ред. УРЕ АН УРСР, 1975. – 210 с.

70. Соловійов В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.

71. Сорока П.М. Економічні та фінансові ризики: Навч. посіб. для дистанційного навчання / П.М. Сорока, Б.П. Сорока; За наук. Ред. О.Д. Гудзинського. – К.: Університет «Україна», 2006. – 266 с.

72. Соціально-економічне становище України за січень 2007 року // Державний комітет статистики країни. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc\\_ek/2006/publ122006\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc_ek/2006/publ122006_u.html).

73. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге, вип., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 472 с. (Альма-матер).

74. Статистичний збірник «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності Чернігівської області» за 2005 р. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в Чернігівській області. – Чернігів, 2006. – 256 с.

75. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Держкомстат України, 2005. – 588 с.

76. Статистичний щорічник України за 2005 рік // Київ: Видавництво «Консультант», 2005.

77. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во «Консультант», 2006. – 575 с.

78. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Ав. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.: Нац. Ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

79. Стратегія корпоративного управління. Монографія, В.А. Євтушевський, К.В. Кованьська. – К., 2007. – 287 с.

80. Типове положення по плануванню, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості: Утв. ухвалою Кабінету Міністрів України від 26.04.96 № 473 // Баланс. – 1997. – № 41 (113). – 10 жовтня.

81. Фінанси: Навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – К.: Знання, 2006. – 247 с.

82. Фінансові результати діяльності підприємств України 2006 рік // Державний комітет статистики країни. – Режим доступу:



[http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ2006/fin/frg/frg\\_u/f](http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ2006/fin/frg/frg_u/f).

83. Фінансові результати за видами економічної діяльності по промисловості // Держ. комітет статистики країни. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc\\_ek/2006/publ122006\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druc/soc_ek/2006/publ122006_u.html).

84. Циба Т.Є. Особливості і механізм стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 159 – 172.

85. Цигилик І.І., Бойчук О.М. Роль аналізу фінансової діяльності підприємства у системі стратегічного управління // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №7. – С. 8 – 14.

86. Чайковська В.П. Промислові підприємства України: проблеми і перспективи розвитку // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – № 1. – С. 97 – 103.

87. Чемерис Ю.В. Методичні підходи до формування стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств харчової промисловості // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 5 (60) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К.; 2006. – 138 с. – С. 3 – 7.

88. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – №2. – С. 101 – 105.

89. Шаповалов В.О. Сучасний стан акціонерного сектора України і шляхи його поліпшення // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11 (65). С. 54 – 61.

90. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.

91. Шмаглій О.Б. Харчова промисловість та її розвиток // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 40 – 47.

92. Штангрет А.М., Копилук О.І. Антикризове управління підприємством. – К.: Знання, 2007. – 336 с.

93. Ястремська О.М., Гриньов А.В. Якість формування фінансової стратегії // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121 – 128.

## ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

Абсолютний показник прибутковості 237  
Акредитив 289, 290 – 292  
Активи 193 – 194  
Акціонерні товариства 61 – 62  
Амортизаційні відрахування 156 – 160  
Амортизація 39 – 41  
Аналіз витрат на малих підприємствах 310 – 312  
Аналіз обігових коштів 214 – 224  
Антикризове фінансове управління банкрутством 272 – 275  
Асоціація 64  
Баланс підприємства 193  
Балансова вартість групи основних фондів 41  
Балансовий метод 122 – 123  
Банківський переказ 289  
Банкрутство 261 – 264  
Бізнес-план 107, 109 – 113  
Бізнес-план 18  
Бізнес-планування 107 – 113  
Бухгалтерський облік 38, 40 – 42  
Валютна самоокупність 258 – 259  
Великий бізнес 300  
Витрати 195  
Відзивний акредитив 292  
Відносний показник прибутковості 237  
Відстрочені податкові активи 46  
Власний капітал 193 – 194, 197 – 198  
Власний капітал 30 – 31  
Галузеві норми 116  
Господарські товариства 61 – 62, 168 – 171  
Грошові кошти 196  
Дебіторська заборгованість 221 – 224  
Державне комерційне підприємство 61, 168 – 171  
Державне підприємство 10  
Державне податкове законодавство 70 – 71  
Державне унітарне підприємство 60, 168 – 171  
Державні і комунальні господарські об'єднання 65  
Державні цільові фонди 72 – 73  
Дисконтування 143 – 145  
Довгострокова дебіторська заборгованість 46  
Довгострокові фінансові інвестиції 46  
Дохід 195

Еквіваленти грошових коштів 196  
Економіко-математичне моделювання 126 – 138  
Ефективність використання капіталу в цілому 231 – 234  
Ефективність діяльності підприємства 235 – 244  
Ефективність капіталу 224  
Задовільний фінансовий стан підприємства 210  
Залучений капітал 31  
Збиток 195, 196  
Звичайна діяльність 195  
Звичайні робочі зобов'язання 90  
Зворотний лізинг (оренда) 45  
Зобов'язання 194  
Зовнішньоекономічна діяльність 277 – 284, 284 – 289  
Інвестиційна діяльність 197  
Індекс зростання цін 241  
Індексація 145  
Інкасо 289 – 290  
Інкотермс 293 – 298  
Іноземне підприємство 63  
Коефіцієнт абсолютної ліквідності 256 – 257  
Коефіцієнт автономії 247 – 248  
Коефіцієнт валютної самоокупності 259  
Коефіцієнт варіації 136  
Коефіцієнт вибуття 214  
Коефіцієнт завантаження коштів в обігу 226 – 227  
Коефіцієнт загальної ліквідності 255 – 256  
Коефіцієнт залучення коштів 257  
Коефіцієнт зносу 214  
Коефіцієнт оновлення 214  
Коефіцієнт покриття 255  
Коефіцієнт фінансової стабільності 247 – 249  
Коефіцієнт фінансової стабільності 257  
Командитне товариство 62  
Компаундинг 143  
Комплексні цільові програми 90  
Комунальне унітарне підприємство 60, 61  
Консорціум 64  
Контроль 96  
Контроль витрат на малих підприємствах 310 – 312  
Контрольна функція фінансів 16 – 18  
Контрольно-аналітична робота 27 – 28  
Концерн 64 – 65  
Кореляційний зв'язок 128 – 129  
Корпорація 64 – 65, 67 – 68

Кредитоспроможність 251 – 252  
Лізинг (фінансова оренда) 42 – 46  
Ліквідність господарчого суб'єкта 252 – 257  
Максимізація прибутку 22 – 24  
Мале підприємство 301 – 306  
Малий бізнес 300 – 306  
Матриця рангів 118 – 119  
Мета фінансового управління 93  
Метод оптимізації планових рішень 123 – 126  
Метод прогнозування фінансових показників 142 – 145  
Методи фінансового планування 115 – 145  
Методика прогнозування ймовірності банкрутства 268 – 271  
Місцеві норми 116  
Мотивація 96  
Надзвичайна подія 195  
Негрошові операції 197  
Незавершене будівництво 37  
Незадовільний фінансовий стан підприємства 210 – 211  
Нематеріальний актив 37  
Необоротні активи 30, 36 – 46, 161 – 162  
Непокритий акредитив 291 – 292  
Норма 90 – 91, 116 – 117  
Норма оборотних коштів 49 – 50  
Норматив 90 – 91, 116 – 117, 164  
Норматив оборотних коштів 48, 50 – 56  
Нормативний метод 116 – 117  
Нормування аналітичним методом 52 – 53  
Нормування коефіцієнтним методом 52  
Нормування на підставі статистичних даних 51  
Нормування прямим рахунком 51  
Об'єднання підприємств 63 – 65  
Облік витрат на малих підприємствах 310 – 312  
Оборотні активи 30, 46 – 56, 163 – 165, 218 – 220  
Оборотність обігових коштів 224 – 226, 227  
Оперативна оренда 42  
Оперативна фінансова робота 26 – 27  
Оперативний лізинг (оренда) 44  
Операційна діяльність 197  
Організація 96  
Оренда 43  
Оренда жилих приміщень 45  
Оренда землі 45  
Орендне підприємство 63  
Основні засоби (основні фонди) 37 – 43

Основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності 289  
Особисте володіння (особиста власність) 65 – 66  
Оцінка майнового стану підприємства 212 – 214  
Партнерство (товариство) 66 – 67  
Підприємництво 59  
Підприємницька діяльність 10 – 13  
Підприємство 59 – 68  
Підприємство з іноземними інвестиціями 63  
Підприємство колективної власності 62 – 63  
Пільги малого підприємства при оподаткуванні 304 – 306  
Планова сума відрахувань у ремонтний фонд 161 – 166  
Планування 94 – 96  
Планування і управління фінансами 99 – 107  
Платоспроможність 249 – 251  
Повне товариство 62  
Податкова система України 68 – 81  
Податковий облік 38 – 39, 40 – 42  
Показники використання капіталу 224 – 234  
Покритий акредитив 290 – 291  
Посередницька діяльність 11  
Потік грошових коштів 196  
Правила 91  
Правове середовище діяльності підприємства 58 – 68  
Прибуток 195, 196, 236  
Приватне підприємство 10  
Приватне підприємство 63  
Принцип взаємозалежності 98  
Принцип здійснення контролю 99  
Принцип комплексності планування і управління 98  
Принцип маневреності (гнучкості) 98  
Принцип мінімізації фінансових витрат 99  
Принцип науковості 97 – 98  
Принцип оптимальності планування і управління 98  
Принцип прийняття управлінських рішень фінансового співвідношення термінів 98  
Принцип раціональності 99  
Принцип створення достатніх фінансових резервів 99  
Принцип фінансової стійкості 99  
Принципи фінансового планування 97 – 99  
Прогнозування банкрутства через аналіз грошових потоків 269  
Прогнозування банкрутства через аналіз системи фінансових коефіцієнтів 269  
Програми 90  
Програмно-цільовий метод 140 – 142

Процедура визнання підприємства банкрутом 264 – 268  
Процедури 91 – 92  
Реальні активи 245 – 246  
Регіональні норми 116  
Рентабельність 237 – 240  
Ринкова економіка 92 – 96  
Рішення проблеми 88 – 90  
Робочі програми 90  
Розподільна функція фінансів 15 – 16  
Розрахунково-аналітичний метод 117 – 122  
Самофінансування 234 – 235  
Санація підприємства 274 – 275  
Сітьове планування 138 – 140  
Сітьовий метод 138 – 140  
Соціальна відповідальність 24 – 25  
Статут підприємства 18  
Суб'єкти підприємницької діяльності 78  
Суб'єктивні критерії загрози банкрутства 271  
Тестові показники прогнозування банкрутства 269 – 271  
Товариство з додатковою відповідальністю 62  
Товариство з обмеженою відповідальністю 62  
Управління в економіці 92 – 96  
Фермерське господарство 63  
Фінанси підприємства 13 – 15, 15 – 18, 32, 58, 97  
Фінансова діяльність 197  
Фінансова діяльність підприємств 306 – 309  
Фінансова звітність 188 – 198  
Фінансова політика підприємства 31 – 32  
Фінансова робота 25 – 29  
Фінансова робота на підприємстві 25 – 29  
Фінансова стійкість підприємства 244 – 249  
Фінансове зобов'язання 33  
Фінансове планування 83 – 92  
Фінансове планування 97 – 99, 99 – 103  
Фінансове планування на рівні господарських суб'єктів 105  
Фінансовий актив 33  
Фінансовий аналіз 200 – 212  
Фінансовий лізинг (оренда) 44  
Фінансовий механізм 32 – 34  
Фінансовий механізм 93 – 94  
Фінансовий план 103, 145 – 146, 166 – 186  
Фінансовий план підприємства 83  
Фінансовий стан підприємства 188  
Фінансовий стан підприємства 209 – 212

Фінансові важелі 33  
Фінансові інструменти 33 – 34  
Фінансові методи 33  
Фінансові ресурси підприємства 29 – 31  
Фінансово-господарська діяльність підприємства 18 – 22  
Фондовіддача 226, 228 – 231  
Фондомісткість 228 – 231  
Функції управління 93  
Функціональний зв'язок 127 – 128  
Центр відповідальності 85  
Центр ненормованих витрат 86  
Центр нормованих витрат 86  
Частка активної частини основних засобів 213

# ДОДАТКИ

Додаток  
до Порядку складання фінансового плану  
державним підприємством (крім казенного)  
та контролю за його виконанням  
Орган з яким погоджено фінансовий план

ЗАТВЕРДЖУЮ \_\_\_\_\_

(посада, прізвище та ініціали  
керівника органу управління  
підприємством)

		Коди
Підприємство	за ЄДРПОУ	
Організаційно-правова форма	за КОПФГ	
Орган управління	за СПОДУ	
Галузь	за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	

Місцезнаходження \_\_\_\_\_  
Телефон \_\_\_\_\_  
Прізвище та ініціали керівника \_\_\_\_\_

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПІДПРИЄМСТВА НА \_\_\_\_\_ рік

Основні фінансові показники підприємства								
I. Формування прибутку підприємства								
	Код рядка	Довідка: факт мину- лого року	Довідка: фінансовий план поточ- ного року	Плановий рік (усього)	У тому числі			
					I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
<b>ДОХОДИ</b>								
Дохід (виручка) від реалізації про- дукції (товарів, робіт, послуг)	001	1085697	876700	1096000	231460	264900	298970	300670
податок на додану вартість	002	16054	19200	16210	3416	3846	4340	4608
інші непрямі податки	003							
Інші вирахування з доходу (розши- фрування)	004							
Чистий дохід (виручка) від реалі- зації продукції (товарів, робіт, пос- луг) (розшифрування)	005	1069643	857500	1079790	228044	261054	294630	296062
Інші операційні доходи (розшифру- вання)	006	30170	21500	30060	7500	7500	7900	7160
Дохід від участі в капіталі (розши- фрування)	007							
Інші фінансові доходи (розшифру- вання)	008	630		900	220	220	220	240
Інші доходи (розшифрування)	009	0	0	0	0	0	0	0
Усього доходів	010	1100143	879600	1110750	235764	268744	302750	303462
Витрати								
Собівартість реалізованої продук- ції (товарів, робіт та послуг) (роз- шифрування)	011	657363	514100	664810	140230	161070	180800	182710
Адміністративні витрати, у тому числі:	012	87438	87500	87600	21800	21900	21900	21900
витрати, пов'язані з використан- ням	012/1							
службових автомобілів	012/2							
витрати на консалтингові послуги	012/3							
витрати на страхові послуги	012/4							
витрати на аудиторські послуги	012/5							
Інші адміністративні витрати (ро- зшифрування)	013	147166	118000	134000	34000	32000	35000	35000
Витрати на збут (розшифрування)	014	91446	75500	91000	22800	22700	22700	22800
Інші операційні витрати (розшиф- рування)								



Фінансові витрати (розшифрування)	015	19746	20000	20000	5000	5000	5000	5000
Втрати від участі в капіталі (розшифрування)	016							
<b>ІНШІ ВИТРАТИ (РОЗШИФРУВАННЯ)</b>	017							
Податок на прибуток від звичайної діяльності	018	33846	44020	36400	9000	9000	9200	9200
Усього витрати	019	1037007	859120	1033810	232930	251670	274600	276610
Фінансові результати діяльності:								
Валовий прибуток (збиток)	020	412280	343400	414480	87814	99989	113830	113352
Фінансовий результат від операційної діяльності	021	116398	83900	138440	16614	30884	42130	40812
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	022	97282	64500	115340	11834	26104	37350	36052
Частка меншості	022/1							
Чистий прибуток (збиток), у тому числі:	023	63436	20480	78940	2834	17104	28150	26852
прибуток	023/1	63436	20480	78940	2834	17104	28150	26852
Збиток	023/2							
<b>II. Розподіл чистого прибутку</b>								
Відрахування частини прибутку:								
державними, казенними підприємствами та їх об'єднаннями та дочірніми підприємствами	024	31718	10240	39470	1417	8552	14075	13426
господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами відповідно до законодавства України	025							
Відрахування до фонду дивідендів: господарськими товариствами, холдинговими компаніями та їх дочірніми підприємствами за нормативами, установленними в поточному році, за результатами фінансово – господарської діяльності за минулий рік, у тому числі:	026				X	X	X	X
на державну частку	026/1				X	X	X	X
Перераховані дивіденди за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік, у тому числі:	027				X	X	X	X
на державну частку	027/1				X	X	X	X
Залишок нерозподіленого прибутку минулих періодів (непокритего збитку)	028	469619	267197	267197	X	X	X	X
Розвиток виробництва:	029	160000	6262	32000	1000	8000	12000	11000
у тому числі за основними видами діяльності згідно з КВЕД	029/1							
Резервний фонд	030	4800		6000	X	X	X	X
Інші фонди (розшифрувати)	031	69340	3978	5470	417	552	2075	2426
Залишок нерозподіленого прибутку	032	267197	267197	267197	X	X	X	X
<b>III. Обов'язкові платежі підприємства до бюджету та державних цільових фондів</b>								
Сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету, у тому числі:	033							
податок на прибуток	033/1	33846	48246	36400	9000	9000	9000	9000
акцизний збір	033/2							
ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету за підсумками звітного періоду	033/3							
ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету за підсумками звітного періоду	033/4	-6970		--6970	-1700	-1700	-1700	-1800
рентні платежі	033/5							
ресурсні платежі	033/6							
Інші податки (розшифрувати)	033/7							
Погашення податкової заборгованості, у тому числі:	034							
погашення реструктуризованих та відстрочених сум, що підлягають сплаті у поточному році:	034/1							
до бюджету	034/2							
до державних цільових фондів	034/3							

<b>неустойки (штрафи, пені)</b>	<b>034/4</b>							
Внески до державних цільових фондів, у тому числі:	035	81344	100500	98000	24700	24300	24300	24700
внески до Пенсійного фонду України	<b>035/1</b>	<b>65261</b>	<b>84000</b>	<b>84500</b>	<b>21300</b>	<b>20950</b>	<b>20950</b>	<b>21300</b>
<b>внески до фондів соціального страхування</b>	<b>035/2</b>	<b>16083</b>	<b>16500</b>	<b>13500</b>	<b>3400</b>	<b>3350</b>	<b>3350</b>	<b>3400</b>
Інші обов'язкові платежі, у тому числі:	036	25065	35060	36000	9100	8900	8900	9100
<b>місцеві податки та збори</b>	<b>036/1</b>	<b>560</b>	<b>760</b>	<b>800</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>
<b>інші платежі (розшифрувати)</b>	<b>036/2</b>	<b>24505</b>	<b>34300</b>	<b>35200</b>	<b>8900</b>	<b>8700</b>	<b>8700</b>	<b>8900</b>

Керівник підприємства \_\_\_\_\_

(посада)(підпис) (ПІБ)

Елементи операційних витрат								
	Код рядка	Факт минулого року	Фінансовий план поточного року	Плановий рік (усього)	У тому числі			
					I квартал	II квартал	III квартал	IV Квартал
Матеріальні затрати, у тому числі	001	317601	297000	320600	67590	79560	87290	86160
<b>витрати на сировину й основні матеріали</b>	<b>001/1</b>	<b>223016</b>	<b>165251</b>	<b>223000</b>	<b>52590</b>	<b>65560</b>	<b>73290</b>	<b>71160</b>
<b>витрати на паливо та енергію</b>	<b>001/2</b>	<b>55202</b>	<b>6111</b>	<b>58000</b>	<b>15000</b>	<b>14000</b>	<b>14000</b>	<b>15000</b>
Витрати на оплату праці	002	185822	249000	250000	63000	62000	62000	63000
Відрахування на соціальні заходи	003	71709	95600	96000	23620	23750	23750	24580
Амортизація	004	38554	36000	36000	9000	9000	9000	9000
Інші операційні витрати	005	260673	194000	226700	57000	56200	56200	57300
Операційні витрати, усього	006	874365	871600	929300	235510	244510	252240	255040

Керівник підприємства \_\_\_\_\_

(посада)(підпис) (ПІБ)

Капітальні інвестиції								
	Код рядка	Факт минулого року	Фінансовий план поточного року	Плановий рік (усього)	У тому числі			
					I квартал	II квартал	III квартал	IV Квартал
Капітальні інвестиції, усього	001	65307	10600	68000	14000	14000	20000	20000
<b>капітальне будівництво</b>	002	47474	1300	28000	9000	9000	5000	5000
<b>придбання (виготовлення) основних засобів</b>	003	15197	8000	18400	1200	1200	8000	8000
<b>придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів</b>	004	124	1000	2000	400	400	600	600
<b>придбання (створення) нематеріальних активів</b>	005	1071	300	1600	400	400	400	400
<b>модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів</b>	006			14000	2000	2000	5000	5000
<b>придбання (створення) оборотних активів</b>	007			2000	500	500	500	500
<b>капітальний ремонт</b>	008	1251		2000	500	500	500	500

Керівник підприємства \_\_\_\_\_

(посада)(підпис) (ПІБ)

## Коефіцієнтний аналіз

	Нормативне значення	на 01.01 факту минулого року	на 01.04 факту минулого року	на 01.07 факту минулого року	на 01.10 факту минулого року	на 01.01 факту поточного року	на 01.04 факту поточного року	Примітки
Рентабельність продажу (чистий прибуток/чистий дохід), %	>0	0,67%	9,52%	5,45%	5,6%	5,93%	2,55%	Коефіцієнт рентабельності характеризує дохідність продукції, що реалізується, і відображає, який прибуток отримує підприємство на 1 гривню реалізованої продукції
Коефіцієнт загальної ліквідності (оборотні активи/поточні зобов'язання), %	>1	2,1456	2,3205	2,3303	2,294	2,427	2,329	Коефіцієнт показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Це означає, що на кожну гривню поточних зобов'язань повинно припадати не менше 2 гривень ліквідних коштів. Нормальним значенням для цього показника є 2-3
Коефіцієнт структури капіталу (цільове фінансування + довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання/власний капітал)	-	0,5378	0,5747	0,4727	0,4838	0,4144	0,4385	Коефіцієнт свідчить про залежність товариства від зовнішніх джерел фінансування
Фінансова стійкість ( I та II розділи пасивів Ф №1 *100 / валюту балансу)	-	65,88%	68,67%	68,8%	68,25%	71,54%	70,31%	Показує питому вагу в загальній вартості майна всіх джерел коштів, які підприємство може використати у своїй поточній діяльності без втрат для кредиторів
Коефіцієнт незалежності (автономії) (I розділ пасивів Ф №1 *100 / валюту балансу)	0,5, або 50 %	0,6494	0,6772	0,679	0,6739	0,707	0,6952	Показує, яку частку становлять власні засоби у вартості майна підприємства (збільшення коефіцієнта свідчить про зменшення фінансової стійкості підприємства)
Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів ( II та III розділи пасивів Ф №1 / I розділ пасивів Ф №1)	0,3-0,5							Показує фінансову автономність підприємства від залучення (позичення) коштів. Зменшення цього показника свідчить про змінювання фінансового стану підприємства та зменшення залежності підприємства від залучених коштів
Приріст/зменшення чистих активів (власного капіталу) підприємства (чисті активи на дату розрахунку/чисті активи на відповідну дату попереднього року), %	>100%	99,77%	102,28%	99,5%	100,63%	103,49%	100,17%	Показує відносний приріст (зменшення) чистих активів
Зменшення/приріст простроченої дебіторської заборгованості (прострочена дебіторська заборгованість на дату розрахунку/прострочена дебіторська заборгованість на відповідну дату попереднього року), %	>100%							Показує відносний приріст (зменшення) чистих активів

Керівник підприємства \_\_\_\_\_

(посада)(підпис) (ПІБ)

Рух грошових коштів									
	Код рядка	Факт минулого року	Факт поточного року	Прогнозний рух коштів на кінець поточного року	Плановий рік (усього)	У тому числі			
						I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
<b>Надходження</b>									
Надходження грошових коштів від основної діяльності	001	1169846	147678	879000	1109800	235544	268554	302550	303222
Виручка від реалізації товарів, робіт, послуг	002	1099813	142545	857500	1079790	228044	261054	294650	296062
Цільове фінансування	003								
Отримання короткострокових кредитів	004								
Аванси одержані	005								
Інші надходження (розшифрувати)	006	70033	5133	21500	30060	7500	7500	7900	7160
Надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності	007								
Виручка від реалізації основних фондів	008								
Виручка від реалізації нематеріальних активів	009								
Надходження від продажу акцій та облігацій	010								
Інші надходження (розшифрувати)	011								
Надходження грошових коштів від фінансової діяльності	012	2324	99824	600	900	220	220	220	240
Отримання довгострокових кредитів	013		70072						
Інші надходження (розшифрувати)	014	2324	29752	600	900	220	220	220	240
Видатки грошових коштів основної діяльності	015	1140049	190629	883846	1019700	227660	248510	268440	242247
Розрахунки за товари, роботи та послуги	016	578274	103698	481000	547300	124590	135760	143490	111547
Розрахунки з оплати праці	017	257537	59802	253400	250000	63000	62000	62000	63000
Повернення короткострокових кредитів	018	22375			90000	80000	18000	30000	34000
Платежі до бюджету (розшифрувати)	019	52777	4983	48246	36400	9000	9000	9200	9200
Інші витрати (розшифрувати)	020	229086	22236	95600	96000	23670	23750	23750	24500
Видатки грошових коштів інвестиційної діяльності	021	47411	7784	10600	68000	14000	14000	20000	20000
Придбання основних засобів	022	47411	7784	8000	18400	1200	1200	8000	8000
Капітальні вкладення	023			1300	28000	9000	9000	5000	5000
Придбання нематеріальних активів	024			300	1600	400	400	400	400
Придбання акцій та облігацій	025								
Інші витрати (розшифрувати)	026			1000	20000	3400	3400	6600	6600
Видатки грошових коштів фінансової діяльності	027								
Сплата дивідендів	028	14690	8803	10940	99470	1417	8552	14075	13426
Повернення довгострокових кредитів	029	11000							
Грошові кошти:									
на початку періоду	030	21094	50147	50147	24467	24463	9907	7619	7874
наприкінці періоду	031	50147	13906	24467	35663	9907	7619	7674	25663
<b>Чистий грошовий потік</b>	<b>032</b>								

Керівник підприємства \_\_\_\_\_  
(посада)(підпис) (ПІБ)

# ІНФОРМАЦІЯ

до фінансового плану

## (назва підприємства)

### 1. Дані про підприємство

загальна інформація про підприємство (резюме);  
персонал та фонд оплати праці;  
загальна кількість зайнятих на підприємстві з відокремленням чисельності апарату підприємства та розмежуванням категорій працівників (порівняно з фактичними даними року, що минув, запланованого рівня поточного року та даними планового року). У разі збільшення фонду оплати праці в плановому році порівняно з установленим рівнем попереднього року надати обґрунтування.

### 2. Перелік підприємств, які входять до консолідованого фінансового плану

Підприємство	Вид діяльності

### 3. Інформація про бізнес підприємства (код рядка 005 фінансового плану)

Види діяльності (вказати всі види діяльності)	Питома вага в загальному обсязі реалізації (у %)		Фактичний показник отримання доходу (виручки) за минулий рік	Плановий показник отримання доходу (виручки) за плановий рік
	за минулий рік	за плановий рік		
X	Разом: 100 %	Разом: 100 %		

### 4. Діючі фінансові зобов'язання підприємства

Назва банку	Вид кредитного продукту та цільове призначення	Сума, валюта за договором (у тис. грн.)	Процентна ставка	Дата видачі/погашення (графік)	Заборгованість на останню дату	Забезпечення
Усього	X		x	x		

### 5. Аналіз окремих статей фінансового плану

Код рядка	Факт минулого року	Фінансовий план поточного року	Плановий рік (усього)	Пояснення та обґрунтування до запланованого рівня доходів/витрат
<b>Інші відрахування з доходу</b>	<b>004</b>			
<b>Інші операційні доходи</b>	<b>006</b>	<b>30170</b>	<b>21500</b>	<b>30060</b>
<b>Дохід від участі в капіталі</b>	<b>007</b>			
<b>Інші фінансові доходи</b>	<b>008</b>	<b>630</b>		<b>900</b>
<b>Інші доходи</b>	<b>009</b>			
<b>Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг)</b>	<b>011</b>	<b>657363</b>	<b>514100</b>	<b>664810</b>
Адміністративні витрати, усього, у тому числі:	<b>012/5</b>	<b>87438</b>	<b>87500</b>	<b>87600</b>
витрати на службові відрядження	<b>012/5/1</b>	<b>13497</b>	<b>12472</b>	<b>14450</b>
витрати на зв'язок	<b>012/5/2</b>	<b>2792</b>	<b>2883</b>	<b>2890</b>
витрати на оплату праці	<b>012/5/3</b>	<b>16600</b>	<b>17500</b>	
відрахування на соціальні заходи	<b>012/5/4</b>	<b>6310</b>	<b>6650</b>	<b>6690</b>
амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення	<b>012/5/5</b>	<b>9960</b>	<b>9853</b>	<b>9840</b>
витрати на операційну оренду основних засобів та роєлті, що мають загальногосподарське призначення	<b>012/5/6</b>			
витрати на страхування майна загальногосподарського призначення	<b>012/5/7</b>			
витрати на страхування загальногосподарського персоналу	<b>012/5/8</b>	<b>30</b>	<b>50</b>	<b>50</b>
організаційно-технічні послуги	<b>012/5/9</b>	<b>12122</b>	<b>12300</b>	<b>12200</b>
консультативні й інформаційні послуги	<b>012/5/10</b>	<b>17589</b>	<b>16500</b>	<b>16280</b>
юридичні послуги	<b>012/5/11</b>	<b>1490</b>	<b>1500</b>	<b>1800</b>
послуги з оцінки майна	<b>012/5/12</b>			
витрати на охорону праці загальногосподарського персоналу	<b>012/5/13</b>	<b>193</b>	<b>200</b>	<b>300</b>
витрати на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів	<b>012/5/14</b>	<b>186</b>	<b>200</b>	<b>300</b>

витрати на утримання основних фондів, інших необоротних активів загальногосподарського використання, у тому числі:	012/5/15	2768	2900	2900	
витрати на поліпшення основних фондів	012/5/16	1496	1500	1800	
інші адміністративні витрати	012/5/17	2405	2492	2500	
Витрати на збут, усього, у тому числі:	013	147166	118600	134000	
Реклама	013/1	14215	911	4000	
інші витрати на збут (розшифрування)	013/2	132951	117089	130000	
Інші операційні витрати, усього, у тому числі:	014	91448	75500	91000	
відрахування до резерву сумнівних боргів	014/1				
інші операційні витрати (розшифрування)	014/2	91448	75500	91000	
Фінансові витрати	015	19746	20000	20000	
Витрати від участі в капіталі	016				
Інші витрати	017				
Інші фонди	031				
Інші податки	033/7				
Інші платежі	036/2				
Інші цілі розподілу чистого прибутку					

6. Витрати на утримання транспорту ( у складі адміністративних витрат )

№ з/п	Марка	Рік придбання	Ціль використання	Витрати (тис. грн.)	Короткий опис видів витрат

## 7. Інформація про проекти, під які планується залучити кредитні кошти

8. План інвестицій

Назва об'єкта	Залучення кредитних коштів	Амортизація	Інші джерела (розшифрувати)	Усього
Усього				
Відсоток				100 %

9. Інша додаткова інформація по підприємству

## ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ МАЄ ВКЛЮЧАТИ РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОПЕРЕДНІЙ РІК, ПОКАЗНИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ПОТОЧНОМУ РОЦІ ТА НА ПЛАНОВИЙ РІК, ЦІНОВУ ПОЛІТИКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРАХУНОК СКЛАДУ СОБІВАРТОСТІ.

Примітки:

- пункт 2 таблиці 5 заповнюється шляхом додавання рядків із зазначенням назви конкретного підприємства;
- пункт 3 таблиці 5 заповнюється шляхом додавання рядків із зазначенням кожного виду діяльності підприємства;
- пункт 4 таблиці 5 заповнюється шляхом додавання рядків із зазначенням назви конкретного кредитора підприємства;
- рядки пункту 5 таблиці 5 - 004, 006, 007, 008, 009, 011, 012/5/17, 013/2, 014/2, 015, 016, 017, 031, 033/7, 036/2 та рядок "Інші цілі розподілу чистого прибутку" заповнюються шляхом додавання рядків, до яких мають бути включені всі витрати або доходи, які підпадають під назву зазначеного рядка;
- пункт 6 таблиці 5 заповнюється шляхом додавання рядків із зазначенням назви кожного виду транспорту;
- пункт 7 таблиці 5 має містити повну інформацію щодо кожного проекту, під які планується залучати кошти, з обґрунтуванням суми позики, терміну окупності;
- пункт 8 таблиці 5 заповнюється шляхом додавання рядків із зазначенням назви кожного об'єкта.

Керівник підприємства \_\_\_\_\_

(посада)(підпис) (ПІБ)

\_\_\_\_\_

**Форма № 1 «Баланс підприємства» з показниками наводиться:**

Назва показника	Код стр.	на 01.01.10	на 01.01.11	на 01.04.11	на 01.07.11	на 01.10.11	на 01.01.12	на 01.04.12
<b>АКТИВ</b>								
<b>I. Необоротні активи</b>								
Нематеріальні активи:								
залишкова вартість	010	4476	4588	4231	3954	3757	3456	3094
первісна вартість	011	9447	12783	13000	13337	13674	13874	13854
накопичена вартість	012	4971	8195	8769	9383	9887	10398	10809
Незавершене будівництво	020	68304	39266	40510	41067	45286	48938	49741
Основні засоби:								
залишкова вартість	030	306447	393549	395219	392908	392091	410279	408993
первісна вартість	031	645246	749650	758141	762803	771298	810223	818744
Накопичена амортизація	032	338799	356101	362922	369805	379207	399944	409751
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040							
інші фінансові інвестиції	045	1501	1501	3515	1501	151	1501	1501
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	3515	3515		15	15	15	15
Відстрочені податкові активи	060							
Гудвіл	065							
Інші необоротні активи	070							
<b>Усього за розділом I.</b>	<b>080</b>	<b>384243</b>	<b>442419</b>	<b>444976</b>	<b>43445</b>	<b>442680</b>	<b>464189</b>	<b>463344</b>
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси:								
виробничі запаси	100	125585	133718	128737	135074	149055	156212	149525
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	25	25	28	8	3	3	3
незавершене виробництво	120	463943	578422	601977	557482	593639	566519	620027
готова продукція	130	204372	202088	139894	135916	109814	104404	116982
Товари	140	1877	1934	576	696	437	489	420
Векселі одержані	150	1108	808	808	1908	808	808	808
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:								
чиста реалізаційна вартість	160	122036	62693	82555	41409	60787	40307	47280
первісна вартість	161	122036	62693	82555	41409	60787	40307	47280
резерв сумнівних боргів	162							

Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
з бюджетом	170	13036	20306	21171	21944	24927	35081	260969
за виданими авансами	180	49961	50534	46339	75204	67517	62776	560948
з нарахованих доходів	190							
із внутрішніх розрахунків	200							
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	2742	9309	9287	5258	39516	5423	1041
Поточні фінансові інвестиції	220							
Грошові кошти та їх еквіваленти:								
в національній валюті	230	1498	2455	729	1319	756	1080	939
в іноземній валюті	240	14118	18652	16686	24354	13299	29067	12967
Інші оборотні активи	250	2783	4712	5067	47398	5931	7262	4836
<b>Усього за розділом II.</b>	<b>260</b>	<b>1003084</b>	<b>1085656</b>	<b>1053854</b>	<b>1047970</b>	<b>1065489</b>	<b>1009431</b>	<b>1037872</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>270</b>	<b>263</b>	<b>232</b>	<b>308</b>	<b>298</b>	<b>176</b>	<b>97</b>	<b>143</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>280</b>	<b>1387590</b>	<b>1528307</b>	<b>1499138</b>	<b>1487713</b>	<b>1508345</b>	<b>1473717</b>	<b>1501359</b>
<b>ПАСИВ</b>								
<b>I. Власний капітал</b>								
Статутний капітал	300	396794	296794	296794		295702	295704	295704
Пайовий капітал								
Додатковий вкладений капітал								
Інший вкладений капітал	330	209963	201590	201590	200090	200083	216529	21529
Резервний капітал	340							
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)								
Неоплачений капітал	360							
Вилучений капітал	370							
<b>Усього за розділом I.</b>	<b>380</b>	<b>997785</b>	<b>992538</b>	<b>1015205</b>	<b>1010172</b>	<b>1016538</b>	<b>104874</b>	<b>1043696</b>
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>								
Забезпечення виплат персоналу								
Інші забезпечення								
Цільове фінансування	420	21450	14276	14279	13322	12872	12437	12019
<b>Усього за розділом II.</b>	<b>430</b>	<b>21450</b>	<b>14276</b>	<b>14279</b>	<b>13322</b>	<b>12872</b>	<b>12437</b>	<b>12019</b>
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>								
Довгострокові кредити банків	440							



Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	14514	14514	14514	14514	14514	3514	
Відстрочені податкові зобов'язання	460	1544						
Інші довгострокові зобов'язання	470	11						
<b>Усього за розділом III.</b>	<b>480</b>	<b>16069</b>	<b>14514</b>	<b>14514</b>	<b>14514</b>	<b>14514</b>	<b>3514</b>	
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>								
Короткострокові кредити банків	500	173610	206487	191158	117105	154717	184112	258116
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510							
Векселі видані	520	2517	4494	1955	1798	2305	692	186
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	52170	29004	34310	23832	24659	18154	30574
Поточні зобов'язання за розрахунками:								
З одержаних авансів	540	94058	233267	197966	256215	246170	164512	112172
З бюджетом	550	6980	9670	14391	16582	8431	12106	6094
З позабюджетних платежів	560	47						
Зі страхування	570	3373	3456	3934	4231	3849	3575	4459
З оплати праці	580	7280	8063	7823	39329	9678	8649	11126
З учасниками	590							
Із внутрішніх розрахунків	600							
Інші поточні зобов'язання	610	7716	11537	2602	20613	14612	24092	22917
<b>Усього за розділом IV.</b>	<b>620</b>	<b>350451</b>	<b>505978</b>	<b>454139</b>	<b>449705</b>	<b>464421</b>	<b>415892</b>	<b>445644</b>
<b>V. доходи майбутніх періодів</b>	<b>630</b>	<b>1835</b>	<b>1001</b>	<b>1001</b>				
<b>БАЛАНС</b>	<b>640</b>	<b>138790</b>	<b>1528307</b>	<b>1499138</b>	<b>1487713</b>	<b>1508345</b>	<b>1473717</b>	<b>1501359</b>

### Форма № 2 Звіт про фінансові результати

Назва показника	Код стр.	2010	I кв.	II кв.	III кв.	2011	I кв. 12
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	651560	312519	611303	826961	1085697	154625
Податок на додану вартість	015	14797	2522	6232	8284	16054	2522
Акцизний збір	020						
	025						
Інші вирахування з доходу	030						
Чистий дохід (виручка) від реал. продукції (товарів, робіт, послуг)	035	636763	309997	605071	818677	1069643	142545

Собівартість реалізації продукції	040	311472	181694	351843	483194	657363	83163
Валовий:							
Прибуток	050	325291	128303	253228	335483	412280	59432
Збиток	055						
Інші операційні доходи	060	27587	8983	17237	24447	30170	5133
Адміністративні витрати	070	70454	27676	55515	71931	87438	18617
Витрати на збут	080	140361	39638	96081	120752	147166	11707
Інші операційні витрати	090	74679	20695	41755	69675	91448	19760
Фінансові результати від операційної діяльності:							
Прибуток	100	67384	49277	77114	97572	116398	14481
Збиток	105						
Дохід від участі в капіталі	110						
Інші фінансові доходи	120	482		630	630	630	
Інші доходи	130						
Фінансові витрати	140	21918	6450	11225	14987	19746	5854
Витрати від участі в капіталі	150						
Інші витрати	160						
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:							
Прибуток	170	45948	42827	66519	83215	97282	8627
Збиток	175						
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	41632	13315	33507	37367	33826	4983
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185						
Фінансовий результат від звичайної діяльності							
Прибуток	190	4316	29512	33012	45848	63456	3644
Збиток	195						
Надзвичайні:							
Доходи	200						
Витрати	205						
Податки з надзвичайного прибутку	210						
Чистий:							
Прибуток	220		29512	33012	45848	63456	3644
Збиток	225						
<b>II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ</b>							
Матеріальні затрати	230	237041	88213	157234	235901	317601	82043
Витрати на оплату праці	240	164346	45474	91360	140190	185828	59802
Відрахування на соціальні заходи	250	62422	17503	35125	53909	71709	22236
Амортизація	260	29838	9576	18559	27949	38554	9860
Інші операційні витрати	270	237251	69964	184045	245363	260673	52694
<b>Разом</b>	<b>280</b>	<b>730848</b>	<b>230730</b>	<b>486373</b>	<b>703312</b>	<b>874365</b>	<b>226685</b>

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ							
Середньорічна кількість простих акцій	300						
Скорегована середньорічна кількість простих акцій	310						
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320						
Скорегований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330						
Дивіденди на одну просту акцію	340						

### Звіт про рух грошових коштів (Форма 3)

Назва показника	Код. стр.	2009		2010		2011	
		За попередні надходження	період Видаток	За звітний надходження	період Видаток	За звітний надходження	період Видаток
I. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ							
Приб.(збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	62406		45948		97282	
Корегування на:							
амортиз. необоротних активів	020	23966		29838	X	38554	X
збільш.(зменш.) забезпечень	030	39			7174		
збит.(приб.) від нереалізов. курсових різниць	040	810		48		533	
зб.(приб.) від неоперац. діял.	050		388		482		630
витрати на сплату відсотків	060	20295		21918	X	19746	X
Прибуток (збиток) від операц. діяльн. до зміни в чистих оборотних активах	070	107128		90096		155485	
Зменшення (збільшення):							
оборотних активів	080		37076		77081	69365	
витрат майбутніх періодів	090		210	31		135	
Збільшення (зменшення):							
поточних зобов'язань	100	39514		122650			67674
доходів майбутніх періодів	110				834		1001
Грошові кошти від операційної діяльності	120	109356		134862		156310	
Сплачені:							
Відсотки	130	X	20295	X	21688	X	19746

Податки на прибуток	140	X	51793	X	36013	X	33826
Чист. рух коштів до надзвич. подій	150	37268		77161		102738	
Рух коштів від надзвич. подій	160						
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	37268		77161		102738	
<b>II. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>							
Реалізація:							
Фінансових інвестицій	180				X		X
необоротних активів	190				X		X
майнових комплексів	200						
Отримано:							
Відсотки	210				X		X
Дивіденди	220				X		X
Інші надходження	230				X		X
Придбання:							
Фінансових інвестицій	240	X		X		X	
необоротних активів	250	X	77967	X	99480	X	47411
майнових комплексів	260	X		X		X	
Інші платежі	270	X		X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280		77967		99480		47411
Рух коштів від надзвич. подій	290						
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		77967		99480		47411
<b>III. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>							
Надходження власного капіталу	310				X		X
Отримані позики	320	46167		28877	X		X
Інші надходження	330				X	2324	X
Погашення позик	340	X		X			33375
Сплачені дивіденди	350	X	22504	X	1019		14690
Інші платежі	360	X		X			
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	23663		27858			45741
Рух коштів від надзвич. подій	380						
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	23663		27858			45741
Чист. рух коштів за зв. період	400		17036	5539		9586	
Залиш. коштів на п-ку року	410	33462		15616	X	21094	
Вплив зміни валютн. курсів на залишок коштів	420		810		48		533
Залишок коштів на кінець року	430	15616		21107	X	30141	

Навчальне видання

**БАЗЕЦЬКА** Ганна Ігорівна  
**СУБОТОВСЬКА** Любов Григорівна  
**ТКАЧЕНКО** Юрій Володимирович

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА:  
ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ**

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск *О. М. Гусарова*  
Редактор *З. І. Зайцева*  
Комп'ютерне верстання *Є. Г. Панова*  
Дизайн обкладинки *І. П. Шелехов*

Підп. до друку 16.07.2012 р.  
Друк на ризографі  
Тираж 300 пр.

Формат 60x84/16  
Ум. друк. арк. 15,4  
Зам. №

Видавець і виготовлювач:  
Харківська національна академія міського господарства,  
вул. Революції, 12, Харків, 61002  
Електронна адреса: [rectorat@ksame.kharkov.ua](mailto:rectorat@ksame.kharkov.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:  
ДК №4064 від 12.05.2011 р.